II

*(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)*

# KOMMISSIONEN

**KOMMISSIONENS BESLUT**

**av den 26 juli 2000**

**om att en koncentration är förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet**

**(ärende COMP/M.1806 – AstraZeneca/Novartis)**

**Rådets förordning (EEG) nr 4064/89**

*[delgivet med nr K(2000) 2309]*

**(Endast den engelska texten är giltig)**

**(Text av betydelse för EES)**

(2004/310/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57 i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer [1], ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97 [2], särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 21 mars 2000 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att de berörda företagen har givits tillfälle att yttra sig om kommissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer [3], och

av följande skäl:

(1) Den 18 februari 2000 mottog kommissionen en anmälan om en föreslagen koncentration genom vilken företagen Novartis AG (nedan kallat Novartis) och AstraZeneca PLC (nedan kallat AstraZeneca) skulle knoppa av och slå samman sina verksamheter inom området för växtskyddsmedel i ett nybildat företag, Syngenta AG (nedan kallat Syngenta). Novartis skulle också överföra sin utsädesverksamhet till Syngenta.

(2) Efter att ha granskat anmälan konstaterade kommissionen att den anmälda koncentrationen omfattas av koncentrationsförordningen och ger anledning till allvarliga tvivel beträffande dess förenlighet med den gemensamma marknaden. Den 21 mars 2000 beslutade kommissionen därför att inleda ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.

**PARTERNA**

(3) Novartis bildades genom en sammanslagning av Ciba-Geigy och Sandoz i december 1996 [4]. Novartis är en multinationell företagsgrupp som är verksam på global

[1] EGT L 395, 30.12.1989 s. 1. Rättelse i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.
[2] EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.
[3] EGT C 92, 16.4.2004.

[4] Kommissionens beslut 97/469/EG (ärende IV/M.737, Ciba-Geigy/Sandoz). EGT L 201, 29.7.1997, s. 1.

nivå inom biovetenskapen. Verksamheten är inriktad på hälso- och sjukvård (läkemedel, generika), jordbruksnäring (växtskyddsmedel, utsäde, djurs hälsa) och konsumenters hälsa (näring, egenvård).

(4) AstraZeneca bildades genom en sammanslagning av Astra AB och Zeneca Group PLC våren 1999 ([5]). AstraZenecas affärsverksamhet omfattar forskning, utveckling, produktion och marknadsföring av läkemedel och agrokemiska produkter.

## KONCENTRATIONEN

(5) Novartis kommer att genomföra en intern omorganisation så att dess icke-amerikanska agrokemiska verksamhet och dess icke-amerikanska utsädesverksamhet kommer att ägas av det nybildade företaget, Novartis Agribusiness AG, medan dess amerikanska agrokemiska verksamhet och dess amerikanska utsädesverksamhet kommer att ägas av ett amerikanskt företag, Novartis US Co. Novartis veterinärmedicinska verksamhet kommer inte att ingå i transaktionen. Novartis kommer därefter att dela upp Novartis Agribusiness AG till förmån för dess aktieägare, genom ett erbjudande om teckningsrätter och Novartis US Co kommer att delas upp genom att dess aktier delas ut till Novartis aktieägare (eller till en förvaltare som uppträder som ombud för alla Novartis aktieägare). Novartis Agribusiness AG kommer att slås samman med företaget Syngenta genom ett koncentrationsförfarande enligt schweizisk lag och Novartis US Co kommer att slås samman med Syngenta enligt ett amerikanskt koncentrationsförfarande som kallas triangular merger. Därmed kommer Novartis aktieägare när transaktionen är genomförd att äga aktier i såväl Syngenta som i Novartis.

(6) AstraZeneca kommer att genomföra en intern omorganisation för att skilja den agrokemiska verksamheten från den kvarvarande verksamheten så att den agrokemiska verksamheten kan överföras till Syngenta. AstraZeneca kommer att fastställa en utdelning till sina aktieägare som kommer att infrias genom överföringen av aktier i Syngenta. Därmed kommer AstraZenecas aktieägare när transaktionen är genomförd att äga aktier såväl i Syngenta som i AstraZeneca.

(7) Därför utgör den anmälda transaktionen en koncentration i den mening som avses i artikel 3.1 a i koncentrationsförordningen.

([5]) Kommissionens beslut av den 26 februari 1999 i ärende IV/M.1403 – Astra/Zeneca.

## GEMENSKAPSDIMENSION

(8) Den sammanlagda globala omsättningen för verksamheterna i fråga år 1998 överstiger 5 000 miljoner euro (Novartis, […] (*), AstraZeneca […]*). Omsättningen inom gemenskapen för de aktuella verksamheterna i både Novartis och AstraZeneca överstiger 250 miljoner euro (Novartis, […]*, AstraZeneca […]*). Varken Novartis eller AstraZeneca uppnår mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen som helhet inom en och samma medlemsstat. Därför omfattas koncentrationen av koncentrationsförordningen.

(9) Transaktionen uppfyller villkoren för samarbete med Eftas övervakningsmyndighet i enlighet med artikel 2.1 c i protokoll 24 till EES-avtalet eftersom koncentrationen sannolikt skapar eller förstärker en dominerande ställning som medför att den effektiva konkurrensen påtagligt skulle hämmas i Efta-staternas territorier eller i en väsentlig del av dessa.

## KONKURRENSBEDÖMNING

(10) Koncentrationen berör de ekonomiska sektorerna för växtskyddskemikalier (nedan kallade växtskyddsmedel) och utsäde. Novartis kommer att överföra sina verksamheter inom växtskyddsmedels- och utsädesområdena till Syngenta medan AstraZeneca endast överför sina verksamheter inom växtskyddsmedelsområdet.

(11) Växtskyddsmedel skyddar grödor mot alla former av skador som orsakas av ogräs, insekter och svamp. Växtskyddsmedlen klassificeras normalt efter vad de är utformade att bekämpa. Parterna föreslår följande huvudgrupper:

— Svampmedel (för sjukdomsbekämpning).

— Ogräsmedel (för ogräsbekämpning).

— Icke-selektiva ogräsmedel (för ogräsbekämpning).

— Insektsmedel (för insektsbekämpning).

— Näringsämnen (spårämnen) för att åtgärda bristsymtom, till exempel järnbrist.

(*) Delar av denna text har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas. Dessa delar omges av en hakparentes och är markerade med en asterisk.

— Utsädesbehandling för att skydda utsäde och därefter växter mot sjukdomar och insekter.

— Tillväxtreglerande medel.

— Produkter för industriell ogräsbekämpning.

— Insektsmedel som inte är avsedda för jordbruksområdet.

— Verksamma ämnen.

Utöver växtskyddsmedlen kommer Syngenta även att vara verksamt på utsädesmarknaderna.

(12) Koncentrationen ger inte upphov till några konkurrensmässiga problem på marknaderna för näringsämnen, produkter för industriell ogräsbekämpning, insektsmedel utanför jordbruksområdet och verksamma ämnen. I sitt beslut enligt artikel 6.1 c hyser kommissionen även allvarliga tvivel angående marknaderna för medel mot gnagare. Dessa tvivel grundas på omständigheten att även om Novartis verksamhet inte kommer att överföras till Syngenta kommer Novartis chefer att vara representerade i Syngentas företagsledning. Enligt en konkurrent kommer dessutom den sammanlagda marknadsandelen för de två enheterna att vara betydande. Novartis totala försäljning av medel mot gnagare är dock liten ([…]* euro) och […]*. Därför är de allvarliga tvivel om att koncentrationen kan leda till att skapa en duopolistiskt dominerande ställning på vissa marknader för medel mot gnagare, som uttrycks i beslutet enligt artikel 6.1 c, ogrundade.

(13) Av de skäl som anges nedan skulle koncentrationen ha lett till att en dominerande ställning skapas eller förstärkas på följande marknader:

Marknaderna för svampmedel:

— Svampmedel för spannmål i Frankrike, Tyskland, Förenade kungariket, Danmark, Sverige och Finland.

— Svampmedel för sockerbetor i Frankrike, Italien, Spanien och Belgien.

— Svampmedel för potatis i Sverige.

— Svampmedel för att bekämpa mjöldagg på vindruvor i Österrike och svampmedel för att behandla Botrytis på vindruvor i Österrike och Frankrike.

Marknaderna för ogräsmedel:

— Ogräsmedel för majs i Frankrike, Tyskland, Nederländerna och Belgien.

— Ogräsmedel för potatis i Belgien och Frankrike.

— Gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för potatis i Danmark.

— Gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för sockerbetor i Förenade kungariket, Belgien och Danmark.

— Gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för oljeväxter i Tyskland, Förenade kungariket och Danmark.

— Ogräsmedel för frukt och nötter i Frankrike.

Marknaderna för bladverkande insektsmedel:

— Spannmål i Belgien, Danmark, Frankrike och Tyskland.

— Foderväxter i Frankrike.

— Potatis i Frankrike.

— Grönsaker i Frankrike.

Marknaderna för utsädesbehandling:

— Spannmål i Spanien.

Tillväxtreglerande medel:

— Prydnadsväxter i Belgien, Nederländerna och Frankrike.

*UTSÄDE*

(14) Novartis utsädesverksamhet överförs till Syngenta. AstraZeneca driver sin utsädesverksamhet via ett gemensamt företag med Cosun. Det gemensamma företaget heter Advanta. Denna verksamhet kommer inte att överföras till Syngenta och AstraZeneca kommer därmed att fortsätta att äga aktierna. Det finns vissa löpande affärsförbindelser i AstraZenecas verksamhet som kommer att överföras till Syngenta och det gemensamma företaget Advanta. [AstraZenecas affärshemlighet – avtalsförhållanden]*.

(15) [AstraZenecas affärshemlighet – avtalsförhållanden]*. Denna skyldighet gäller inte Novartis utsädesverksamhet som kommer att överföras till Syngenta. [AstraZenecas affärshemlighet – avtalsförhållanden]*.

(16) [AstraZenecas affärshemlighet – avtalsförhållanden]*.

(17) Det nuvarande avtalsförhållandet mellan Zeneca Group och Advanta skapar en förbindelse mellan Syngenta och Advanta, två utsädesföretag som producerar sockerbetsfrön. […]* Det finns endast två andra viktiga konkurrenter när det gäller sockerbetsfrön, nämligen KWS och Danisco.

(18) AstraZeneca kommer att se till att [AstraZenecas affärshemlighet – avtalsförhållanden]*. Detta innebär att [AstraZenecas affärshemlighet – avtalsförhållanden]*.

(19) Mot bakgrund av ovanstående [AstraZenecas affärshemlighet – avtalsförhållanden]* anser kommissionen att följderna av sammanslagningen på utsädesmarknaderna inte behöver undersökas ytterligare eftersom [AstraZenecas affärshemlighet – avtalsförhållanden]* eliminerar den fördel som Syngenta skulle ha fått genom [AstraZenecas affärshemlighet – avtalsförhållanden]*.

## A. **RELEVANTA PRODUKTMARKNADER**

*SVAMPMEDEL*

SVAMPMEDEL OCH DERAS ANVÄNDNING

(20) Svampmedel är ämnen som särskilt används för att bekämpa växtsjukdomar som orsakas av svamp. De sjukdomar som angriper grödan, till exempel vete, varierar beroende på vilken sort som planterats det berörda året, väderförhållanden och odlingsmetoder. Grödans sort avgör hur mottaglig den är för angrepp av en rad sjukdomar, till exempel mjöldagg, rost, *Septoria* och stråknäckare. Väderförhållandena påverkar typen av angrepp och dess intensitet. Till exempel gynnas sjukdomar som *Septoria* av våta årstider och brunrost av torrare årstider. Även odlingsmetoderna påverkar risken för att grödan drabbas av vissa sjukdomar. Rätt växtföljd eller plöjning av åkern minskar till exempel risken för vissa sjukdomar.

(21) Mot bakgrund av dessa komplexa samband använder jordbrukarna ofta besprutningsprogram där intensiteten och typen av verksamt ämne anpassas till lokala väderförhållanden och grödans mottaglighet för sjukdomar. Jordbrukaren kan i sitt val påverkas av leverantörer, tekniska experter och medlemsstaternas myndigheter, som har ingående kunskaper om sjukdomar och epidemiologi och vilka svampmedel som fungerar bäst mot dessa sjukdomar. Vilka medel som väljs beror på vilka angrepp som kan väntas (preventiv bekämpning) eller på de existerande växtsjukdomar som grödan angripits av (kurativ bekämpning).

(22) Om grödan angripits av en rad sjukdomar och ett ensamt verksamt ämne inte verkar mot alla dessa gör jordbrukaren en egen tankblandning av ett antal enskilda produkter eller använder en färdigblandad produkt med en kombination av verksamma ämnen. En sådan färdigblandad produkt är i allmänhet omkring 5–15 % billigare än en tankblandning av verksamma ämnen. Sjukdomsspektrumet varierar med väderförhållandena under de olika årstiderna. Därför används olika produkter beroende på vilka sjukdomar som förekommer vid en viss tid på året.

(23) Jordbrukarna arbetar även på att förebygga resistens mot ett verksamt ämne genom att under säsongen växla mellan och/eller kombinera verksamma ämnen ur olika ämnesgrupper i fall där samma sjukdom förekommer under en lång period och flera behandlingar krävs. Arbetet bedrivs i samarbete med lokala experter och i enlighet med rekommendationer från myndigheter och organ som till exempel FRAC (Fungicide Resistance Action Committee). I vissa fall är den lokala sjukdomspopulationen redan resistent mot vissa klasser av verksamma ämnen och då måste jordbrukaren använda verksamma ämnen som fortfarande har verkan på just den sjukdomspopulationen.

(24) Då jordbrukaren bestämmer hur mycket pengar som han eller hon vill spendera på svampmedel kommer denne att jämföra den totala kostnaden för svampbehandlingen med den förväntade ökningen av avkastningen och den vinstökning som detta medför, som beror på priset på grödan. Mot bakgrund av den inneboende osäkerheten när det gäller att bekämpa sjukdomar, den förväntade ökningen av skörden och priset för grödan måste nyttan med en (dyrare) svampbehandling vara avsevärt större än priset för svampmedlet (pristillägget).

ÖVERSIKT ÖVER MARKNADSDEFINITIONER

(25) Parterna hänvisar till tidigare beslut ([6]) där kommissionen ansåg att en klassificering av svampmedel med avseende på växttyp är lämplig eftersom olika växter uppvisar olika sjukdomsmönster (även om de delvis överlappar varandra). På grund av detta har parterna identifierat separata produktmarknader för svampmedel för spannmål, sockerbetor, oljeväxter, foderväxter, potatis, tobak, frukt och nötter, grönsaker och prydnadsväxter. Marknadsundersökningen har i stort sett bekräftat att en bedömning av svampsektorn per gröda utgör en lämplig utgångspunkt.

(26) Marknadsundersökningen har dock också visat att de ovan beskrivna marknaderna kan delas upp genom en ytterligare uppdelning av grödan (till exempel genom att dela upp spannmål i vete, korn, havre, råg och rågvete ([7])) eller med avseende på en särskild sjukdom (till exempel är vetets huvudsjukdomar mjöldagg, rost, stråknäckare och *Septoria* och kornets huvudsjukdomar mjöldagg, rost, stråknäckare, *Rhynchosporium* och *Pyrenophora*).

(27) Det verkar som att en sådan ytterligare uppdelning av grödan, enligt parternas definition, endast lämpar sig för ”frukt och nötter” där, enligt de skäl som anges i skälen 44–46 nedan, svampmedel för var och en av de viktigaste sjukdomarna som drabbar vindruvor bör betraktas som separata produktmarknader.

(28) Parterna hävdar att det finns en total marknad för svampmedel för spannmål. Tredje parter har hävdat och lämnat information som tyder på att marknaden eventuellt är snävare, nämligen en marknad för strobilurinbaserade svampmedel för spannmål. På en sådan marknad skulle parterna uppnå en dominerande ställning på flera nationella marknader för strobilurinbaserade svampmedel för spannmål. Eftersom kommissionen har dragit slutsatsen att parterna skulle bli dominerande på den totala marknaden för svampmedel för spannmål, har kommissionen i det här beslutet fastställt den totala marknaden för svampmedel för spannmål som relevant produktmarknad.

(29) Även om det rent tekniskt är möjligt att ställa om produktionen från ett svampmedel till ett annat finns det knappast någon utbytbarhet på utbudssidan mellan dessa produkter. Detta beror dels på att det finns patent, dels på den officiella registreringsprocessen för växtskyddsmedel (som behandlas närmare i skälen 84–88). Detta påpekande gäller även de andra växtskyddsmedlen som behandlas i detta beslut.

STROBILURINBASERADE SVAMPMEDEL FÖR SPANNMÅL

(30) I detta avsnitt behandlas formulerade produkter. Med strobiluriner avses formulerade produkter vars verksamma ämne tillhör ämnesgruppen strobilurin. Den formulerade produkten är antingen en ”ren” strobilurin, det vill säga den innehåller endast ett verksamt ämne, nämligen ett som tillhör gruppen strobiluriner (till exempel AstraZenecas produkt Amistar vars enda verksamma ämne är azoxystrobin) eller en kombinationsprodukt, det vill säga den innehåller ett verksamt ämne från gruppen strobiluriner och ett eller flera verksamma ämnen från andra grupper (till exempel BASF:s produkt Juwel Top som innehåller en blandning av kresoximmetyl (strobilurin) och epoxikonazol (från ämnesgruppen ”triazol” ([8])) och fenpropimorf (från ämnesgruppen ”morfolin” ([9]))). Notera att alla dessa formulerade produkter enligt branschen och i parternas interna marknadsstrategi kallas för ”strobiluriner”.

(31) Strobilurinbaserade verksamma ämnen är den nyaste typen av verksamma ämnen i svampmedel. De är bredverkande (verksamma mot flera sjukdomar) bladverkande svampmedel (svampmedel som sprutas på blad) och kan användas på en rad olika grödor i hela världen, särskilt på vete, korn, ris, vinstockar, bananer, trädfrukter, torv och en rad grönsaker. Strobilurinbaserade verksamma ämnen är verksamma vid små mängder och bekämpar svampar genom att rubba energiproduktionen. Även om strobilurinbaserade verksamma ämnen kan vara systemiska ([10])

([6]) Beslut av den 9 augusti 1999 i ärende IV/M.1378 – Hoechst/Rhône-Poulenc (EGT C 254, 7.9.1999, s. 5). Beslut av den 17 juli 1996 i ärende IV/M.737 – Ciba-Geigy/Sandoz (EGT L 201, 29.7.1997, s. 1).

([7]) En korsning mellan två växter med olika antal gener som ger en hög avkastning och har ett högt proteininnehåll.

([8]) Triazoler är bredverkande svampmedel som används som bladsprutmedel eller betningsmedel för en rad olika grödor i hela världen, särskilt för vete, korn, vinstockar, bananer, trädfrukter, torv och en rad grönsaker. Triazoler har systemisk verkan i växten och är i allmänhet kurativa. De är aktiva även vid små mängder och bekämpar svamp genom att de hindrar syntesen av ergosterol (en nyckelkomponent för cellmembran) genom att hämma enzymet 14-demetylas. Detta enzym skiljer sig från de enzymer som hämmas av morfoliner.

([9]) Morfoliner (inklusive piperidiner) är svampmedel med relativt smal verkan som i huvudsak används som bladverkande svampmedel på vete och korn i Europa. De är aktiva vid måttliga mängder och bekämpar svamp genom att de hindrar syntesen av ergosterol. Morfoliner har systemisk verkan i växten och är kurativa. De är också gasverkande.

([10]) Med systemisk menas att en kemikalie transporteras inom växten så att även (nya) växtdelar som inte besprutats direkt skyddas.

eller gasverkande ([11]), har de en begränsad kurativ verkan. Hitintills har strobilurinbaserade produkter i Europa lanserats för spannmål (huvudsakligen vete och korn) och vindruvor.

(32) Utöver sin bredverkande sjukdomsbekämpning har det framkommit att strobilurinbaserade svampmedel (det vill säga formulerade produkter) är de enda produkter som, när de används för spannmål, har förmåga att öka avkastningen även om grödan inte har drabbats av någon sjukdom. Produkter som enbart är baserade på de andra svampmedelsgrupperna, huvudsakligen (tri)azoler och morfoliner, har inte denna förmåga att öka avkastningen. Man har därför hävdat att dessa grupper inte med lätthet kan ersätta strobilurinerna. Även om strobilurinerna skulle kunna (och fortsätter att) ersätta triazolerna och morfolinerna på huvudmarknaderna för spannmål är det enligt tredje parterna inte sannolikt att det omvända skulle ske. Tredje parterna har därför hävdat att det finns en separat produktmarknad för strobilurinbaserade svampmedel för spannmål.

(33) När det gäller spannmål finns det tillräckligt med uppgifter om den ökade avkastningen som beror på strobilurinanvändning. Denna fördel, tillsammans med den breda verkan mot sjukdomar, förekommer ofta i marknadsföring för strobilurinprodukter. Jordbrukarna värdesätter tydligen dessa fördelar eftersom de är villiga att göra ett avsevärt pristillägg på mellan 50 och 150 % för strobilurinprodukter i jämförelse med icke-strobilurinprodukter.

(34) Enligt ett Novartis-dokument från mars 2000 ([12]), har strobiluriner, som ett riktvärde, lett till en ökad avkastning på i genomsnitt 1 ton/ha under de senaste tre åren jämfört med triazoler i Förenade kungariket. ”Trots att kärnmatningen minskades under 1999, gav strobilurinerna ändå ett tillskott på 0,7 ton/ha jämfört med triazolerna. Med vetepriser som förväntades ligga på omkring 65 pund sterling/ton på hösten är dessa 0,7 ton värda 45 pund sterling. Med svampmedelsprogram baserade på svampmedel med strobilurin som kostar omkring 20 pund sterling mer per hektar jämfört med ett triazolbaserat program ger detta en rimlig avkastning på investeringen”. För korn, som är den andra viktiga spannmålsprodukten är vinsten som beror på strobilurinerna mindre: en ytterligare inkomst på 32 pund sterling/ha för ett extra utlägg för svampmedel på 22 pund sterling för höstkorn och ett extra utlägg på 20 pund sterling/ha för vårkorn. Uppgifterna från Förenade kungariket verkar gälla även för Frankrike ([13]) och Tyskland ([14]). Dessa är de tre viktigaste länderna när det gäller svampmedel för spannmål och de står för nästan 90 % av den totala konsumtionen inom EES och långt över 90 % av strobilurinkonsumtionen.

(35) Det finns starka tecken, på grundval av ovanstående uppgifter, om att en hypotetisk monopolist för strobilurinbaserade svampmedel för spannmål på ett vinstgivande sätt skulle kunna höja priserna varaktigt med 5–10 % för dessa produkter. En prishöjning på 5 % skulle leda till en ökning med 2,5 pund sterling/ha för ett strobilurinprogram. Jordbrukarens marginal skulle fortsätta att ligga på cirka 22,5 pund sterling/ha för vete och 7,5 respektive 9,5 pund sterling/ha för höst- respektive vårkorn. Med en prishöjning på 10 % skulle jordbrukarens marginal förbli 5 pund sterling för höstkorn. En prishöjning på 5–10 % skulle därmed fortfarande ge en högre marginal för jordbrukaren jämfört med användningen av ett icke-strobilurinbaserat svampmedelsprogram och skulle därför vara en lönsam affär för en hypotetisk monopolist som säljer strobiluriner.

(36) Vidare har en konkurrent beräknat, utifrån parternas information om ökningen av avkastningen, att jordbrukaren vid ett normalt program med tre besprutningar (se skälen 111–113 nedan) skulle få samma nettomarginal vid användning av ett strobilurinprogram jämfört med ett rent icke-strobilurinprogram även om en monopoltillverkare höjde priserna på strobilurinerna med 77 %.

***Parternas synpunkter***

(37) I sitt svar på meddelandet om invändningar (nedan kallat svaret) uppger parterna att strobiluriner inte kan utgöra en separat marknad eftersom de måste blandas med andra produkter för att på ett tillfredsställande sätt bekämpa sjukdomar under alla förhållanden och skydda mot alla patogener. Även om argumentet i sak är korrekt när det gäller slutanvändningen av strobiluriner är det inte relevant för definitionen av produktmarknader eftersom det inte behandlar frågan om en hypotetisk monopolist kan höja priset på ett lönande sätt.

(38) Parterna anger i sitt svar att strobilurinerna har ersatts med triazoler och/eller morforliner i Tyskland under 1999 varvid den totala arealen som behandlats med strobiluriner har sjunkit jämfört med 1998 (se även avsnittet om den tyska marknaden för strobilurinbase-

([11]) Med gasverkan menas att en kemikalie har förmåga att enbart med hjälp av sin flyktiga komponent bekämpa sjukdom. Kemikalien varken fastnar på eller tränger in i växten.

([12]) ”A Compilation of Strobilurin Related Questions and Answers”, ett dokument som distribuerats i Förenade kungariket.

([13]) Se uppgifterna i ”Perspectives Agricoles”, februari 2000, s. 61–65, om brutto- och nettovinster till följd av strobilurinbehandling jämfört med icke-strobilurinbehandlingar.

([14]) Se uppgifterna i ”Welche Fungizidstrategien im Weizen 2000?”, publicerade i Top Agrar 1/2000, s. 52–57.

rade svampmedel för spannmål i bedömningen). Som påpekas nedan är detta ett undantag som beror på att resistens har utvecklats mot BASF:s strobilurinprodukt samtidigt som AstraZeneca, tillverkare av den enda andra strobilurinprodukten år 1999, fortfarande hade problem med kapacitetsbegränsningar. Vidare framgår det av de dokument som parterna har lagt fram att andelen strobilurinbaserade svampmedel fortfarande förväntas öka på marknaden för alla svampmedel för spannmål till nackdel för de andra ämnesgrupperna.

(39) I sitt svar hävdar parterna att man med strobiluriner kan öka avkastningen påtagligt utan sjukdomar och påpekar att ökningen av avkastningen beror på bättre sjukdomsbekämpning. I parternas marknadsföringsmaterial hänvisar man till den så kallade greening-effekten som beror på strobilurinanvändning. Greening-effekten, som inte har något samband med sjukdomsbekämpning, innebär att spannmålskornen får längre tid på sig att öka i vikt och den ger därmed större avkastning. Det hävdas att greening-effekten inte i sig är en anledning till att använda strobilurinbaserade svampmedel (eftersom den extra avkastningen som beror enbart på greening-effekten inte kompenserar priset för strobilurinet), men den är en viktig och unik egenskap som dessa svampmedel har jämfört med andra ämnesgrupper.

(40) Slutligen hävdar parterna att en hypotetisk monopolist skulle ha möjlighet att varaktigt höja priserna med 10 %. Parterna hävdar att om strobilurinerna kostar, såsom anges ovan, 50–150 % mer än icke-strobilurinbehandlingar skulle den totala marknaden för spannmål ha ökat med 7–15 % med tanke på strobilurinets penetrationgrad. Värdet för den totala marknaden har dock minskat. Kommissionen anser inte att man på basis av relativa prisskillnader och penetrationsgrader kan dra någon korrekt matematisk slutsats när det gäller den totala marknadens storlek eftersom det inte finns tillräckligt med information om andra variabler såsom minskningen av spannmålsarealen, växlande väder och andra förhållanden som leder till ett minskat behov av behandling med svampmedel, prisminskningar för icke-strobilurinformuleringar och så vidare.

(41) Vidare hävdar parterna att exemplet om korn ovan (på grundval av Novartis marknadsföringsmaterial) är svagare än exemplet om vete. Detta medger kommissionen. Parterna anger i sitt svar att fördelen för jordbrukaren skulle bli marginell men att samma risker som för vetet skulle kvarstå och att en sådan ökning skulle leda till att tillverkaren fick offra sin marknadsandel för korn. Detta är dock inte bevisat. Den återstående marginalen skulle fortfarande baseras på de tämligen exceptionella förhållandena som rådde under 1999. Därför ger den risk som jordbrukaren tar en minsta marginal på 5 pund sterling/ha (10 % prisökning). Vid bättre väderförhållanden skulle den öka. Därför skulle en prishöjning på 5–10 % vara en lönsam affär för en hypotetisk monopolist eftersom jordbrukaren, mot bakgrund av den minimimarginal som jordbrukaren som odlar vårkorn skulle uppnå, inte skulle byta från strobilurinerna i en sådan omfattning att prishöjningen skulle bli olönsam.

(42) Slutligen uppger parterna att ingen jordbrukare, mot bakgrund av det exempel som en konkurrent har lagt fram om att jordbrukaren skulle få samma nettomarginal om strobilurinpriserna ökade med 77 %, skulle göra en investering som motsvarar inkomstprognosen utan att ta hänsyn till riskerna. Detta medger kommissionen. Exemplet visar dock att om den totala ytterligare marginalen först planar ut då priset på strobilurinbaserade svampmedel har höjts med 77 % skulle det löna sig att höja priset med 5–10 %.

***Slutsats***

(43) Parterna hävdar att det finns en total marknad för svampmedel för spannmål. Tredje parter har hävdat och lämnat information som tyder på att marknaden eventuellt är snävare, nämligen en marknad för strobilurinbaserade svampmedel för spannmål. Av de skäl som anges ovan framgår att det finns starka tecken på att det finns en separat marknad för strobilurinbaserade svampmedel. Om detta stämmer skulle parterna uppnå en dominerande ställning på flera av de nationella marknaderna. Eftersom kommissionen har dragit slutsatsen att parterna skulle bli dominerande på den totala marknaden för svampmedel för spannmål har kommissionen i det här beslutet fastställt den totala marknaden för svampmedel för spannmål som relevant produktmarknad.

SVAMPMEDEL MOT MJÖLDAGG, BLADMÖGEL OCH BOTRYTIS PÅ VINDRUVOR

(44) Parterna anser att svampmedel för vindruvor utgör en del av marknaden för ”frukt och nötter” eftersom alla dessa perenna grödor (vindruvor, kärn- och stenfrukter, citrusfrukter, oliver, nötter och bär) har följande gemensamma egenskaper: långsiktig tidshorisont (hög planteringskostnad, tidsfördröjning till första skörden, utträdeshinder som medför att grödorna anses vara en tillgång),

högvärdig gröda (växtskyddsmedelstillverkarnas ansvarskostnader, om deras produkt medför några oväntade negativa konsekvenser, kan bli tämligen höga), de flesta jordbrukarna säljer själva sin skörd och har direktkontakt med slutkunderna eller livsmedelsdistributionskanalerna, stödnivån är relativt låg och många agrokemiska produkter som används är likadana.

(45) Kommissionen anser att svampmedel för vindruvor måste bedömas separat eftersom de formulerade produkterna som används liksom de ingående verksamma ämnena skiljer sig mycket åt mellan vindruvor och andra grödor. Av de sex verksamma ämnen som AstraZeneca använder för vindruvor används endast ett även för kärn- och stenfrukter och ytterligare ett annat för oliver. Av Novartis sex verksamma ämnen används ett för både kärn- och stenfrukter, ett annat för stenfrukter och ett tredje för citrusfrukter. Å andra sidan finns det även verksamma ämnen som används för andra grödor men inte används för vindruvor. Därför skiljer sig konkurrensvillkoren avsevärt mellan vindruvor och de andra perenna grödorna.

(46) Vindruvor hotas av ett stort antal sjukdomar. De tre viktigaste sjukdomarna är bladmögel, mjöldagg och gråmögel (*Botrytis*). Parterna har uppgett att de svampmedel som används för att behandla var och en av sjukdomarna är olika och specifika, med undantag för tre verksamma ämnen (diklofluanid, tiofanatmetyl och azoxystrobin) som verkar på minst två sjukdomar. Produkter som innehåller dessa verksamma ämnen liksom alla färdigblandade produkter som är registrerade för mer än en sjukdom står dock endast för omkring 5 % av alla svampmedel för vindruvor. Parternas påståenden har bekräftats av marknadsundersökningen. Man kan därför dra slutsatsen att svampmedel mot var och en av de sjukdomar som hotar vindruvor – särskilt mot bladmögel, mjöldagg och *Botrytis* – utgör separata produktmarknader.

SLUTSATSER OM PRODUKTMARKNADERNA FÖR SVAMPMEDEL

(47) Det är, som parterna föreslår, lämpligt att definiera de relevanta produktmarknaderna som separata marknader för varje växttyp. Detta gäller följande marknader, som behandlas ytterligare i bedömningen: svampmedel för sockerbetor, grönsaker och potatis. Kommissionen anser att det finns starka tecken på att det finns en separat marknad för strobilurinbaserade svampmedel för spannmål. Om detta inte var fallet och om marknaden, som parterna har hävdat, utgjorde en marknad för alla svampmedel för spannmål, skulle koncentrationen ändå skapa en dominerande ställning på denna marknad. Slutligen finns det separata marknader för svampmedel för att behandla var och en av följande sjukdomar som angriper vindruvor: mjöldagg, bladmögel och *Botrytis*.

*OGRÄSMEDEL*

(48) Ogräsmedel används för att bekämpa ogräs. En första åtskillnad görs vanligen mellan selektiva ogräsmedel och icke-selektiva ogräsmedel. De senare, de icke-selektiva ogräsmedlen, verkar effektivt på många olika typer av växter, inklusive odlade växter, som de dödar om de appliceras på dem. Icke-selektiva ogräsmedel används vanligen för att rensa fälten från ogräs efter skörden av en gröda och innan sådden av nästa. Endast AstraZeneca (inte Novartis) tillverkar icke-selektiva ogräsmedel. Därför finns det, med ett undantag som diskuteras nedan (ogräsmedel för vinodlingar och fruktodlingar), inga överlappningar inom detta område.

(49) De selektiva ogräsmedlen är däremot utformade för att endast döda ogräset och lämna grödan, som de appliceras på, oskadd. Ur jordbrukarens perspektiv är typen av gröda som ett selektivt ogräsmedel används till den viktigaste faktorn för att avgöra om produkterna är utbytbara.

(50) Jordbrukarna tar också hänsyn till de olika typerna av ogräs som grödan måste skyddas mot vid en given tidpunkt. Med få undantag är de ämnen som ingår i ogräsmedlen i huvudsak verksamma mot ogräs inom någon av de två huvudkategorierna för ogräs: örtogräs och gräsogräs (gräsartade ogräs) ([15]).

(51) Eftersom särskilda typer av växter mest påverkas av ”blandade ogräspopulationer” som omfattar både gräs och örtogräs, finns det ett behov av behandlingar som dödar båda typerna av ogräs. Jordbrukaren har då två alternativ. Antingen köper han/hon en rad ogräsmedel med särskild selektivitet och blandar dem enligt de typer av ogräs som uppträder eller så köper jordbrukaren en färdig produkt som innehåller den önskade blandningen av verksamma ämnen mot såväl gräs som örtogräs.

([15]) Örtogräs är, som namnet antyder, ogräs med blad medan gräsogräs är gräs. Inom dessa ogrästyper kan man göra en ytterligare uppdelning mellan ettåriga och perenna ogräs. Ettåriga ogräs är sådana ogräs om genomgår en hel livscykel (från frögroning till fröproduktion) under en säsong. Perenna ogräs lever under flera säsonger.

Hädanefter i detta beslut kommer ogräsmedel som huvudsakligen är verksamt mot gräsogräs att kallas gräsogräsmedel. Produkter som huvudsakligen är verksamma mot örtogräs kallas örtogräsmedel. Produkter som är verksamma mot båda typerna av ogräs (utan att huvudsakligen vara verksamma mot gräsogräs eller örtogräs) kallas bredverkande ogräsmedel ([16]).

(52) Ett annat viktigt urvalskriterium för jordbrukarna är tidpunkten för appliceringen av produkten i förhållande till grödans uppkomst. Man brukar skilja mellan ogräsmedel för behandling före sådd, före uppkomst och efter uppkomst. Ogräsmedel för behandling före sådden appliceras på jorden omedelbart före sådden. Vid behandling före uppkomsten appliceras ogräsmedlen omedelbart före frögroningen, det vill säga omkring åtta dagar efter sådden. Ogräsmedel för behandling efter uppkomst appliceras på jorden eller växterna efter det att grödan har grott.

(53) Vidare skiljer sig ogräsmedlen åt beroende på det verksamma ämnets ämnesgrupp. Detta är särskilt viktigt när det gäller resistenshantering. Ogräs som behandlas ofta med samma typ av ogräsmedel tenderar att med tiden utveckla resistens mot dessa ogräsmedel, genom naturligt urval. Det är viktigt att motverka denna tendens till resistens genom att noggrant välja (kombinationer av) ogräsmedel som används under säsongen och från säsong till säsong. Därför marknadsförs ogräsmedel av tillverkaren och distributörerna på grundval av både skyddande egenskaper och resistensegenskaper som de ingående kemikalierna har. Vidare är behandlingsförfarandena, inklusive antalet appliceringar och möjligheten att blanda olika produkter för att uppnå en bredare skyddseffekt, viktiga.

(54) Kommissionen har i tidigare beslut dragit slutsatsen att icke-selektiva ogräsmedel och selektiva ogräsmedel inte konkurrerar med varandra med undantag för ett fåtal fall (som diskuteras nedan). Vidare utgör selektiva ogräsmedel som skyddar särskilda typer av grödor en del av en separat relevant produktmarknad (se IV/M.1378 Hoechst/Rhône Poulenc (Aventis), punkt 29 och följande punkter, IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), punkt 109 och följande punkter, IV/M.392 Hoechst/Schering ([17]), punkt 16 och följande punkter samt IV/M.354 American Cyanamid/Shell ([18]), punkt 11 och följande punkter).

([16]) Ett ogräsmedel kan vara bredverkande antingen för att det verksamma ämnet i sig är bredverkande eller för att produkten innehåller ämnen som är verksamma både mot gräsogräs och örtogräs.

([17]) Beslut av den 22 december 1993, EGT C 9, 13.1.1994.

([18]) Beslut av den 1 oktober 1993, EGT C 273, 9.10.1993.

(55) Kommissionen har i dessa beslut diskuterat om ytterligare uppdelningar bör göras när det gäller definitionen av produktmarknaderna (till exempel med utgångspunkt i verkningsområdet eller appliceringstidpunkten). I ärende IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), gjorde kommissionen ingen ytterligare uppdelning. För det första ansåg kommissionen mot bakgrund av den flytande skiljelinjen mellan gräsogräsmedel, bredverkande ogräsmedel och örtogräsmedel att det var omöjligt att fastställa en definitiv produktmarknadsklassificering. Vidare ansåg kommissionen att en uppdelning baserad på tidpunkten för appliceringen inte heller skulle beaktas eftersom ogräsmedel för behandling före sådd, före uppkomst och efter uppkomst är utbytbara för jordbrukaren, åtminstone före sådden.

(56) När det gäller ogräsmedel för majs verkar det som det angreppssätt som valdes i IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), det vill säga att definiera de relevanta produktmarknaderna efter typ av gröda, även är lämpligt i det föreliggande koncentrationsärendet. För att göra det möjligt att förstå konkurrensvillkoren mellan de olika typerna av selektiva ogräsmedel kan följande påpekanden göras beträffande denna definition av produktmarknaderna.

(57) Det är för det första viktigt att förstå att ett örtogräsmedel inte kan ersätta ett gräsogräsmedel eller tvärtom. Jordbrukaren som har skadligt gräsogräs i sina odlingar måste använda ogräsmedel som hjälper mot just detta ogräs, det vill säga antingen gräsogräsmedel eller bredverkande ogräsmedel. Örtogräsmedel är inte verksamma (eller åtminstone inte tillräckligt verksamma) mot gräsogräs. Därför kan gräsogräsmedel och bredverkande ogräsmedel vara utbytbara ur ett efterfrågeperspektiv till skillnad från gräsogräsmedel och örtogräsmedel ([19]). Samma argument gäller, efter vederbörliga ändringar, för bekämpning av örtogräs. I de fall då gräsogräs och örtogräs uppträder samtidigt (vilket normalt är fallet) är gräsogräsmedel och örtogräsmedel kompletterande produkter. De två produkttyperna konkurrerar alltså inte med varandra.

(58) Endast genom bredverkande ogräsmedel – med vilka både gräsogräs och örtogräs kan bekämpas – är de två kompletterande marknadssegmenten sammankopplade. För att förstå detta kan man behöva gå tillbaka till syftet

([19]) Precis som en konkurrent bekräftat är inte fullgod verkan mot ett eller flera kommersiellt viktiga ettåriga gräs tillräckligt för att skapa en kommersiell produkt. Vidare är gräsogräsmedel och bredverkande ogräsmedel inte heller utbytbara ur ett utbudsperspektiv. Detta beror dels på att det finns patent, dels på den officiella registreringsprocessen för växtskyddsmedel (som behandlas närmare i avsnittet om definitionen av den geografiska marknaden).

med att definiera produktmarknaderna. Syftet med att definiera både en produktmarknad och en geografisk marknad är att identifiera de faktiska konkurrenter till de berörda företagen som är i stånd att begränsa deras beteende och hindra dem från att agera oberoende av ett effektivt konkurrenstryck ([20]).

(59) Ett sätt att föreställa sig en relevant produktmarknad är att den utgörs av den minsta uppsättning produkter för vilken ett företag, om det är det enda företaget som erbjuder dessa produkter, skulle anse det vara lönsamt att införa en liten men tydlig (5–10 %) och varaktig prisökning. Om detta hypotetiska företag inte finner det lönsamt att göra detta, bör slutsatsen dras att det på ett eller annat sätt finns tillräckligt med konkurrenstryck från andra produkter och att den relevanta produktmarknaden därför är större än vad som har antagits.

(60) I detta fall vore det naturligt att ställa sig frågan om en hypotetisk ensam leverantör av alla ogräsmedel som kan bekämpa gräs (det vill säga gräsogräsmedel och, i mindre utsträckning, bredverkande ogräsmedel) skulle anse det vara lönsamt att höja priserna på dessa produkter på det sätt som beskrivs ovan. Detta är inte nödvändigtvis fallet. Under förutsättning att bredverkande ogräsmedel konkurrerar med örtogräsmedel, skulle en höjning av priset för bredverkande ogräsmedel inte enbart leda till att försäljningen minskar på grund av att jordbrukarna slutar använda den bredverkande produkten för att bekämpa gräsogräs utan även medföra att de jordbrukare som normalt brukar köpa produkten för att bekämpa örtogräs byter till rena örtogräsmedel. I den mån som många köpare av bredverkande ogräsmedel köper produkten för att bekämpa båda typerna av ogräs och värdet av de bredverkande produkterna är betydande i jämförelse med gräsogräsmedel, utövar örtogräsmedlen ett konkurrenstryck på priserna för bredverkande ogräsmedel och därmed på priserna för gräsogräsmedlen. Detta är den så kallade substitutionskedjeeffekten ([21]).

(61) Marknadsundersökningen i det aktuella fallet har visat att en betydande del av försäljningsvärdet för bredverkande ogräsmedel för majs härrör från deras förmåga att bekämpa såväl gräsogräs som örtogräs. Det är därför motiverat att basera definitionen av produktmarknaderna på typen av gröda (majs). När det gäller bedömningen av den aktuella sammanslagningens effekt bör man dock notera att konkurrensen mellan produkterna i fråga skiljer sig från dem som råder under förhållanden där alla produkterna verkligen är utbytbara.

(62) För det andra kan följande påpekanden göras när det gäller en eventuell åtskillnad mellan ogräsmedel för behandling före sådd, före uppkomst eller efter uppkomst. Eftersom alla tre typerna av ogräsmedel används för att behandla samma typ av ogräs och uppvisar samma grad av effektivitet, har jordbrukaren, åtminstone före sådden, en viss grad av flexibilitet när det gäller att välja tidpunkt för applicering. Av detta skäl är en definition av produktmarknaderna som omfattar all tre typerna av ogräsmedel motiverad. Vartefter tiden går och problemen med ogräs uppträder på odlingarna, utgör ogräsmedel för behandling före sådd eller till och med behandling före uppkomst inte längre några alternativ till ogräsmedel för behandling efter uppkomst. Vidare är det också värt att notera att ”vänta och se vad som kommer fram”-metoden som ligger bakom användningen av ogräsmedel för behandling efter uppkomst inte alltid är den bästa strategin när det gäller resistenshantering.

(63) Graden av utbytbarhet mellan applicering av ogräsmedel för majs före respektive efter uppkomst är inte alltid mycket hög ([22]). Allmänt sett ökar, enligt den information som kommissionen har tagit emot, både mängden och typerna av ogräs som drabbar majs vilket gör det nödvändigt att använda mer komplexa ogräsbekämpningsstrategier som kräver användning av produkter för behandling både före och efter uppkomst. I de södra regionerna krävs även behandling efter uppkomst i de fall då behandling före uppkomst inte räcker. I de norra regionerna rekommenderas användning av behandling före uppkomst, även om det vore möjligt med tidig behandling efter uppkomst, för att försvaga ogräset och göra det mer känsligt för behandling efter uppkomst (särskilt i områden som drabbas av gräsogräs). Även vid valet av appliceringstidpunkt verkar det som om sambandet mellan de två viktigaste produkterna som finns tillgängliga, ogräsmedel för behandling före respektive efter uppkomst, inte enbart är att de kan ersätta varandra utan även att de kompletterar varandra. Hur som helst verkar graden av utbytbarhet att vara tillräcklig för att motivera en bred marknadsdefinition.

(64) Även när det gäller ogräsmedel för spannmål härrör en betydande del av försäljningen av bredverkande ogräs-

([20]) Se även kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, punkt 2 (EGT C 372, 9.12.1997, s. 5).

([21]) Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, punkt 57.

([22]) Användningen av ogräsmedel för majs för behandling före sådd är mycket liten, förutom användningen av icke-selektiva ogräsmedel såsom glyfosat (till exempel Roundup, Monsanto) eller paraquat (Gramoxone, Zeneca) som används för att förbereda fält för plantering.

medel från deras förmåga att bekämpa såväl gräsogräs som örtogräs. Likaså verkar det som om det finns tillräckligt med utbytesmöjligheter mellan behandling före sådd, före uppkomst och efter uppkomst. Det är därför motiverat att basera definitionen av produktmarknaderna på typen av gröda (spannmål). När det gäller bedömningen av den aktuella sammanslagningens effekt bör man dock notera att konkurrensen mellan produkterna i fråga skiljer sig från den som råder under förhållanden där alla produkterna verkligen är utbytbara. På samma sätt utgör ogräsmedel för ris en relevant produktmarknad.

(65) På marknaderna för ogräsmedel för potatis, grönsaker, sockerbetor, oljeväxter och sojabönor har marknadsundersökningen visat att det är lämpligt att göra en ytterligare uppdelning av marknadsdefinitionen eftersom marknadsaktörerna inte anser att bredverkande ogräsmedel är bra ersättningsprodukter för gräsogräsmedel när det gäller att bekämpa gräsogräs ([23]). Parterna har, som nämns ovan, uppgett att de fem grödorna allmänt sett först behandlas med ogräsmedel för behandling före uppkomst för att bekämpa alla typer av ogräs ([24]). Med behandling före uppkomst bekämpar man ogräset tills grödan har kommit upp så mycket att bladen täcker avståndet mellan raderna (särskilt när det gäller potatis och sockerbetor). Ofta krävs dock senare besprutningar, särskilt om man misslyckades med att bekämpa gräsogräset med behandlingen före uppkomst (torra jordförhållanden, mycket ogräs, fel dosering eller val av fel ogräsmedel). I detta senare fall måste gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst appliceras eftersom bredverkande ogräsmedel inte ger en tillräcklig bekämpning. Enligt parterna har gräsogräsprodukterna särskilda egenskaper som skiljer dem från bredverkande ogräsmedel som beror på att de är de enda ogräsmedel som bekämpar gräsogräsen *Agrostis stolonifera, Arrhenatherum elatius, Bromus sterilis* och *Phalaris* spp. Detta visar att konkurrenstrycket på produkterna inom gruppen av gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst kommer från andra produkter inom gruppen. Slutsatsen är att det finns separata marknader för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst inom marknaderna för ogräsmedel för potatis, grönsaker, sockerbetor, oljeväxter och sojabönor.

([23]) Jordbrukarna anser att ogräsmedel för behandling efter uppkomst, åtminstone före sådden, är en ersättningsprodukt för ogräsmedel för behandling före uppkomst. Priserna på de senare begränsas därför av priserna på de förra. Vidare finns det, när det gäller behandling före uppkomst, bredverkande produkter som utgör en betydande länk mellan segmentet för bredverkande ogräsmedel och segmentet för gräsogräsmedel. Följderna av koncentrationen när det gäller ogräsmedel, förutom gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst, bedöms därför utifrån ogräsmedel efter typen av gröda.

([24]) Det finns dock en viss variation både mellan de fyra grödorna och mellan länderna.

(66) Endast AstraZeneca (inte Novartis) tillverkar icke-selektiva ogräsmedel. Därför finns det inga överlappningar inom detta område, såvida det inte går att använda såväl selektiva som icke-selektiva ogräsmedel för grödorna. Parterna hävdar att det finns ett område där de selektiva och icke-selektiva ogräsmedlen konkurrerar med varandra och det är ogräsmedel som används för vinodlingar och fruktodlingar ([25]). Parterna har hävdat att icke-selektiva ogräsmedel måste ingå i denna marknad eftersom de kan används mellan vinrankorna utan att döda vinstockarna. Även om detta allmänt sett har bekräftats har det påpekats att selektiva ogräsmedel måste användas precis runt vinstockarna. En konkurrent har påpekat att selektiva och icke-selektiva ogräsmedel snarare är kompletterande än utbytbara eftersom de alltid används i kombination med varandra. Enligt denna konkurrent används det icke-selektiva ogräsmedlet (till exempel paraquat, glyfosat, sulfosate) för att döda allt ogräs som förekommer vid appliceringen och det selektiva ogräsmedlet (till exempel ett ogräsmedel med efterverkan såsom atrazin) för att döda det ogräs som gror efter appliceringen. Kommissionen har behandlat dessa motsatta synsätt och dragit slutsatsen att i det aktuella ärendet utgör ogräsmedel som används i vinodlingar och fruktodlingar (eller ”ogräsmedel för frukt och nötter”, den term som parterna använder) en relevant produktmarknad.

(67) Några rader bör slutligen ägnas åt utvecklingen inom området för genetisk modifiering av gröda. Den mest anmärkningsvärda tekniska innovationen inom växtskyddsverksamheten under de senaste åren har varit utvecklingen av grödor som har tolerans mot ogräsmedel. Detta är grödor, till exempel majs, som är genetiskt modifierade för resistes mot icke-selektiva ogräsmedel (enligt vad man tidigare ansåg). Detta innebär att icke-selektiva ogräsmedel som i sig är mycket kraftfulla ogräsmedel utan fara kan appliceras på dem. I princip skulle de därför definitivt kunna utmana konventionella selektiva ogräsmedel. Eftersom det finns ett ihållande motstånd mot denna utveckling på många håll i Europa tror inte parterna att dessa typer av grödor kan lanseras före år 2005. När det gäller den tidsram som är relevant

([25]) När det gäller ogräsmedel för vinodlingar och fruktodlingar har parterna definierat ogräsmedel med efterverkan eller efterverkan plus bladverkan som ”selektiva” och dem som endast har bladverkan som ”icke-selektiva”. Ett ogräsmedel har efterverkan om det, normalt, fortsätter att verka under en månad eller längre. Ett ogräsmedel som är bladverkande är normalt bara verksamt under två till tre dagar. Novartis säljer faktiskt vissa bladverkande ogräsmedel i Frankrike för användning för frukt och nötter. Dessa säljs dock inte som icke-selektiva ogräsmedel enligt traditionell mening.

för bedömningen av det aktuella koncentrationsärendet har tillkomsten av genetiskt modifierade grödor ingen inverkan på den rådande definitionen av produktmarknaderna för ogräsmedel.

***Slutsats om definitionen av produktmarknaderna för ogräsmedel***

(68) Mot bakgrund av de bredverkande produkternas roll och den tillräckliga graden av utbytbarhet mellan applicering före och efter uppkomst är det i det aktuella ärendet lämpligt att betrakta marknaden för (selektiva) ogräsmedel för majs som en relevant marknad. Det samma gäller marknaderna för ogräsmedel för spannmål och ris. Utöver de separata relevanta marknaderna för ogräsmedel för potatis, grönsaker, sockerbetor, sojabönor och oljeväxter, finns det även separata relevanta marknader för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för dessa grödor.

*INSEKTSMEDEL*

(69) Insektsmedel är produkter som används för att bekämpa insekter som skadar odlade växter. Kommissionen har i tidigare beslut (se IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), punkt 116 och följande punkter) konstaterat att det i allmänhet är lämpligt att dela upp insektsmedlen efter växttyp i stället för efter insekt. Det främsta skälet till detta är att det endast finns en insekt som bara påverkar en viktig gröda, nämligen majsmotten som angriper majs. När det gäller alla andra viktiga grödor angrips växten av en rad olika insekter. De flesta insektsmedlen bekämpar alltså en rad olika insekter.

(70) I Hoechst/Rhône-Poulenc (punkt 36) uppgav kommissionen att en ytterligare uppdelning förefaller lämplig när det gäller grödor som till exempel potatis och sockerbetor.Vissa av insektsmedlen för potatis eller betor bekämpar endast nematoder och jordinsekter i jorden och de appliceras genom att medlen sprids på eller i jorden. Dessa produkter kallas medel mot nematoder. Andra produkter är utformade för att skydda potatis- eller sockerbetsplantorna mot löss och andra bladinsekter och sprutas på bladen. Dessa produkter kallas för bladverkande insektsmedel. De två olika produkttyperna baseras på olika verksamma ämnen, appliceras på olika sätt och kan inte ersätta varandra.

(71) Det är möjligt att tänka sig ytterligare en åtskillnad mellan sugande och bitande insekter. Bitande skadegörare, som till exempel larver, skadar grödan genom att äta upp dem medan sugande skadegörare, som till exempel bladlöss, överför virussjukdomar och försämrar därmed grödans kvalitet. Detta beskriver dock snarare förtäringssättet än insektsmedlens verkningssätt. Hur som helst kan frågan om huruvida en sådan uppdelning är lämplig lämnas öppen i detta ärende eftersom det inte ändrar konkurrensbedömningen i någon väsentlig grad.

(72) Det är också möjligt att tänka sig en ytterligare uppdelning av marknaden för insektsmedel efter ämnesgrupper. I tabellen nedan anges de viktigaste ämnesgrupperna som används som insektsmedel i Europa:

(%)

| Ämnesgrupp | Marknadsandel |
|---|---|
| Organiska fosforföreningar | 28 |
| Pyretroider | 20 |
| Karbamater | 18 |
| Nitrometylener | <10 |
| Nikotinoider | 5 |
| Organiska klorföreningar | 3 |
| Bensoylureaföreningar | 3 |
| Övriga | 15 |

(73) Som framgår av ovanstående tabell utgör de organiska fosforföreningarna, pyretroiderna och karbamaterna de tre viktigaste ämnesgrupperna för insektsmedlen. Tredje parter har hävdat att pyretroiderna utgör en separat delmarknad för insektsmedlen på grund av att de är bredverkande, snabbverkande och att det finns fördelar när det gäller miljövården eftersom föreningen är en syntetiserad naturprodukt. Pyretrum är ett giftigt kolväte av fotogentyp som utvinns genom extraktion från krysantemumblommor. För en given kategori av grödor väljer jordbrukaren insektsmedel efter det spektrum av skadegörare som behöver bekämpas. För vissa grödor såsom spannmål eller foderväxter är pyretroiderna den huvudgrupp som används för att bekämpa insekter. Därför innebär uppdelningen av marknaden efter växttyp redan en uppdelning av insektsmedlen efter verkningsområde.

(74) I detta beslut definieras den relevanta marknaden för insektsmedel efter typen av gröda och underindelas i blad- och jordverkande insektsmedel.

*UTSÄDESBEHANDLING*

(75) Med utsädesbehandling menas behandling (betning) av utsäde med växtskyddsmedel för att skydda utsädet huvudsakligen mot frö- eller jordburna sjukdomar och jordinsekter.

(76) I Ciba-Geigy/Sandoz (punkterna 118–121) drog kommissionen slutsatsen att det inte finns några separata marknader för utsädesbehandling eftersom det behandlade utsädet, ur jordbrukarens synvinkel, till slut kan ersättas med svampmedel och insektsmedel som appliceras på jorden eller används vid besprutning. Utsädesbehandling betraktas som en särskild sorts applicering av insekts- och svampmedel.

(77) Denna slutsats har inte bekräftats av den aktuella marknadsundersökningen för utsädesbehandlingsprodukter för spannmål i Spanien som är den enda verksamhet som AstraZeneca har när det gäller utsädesbehandling. De sjukdomar och insekter som produkterna för utsädesbehandling är avsedda för skiljer sig från dem som produkterna för besprutning är avsedda för. I Spanien behandlas dessa sjukdomar och insekter med olika verksamma ämnen. Vidare måste produkter som används för utsädesbehandling registreras enskilt och får färgas med ett färgämne. Det finns därför inte något utbyte på utbudssidan mellan produkter som har registrerats som insekts- eller svampmedel (enligt definitionen ovan) och produkter som har registrerats som utsädesbehandlingsmedel. De kunder som köper produkter för utsädesbehandling är dessutom inte samma som de som köper insekts- och svampmedel. Insekts- och svampmedel köps slutligen av jordbrukaren. De flesta produkter för utsädesbehandling säljs till utsädes- och plantproducenter. Dessa kunder äger betningsanläggningar där de betar utsädet med produkterna för utsädesbehandling. Därför utgör produkter för utsädesbehandling av spannmål i Spanien en separat produktmarknad.

*TILLVÄXTREGLERANDE MEDEL*

(78) Tillväxtreglerande medel är agrokemiska produkter som hämmar, stimulerar eller förändrar växtens tillväxt och utveckling. De har olika verkningssätt beroende på vilken ämnesgrupp de tillhör. En av de viktigaste effekterna är hämningen av grödornas tillväxt. Som anges i Ciba-Geigy/Sandoz (punkt 123) och som har bekräftats i marknadsundersökningen utgör tillväxtreglerande medel för enskilda typer av grödor separata relevanta marknader.

## B. **RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER**

(79) Parterna hävdar att marknaderna för formulerade produkter och tillväxtreglerande medel åtminstone omfattar hela EES eftersom de vidhåller att konkurrensvillkoren inte avsevärt skiljer sig åt inom EES. Parterna hävdar som stöd för sin ståndpunkt att många stora internationella tillverkare finns representerade över hela världen, att distributionskanalen kännetecknas av stora distributörer som har liten märkeslojalitet, att jordbrukarna är prismedvetna, att beredningsföretag och återförsäljare upprättar allmänna europeiska normer när det gäller odling av gröda och att stora livsmedelsdetaljister ökar sin internationella köpkraft. Vidare hävdar parterna att nationella patent och varumärken inte utgör något hinder för distribution inom hela EES och att rådets direktiv 91/414/EEG av den 15 juli 1991 om utsläppande av växtskyddsmedel på marknaden ([26]), senast ändrat genom kommissionens direktiv 99/80/EG ([27]) har lett till att de nationella bestämmelserna om kraven på registrering av växtskyddsmedel och motsvarande nationella registreringsförfaranden till stor del har harmoniserats. Partnerna har också vidhållit att marknadsföringen av växtskyddsmedel till stor del har harmoniserats och att det därför är lätt att tillgripa parallellimport. Enligt parterna är transportkostnaderna låga och motsvarar 1 % av de totala kostnaderna. Slutligen hävdar parterna att det har varit en märkbar trend mot konvergerande priser mellan medlemsstaterna och att denna konvergens underlättas av öppenheten i prissättningen och de stabila valutakurserna som skapades genom att euron lanserades.

(80) Kommissionen har i sitt tidigare beslut som rör denna sektor (Ciba-Geigy/Sandoz, punkt 128, Hoechst/Rhône-Poulenc, punkt 48) lämnat den exakta definitionen av de geografiska marknaderna för formulerade produkter och tillväxtreglerande medel inom den agrokemiska sektorn öppen.

(81) Flera konkurrenter håller med parterna om att de geografiska marknaderna för formulerade produkter och tillväxtreglerande medel är större än de nationella. Vissa konkurrenter argumenterar för marknader som omfattar hela Europa medan andra hävdar att marknaden normalt kan definieras genom särskilda klimatzoner snarare än nationella gränser. Konkurrenterna som argumenterar för marknader som omfattar hela Europa hänvisar till effekterna av direktiv 91/414/EEG. Andra betonar att formulerade produkter fortfarande måste registreras i medlemsstaterna innan de kan marknadsföras. Omständigheten att produkterna i de flesta fall omfattas av patentskydd som gäller i hela EES nämndes som en faktor som talar för slutsatsen att marknaderna omfattar hela EES. Vissa konkurrenter anser att transportkostnaderna inte utgör något handelshinder även om andra säger att de kan vara relevanta. Vidare hävdar vissa konkurrenter att den gränsöverskridande försäljningen ökar och att priserna konvergerar. Samtidigt som en annan konkurrent medger att gränsöverskridande transporter förekommer framhåller konkurrenten att registreringskrav, olika språk och så vidare gör det svårt att marknadsföra produkterna över gränserna.

([26]) EGT L 230, 19.8.1991, s. 1.
([27]) EGT L 210, 10.8.1999, s. 13.

(82) Ett stort antal kunder, jordbrukarorganisationer och jordbruksexperter har lagt fram argument till stöd för slutsatsen att marknaderna fortfarande är nationella. Växtskyddsmedel måste fortfarande registreras i en medlemsstat innan de kan marknadsföras. Distributionen organiseras på det nationella planet med leverantörer som i de flesta fall har nationella försäljningsorganisationer eller distribuerar produkter via en annan tillverkares försäljningsorganisation som är verksam i den aktuella medlemsstaten. Parallellimporterade produkter anses svåra att marknadsföra, bland annat för att produktnamn och formuleringar kan variera mellan medlemsstaterna, registreringsavgifterna kan vara höga och för att det tar lång tid att registrera produkterna.

(83) Marknadsundersökningen har visat att marknaderna för formulerade produkter och tillväxtreglerande medel måste analyseras på nationell nivå. De olika argumenten för denna slutsats anges nedan.

*PRODUKTREGISTRERING*

(84) Kommissionen konstaterar att direktiv 91/414/EEG innebär en harmonisering av de nationella bestämmelserna. I direktivet – och i senare ändringar och genomförandedirektiv – föreskrivs en positiv gemenskapsförteckning över verksamma ämnen som på förhand bedömts som godtagbara för människors och djurs hälsa och för miljön (förteckningen i bilaga I). Vidare föreskrivs om ett system för medlemsstaternas godkännande av olika formuleringar som innehåller verksamma ämnen från den positiva förteckningen, i enlighet med de krav som anges i direktivet och enligt enhetliga principer, medlemsstaternas ömsesidiga erkännande av godkännanden under förutsättning att växtskydds-, jordbruks- och miljöförhållandena är jämförbara i de berörda områdena, harmoniserade regler om kraven på information, skydd för information och sekretess, harmoniserade regler om märkning och förpackning, harmoniserade regler om utveckling av växtskyddsmedel samt bestämmelser om informationsutbytet mellan medlemsstaterna och kommissionen.

(85) Direktivets fulla effekt är dock inte märkbar ännu. För närvarande har färre än tio verksamma ämnen registrerats på europeisk nivå (bilaga I). De omkring 800 övriga verksamma ämnena på marknaden omfattas fortfarande inte av något system på gemenskapsnivå. Med tiden måste företagen omregistrera alla verksamma ämnen som de vill fortsatta att sälja. I den löpande processen med att utvärdera de befintliga verksamma ämnena för upptagande i bilaga I krävs att företagen tar fram stora mängder med information. För merparten av de befintliga verksamma ämnena måste fullständiga informationspaket vara framlagda i maj 2003.

(86) Harmoniseringen av de nationella registreringsförfarandena som parterna hänvisar till omfattar de verksamma ämnena som anges i bilaga I. Eftersom antalet verksamma ämnen redan är mycket begränsat i bilaga I är de nationella registreringssystemen utan tvivel fortfarande det viktigaste steget för företagen.

(87) Det bör noteras att en produkt måste registreras av de nationella myndigheterna innan jordbrukarna i medlemsstaten i fråga kan använda produkten. Även om exakt samma produkt finns i en annan medlemsstat får jordbrukarna i normala fall inte köpa produkten i en annan medlemsstat och använda det i sitt hemland utan att be om tillstånd hos de nationella myndigheterna.

(88) Slutligen är det tillverkarna som bestämmer vilka produkter som skall registreras i de olika länderna. Ofta kan produkter som finns i en medlemsstat inte köpas i en annan. Likaså kan liknande produkter som är baserade på samma verksamma ämnen lanseras i olika formuleringar i olika medlemsstater. Detta innebär att även om alla verksamma ämnen anges i bilaga I och den harmonisering av registreringsförfarandena som föreskrivs i direktiv 91/414/EEG är genomförd kommer växtskyddsmedelsföretagen fortfarande att ha möjlighet att segmentera den europeiska marknaden. En konkret undersökning av hur konkurrensen fungerar är därför fortfarande nödvändig i detta läge.

*PARALLELLIMPORT*

(89) Reglerna för parallellimport varierar från land till land. Vissa länder har nyligen infört lagstiftning (Frankrike) medan andra fortfarande inte har någon lagstiftning på området i fråga (Finland och Grekland). I vissa länder krävs ett separat tillstånd för varje sats (Belgien) medan parallellimportregistreringen i andra länder varar lika länge som den tid som den ursprungliga produkten är registrerad (Danmark). I de flesta länder måste produkten stämma exakt överens med de registrerade originalprodukterna medan det i andra länder är tillåtet med

små avvikelser. Enligt parterna varierar den genomsnittliga tiden från ansökan till beslut mellan två veckor (Belgien) och 3–5 månader (Italien). Kostnaderna varierar från noll (Danmark) till 2 000 euro (Österrike).

(90) Allmänt taget har marknadsundersökningen visat att det fortfarande finns många praktiska svårigheter vid parallellimport, både när det gäller att få tillstånd till import och att finna pålitliga och stabila inköpskällor. Tillverkarna kan upprätta system, vilket också sker, så att de kan spåra slutdestinationen för deras produkt i hela Europa. Den totala nivån på parallellimporterna är därför tämligen låg och de stora prisskillnaderna för identiska produkter mellan olika medlemsstater (se skäl 98) visar tydligt att parallellimporter inte på ett effektivt sätt hindrar tillverkarna från att segmentera den europeiska marknaden av prissättningsskäl.

*DISTRIBUTION*

(91) Distributionssystemen för växtskyddsmedel varierar mycket mellan medlemsstaterna. I Danmark har kooperativ och mindre återförsäljare bildat inköpsgrupper. De tre största distributörerna som alla är verksamma i Danmark stod, enligt AstraZeneca, för [90–100]* % ([30–40]* %, [30–40]* % respektive [20–30]* %) av den totala försäljningen år 1999. En av dessa distributörer bildade 1999 ett gemensamt inköpsföretag med en stor svensk distributör. Italien befinner sig i den andra änden av spektrumet med [mer än 5 000]* distributörer (enligt AstraZeneca), med ingen verksam distributör på nationell nivå. Den största distributören har [0–5]* % av den totala försäljningen och de tio största distributörerna har tillsammans omkring [10–20]* %. Frankrike, Grekland, Spanien och Portugal har också tämligen fragmenterade distributionssystem. Österrike, Finland, Norge och Sverige har tämligen koncentrerade system medan Belgien, Tyskland, Irland, Nederländerna och Förenade kungariket ligger någonstans mittemellan. Distributionssystemen varierar också med avseende på den del av växtskyddsmedelsförsäljningen som går via kooperativ, från [0–5]* % i Förenade kungariket och [5–10]* % i Belgien till [60–70]* % i Frankrike och [60–70]* % i Norge.

*VARIATIONER I ANVÄNDNINGEN*

(92) Klimatförhållandena påverkar både de grödor som odlas och graden av växtskydd som krävs i de olika medlemsstaterna. Ett bra exempel på detta är svampmedel för spannmål. En jordbrukare fattar beslut om det optimala antalet behandlingar, vilka sjukdomar som skall bekämpas, de produkter som därvid är lämpliga och vilken dosering av produkterna som skall användas. Beslutet beror på spannmålssorten, jorden, klimatförhållandena, vilka sjukdomar som tidigare har förekommit och andra relevanta faktorer. Vilket beslut han/hon fattar hänger tätt samman med spannmålsproduktionens intensitet, med avkastningar som sträcker sig från mindre än 6 ton/ha till mer än 10 ton/ha.

(93) Sjukdomarnas betydelse varierar mellan olika områden. Mjöldagg, brunfläcksjuka och axfusarios uppträder ofta inom hela EES. Stråknäckare förekommer ofta i Förenade kungariket, Irland, norra Tyskland och i norra Frankrike. Gulrost förekommer i samma länder samt i Belgien medan bladfläcksjuka förekommer ofta i Förenade kungariket, Irland, Tyskland, Frankrike, Belgien, Nederländerna, Skandinavien och Österrike. Å andra sidan förekommer brunrost ofta i Frankrike, södra Tyskland, Italien, Spanien, södra Förenade kungariket och Belgien.

(94) En annan infallsvinkel är att undersöka de viktigaste sjukdomarna i de olika medlemsstaterna. *Septoria* och mjöldagg är de viktigaste sjukdomarna i Danmark, Tyskland, Nederländerna, Norge, Sverige och Förenade kungariket. De viktigaste sjukdomarna i Frankrike är *Septoria* och rost, i Italien är det rost och *Fusarium* och i Spanien är det rost och mjöldagg. Produkter som är särskilt verksamma mot de viktigaste sjukdomarna som förekommer i en medlemsstat kommer naturligtvis att ha en stark konkurrensställning i detta land.

(95) Även antalet besprutningsprogram varierar mellan medlemsstaterna. Antalet svampmedelsbehandlingar hänger ihop med spannmålsproduktionens intensitet och sträcker sig från noll i hela Grekland till tre (eller fyra) besprutningar för vete och två för korn i de mest produktiva områdena som norra Frankrike, södra Förenade kungariket, Tyskland och Belgien.

(96) En ytterligare anledning till de nationella variationerna i användningen är den betydande inverkan som tekniska produktutvärderingar som utförs av oberoende forskningsinstitut har. Detta anger parterna som ett argument för nationella marknader för sockerbetsfrön. Dessa institut publicerar rekommendationer för användning av växtskyddsmedel. Rekommendationerna används i stor utsträckning av både jordbrukare och jordbruksexperter. Dessa oberoende forskningsinstitut är vanligen nationella och en rekommendation från ett visst institut kommer därför i första hand att enbart påverka användningen i en viss medlemsstat.

*SKILLNADER I MARKNADSANDELAR*

(97) Ett annat tecken på att de geografiska marknaderna inte omfattar hela EES är den stora variationen i marknadsandelar mellan olika medlemsstater som inte enbart parterna utan även deras konkurrenter har på många produktmarknader. Parterna medger i sin anmälan att det finns skillnader i företagens marknadsandelar mellan medlemsstaterna men anser inte att detta är ett belägg som stöder en nationell marknadsdefinition. Enligt parterna kan dessa skillnader delvis tillskrivas olika produktkrav som beror på bland anat klimatförhållandena över Europa. Kommissionen konstaterar att detta är ett argument som talar för snävare geografiska marknadsdefinitioner än den definition om en marknad som (minst) omfattar EES som parterna förespråkar. Det bör vidare noteras att samma aktörer sällan uppträder på de olika nationella marknaderna. Enligt beskrivningen ovan bestämmer företagen i vilka länder de vill försöka registrera sina produkter. Ibland bestämmer sig företagen för att inte registrera produkten i alla länder och normalt lanserar företagen inte sina produkter samtidigt i alla länder som de har för avsikt att registrera sina produkter i. Det kan gå flera år mellan första och sista gången en produkt registreras.

*PRISSKILLNADER*

(98) Marknadsundersökningen har visat att priserna kan variera avsevärt mellan medlemsstaterna. I parternas interna dokument hänvisas i vissa fall till nödvändigheten av priskonvergens. Det framgår dock även av de interna dokumenten att stora prisskillnader fortfarande föreligger ([28]). I sin anmälan gav AstraZeneca exempel på skillnader i pris per kg verksamt ämne inom EU och i Norge för flera av deras viktigaste verksamma ämnen. År 1999 var kvoten mellan det högsta och det lägsta priset [> 1]* för azoxystrobin, [> 1]* för klortalonil, [> 1]* för fluazinam, [> 1]* för flutriafol, [> 1]* för hexakonazol [> 1]* för diquat och [> 1]* för fluazifop-p-butyl. Parterna hävdar att vissa av dessa skillnader beror på olika förpackningsstorlekar, där mindre förpackningsstorlekar har ett högre pris per kg verksamt ämne. AstraZeneca har även tillhandahållit prissättning baserad på olika varumärken. För azoxystrobin har priser för två produktnamn angetts, nämligen Amistar och Quadris. För Amistar var kvoten mellan det högsta och det lägsta priset år 1999 [> 1]*, för Quadris [> 1]*. För det verksamma ämnet hexakonazol var kvoten [> 1]* för märket Anvil och [> 1]* för märket Planete (endast uppgifter från två länder). Några exempel med samma kvot för Novartis är [> 1]* för produkten Topik EC240, [> 1]* för produkten Moddus 250ME och [> 1]* för produkten Mavrik 240.

([28]) [Novartis affärshemlighet – prisskillnader]*.

*SLUTSATS*

(99) I bedömningen av detta ärende måste marknaderna för formulerade produkter och tillväxtreglerande medel betraktas som nationella.

## C. **BEDÖMNING**

### C.1 *SVAMPMEDEL*

SVAMPMEDEL FÖR SPANNMÅL

#### ***Bekämpning av spannmålssjukdomar***

(100) Spannmålsmarknaden består av grödor som vete, korn, havre, råg, rågvete och en rad andra grödor såsom blandsäd, sorgum, bovete, hirs och så vidare. Vete och korn är de viktigaste grödorna och står för omkring 87 % av den totala odlingsarealen i EU och för omkring 95 % av förbrukningen av svampmedel för spannmål. De andra grödorna odlas huvudsakligen i de nordiska länderna och Portugal där de används direkt på gårdarna som foder. Användningen av svampmedel för dessa övriga grödor är lägre eftersom grödorna odlas på en relativt extensiv basis och på mindre produktiva jordar. Endast i Sverige, Tyskland och Finland uppskattas att dessa grödor står för mer än 10 % av svampmedelsförbrukningen. Dessa grödor kommer inte att behandlas ytterligare nedan eftersom vete och korn anses kunna representera alla spannmål – även i Sverige, Tyskland och Finland – eftersom sjukdomarna och svampmedlen är samma för dessa grödor som för vete och korn. Marknadsuppgifterna för dessa övriga grödor är också bristfälliga.

(101) De främsta sjukdomarna som drabbar vete är stråknäckare (*Pseudocercosporella herpotrichoides*), mjöldagg (*Erysiphe graminis*), brunrost (*Puccinia recondita, Puccinia hordei*), gulrost (*Puccinia striiformis*), svartpricksjuka (*Septoria triti-*

*ci*), brunfläcksjuka (*Septoria nodorum*) och axfusarios (*Fusarium culmorum, F graminearum, F avenaceum, Microdochium nivale*). De främsta sjukdomarna som drabbar korn är stråknäckare, mjöldagg, brunrost, (även vetesjukdomar) bladfläcksjuka (*Drechslera teres*) och sköldfläcksjuka (*Rhynchosporium secalis*).

(102) Dessa sjukdomar uppträder under olika omständigheter som hör samman med spannmålssortens optimala klimatförhållanden och dess känslighet. Deras förekomst och betydelse skiljer sig i viss grad mellan de olika medlemsstaterna. Vad de har gemensamt är att de alla kan leda till att avkastningen i hög grad minskar när de förekommer i grödan. En grovindelning kan göras mellan de sjukdomar som angriper växtens stråbas, blad eller ax. Betydelsen av denna åtskillnad är att det påverkar den optimala tidpunkten för behandlingen av grödan och därmed i vilken besprutning (om flera besprutningar görs) ett svampmedel som är inriktat på en särskild sjukdom bäst används (se avsnittet ”Besprutningsprogram” nedan).

(103) Stråknäckare är en sjukdom som angriper växtens stråbas. Den utvecklas bäst i kalla och våta väderförhållanden. Den förekommer därför inte i södra Europa men ofta i Förenade kungariket, Irland, norra Tyskland och norra Frankrike. Den förekommer också i resten av Tyskland och Frankrike samt i Österrike och i Skandinavien. Sjukdomen påverkar axmatningen (det vill säga sädeskärnans vikt per planta) och leder till att sädeskärnan skrumpnar och att grödan lägger sig innan skördningen (liggsäd). Avkastningen kan minska med 5–20 %.

(104) *Fusarium*-patogenerna kan leda till strå- eller axsjukdomar. De är svåra att förutse, men fuktighet kan tjäna som vägledning för en eventuell infektion (viktigare för axet under fuktiga år och för stråbasen på varma, torra jordar). Sjukdomen har blivit vanligare under de senaste åren och kan leda till liggsäd (stråbasrelaterad) eller minskad spannmålskvaliteten och medföra att toxin produceras. Den förekommer i alla länder.

(105) Bladsjukdomarna på vete och korn är mjöldagg och brunrost. Mjöldagg är en blad- och axsjukdom som förekommer i varma väderförhållanden (12–20 °C) och hög relativ fuktighet. Den hämmas vid temperaturer på över 25 °C och av häftigt regn. Den förekommer ofta i alla EES-länder. Sjukdomens förekomst beror i hög grad på spannmålssorten. Den angriper den gröna bladytan och sädeskärnans matning vilket leder till att avkastningen minskar med omkring 10–15 %, ibland upp till 40 %.

(106) Brunrost utvecklas i varmt väder (15–22 °C). Torra och blåsiga förhållanden gynnar sjukdomens spridning. Den förekommer som väntat oftare i det varmare södra Europa och mer sällan i det kyligare norra Europa. Den är av mindre betydelse för korn jämfört med vete. Den minskar sädeskärnornas antal och storlek och kan leda till att avkastningen minskar med 10–15 %, ibland upp till 50 %.

(107) Bladsjukdomar som endast uppträder på vete är *Septoria* och gulrost. Bladfläcksjuka och sköldfläcksjuka är bladsjukdomar som drabbar korn, men de kan också infektera axet.

(108) *Septoria tritici* är för närvarande den viktigaste sjukdomen som drabbar vete i Europa. Ju längre norrut desto vanligare är den. Utvecklingen är gynnsammast vid 15–20 °C och regnskurar sprider infektionen. Dess tillväxtoptimum hör samman med tidig sådd och kraftig kvävegödsling. *Septoria nodorum* gynnas av varmare förhållanden än *tritici* (18–25 °C) och infekterar även axet. Den är nuförtiden mindre vanlig och mindre förutsägbar än bladfläcksjuka.

(109) Gulrost förekommer huvudsakligen på blad men kan även infektera ax. Den gynnas av temperaturer på 10–15 °C med torra, blåsiga dagar då sporerna sprids. Den förekommer i större utsträckning i Förenade kungariket och Irland och spannmålssortens inverkan på sjukdomens förekomst är mycket hög.

(110) Sjukdomarna bladfläcksjuka och sköldfläcksjuka som drabbar korn gynnas båda av kalla och våta väderförhållanden. Spannmålssortens inverkan är mycket stor för båda sjukdomarna. Särskilt bladfläcksjuka kan leda till stora minskningar i avkastningen (10–40 %). Båda sjukdomarna förekommer ofta i Förenade kungariket, Irland, norra Tyskland, norra Frankrike, Belgien och Skandinavien. Bladfläcksjuka förekommer också ofta i Österrike och sköldfläcksjuka i Nederländerna.

**Besprutningsprogram**

(111) Jordbrukaren fattar – efter råd från distributören, en oberoende jordbruksexpert eller tekniska institut – beslut om det optimala antalet behandlingar och vilka sjukdomar som skall bekämpas. Beslutet grundar sig på spannmålssorten, jorden, klimatförhållandena, vilka sjukdomar som tidigare har förekommit och andra relevanta

faktorer. Efter att beslutet fattats bestäms vilka produkter som skall ingå i besprutningsprogrammet liksom vilken dosering som skall användas.

(112) Resultatet av dessa beslut skiljer sig avsevärt mellan de olika medlemsstaterna och är nära kopplade till spannmålsproduktionens intensitet, med avkastningar som sträcker sig från mindre än 6 ton/ha till mer än 10 ton/ha. Antalet svampmedelsbehandlingar hänger ihop med intensiteten och sträcker sig från noll i hela Grekland till tre (eller fyra) besprutningar för vete och två för korn i de mest produktiva områdena. Uttryckt som kostnad för svampmedel för spannmål per hektar sträcker denna sig från 0 euro/ha i Grekland till 68 euro/ha i Beneluxländerna och Irland.

(113) I ett program med tre behandlingar av vete bekämpar stråbasbehandlingen (nedan kallad T1) stråknäckare och *Fusarium*, bladbehandlingen (nedan kallad T2) mjöldagg, *Septoria*, gulrost och brunrost, medan axbehandlingen (nedan kallad T3) är inriktad på *Fusarium* och *Septoria*. Under vissa förhållanden utförs en mycket tidig besprutning (nedan kallad T0) för att bekämpa stråknäckare. I ett typiskt program för korn med två behandlingar skulle stråbas- och bladbehandlingen T1 bekämpa stråknäckare, *Rhynchosporium* och mjöldagg och blad-/axbehandlingen T2 bekämpa bladfläcksjuka, sköldfläcksjuka och rost.

**Teknisk styrka för de verksamma ämnena som används för spannmål**

(114) Varje verksamt ämne har en typisk verkan på en viss sjukdom, och detta styr jordbrukarens val. Ett ämnes verkan betyder hur effektivt ämnet kan förebygga och/eller bota sjukdomen och hur länge skyddet varar. (För kurativa ämnen avses den längsta period under vilken en sjukdom som redan har drabbat grödan fortfarande kan botas med hjälp av medlet. För preventiva ämnen avses den längsta perioden av kvarvarande skydd.) Övriga faktorer som beaktas är jordbrukarens möjligheter att blanda produkten med andra produkter som innehåller andra verksamma ämnen.

(115) De verksamma ämnen som för närvarande används i svampmedel för spannmål tillhör i huvudsak tre olika ämnesgrupper. Morfolinerna är den äldsta av grupperna. De lanserades 1969 och verkar främst mot mjöldagg och ingår därför fortfarande i moderna blandprodukter. De har en viss kurativ effekt. 1976 lanserades verksamma ämnen i ämnesgruppen triazoler. På marknaden finns för närvarande omkring 15 verksamma ämnen i denna grupp. Vissa av dem har lanserats under de senaste åren. De verkar starkast på Septoria, rostangrepp och Fusarium. Den senaste ämnesgruppen, strobilurinerna, som lanserades 1996 bekämpar ett brett spektrum av angrepp (mjöldagg, rostangrepp, Septoria), vilket leder till ökad avkastning. Utöver dessa tre klasser finns ett antal andra verksamma ämnen av vilka det viktigaste är cyprodinil, den ”gyllene standarden” som används mot stråknäckare och quinoxyfen som är det effektivaste ämnet mot mjöldagg. I följande tabell klassificeras de flesta verksamma ämnen efter effekt, med hjälp av följande klassificering (källa: ITCF/parterna):

| | |
|---|---|
| XXXX | Utmärkt effekt – det bästa verksamma ämnet mot sjukdomen |
| XXX | Bra effekt – viktigt verksamt ämne för att bekämpa sjukdomen |
| XX | Viss effekt |
| X | Endast sidoeffekt |
| 0 | Ingen praktisk effekt mot sjukdomen. |

| Verksamt ämne (indelat efter ämnesgrupp) | Mjöldagg | Rostangrepp | *Septoria* | Stråknäckare | *Fus. nivale* | *Fus. roseum* | *Rhynchospo-rium* | *Pyrenophora* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Azoxystrobin** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| **Pikoxystrobin** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| **Trifloxystrobin** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| Kresoximmetyl BASF | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| BAS500 BASF | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Famoxadon DuPont | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| **Fenpropidin** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| **Fenpropimorf** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| Tridemorf BASF | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Spiroxamin Bayer | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| **Cyprokonazol** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| **Difenokonazol** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| **Flutriafol** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| **Hexakonazol** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| **Propikonazol** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| Epoxikonazol BASF | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Bromukonazol Aventis | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Fluquinconazole Aventis | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Prokloraz Aventis | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Tebukonazol Bayer | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Triadimefon Bayer | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Triadimenol Bayer | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Flusilazol DuPont | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Metkonazol Cyanamid | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Tetraconazole Aventis | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Karbendazim DuPont | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Benomyl DuPont | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| **Cyprodinil** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| **Klorotalonil** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** | **[…]*** |
| Anilazin Bayer | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Pyrazofos Aventis | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Iprodion Aventis | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Quinoxyfen Dow | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |

(116) De verksamma ämnen som är markerade med fetstil i tabellen ovan är parternas ämnen. Den första gruppen är strobilurin tillsammans med famoxadon, som tekniskt sätt inte är någon strobilurin (och även saknar den greening-effekt som strobilurin har) men som styrs av samma resistenshanteringsregler eftersom den har samma verkningssätt som strobilurinerna. Den andra gruppen utgörs av morfoliner och den tredje av triazoler.

**Strobilurinbaserade svampmedel för spannmål**

(117) De strobilurinbaserade produkterna som finns på marknaden idag innehåller ett av tre strobilurinbaserade verksamma ämnen. Dessa är BASF:s kresoximmetyl (nedan kallat KM), AstraZenecas azoxystrobin och Novartis trifloxystrobin. De två första ämnena lanserades 1996 respektive 1997. Trifloxystrobin registrerades på de relativt små norska och belgiska marknaderna 1999. I mars 2000 registrerades det i Förenade kungariket som är en viktig spannmålsmarknad. Det förväntas registreras i Frankrike och Tyskland år 2000.

(118) BASF har endast lanserat KM i formuleringar tillsammans med ett eller två av företagets verksamma ämnen som tillhör andra ämnesgrupper. Det finns tre olika formuleringar: en består av KM och triazolen epoxikonazol, en består av KM och morfolinen fenpropimorf och en tredje består av alla de tre verksamma ämnena.

(119) AstraZeneca säljer huvudsakligen azoxystrobin i ren form under märket Amistar. Företaget har också en kombinationsprodukt med sin triazol flutriafol (Amistar Pro) och lanserar i Frankrike en kombination med sin andra triazol hexakonazol (Amistar Ter). Fram till 1999 hade AstraZeneca kapacitetsbegränsningar när det gällde strobilurinprodukterna så att produkternas försäljningspotential inte kunde utnyttjas fullt ut.

(120) Novartis kommer att lansera trifloxystrobin dels i ren form (Twist/Flint), dels i kombination med företagets starkaste triazoler, cyprokonazol (Sphere/Dexter) och propikonazol (Rombus/Stratego).

(121) Lanseringen av strobilurinbaserade svampmedel för spannmål har haft en enorm påverkan på marknaderna för svampmedel för spannmål. Deras imponerande tillväxt och den relativa betydelse för befintliga verksamma ämnen kan åskådliggöras genom följande tabell som innehåller marknadsandelen för strobilurinbaserade produkter för spannmål i Frankrike, Tyskland, Förenade kungariket, Danmark, Belgien och Nederländerna:

(%)

| ÅR | 1997 | 1998 | 1999 |
|---|---|---|---|
| Marknadsandelen för alla strobiluriner i % av den totala marknaden för spannmål | [10-20]* | [30-40]* | [40-50]* |

(%)

| Marknadsandel för strobiluriner i % | 1997 | 1998 | 1999 |
|---|---|---|---|
| BASF | [60-70]* | [50-60]* | [50-60]* |
| AstraZeneca | [20-30]* | [40-50]* | [40-50]* |

(122) Länderna som nämns ovan står för över 90 % av den totala förbrukningen av svampmedel för spannmål inom EES. Av dessa siffror framgår att BASF:s totala andel har minskat från [60–70]* % år 1997 till [50–60]* % år 1999. AstraZeneca har ökat sin andel från [20–30]* % till [40–50]* %.

(123) Eftersom Frankrike, Tyskland och Förenade kungariket står för betydligt mer än 90 % av förbrukningen av svampmedel för spannmål kommer dessa att diskuteras mer noggrant nedan. En översikt kommer också att ges för de nordiska marknaderna.

**Strobilurinbaserade svampmedel för spannmål i Frankrike**

(124) Frankrike är den överlägset största marknaden för svampmedel för spannmål med en total strobilurinförsäljning som uppgick till nästan 200 miljoner euro år 1999, vilket är omkring [40–50]* % av den totala försäljningen av svampmedel för spannmål i Frankrike. Strobilurinförsäljningen delades lika mellan BASF och AstraZeneca. Jämfört med 1998 ökade AstraZeneca sin försäljning med […]* medan BASF:s försäljning [BASF:s affärshemlighet]*.

(125) Lanseringen av strobilurinbaserade produkter 1997 hade en viktig inverkan på den franska marknaden. Efter två kampanjer (1997–1998 och 1998–1999), använder redan omkring tre fjärdedelar av jordbrukarna dessa produkter. Vidare rekommenderar det inflytelserika tekniska institutet ITCF strobiluriner för alla de olika regionala programmen eftersom det är ekonomiskt lönsamt för jordbrukaren att ta med det maximala antalet strobiluriner i sitt besprutningsprogram ([29]) (i ett program med en besprutning bör en strobilurin ingå, i ett program med två besprutningar bör den ingå två gånger

([29]) ITCF:s rekommendationer i "Perspective Agricoles", februari 2000, s. 61 och framåt..

och i ett program med tre besprutningar bör den också användas två gånger ([30])). Eftersom det för närvarande i genomsnitt görs 2,25 besprutningar i Frankrike och strobilurin används i 0,98 besprutningar kan man dra slutsatsen att sannolikheten är stor att strobilurin kommer att få ännu större betydelse i Frankrike.

(126) BASF har i linje med sin allmänna strategi för Europa endast lanserat sin strobilurin (kresoximmetyl eller KM) i formuleringar kombinerade med andra verksamma ämnen. År 1997 lanserade företaget en blandning av KM med sin triazol epoxikonazol (allmänt ansedd som den bästa triazolen på marknaden), som säljs under märkena Ogam och Ludion. År 1998 lanserade BASF en blandning av KM och fenpropimorf, en morfolin med god kurativ verkan mot mjöldagg som komplement till KM när det gäller resistensproblem (märkena Senso och Larso). År 2000 lanserade BASF sin blandning av de tre produkterna KM, epoxikonazol och fenpropimorf. Detta förväntas dock inte leda till någon större ökning av försäljningen eftersom tester som utförts av ITCF har gett liknande resultat som vid användning av Ogam (KM och EPOXI). Det skulle kunna användas i stället för Ogam vid svår förekomst av mjöldagg. Ogam stod för nästan all försäljning av KM i Frankrike år 1999 och på det hela taget förblev BASF:s försäljning stabil från 1998 till 1999. Ogam används i alla behandlingar och i mycket stor utsträckning utan någon annan tankblandning.

(127) År 1997 lanserade AstraZeneca både azoxystrobin i ren form (Amistar) och i kombination med fenpropimorf (Amistar Pro). År 2000 lanserar företaget en tredje produkt, Amister Ter, som är en blandning av azoxystrobin och företagets triazol hexakonazol. Denna blandning kommer endast att lanseras i Frankrike eftersom hexakonazol inte har registrerats utanför Belgien och Frankrike. ITCF förväntar att denna blandning ytterligare kommer att öka penetreringen av azoxystrobin mot bakgrund av triazolens kurativa verkan. Testresultat visar på överlägsna resultat för azoxystrobin i ren form på *Septoria* och rostangrepp. Den totala försäljningen av azoxystrobin ökade med mer än [20–30]* % år 1999 jämfört med 1998 och omkring [60–70]* % av AstraZenecas strobilurinförsäljning utgörs av den rena produkten Amistar. Azoxystrobin används huvudsakligen för vete som en T3-behandling och sätter den ”gyllene standarden” för korn. Allmänt sett används Amistar huvudsakligen i tankblandningar med andra produkter.

(128) Novartis kommer att lansera sina trifloxystrobinprodukter under år 2001. Företaget förväntar att försäljningen under det första året uppgår till […]*, med en ökning till […]* år 2004.

([30]) På grund av resistenshanteringen rekommenderas högst två strobilurinbesprutningar.

**Strobilurinbaserade svampmedel för spannmål i Tyskland**

(129) Även i Tyskland har lanseringen av strobilurin år 1996 haft en betydande inverkan på konkurrensen när det gäller svampmedel för spannmål. År 1999 stod de strobilurinbaserade produkterna för omkring hälften av de totala utgifterna på omkring 240 miljoner euro för svampmedel för spannmål. BASF:s försäljning av strobilurin var fram till 1999 betydligt större än AstraZenecas försäljning. Den snabba utvecklingen av mjöldaggsresistens där de första resistenta stammarna hittades i norra Tyskland 1998 samt en, enligt marknaden, olämplig strategisk reaktion från BASF:s sida, verkar ha påverkat BASF:s produktpositionering till förmån för AstraZeneca. År 1998 sålde BASF Juwel (en blandning av KM och epoxikonazol) och rekommenderade att den användes för T1 och T2. Som en reaktion på utvecklingen av mjöldaggsresistens drog BASF tillbaka produkten Juwel år 1999 (och drog tillbaka sina lager vilket är mycket ovanligt inom växtskyddsmedelsbranschen) och ersatte den med Juwel Top (en blandning av de tre produkterna KM, epoxikonazol och fenprofimorf). Produkten är endast till för T1-behandlingar. För T2 rekommenderar BASF Opus Top (epoxikonazol och fenpropimorf). Juwel Top betraktas av ledande rådgivare som en olämplig antimjöldaggsresistensprodukt eftersom andelen fenpropimorf i blandningen är alltför låg. BASF marknadsför även en tankblandning av sin Juwel Top med Dows Fortress (quinoxyfen). För kampanjen 1999–2000 har BASF och Dow lanserat en kombinationsförpackning med Juwel Top och Fortress, som kallas Juwel Forte, som rekommenderas för T1 medan Juwel Top rekommenderas för T2. Denna förpackning anses av en oberoende expert ([31]) ha nästan samma effekt på mjöldagg som den ursprungliga Juwel-produkten men med en mycket mindre efterverkan mot Septoria och på rostangrepp. BASF har följaktligen ändrat sin produktportfölj och produktpositionering med varje årscykel.

(130) AstraZeneca har i princip gjort samma sak med Amistar, som är avsedd för alla typer av besprutning. Ett särskiljande drag för Tyskland är att rekommendationer om tankblandning med andra produkter är mer föreskrivande när det gäller doseringen och att de två företagen måste komma överens om doseringarna. Amistars rekommenderade partner för T1-behandling av vete är Bayers tebukonazol (Pronto) före 1999 och Pronto Plus (tebukonazol och spiroxamin) för 1999. För T1-behandling av korn är den rekommenderade partnern DuPonts Harvesan (flusilazol och karbendazin). För år 2000 rekommenderas Amistar för vete tillsammans med Agent (Novartis blandning av propikonazol och fenpropidin) för T1 och med Gladio (Novartis blandning av propikonazol, fenpropidin och tebukonazol) för T2. Dessa blandningar rekommenderas vid lägre doseringar av fenpropidin än vad konkurrenterna som erbjuder fen-

([31]) Dr. Manfred Bartels i Top Agrar 1/2000, s. 53.

propimorf- och quinoxyfenprodukter tillåter. AstraZeneca-Novartis-blandningarna är därför mycket billigare än blandningarna som Novartis konkurrenter (som erbjuder fenpropimorf, quinoxyfen) tillåts rekommendera för tankblandning med Amistar. I parternas svar har de uppgett att tankblandningsrekommendationen med Pronto plus är billigare än med Gladio. Det bör noteras att Pronto Plus inte innehåller fenpropimorf, fenpropidin eller quinoxyfen. Vidare är tankblandning med Agent billigare än med Pronto Plus. När det gäller T3 rekommenderas behandling med enbart Amistar.

(131) Den totala arealen som behandlas med strobilurin har, på grund av resistensproblem, minskat år 1999 jämfört med 1998, vilket är ovanligt för de europeiska länderna. Ökningen med omkring en tredjedel av den yta som behandlas med Amistar (från […]* till […]* hektar) har inte kunnat kompensera minskningen av BASF:s produkter från […]* (inklusive […]* som behandlats med Jewel år 1998) till […]* (inklusive […]* med den nya produkten Juwel Top). För första gången står Amistar för mer än […]*, jämfört med omkring […]* under de tidigare åren. Amistar skulle ha kunnat vara ännu mer framgångsrikt om det inte hade varit utsatt för kapacitetsbegränsningar. När det gäller den totala försäljningen är BASF:s produkter fortfarande något viktigare (eftersom BASF:s produkter är kombinationsprodukter med högre pris än Amistar).

(132) Det bör noteras att de behandlingar som rekommenderas av oberoende källor normalt består av en av Juwelblandningarna som T1 och Amistar som T2. Blandningspartnern varierar beroende på omständigheterna. Denna ”naturliga uppdelning” kommer att utmanas av Novartis (se skälen 134–137).

(133) Enligt Novartis marknadsplan kommer dess trifloxystrobinprodukter att lanseras år 2001. Försäljningen under detta år beräknas stå för […]* och står därmed för [10–20]* % av försäljningen av strobilurinbaserade svampmedel för spannmål i Tyskland.

**Strobilurinbaserade svampmedel för spannmål i Förenade kungariket**

(134) Även i Förenade kungariket har strobilurinerna, som lanserades år 1997, haft samma betydande inverkan på marknaden som de har haft i andra stora spannmålsproducerande länder (stod för nästan [40–50]* % av värdet år 1999). Eftersom problemet med mjöldaggsresistens är mindre i Förenade kungariket än i Tyskland (antiresistensstrategin med högst två strobilurinbehandlingar kvarstår) går strobilurinanvändningen fortsatt framåt.

(135) Det verkar finnas en ”naturlig uppdelning” av de två tillverkarnas produkter så att BASF:s produkter utgör en del av den första besprutningen och AstraZenecas Amistar en del av den senare besprutningen. År 1999 hade BASF en något högre försäljning än AstraZeneca. [Konkurrentens affärshemlighet]*.

(136) En särskild egenskap hos marknaden i Förenade kungariket är att det är den första huvudmarknaden där Novartis strobilurin, trifloxystrobin, kommer att lanseras under märket Flint efter registreringen i mars 2000. Det är alltså den första marknaden där den ”naturliga uppdelningen” kommer att utmanas av en ny aktör på marknaden. Enligt preliminära försäljningsuppskattningar, uppgick försäljningen av Flint till ungefär […]*. Trots den sena lanseringen står denna försäljning för uppskattningsvis [10–20]* % av strobilurinförsäljningen. Den sammanslagna enheten kan därför förväntas stå för över [50–60]* % av strobilurinförsäljningen år 2000.

(137) På grundval av sin tekniska profil som ett svampmedel med mycket bred verkan med utmärkt verkan mot *Septoria* (precis som azoxystrobin) i kombination med verkan mot mjöldagg (till skillnad från azoxystrobin, men något sämre än KM), strävar Novartis efter att positionera […]*. På det hela taget hävdar Novartis att dess produkt […]*. En annan stor fördel jämfört med Amistar, som det måste konkurrera med när det gäller att erbjuda den bästa tankblandningslösningen (till skillnad från KM som endast säljs som färdigblandad produkt) anses vara den ökade doseringsflexibiliteten […]*. För korn, för vilken Amistars försprång inte kunde överträffas av KM, har trifloxystrobin […]*. En ytterligare fördel för Novartis trifloxystrobin är att den också kommer att säljas som färdigblandad produkt med Novartis starkaste triazoler, cyprokonazol och propikonazol.

**Strobilurinbaserade svampmedel för spannmål i de nordiska länderna**

(138) I Danmark, Sverige och Finland, stod AstraZeneca år 1999 för över [70–80]* % av försäljningen på var och en av dessa marknader [konkurrentens affärshemlighet]*. Eftersom BASF:s strobilurinprodukter inte är registrerade i Finland har AstraZeneca [90–100]* % av strobilurinförsäljningen i Finland. Novartis räknar med att registrera sin trifloxystrobin i Sverige och Finland år 2001.

***Nya strobilurinbaserade produkter***

(139) Efter de första patenten insåg branschen snabbt vilken bredverkande effekt strobilurinerna hade på sjukdomar

för flera olika grödor. Detta har medfört att alla de FoU-baserade växtskyddsmedelsföretagen har ägnat sig åt eller ägnar sig åt strobilurinforskning. Samtidigt som marknadsundersökningen har gett kommissionen en bra överblick över de viktigaste företagens ställning med avseende på detta, är denna information konfidentiell och kan därför inte avslöjas i den följande beskrivningen. Man kan dock dra slutsatsen att strobilurinprodukter från och med nu och fram till åtminstone 2004 endast kommer att komma från den sammanslagna enheten och från BASF.

(140) Novartis håller successivt på att lansera sin nya strobilurin, trifloxystrobin, på EES-marknaderna.

(141) AstraZeneca har också en ny strobilurin under utveckling, den första andra generationens strobilurin. Produktnamnet är pikoxystrobin. Produkten förväntas lanseras […]*. I investeringsförslaget för pikoxystrobintillverkningen, som presenterades för AstraZeneca styrelse den 30 september 1999, angavs att […]*.

(142) I båda parternas interna dokument finns uppgifter som tyder på att de förväntar sig att BASF kommer att […]* lansera sin andra generations strobilurin, BAS500F, år […]*. Som konstaterats i tidigare punkter är de tekniska fördelarna med denna förening färre än för pikoxystrobin, med undantag för stråknäckare. Det kan mot bakgrund av KM:s snävare verkan och de problem som orsakas av resistenshanteringen för mjöldagg förväntas att BASF kommer att positionera denna produkt som en ersättning till sin KM-produktportfölj och om möjligt fortsätta utvidga den. [BASF:s affärshemlighet]*.

(143) […]*

(144) [Konkurrentens affärshemlighet]*. Bayer håller på att utveckla en strobilurin och förväntas [Bayers affärshemlighet]* första lanseringar på marknaden under [Bayers affärshemlighet]*, vilket bekräftar parternas uppskattning. Denna tidshorisont anses vara för avlägsen för att kommissionen skall ta hänsyn till den när det gäller bedömningen av den här transaktionens konsekvenser, mot bakgrund av osäkerheten i samband med resultatet av de ytterligare registreringsuppgifter som Bayer måste samla in från nu och fram till år [Bayers affärshemlighet]*. Osäkerheten illustreras förmodligen bäst med hjälp av erfarenheterna av […]*. Lite är känt om de tekniska prestanda för Bayers ämne men AstraZenecas uppskattning visar att ämnet inte kommer att vara bättre än pikoxystrobin. [Bayers affärshemlighet]*.

(145) Bayer har ingått ett […]* leveransavtal för […]* azoxystrobin med AstraZeneca för att utveckla en blandning med dess verksamma ämne spiroxamin. Territorierna skulle begränsas till […]* och Bayer kommer att bli […]* distributör av produkten. Produkten har varit registrerad i Sverige sedan februari 2000. [Bayers affärshemlighet]*.

(146) Parterna har också hänvisat till lanseringen av produkter som har samma verkningssätt som strobilurinerna, även om de tekniskt sett inte är några strobiluriner. Den hänför sig till ämnena famoxadon från DuPont och fenamidon från Aventis. Av de offentliga dokument som parterna har presenterat framgår att fenamidon inte har någon verkan för spannmål (det används mot bladmögel på vindruvor och grönsaker och mot brunröta på tomater). Vidare visar AstraZenecas interna testresultat och ITCF:s klassificering att famoxadon högst uppvisar svaga till måttliga resultat när det gäller spannmålssjukdomar. Detta bekräftas även uttryckligen i AstraZenecas interna dokument ([32]) och även av det låga försäljningsresultatet för produkten på de marknader som den har lanserats på.

**Försäljningsprognoser för strobilurin**

(147) I Novartis marknadsplan förutspås en stadigt ökande försäljning av dess strobiluriner. Med en försäljning år 2000 i Belgien och Förenade kungariket på […]* ökar försäljningen år 2003 till sammanlagt […]*. Enligt dessa prognoser för försäljningen inom EES år 2003 uppskattas den utgöra [10–20]* % av den totala försäljningen av svampmedel för spannmål.

(148) Översikten med den förmodligen högsta nivån för parternas förväntade framtida marknadsandel i Europa för spannmål finns i ett dokument från september 1999 i vilket AstraZenecas styrelse ombads samtycka till en investering för pikoxystrobin. Om man översätter uppgifterna i dokumentet till strobilurinbaserade svampmedel för spannmål får man följande tabell:

([32]) […]*

**[tabellen bygger på AstraZenecas interna dokument]***

| Strobiluriner | Pico | Ami | Zeneca | BASF | Novartis | Övriga | Total försäljning |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Vårvete | […]* | | […]* | […]* | […]* | | […]* |
| Höstvete | | […]* | […]* | […]* | […]* | | […]* |
| Korn | […]* | | […]* | […]* | […]* | | […]* |
| Försäljning (miljoner US-dollar) | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | | […]* |
| Marknadsandel av strobiluriner | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | | […]* |

(149) Översikten ovan visar att den sammanslagna enhetens sammanlagda andel skulle ligga på över [> 50]* % för de strobilurinbaserade produkterna. Det bör noteras att en konkurrent förutspår liknande marknadsandelar för den sammanslagna enheten för år 2003. Vidare förväntar sig de flesta konkurrenter att de strobilurinbaserade produkterna, i stället för en penetrationsgrad på […]*, kommer att stå för omkring 60–70 % av den totala försäljningen.

(150) I följande tabell finns en prognos över de framtida marknadsandelarna för den sammanslagna enheten ([33]) och BASF, som är de enda företag som erbjuder dessa produkter inom EES fram till (åtminstone) 2004 och i Frankrike, Tyskland och Förenade kungariket för åren 2000–2004. Prognosen är baserad på företagens beräknade försäljning.

| | EES | | FR | | DE | | UK | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Syngenta | BASF | Syngenta | BASF | Syngenta | BASF | Syngenta | BASF |
| 2000 | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| 2001 | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| 2002 | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| 2003 | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| 2004 | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |

(151) Mot bakgrund av försäljningsprognoserna för AstraZeneca, Novartis respektive BASF som finns summerade i ovanstående tabell är det tydligt att den sammanslagna enheten skulle bli klart marknadsledande inom EES som helhet och i Frankrike, Förenade kungariket och Tyskland ([34]) med en försäljning på mer än [> 50]* % under de kommande åren för EES, Frankrike och Förenade kungariket.

(152) Ett stort antal av de tillfrågade i marknadsundersökningen har uttryckt oro över den nya enhetens framtida marknadsställning när det gäller strobilurinbaserade svampmedel för spannmål. Alla kommentarer pekar på att parternas redan starka ställning för strobiluriner när det gäller marknadsandelarna kommer att stärkas av Syngentas möjligheter att blanda och kombinera sina starka strobiluriner med sina starka icke-strobilurinbaserade svampmedel. För att kunna utveckla detta argument måste man först betrakta den totala marknadssituationen på marknaderna för svampmedel för spannmål.

([33]) […]*
([34]) […]*

***Total marknad för svampmedel för spannmål***

**Marknadsandelar inom EES**

(153) År 1998 var den globala svampmedelsmarknaden värd omkring 5 miljarder euro och [40–50]* % av denna marknad fanns i Europa (2 134 miljoner euro). Svampmedel för spannmål motsvarar [40–50]* % av den totala europeiska svampmedelsmarknaden med ett värde på 934 miljoner euro (875 miljoner enligt parterna) och omkring [10–20]* % av de totala kostnaderna för växtskyddsmedel i Europa. Svampmedel och ogräsmedel för spannmål (943 miljoner euro) är de överlägset viktigaste växtskyddsmedelsmarknaderna.

(154) När det gäller svampmedel för spannmål inom EES uppskattar parterna att de år 1998 förfogade över en sammanlagd marknadsandel på [30–40]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [10–20]* %) med en försäljning på […]* euro. BASF hade [30–40]* % (försäljning på […]* euro). Bayer, med en försäljning på […]* euro, skulle bli den tredje aktören med [5–10]* %. De övriga konkurrenterna var Aventis med en försäljning inom EES på […]* euro vilket motsvarar en marknadsandel på [5–10]* % och DuPont med en försäljning inom EES på […]* euro vilket motsvarar en marknadsandel på [0–5]* %. Kommissionens marknadsundersökning bekräftar i stora drag denna uppskattning. Den viktigaste skillnaden är att Syngenta och BASF uppnådde liknande försäljningssiffror [konkurrenternas affärshemligheter]*.

(155) För år 1999 låg försäljningen inom EES på en stabil nivå. Av den information som kommissionen har haft tillgång till framgår att alla företag förutom AstraZeneca och Bayer har tappat försäljning. BASF har tappat en viss försäljning. Novartis har tappat omkring [10–20]* % av sin försäljning. AstraZenecas ökade försäljning (mer än [20–30]* %) innebär dock att den sammanslagna enhetens marknadsledning ytterligare förstärks. – Den sammanslagna enheten har en marknadsandel på [30–40]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [20–30]* %). BASF har [30–40]* %. Bayer har [5–10]* %, följt av Aventis [5–10]* % och de övriga har mindre än [0–5]* % vartdera.

(156) De tre viktigaste nationella marknaderna för svampmedel för spannmål är Frankrike, Tyskland och Förenade kungariket. De står för nästan 90 % av den totala försäljningen av svampmedel för spannmål inom EES. Dessa marknader är de bäst dokumenterade och kommer att beskrivas i skälen 157–173. Förutom dessa tre nationella marknader kommer även en kort beskrivning att ges av de nordiska marknaderna där koncentrationen antas leda till att en dominerande ställning skapas.

**Marknaden för svampmedel för spannmål i Frankrike**

*Uppgifter om marknadsandelar*

(157) Såsom anges ovan är Frankrike den överlägset största marknaden för svampmedel för spannmål. Detta framgår av den stora spannmålsarealen på omkring 7,5 miljoner hektar, varav 5,2 utgörs av vete och 1,6 utgörs av korn, och att man är en av de mest intensiva användarna av svampmedel med omkring 49 euro/ha. Endast på de mindre marknaderna i Beneluxländerna och Irland är användningen av svampmedel för spannmål intensivare (omkring 68 euro/ha). Totalsumman för Frankrike döljer vissa betydande regionala skillnader. I södra Frankrike används endast en till två besprutningar medan tre besprutningar är standard i norra Frankrike, ibland används till och med en ytterligare tidig behandling mot ”stråknäckare”.

(158) Parterna uppskattar att den totala försäljningen för 1998 uppgick till omkring […]* euro. Enligt deras uppskattning uppgår den sammanlagda marknadsandelen till [30–40]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [10–20]* %). BASF har [30–40]* %, Aventis [5–10]* %, Bayer [5–10]* % och DuPont [0–5]* %. Kommissionens marknadsundersökning, som baseras på svar från ovanstående företag samt Dow och American Cyanamid, visar att den uppskattade försäljningen för motsvarande företag ligger något över parternas uppskattning av den totala marknaden. Mot bakgrund av marknadsundersökningen skulle Syngentas och BASF:s marknadsandelar vara något högre men den procentuella skillnaden förblir i stort sett den samma. Det verkar också som om respektive försäljning för Novartis och AstraZeneca är mer lika än vad som föreslås i parternas uppskattning. De övriga företagens marknadsandelar bekräftas i stort sett. – Syngenta tycks ha [40–50]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [20–30]* %), följt av BASF med [30–40]* %. Bayer har [5–10]* %, Aventis [5–10]* %, Cyanamid och DuPont [0–5]* % och Dow [0–5]* %.

(159) Marknaden i Frankrike 1999 växte med [0–5]* % jämfört med 1999. Novartis har tappat försäljning som motsvarar en marknadsandel på omkring [0–5]* %. Denna förlust har dock nästan fullständigt kompenserats av AstraZenecas ökade försäljning. BASF:s försäljning har förblivit stabil jämfört med 1999. För de övriga företagen har DuPonts försäljning minskat betydligt. Syngenta skulle ha [30–40]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [20–30]* %). BASF har [30–40]* %. Bayer har [10–20]* %, Aventis [5–10]* %, Cyanamid [0–5]* %, DuPont [0–5]* % och Dow [0–5]* %.

*Produkter och företag*

(160) När det gäller strobilurinernas kontinuerligt ökade betydelse hänvisas till skäl 124 till 128 som handlar om strobilurinbaserade svampmedel för spannmål i Frankrike.

(161) Det finns över 100 svampmedel för spannmål i Frankrike. Utöver strobilurinerna är de viktigaste produkterna BASF:s epoxikonazolprodukter (i ren form och i kombination med fenpropimorf respektive klortalonil) och Novartis cypridonilprodukter (i ren form och i kombination med fenpropidin respektive propikonazol). BASF:s epoxikonazolprodukter, särskilt i ren form (märket Opus) anses i allmänhet vara det bästa startalternativet för besprutning med icke-strobilurinbaserade produkter. Mot bakgrund av den allmänna rekommendationen att använda så mycket strobiluriner som möjligt rekommenderas den som T1 för alla program med tre besprutningar. Det används också ofta i tankblandningar med Amistar i senare besprutningar. Novartis cyprodinil är den effektivaste produkten mot stråknäckare och används därför i tankblandningar för T0- eller T1-besprutningar. Andra viktiga Novartisprodukter är baserade på dess triazoler, Cyprokonazol och propikonazol, dess morfoliner fenpropidin och fenpropimorf (den senare delas med BASF) och svavel.

(162) Bayers ställning baseras fortfarande i stor utsträckning på dess triazol tebukonazol, antingen i ren form eller i blandningar. Dessa produkters styrka är att de är effektiva mot rostangrepp på vete och korn. År 1999 lanserade Bayer produkter baserade på spiroxamin som är en morfolinliknande produkt med god effekt mot mjöldagg. DuPonts produktportfölj med svampmedel för spannmål är baserad på dess triazol flusilazol, antingen i ren form eller i blandningar. Dow trädde in på marknaden 1998 med sitt svampmedel quinoxyfen. Aventis produkter baseras på fyra triazoler (bromukonazol, fluquinconazole, tritikonazol och prokloraz). Dess fluquinconazoleprodukt (under märket Flamenco) lanserades 1999 och är särskilt lämpligt i tankblandningar med AstraZenecas Amistar. Företagets bästsäljande produkt, under märkena Tango Duo och Capitole, är en blandning av morfolinen tridemorf och BASF:s epoxikonazol.

*Distribution*

(163) I Frankrike, på samma sätt som situationen i andra viktiga spannmålsproducerande länder, är svampmedel för spannmål mycket tilltalande produkter för distributörer och de uppskattas stå för omkring [10–20]* % av distributörernas totala lönsamhet när det gäller växtskyddsmedel. Distributörerna har i allmänhet tillgång till en rad olika produkter från olika tillverkare. Distribution med ensamrätt eller selektiv distribution av växtskyddsmedel är sällsynt. Det normala tillvägagångssättet inom sektorn är att ha ett avtal om de stödjande åtgärder (fältförsök, produktdemonstrationer, utskick och så vidare) som distributören skall utföra och det samarbete och/eller den kompensation som distributören erhåller från tillverkaren för detta. Det finns dock ett betydande undantag nämligen distributionen av Amistar i Frankrike. AstraZeneca har lyckats inrätta ett selektivt distributionssystem med […]* distributörer som har beviljats ensamrätt i sina territorier. Distributörerna har åtagit sig att uppnå en överenskommen minsta försäljning, att inte sälja någon direkt konkurrerande produkt (utan tillstånd från AstraZeneca) och att endast sälja till slutkonsumenter eller andra distributörer med ensamrätt. Med hjälp av […]* kontrolleras att dessa senare klausuler respekteras. Avtalet varar i […]* och har gjort det möjligt för AstraZeneca […]*, liksom att komma till rätta med doseringsminskningar. På detta sätt kan AstraZeneca fortsätta att utveckla samarbetet under de kommande åren och dra fördel av den favoriserade behandlingen av Amistar jämfört med Ogam (BASF:s strobilurinblandning av KM och epoxi).

**Marknaden för svampmedel för spannmål i Tyskland**

(164) I Tyskland används fortfarande huvudsakligen en besprutning ([80–90]* % av den totala försäljningen), med viss behandling med två besprutningar och i mycket sällsynta fall program med tre besprutningar. Kostnaderna för svampmedel för spannmål uppgår i genomsnitt till 39 euro/ha.

(165) Parterna uppskattar att den totala försäljningen för 1998 uppgick till omkring […]* euro. Enligt deras uppskattning är BASF marknadsledande med [40–50]* %, följt av Syngenta med [30–40]* % (Novartis [5–10]* % och AstraZeneca [10–20]* % samt [0–5]* % för deras produkter som distribueras av en tredje part), Aventis [5–10]* %, Bayer [5–10]* % och DuPont [0–5]* %. Enligt marknadsundersökningen uppgick den totala försäljningen till nästan 250 miljoner euro. BASF:s och Syngentas respektive marknadsandelar skulle kunna vara något lägre än parternas uppskattning men den procentuella skillnaden skulle i stort sett förbli den samma. Förutom DuPont (högre marknadsandel) ligger de övriga företagens marknadsandelar i linje med parternas uppskattning. – BASF har [40–50]* %, Syngenta [30–40]* % (Novartis [5–10]* % och AstraZeneca [20–30]* %), Aventis [5–10]* %, DuPont och Bayer [5–10]* %, Cyanamid [0–5]* % och Dow [0–5]* %.

(166) År 1999 förlorade BASF betydande marknadsandelar till förmån för nästan alla de andra konkurrenterna. Detta ledde till att BASF förlorade sin marknadsledande ställning till den sammanslagna enheten. Syngenta har [30–40]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [20–30]* %), BASF [30–40]* %, Aventis och Bayer [5–10]* %, Dow och Cyanamid vartdera mindre än [0–5]* %. BASF har därför förlorat marknadsandelar motsvarande [5–10]* %.

(167) Strobilurinernas betydelse har beskrivits ovan. Särskilt hänvisas till BASF:s problem med mjöldaggsresistens som har lett till att marknadsandelen har minskat.

(168) När det gäller icke-strobilurinprodukter kan man notera att Novartis, till skillnad från dess ställning i de flesta andra europeiska länderna, har ökat sin totala försäljning betydligt under år 1999, särskilt när det gäller propikonazolblandningar (märkena Gladio och Tilt Top). Även de övriga konkurrenterna, särskilt Bayer, har lyckats öka sin försäljning. Såsom konstateras ovan marknadsförs Bayers huvudprodukt Pronto Plus som den perfekta blandningspartnern till Amistar. Den är också positionerad som en verkningsfull produkt för behandling mot *Fusarium*, en sjukdom vars förekomst och den toxinproduktion som den leder till utgör ett diskussionsämne i Tyskland. Vidare positionerar Cyanamid sin produkt (metkonazol under märket Caramba) inom detta segment som en direkt konkurrent till Bayers Folicur (tebukonazol i ren form). Dow har, som anges ovan, kombinerat sin Fortress (quinoxyfen) med BASF:s Juwel Top och båda säljer nu Juwel Forte-paketlösningen. Dow har slutat sälja Fortress som en ren produkt.

(169) Den tyska marknaden är mycket reglerad när det gäller de möjligheter som en tillverkare har att hävda att en produkt kan tankblandas med produkter från andra tillverkare. Till skillnad från de övriga medlemsstaterna krävs att båda tillverkarna är överens, även när det gäller doseringen av respektive produkt som rekommenderas vid tankblandning. I detta avseende hänvisas till en nyligen träffad överenskommelse (för kampanjen år 2000) mellan Zeneca och Novartis att rekommendera tankblandning av azoxystrobin- och fenpropidinbaserade produkter. Eftersom doseringen som rekommenderas för denna blandning är lägre än den föreskrivna doseringen för andra blandningar ger detta företagen en möjlighet att erbjuda den mest tilltalande blandningen vilket är till nackdel för de andra företagens blandningsalternativ som är baserade på fenpropimorf eller quinoxyfen (för mjöldaggssegmentet).

**Marknaden för svampmedel för spannmål i Förenade kungariket**

(170) Den genomsnittliga kostnaden i Förenade kungariket för svampmedel för spannmål är 44 euro/ha. I Förenade kungariket är T2 den viktigaste besprutningen för vete, följt av T1 och T3. T3 är endast populär under regniga somrar, och Amistar med låg dosering börjar öka i popularitet. Vid totalt två besprutningar är korn känsligare för en applicering som T1. När det gäller den behandlade ytan besprutas mer än en tredjedel av den totala ytan med två besprutningar. Besprutningen av den resterande ytan fördelas mer eller mindre lika mellan en och tre besprutningar. Med avseende på värdet står program med tre besprutningar för nästan [40–50]* % av marknaden (varvid T2 är den värdefullaste), två besprutningar för [30–40]* % (varvid T2 är den värdefullaste) och en besprutning för drygt [5–10]* %.

(171) Parterna uppskattar att den totala försäljningen för 1998 uppgick till omkring […]* euro. Enligt deras uppskattning har Syngenta [30–40]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [10–20]* %), BASF [30–40]* %, Bayer och DuPont vartdera [5–10]* % och Aventis mindre än [0–5]* %. Enligt marknadsundersökningen ligger den totala försäljningen under 150 miljoner euro och BASF skulle vara marknadsledande tätt följt av den sammanslagna enheten. Tillsammans skulle de båda företagen stå för omkring [60–70]* %. Bayer skulle stå för över [5–10]* % och de övriga företagen för betydligt under [5–10]* %. Den totala marknaden uppskattas till […]* euro där BASF står för [30–40]* %, följt av Syngenta med [30–40]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [10–20]* %). Bayer har [10–20]* % medan DuPont och Aventis vartdera har [0–5]* %. Dow har [0–5]* % och Cyanamid mindre än [0–5]* %.

(172) Under 1999 har den totala marknaden vuxit. Denna totala tillväxt döljer betydande förskjutningar mellan företagen, med sensationell tillväxt för AstraZeneca (fördubblad försäljning) och ytterligare tillväxt för BASF. De övriga företagen, särskilt Novartis, har tappat avsevärd försäljning. På det hela taget skulle BASF fortfarande vara marknadsledande, tätt följt av den sammanslagna enheten. Den totala marknaden uppgår till […]* euro. BASF har [30–40]* %, med en ökad försäljning på nästan […]* euro. Syngenta har [30–40]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [20–30]* %). Novartis tappade över […]* euro i försäljning men AstraZeneca ökade sin försäljning med […]* euro. Bayer har [5–10]* %, Aventis [0–5]* %, DuPont och Dow [0–5]* %.

(173) Det bör noteras att den uppskattade försäljningen för år 2000 enbart för Novartis trifloxystrobinprodukt, som lanserades i mars 2000, skulle stå för nästan lika stor försäljning som Novartis totala försäljning år 1999 på […]* euro som uppskattningsvis motsvarar en marknadsandel på [10–20]* %. Det är därför ställt utom allt tvivel att den sammanslagna enheten skulle bli marknadsledande för år 2000.

**De nordiska länderna: Sverige, Finland och Danmark**

(174) Parterna uppskattar att den svenska marknadens värde år 1998 uppgick till […]* euro och att Syngenta skulle ha en marknadsandel på [90–100]* % (Novartis [50–60]* % och AstraZeneca [30–40]* %). BASF skulle ha en marknadsandel på [0–5]* %. Detta har i stort sett bekräftats i marknadsundersökningen. På den växande marknaden år 1999 bibehöll parterna sin marknadsandel, där AstraZenecas betydande ökning kompenserade för Novartis förlust av marknadsandelar. BASF är den andra marknadsaktören av betydelse.

(175) AstraZeneca var inte närvarande på marknaden för svampmedel för spannmål förrän vid lanseringen av Amistar år 1997, som skedde två år innan BASF lanserade sin Mentor (KM och fenpropimorf). Under dessa två år erövrade AstraZeneca omkring två tredjedelar av den totala marknaden. Resultatet kunde ha blivit ännu bättre om tillgången på produkten hade varit större. Bristen begränsade de säljstödjande åtgärderna. BASF lyckades endast erövra mindre än [5–10]* % av marknaden och försäljningen var betydligt lägre jämfört med AstraZenecas under Amistars lanseringsår.

(176) Innan strobilurinerna lanserades var Novartis den obestridde marknadsledaren med sina propikonazol- och fenpropimorfbaserade produkter (huvudsakligen blandningar). BASF har också en fenpropimorfprodukt i ren form på marknaden men dess försäljning är mycket begränsad, även i jämförelse med försäljningen av Novartis blandning av fenpropimorf och propikonazol (Tilt Top). Novartis kombinationsprodukt blockerade därmed med framgång utvecklingen av BASF:s rena produkt (se även Danmark, skälen 179 och följande). Novartis lyckades registrera sin blandning av cyprodinil och propikonazol år 1999 (Stereo) som är en konkurrent till Amistar för korn. Den enda övriga triazolen på marknaden är Aventis Sportak (prokloraz) som distribueras av BASF. Den har tappat många marknadsandelar och på grund av sin begränsade verkan har den en begränsad appliceringsperiod.

(177) Parterna uppskattar att den finska marknadens värde år 1998 uppgick till […]* euro och att Novartis skulle ha en marknadsandel på [60–70]* % medan AstraZeneca inte var närvarande på marknaden. Detta har bekräftats i marknadsundersökningen. AstraZeneca trädde dock in på marknaden år 1999 och stod för mindre än [5–10]* %. Vidare ökade Novartis sin försäljning. Man kan därför dra slutsatsen att den sammanslagna enhetens marknadsandel uppgick till omkring [80–90]* % år 1999.

(178) Alla växtskyddsmedel på den finska marknaden importeras av antingen Berner eller Kemira. Dessa företag har avtal med en eller flera tillverkare för hela produktportföljen. Amistar lanserades inte förrän år 1999, med Berner som lokal innehavare av registreringen. Till skillnad från de övriga nordiska länderna erövrade Amistar här endast en liten del av den totala marknaden. Novartis portfölj (Tilt och Stereo), som importeras av Kemira, står fortfarande för den största delen av den återstående marknaden.

(179) Den danska marknaden är den fjärde viktigaste marknaden för svampmedel för spannmål. Med en total försäljning som parterna uppskattar till […]*, står den dock enbart för en bråkdel av försäljningen på den tredje viktigaste marknaden, Förenade kungariket, som uppgår till 160 miljoner. Parterna uppskattar att Syngenta skulle ha [80–90]* % av marknaden (Novartis [40–50]* % och AstraZeneca [40–50]* %). BASF skulle ha en marknadsandel på [5–10]* % och Bayer [0–5]* %. År 1999 ökade den totala marknaden något men Novartis tappade avsevärd försäljning och marknadsandelar. AstraZeneca kompenserade mer än nog för dessa förluster. På det hela taget behöll Syngenta sin höga marknadsandel. Marknadsundersökningen visar att den sammanslagna enhetens marknadsandel låg över [60–70]* % år 1998 och att den har fortsatt att öka under 1999 till nästan [70–80]* %.

(180) I Danmark, precis som i de övriga nordiska länderna, är få växtskyddsmedel registrerade. Detta gäller även svampmedel för spannmål. Flera av de nya triazolerna har testats i de nordiska länderna men de har inte klarat registreringstesterna. En typisk egenskap för den danska marknaden är att de doseringar som används är extremt låga jämfört med resten av Europa. I de fall då rekommendationen är 1 l/ha för Amistar och används i ren form i doseringar om 0,6–0,9 l/ha, använder den danska jordbrukaren endast 0,3 l/ha.

(181) Sedan lanseringen av Novartis Tilt år 1982 har den uppnått en marknadsandel på omkring [80–90]* % under åren innan strobilurinerna lanserades. De andra aktörerna är Bayer (Bayfidan), Aventis (Sportak) och BASF (Corbel). En konkurrent påpekade att vid den tiden då det endast fanns två stora svampmedel registrerade, nämligen fenpropimorf (delad mellan Novartis och BASF) och propikonazol (endast Novartis), lyckade Novartis blockera försäljningen av BASF:s fenpropimorf i ren form genom att lansera en blandning av fenpropimorf och propikonazol. År 1997 registrerades Bayers Folicur (tebukonazol), åtta år efter registreringsansökan lämnades in. Folicur uppnådde en marknadsandel på omkring [5–10]* % år 1998 men försäljningen minskade avsevärt under 1999.

(182) Lanseringen av Amistar år 1998 var extremt framgångsrik och erövrade [40–50]* % av marknaden på två år. BASF lanserade sin blandning av KM och fenpropimorf, Mentor, år 1999 men försäljningen låg betydligt under AstraZenecas försäljning för året innan. Vidare förväntas inte att blandningen av KM och epoxikonazol kommer att registreras i de nordiska länderna. Å andra sidan har inte AstraZeneca använt sig av sin registrering av Amistar Pro under 1998 eller 1999.

(183) Novartis ledande produkt Tilt Top (propikonazol och fenpropimorf) har tappat avsevärd försäljningsvolym

som endast delvis har kompenserats av lanseringen av den nya blandningen av cyprodinil och propikonazol (Stereo) år 1999. Novartis behåller sin andraplats som tillverkare på den danska marknaden med sin portfölj med triazol- och morfolinprodukter. Det bör noteras att möjligheten för en tankblandning av Amistar och Tilt anses […]*. Koncentrationen kommer därför automatiskt att eliminera […]*.

**Övriga marknader för svampmedel för spannmål**

(184) Parterna uppskattar också att de förmodligen är marknadsledande i Spanien men detta har inte bekräftats i marknadsundersökningen. I Irland har parterna mist sin marknadsledande ställning ([40–50]* % år 1998) till BASF år 1999. I alla övriga länder är BASF marknadsledande eller så har parterna som mest omkring [20–30]* % av marknadsandelarna. Den högsta marknadsandelen har man i Österrike med [30–40]* %, där Bayer har [20–30]* %.

***Nya produkter***

(185) Som angavs i skäl 139 kommer nya strobilurinbaserade produkter från nu fram till slutet av 2003 endast att komma från den sammanslagna enheten och BASF. Novartis håller för närvarande på att lansera sin nya strobilurin, trifloxystrobin, på EES-marknaderna. AstraZeneca håller på att utveckla den nya strobilurinen pikoxystrobin som är den första andra generationens strobilurin, som kommer att lanseras […]*. I båda parternas interna dokument finns uppgifter som tyder på att de förväntar att BASF kommer att lansera sin andra generations strobilurin, BAS500F, år 2002.

(186) Inga nya verksamma ämnen som inte är strobilurinbaserade förväntas nå någon av marknaderna inom EES för svampmedel för spannmål före […]*. De enda nya produkterna kommer att vara blandningar av befintliga verksamma ämnen och vissa nya lanseringar av produkter som redan finns i andra länder.

***Översikt över de nuvarande marknadsandelarna***

(187) I följande tabell finns en översikt över den sammanslagna enhetens och BASF:s marknadsandelar för 1998 och 1999 på den totala marknaden för svampmedel för spannmål. Denna översikt gäller EES och de sex nationella marknaderna i fråga: Frankrike, Tyskland, Förenade kungariket, Danmark, Sverige och Finland.

*(%)*

| | Alla svampmedel för spannmål | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1998 | | 1999 | |
| | Syngenta | BASF | Syngenta | BASF |
| EES | [30-40]* | [30-40]* | [30-40]* | [30-40]* |
| FR | [40-50]* | [30-40]* | [30-40]* | [30-40]* |
| DE | [30-40]* | [40-50]* | [30-40]* | [30-40]* |
| UK | [30-40]* | [30-40]* | [30-40]* | [30-40]* |
| DK | ± [60-70]* | ± [10-20]* | ± [70-80]* | ± [10-20]* |
| SE | [90-100]* | [0-5]* | [80-90]* | ± [5-10]* |
| FI | [60-70]* | | [80-90]* | |

***Förväntade framtida marknadsandelar***

(188) Såsom anges ovan är det ställt utom allt tvivel, mot bakgrund av den förväntade försäljningen av Novartis strobilurin i Förenade kungariket, att den sammanslagna enheten kommer att vara marknadsledande i Förenade kungariket även under år 2000.

(189) För AstraZenecas Amistar kommer marknadsföringsåren 1999–2000 att vara de första som det inte finns några leveransproblem. Under tidigare år var tillverkningskapaciteten för Amistar begränsad vilket ledde till att de allokerade mängderna för vissa av länderna såldes på extremt kort tid. Försäljningen av Amistar ligger därför hitintills under produktens potential. När det gäller Frankrike förväntar AstraZeneca att den totala marknadsandelen ökar för år 1999/2000 med […]* så att den totala marknadsandelen blir […]*, vilket är förenat med en ökning av försäljningen av Amistar, Amistar Pro och Amistar Ter på omkring […]*. För Förenade kungariket framgår det av marknadsplanen för år 1999 att det långsiktiga målet är att bli […]*.

(190) I Novartis marknadsplan förespås en total […]* …-andel på marknaden för svampmedel för spannmål inom EES för år 2003.

(191) Översikten med den förmodligen högsta nivån för parternas förväntade framtida marknadsandel i Europa för spannmål finns i ett dokument från september 1999, som nämns i avsnittet om strobilurin, i vilket AstraZenecas styrelse ombads samtycka till en investering för pikoxystrobin. De förväntade försäljningarna för BASF och Novartis anges i samma dokument enligt följande form:

**Marknadsandelarna inom EU för svampmedel för spannmål – 2005**

*(%)*

| Strobiluriner | Zeneca | BASF | Novartis | Övriga | Total försäljning |
|---|---|---|---|---|---|
| Vårvete | [10-20]* | [10-20]* | [20-30]* | | […]* |
| Höstvete | [40-50]* | [10-20]* | [0-5]* | | […]* |
| Korn | [20-30]* | [5-10]* | [10-20]* | | […]* |
| Försäljning (miljoner US-dollar) | […]* | […]* | […]* | | […]* |
| Andel av alla svampmedel för spannmål | [30-40]* | [10-20]* | [10-20]* | | [50-60]* |

*(%)*

| Övriga svampmedel | Zeneca | BASF | Novartis | Övriga | Total försäljning |
|---|---|---|---|---|---|
| Vårvete | [0-5]* | [20-30]* | [10-20]* | [0-5]* | […]* |
| Höstvete | | [5-10]* | [5-10]* | [20-30]* | […]* |
| Korn | | [10-20]* | [10-20]* | [10-20]* | […]* |
| Försäljning (miljoner US-dollar) | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Andel av alla svampmedel för spannmål | [0-5]* | [10-20]* | [10-20]* | [10-20]* | [40-50]* |

*(%)*

| Alla svampmedel | Zeneca | BASF | Novartis | Övriga | Total försäljning |
|---|---|---|---|---|---|
| Vårvete | [20-30]* | [30-40]* | [30-40]* | [0-5]* | […]* |
| Höstvete | [40-50]* | [20-30]* | [10-20]* | [20-30]* | […]* |
| Korn | [20-30]* | [20-30]* | [20-30]* | [10-20]* | […]* |
| Försäljning (miljoner US-dollar) | […]* | […]* | […]* | […]* | […]* |
| Total marknadsandel | [30-40]* | [20-30]* | [20-30]* | [10-20]* | |

(192) Av översikten ovan framgår att den sammanslagna enhetens sammanlagda marknadsandel uppgår till [50–60]* % för den totala marknaden för svampmedel för spannmål. Det bör noteras att en konkurrent förutspår liknande marknadsandelar för den sammanslagna enheten för år 2003. Vidare förväntar de flesta konkurrenterna att strobilurinbaserade produkter kommer att stå för omkring 60–70 % av den totala försäljningen. Om, på grundval av detta antagande, strobilurinerna skulle stå för [60–70]* % av den totala försäljningen, skulle den sammanslagna enhetens marknadsandel på den totala marknaden för svampmedel för spannmål öka med ytterligare [0–5]* %.

(193) I följande tabell finns en prognos om den sammanslagna enhetens och BASF:s framtida marknadsandelar på den totala marknaden för svampmedel för spannmål inom EES för åren 2000–2004. Tabellen är baserad på de försäljningsprognoser som AstraZeneca, Novartis och BASF har lämnat till kommissionen. BASF har uppskattat den totala marknadens storlek ([35]). […]*

([35]) Endast Novartis och BASF har lämnat uppskattningar av den totala EES-marknaden. BASF:s uppskattning för 2000 kommer närmast det totala marknadsvärdet som framkom vid marknadsundersökningen för 1999. Endast BASF har lämnat uppskattningar om de nationella marknaderna. Även för Tyskland och Förenade kungariket ligger uppskattningen för år 2000 relativt nära marknadsvärdet för 1999 som framkom vid kommissionens marknadsundersökning. Detta gäller inte Frankrike där BASF:s uppskattning för 2000 ligger betydligt under försäljningen för 1999. För överensstämmelsens skull har dock denna uppskattning använts.

*(%)*

| EES | Syngenta | BASF |
|---|---|---|
| 2000 | [40-50]* | [20-30]* |
| 2001 | [50-60]* | [20-30]* |
| 2002 | [50-60]* | [30-40]* |
| 2003 | [50-60]* | [30-40]* |
| 2004 | [50-60]* | [30-40]* |

(194) Av ovanstående tabell framgår att för varje år skulle den sammanslagna enheten ha ett försprång på minst [10–20]* % från år 2000 och framåt, jämfört med försprånget på [0–5]* % år 1999.

(195) Enligt samma metodik blir resultatet för Frankrike, Tyskland och Förenade kungariket enligt följande ([36]):

*(%)*

| | Frankrike | | Tyskland | | Förenade kungariket | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Syngenta | BASF | Syngenta | BASF | Syngenta | BASF |
| 2000 | [50-60]* | [30-40]* | [40-50]* | [30-40]* | [50-60]* | [30-40]* |
| 2001 | [60-70]* | [30-40]* | [40-50]* | [30-40]* | [60-70]* | [20-30]* |
| 2002 | [60-70]* | [30-40]* | [50-60]* | [40-50]* | [60-70]* | [30-40]* |
| 2003 | [60-70]* | [30-40]* | [50-60]* | [40-50]* | [60-70]* | [40-50]* |
| 2004 | [60-70]* | [30-40]* | [50-60]* | [40-50]* | [70-80]* | [40-50]* |

(196) Av ovanstående tabell framgår att den sammanslagna enheten kommer att vara klart marknadsledande på var och en av de nationella marknaderna för svampmedel för spannmål år 2000 med ett försprång på mellan 11 och 23 procentenheter. Detta försprång kommer bara att fortsätta att växa i vart och ett av de tre länderna.

(197) Såsom anges ovan är metodiken som används baserad på den uppskattning av den totala marknaden som BASF har lämnat och uttrycker den sammanslagna enhetens och BASF:s försäljningsprognoser i form av en andel av denna uppskattning. Om denna uppskattning används kommer summan av parternas prognoser att ligga över [90–100]* %. Fördelen med uppskattningen är att den relativa styrkan för vart och ett av företagen uttrycks som en funktion av ett indataelement. Kommissionen har också beräknat de framtida marknadsandelarna utifrån alla de FoU-baserade konkurrenternas prognoser. I detta scenario är marknadens totala uppskattade storlek summan av varje företags egna prognoser. Även i detta fall skulle den sammanslagna enheten ha en marknadsandel på [40–50]* % i Tyskland, [40–50]* % i Frankrike och [50–60]* % i Förenade kungariket. BASF skulle stå för [30–40]* %, [20–30]* % respektive [30–40]* %. Den sammanslagna enheten skulle därför ha ett försprång på omkring 10 till 25 procentenheter.

(198) Den ovanstående stora marknadsandelen talar för att den anmälda transaktionen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på marknaderna för svampmedel för spannmål. Denna slutsats bekräftas av att Syngenta med hjälp av sin stora portfölj med starka strobilurin- och icke-strobilurinbaserade svampmedel kommer att kunna föra en produktportföljstrategi som ingen konkurrent kan mäta sig med, och Syngenta kommer därför att kunna utnyttja sin dominerande ställning. Detta senare argument kommer att utvecklas nedan.

([36]) På grundval av de uppgifter som kommissionen har tillgång kan ingen liknande prognostisering göras för de nordiska länderna.

***Produktportföljstrategier***

(199) De ovanstående översikterna över de aktuella och framtida marknadsandelarna och produktlanseringarna är baserade på bedömningen av situationen före sammanslagningen och därmed på bedömningen av konkurrensen mellan tre företag som erbjuder strobilurinprodukter och där varje företag har sina egna icke-strobilurinbaserade produkter. De tar därför inte hänsyn till de fördelar som den sammanslagna enheten kan få genom att kombinera Novartis och AstraZenecas produkter.

**Tidigare exempel**

(200) För att illustrera de möjligheter som en portföljförvaltning kan erbjuda ett företag på den europeiska marknaden för svampmedel för spannmål hänvisas till den tidigare beskrivna situationen som rådde på den danska marknaden för flera år sedan. De två huvudprodukterna som var registrerade var baserade på propikonazol och fenpropimorf. Novartis hade produkter med båda de verksamma ämnena medan BASF hade fenpropimorf. Genom att blanda de två ämnena lyckade Novartis erövra en stor marknadsandel till nackdel för BASF:s tidigare ställning.

(201) Vidare hänvisas till ställningen på den tyska marknaden, som beskrevs ovan, där en överenskommelse mellan Zeneca och Novartis om att rekommendera tankblandning av azoxystrobin- och fenpropidinbaserade produkter gör det möjligt för företagen att erbjuda den mest tilltalande blandningen till nackdel för de övriga företagens blandningsalternativ som baseras på fenpropimorf eller quinoxyfen (mjöldaggssegmentet).

**Dra tillbaka strobilurinprodukter i ren form**

(202) Det finns stora möjligheter för den sammanslagna enheten att utnyttja sin ställning ytterligare genom att dra tillbaka strobilurin i ren form eller åtminstone inte lansera några nya strobiluriner i ren form. Detta är möjligt om de interna färdigblandade produkterna erbjuder fullständig sjukdomsbekämpning och medger en lämplig resistenshantering.

(203) Det har beskrivits ovan hur AstraZenecas samlade portfölj, till skillnad från BASF:s, inte har kunnat erbjuda särskilt många alternativ till att utveckla sådana blandningar, vilket har gjort det intressant för AstraZeneca att erbjuda azoxystrobin i ren form. Mot bakgrund av framgången med azoxystrobin har det varit mycket viktigt för de andra tillverkarna, som har bra blandningspartner, att kunna utnyttja denna möjlighet. I detta avseende kan man hänvisa till Bayers produkter Pronto och Pronto Plus (tebukonazol och spiroxamin) och Aventis Flamenco (fluquinconazole). Av tabellen med översikten över de verksamma ämnenas respektive verkan (skäl 115) framgår att verkan hos en blandning av Amistar och Flamenco skulle kunna ersättas med en färdigblandad produkt av azoxystrobin och Novartis cyprokonazol. Verkan hos Bayers Pronto/Plus skulle också i stor utsträckning kunna ersättas med en kombination av cyprokonazol och en av morfolinerna. Det är endast när det gäller *Fusarium Roseum* som den sammanslagna enheten verkar sakna en topprodukt. Inom detta segment förblir det nödvändigt med tankblandning. Det kan dock noteras att den bästa strategin för att undvika risk med *Fusarium roseum* är att plöja fältet, om den föregående grödan var majs, och så mindre känsliga sorter ([37]).

(204) Parterna har i sitt svar angett att den sammanslagna enheten kommer att vara skyldiga att fortsätta sälja azoxystrobin i ren form, eftersom det huvudsakligen verkar i ren form, och konkurrerar som sådan direkt med blandningar. Andra skäl som parterna anger är att jordbrukarna föredrar tankblandning, merkostnaden för blandningar, förlorade marknadsandelar och att en ny färdigblandad produkt tar 3–4 år att utveckla och registrera.

(205) Kommissionen medger att det tar tid att få ut nya blandningar på marknaden. I en konkurrensutsatt omgivning där den enda andra strobilurintillverkaren (BASF) inte erbjuder sina strobiluriner i ren form och där den sammanslagna enheten har en portfölj med tänkbara blandningspartner kan detta dock vara ett lönsamt handlingsalternativ. Det bör noteras att parternas argument förutsätter att jordbrukaren har tillgång till ett strobilurinalternativ i ren form, vilket inte längre skulle vara fallet om den sammanslagna enheten bestämde sig för att dra tillbaka detta.

**Avbryta samarbetet med konkurrenterna i fråga om blandningar**

(206) […]* Det skulle vara av ekonomiskt intresse för Syngenta att sätta stopp för detta samarbete, eftersom produkten kolliderar med Syngentas interna produkter.Det

([37]) Se artikel av Dr. Manfred Bartels, tidigare i texten anfört arbete, och ”Perspectives Agricoles”, februari 2000.

bör noteras att pikoxystrobin är lika bra på att bekämpa mjöldagg som quinoxyfen. Vidare skulle en av morfolinerna kunna läggas till för att hantera problem med resistens.

(207) Det är också möjligt att det på lång sikt inte nödvändigtvis ligger i den sammanslagna enhetens intresse att förlänga leveransavtalet med Bayer om azoxystrobin för dess nordiska blandning med spiroxamin. När avtalet går ut kan man förvänta sig att pikoxystrobin finns på marknaden, ett ämne som till och med är bättre på att bekämpa mjöldagg.

**Lansera nya kombinationer – Syngentas portfölj**

(208) På de europeiska marknaderna för svampmedel för spannmål, som i allmänhet är öppna för nya produkter, erbjuder Syngentas portfölj omfattande möjligheter att lansera nya, potentiellt mycket framgångsrika, blandningar för att förbättra försäljningen ytterligare, förutom de mekanismer som beskrivs ovan. Den sammanslagna enheten skulle idag ha 31 formuleringar på marknaden. Enligt en konkurrent kan man föreställa sig 12 ytterligare nya kombinationer varav 10 endast är möjliga på grund av sammanslagningen. Dessa är följande: blandningar av å ena sidan azoxystrobin respektive pikoxystrobin (båda från AstraZeneca) och å andra sidan propikonazol, cyprokonazol, fenpropidin, cyprodinil respektive acibensolar-S-metyl. […]* ([38])

(209) Parterna har uppgett att en blandning av azoxystrobin och cyprodinil skulle kräva full dosering av cyprodinil för att bekämpa stråknäckare vilket skulle göra den till en mycket dyr lösning för jordbrukaren. Det hävdas att en jordbrukare skulle använda en billigare lösning med strobilurin och prokloraz. Vidare skulle man behöva lägga till en triazol för att sörja för en sund resistensstrategi och uppnå fördelen med en kurativ verkan, vilket skulle öka kostnaderna ytterligare. Det finns även tecken på att effektiviteten minskar när man formulerar blandningar av strobiluriner och cyprodinil. Man kan betvivla dessa argument eftersom Novartis nyligen lanserade en blandning av cyprodinil och triazolen cyprokonazol utan "full dosering" av cyprodinil. Om man tillsatte en strobilurin skulle detta bli en lämplig "allt-i-ett"-T1-produkt. Det är sant att prokloraz är billigare än cyprodinil och att ITCF undersöker möjligheten med hälften cyprodinil – hälften prokloraz. Å andra sidan bygger hela Novartis nuvarande marknadsföringsargumentation på idén att cyprodinil jämfört med prokloraz erbjuder ett bra värde för pengarna (det kostar mer men detta kompenseras mer än väl av den högre marginalen på grund av bättre sjukdomsbekämpning).

(210) Som konstaterades ovan är det bara med hänsyn till *Fusarium roseum* som parternas portfölj verkar uppvisa en svaghet. För alla övriga sjukdomar utgör deras produkter redan en del av en blandning med högsta kvalitet ([39]) och ställningen för de andra parternas produkter kan försvagas genom de nya internt formulerade produkterna och lanseringen av nya strobiluriner.

**Distribution**

(211) Den sammanslagna enheten skulle ha två kampanjer på sig innan BASF:s nya produkt förväntas komma ut på marknaden. Detta gör det möjligt att dra fördel av den upplevda svagheten hos BASF:s nuvarande strobilurinportfölj fullt ut. Vidare skulle den sammanslagna enheten lansera en till och med starkare produkt (pikoxystrobin) samtidigt med BASF:s lansering. I en sådan situation skulle den sammanslagna enheten tillämpa AstraZenecas distributionsmetod för Amistar i Frankrike eller liknande mekanismer. Detta skulle, av samma skäl som i Frankrike, kunna vara tilltalande för distributionskedjan (garanterad marginal, tillgång till nya produkter, egenskaper som skiljer sig från konkurrenterna). Med två ledande strobiluriner skulle var och en av de två ledande distributörerna (i ett land eller en region) kunna få tillgång till en produkt med ensamrätt. Även om ingen ensamrätt beviljades för en strobilurinportfölj skulle de många blandningarna göra det möjligt för den sammanslagna enheten att ge var och en av de ledande distributörerna en "unik" produkt för deras region eller land.

(212) En liknande mekanism skulle kunna stämma överens med den strategi som Novartis har tänkt ut för Förenade kungariket, nämligen att belöna distributören för att denne ser till att varje jordbrukare som distributören förser med Novartis produkter uppnår en betydande minimiförbrukning. Sådana mekanismer, som inte nödvändigtvis är begränsade till svampmedel, har alla en god potential att lyckas på grund av den sammanslagna enhetens större totala portfölj och dess globala vikt på marknaden.

(213) Svampmedel för spannmål är en av de viktigaste marknaderna när det gäller distributörernas lönsamhet i alla medlemsstaterna. Ett nära samarbete med den sammanslagna enheten kommer att göra det möjligt för dem att

([38]) […]*

([39]) Se Journée UIPP, Fongicides Céréales, 12/10/99, "Traitements et interventions de printemps".

behålla sin marginal. Därför kan man förvänta sig att distributörerna, i stället för att använda sig av sin eventuella motverkande kraft, övervältrar en prisökning på jordbrukaren.

***Konsekvenser för övriga konkurrenter***

(214) De övriga icke-strobilurintillverkande företagen kommer inte att ha möjlighet att utmana parternas ställning. Såsom anges ovan kommer sammanslagningen att göra det möjligt för parterna att ytterligare minska dessa företags möjligheter på marknaden genom att dra tillbaka sina strobilurinprodukter i ren form och utveckla formulerade produkter inom företaget.

***BASF:s ställning***

(215) I det styrelsedokument från september 1999 om pikoxystrobin som nämndes ovan anger AstraZeneca följande när det gäller priset på pikoxystrobin: […]*

(216) BASF:s prognoser för framtida försäljning bekräftar [BASF:s affärshemlighet]*. Det finns dock vissa tvivel när det gäller storleken på den framtida framgången med företagets nya produkter. Det framgår av AstraZenecas egna testresultat att dess nya strobilurin är bättre än BASF:s produkt. Å andra sidan [BASF:s affärshemlighet]* kan det hända att man inte har tagit hänsyn till detta i försäljningsprognosen.

(217) Mot bakgrund av AstraZenecas egen bedömning och övervägandena ovan om BASF:s framtida försäljning kan man dra slutsatsen att det inte skulle ligga i BASF:s intresse att utmana den sammanslagna enhetens ställning. I stället skulle BASF följa den sammanslagna enhetens prisledarskap. Vidare har den sammanslagna enheten, med alla sina strobilurinalternativ, möjlighet att positionera en av sina strobilurinblandningar gentemot BASF:s nuvarande KM-baserade produkter och därmed vidta effektiva motåtgärder. Det motsatta är inte direkt möjligt.

***Slutsats***

(218) Strobilurinbaserade svampmedel är de viktigaste drivkrafterna på de europeiska marknaderna för svampmedel för spannmål. Såsom konstaterades ovan finns det starka indikationer på att de till och med kan utgöra separata marknader. Strobilurinerna står för hälften av försäljningen av alla svampmedel för spannmål och denna förväntas öka ytterligare. Fram till år 2000 fanns det bara två strobilurinkonkurrenter: BASF och AstraZeneca. BASF förlorar snabbt sin marknadsledande ställning inom hela EES. År 1997 hade BASF [60–70]* % av marknaden, år 1999 var siffran [50–60]* %. Novartis lanserar nu sin nya strobilurin.

(219) Utan sammanslagningen skulle konkurrensen ha utvecklats mellan de tre företagen tack vare deras innovativa produkter. Till följd av sammanslagningen försvinner en av dessa innovatörer från marknaden vilket kan minska incitamentet till förnyelse. I vilket fall som helst kommer sammanslagningen att sammanföra två av de tre strobilurintillverkarna och kommer att minska den konkurrens som annars skulle ha utvecklats genom de befintliga produkterna och de produkter som är under utveckling.

(220) Situationen under 1999 är inte representativ för den framtida utvecklingen. Redan under 2000 kommer den sammanslagna enhetens sammanlagda försäljning att överskrida BASF:s försäljning. För det första är år 2000 det första år som det inte kommer att finnas några kapacitetsbegränsningar för AstraZenecas strobiluriner. För det andra förväntas försäljningen av BASF:s produkter att minska mot bakgrund av deras märkbara svaghet. För det tredje lanserar Novartis sin nya strobilurin och förväntar sig en betydande försäljning av denna produkt.

(221) Den sammanslagna enheten kommer att kunna förstärka sin marknadsledande ställning genom lanseringen av en ny strobilurin (AstraZenecas pikoxystrobin). Produkter baserade på detta ämne kommer att vara tekniskt överlägsna BASF:s nya strobilurinprodukter. Inga nya produkter från konkurrenterna förväntas nå marknaden före år 2004. Enligt AstraZenecas egna marknadsuppskattningar kommer den sammanslagna enheten att stå för över [60–70]* % av försäljningen av strobilurinbaserade svampmedel för spannmål inom gemenskapen till år […]*. Enligt företagens försäljningsprognoser skulle den vara mindre. Det främsta skälet till skillnaden mellan dessa två siffror hänför sig till AstraZenecas egna siffror.

(222) På den totala marknaden för svampmedel för spannmål var den sammanslagna enheten redan marknadsledande inom EES år 1999, med nästan [30–40]* %. Detta gäller även de franska och tyska marknaderna. I Förenade kungariket behöll BASF ett mycket litet försprång år 1999 men det är utom allt tvivel, mot bakgrund av den uppskattade försäljningen av Novartis strobilurin i Förenade kungariket, att den sammanslagna enheten även kommer att vara marknadsledande i Förenade kungariket år 2000. I Danmark, Sverige och Finland är den

sammanslagna enheten klart marknadsledande med marknadsandelar över [70–80]* %. Mot bakgrund av den växande betydelsen för strobilurinbaserade svampmedel för spannmål på hela marknaden för svampmedel för spannmål och parternas ställning till följd av detta (se ovan) kommer den sammanslagna enheten, enligt AstraZenecas uppskattning, att uppnå en marknadsandel på [50–60]* % i gemenskapen år […]*. Två andra metoder för försäljningsprognoser ger också resultatet att den sammanslagna enheten kommer att vara klart marknadsledande. Enligt den ena metoden kommer försprånget att vara mellan 11 och 23 procentenheter år […]* och kommer att öka ytterligare under kommande år. Enligt den andra metoden kommer den sammanslagna enhetens marknadsandel år […]* att vara [40–50]* % i Tyskland, [40–50]* % i Frankrike och [50–60]* % i Förenade kungariket och försprånget att ligga omkring [10–30]* procentenheter över BASF.

(223) Den sammanslagna enheten har möjlighet att utnyttja sin ställning ytterligare genom strategier som är genomförbara och ekonomiskt lönsamma. Sådana strategier är exempelvis att dra tillbaka strobilurinprodukter i ren form (som endast innehåller strobilurin som verksamt ämne) och ersätta dem med formulerade produkter med ämnen ur andra ämnesgrupper som finns i den sammanslagna enhetens produktportfölj. Till följd av detta kommer de andra konkurrenternas nuvarande möjligheter att sälja sina icke-strobilurinprodukter som en tankblandningspartner till AstraZenecas strobilurin i ren form att försvinna. En annan strategi är att utvidga AstraZenecas franska distributionsstrategi med selektiv distribution av strobilurinprodukter till att gälla i andra medlemsstater och därmed se till att distributörerna förblir lojala. Av marknadsundersökningen framgår också att det verkar som om BASF inte skulle vara i en sådan ställning att det kan utmana den sammanslagna enheten. I stället skulle BASF följa den sammanslagna enhetens prisledarskap. Av ovan anförda skäl anser kommissionen att den anmälda transaktionen skapar eller förstärker en dominerande ställning på marknaden för svampmedel för spannmål i Frankrike, Tyskland, Förenade kungariket, Danmark, Sverige och Finland.

SVAMPMEDEL FÖR SOCKERBETOR

***Tekniska principer***

(224) De viktigaste sjukdomarna för sockerbetor är mjöldagg (*Erysiphe*), rost (båda även vanliga för spannmål), *Cercospora* (en sjukdom som endast drabbar sockerbetor) och *Ramularia* (en sjukdom som även drabbar grönsaker). Sjukdomarna börjar utvecklas vid olika tidpunkter under odlingssäsongen, med mjöldagg följt av *Cercospora*, följt av *Ramularia* och rost. Då mjöldagg utvecklas krävs normalt två behandlingar. Då det inte finns mjöldagg kan det räcka med en behandling. Merparten av de registrerade svampmedlen bekämpar alla sjukdomarna men deras verkan kan skilja sig.

(225) Behandlingen med svampmedel påverkas i hög grad av de tekniska råd som fås från oberoende institut såsom ITB i Frankrike och KBIVB-IRBAB i Belgien. I Grekland är jordbrukarna enligt avtal skyldiga att följa rekommendationerna från Hellenic Sugar Industry som köper produkterna genom internationella anbud.

***Beskrivning av EES***

(226) År 1997 uppgick den totala försäljningen av svampmedel för sockerbetor inom EES, enligt parterna, till […]* euro, varav Novartis hade en andel på [40–50]* % och AstraZeneca [10–20]* %. DuPont hade [10–20]* % och Aventis [5–10]* %. År 1998 uppskattade parterna den totala försäljningen till […]* euro. Novartis hade [40–50]* %, AstraZeneca [10–20]* %, DuPont [10–20]* % och Aventis [0–5]* %. År 1999 ([40]) uppskattades den totala försäljningen till […]* euro, varav Novartis stod för [40–50]* %, DuPont [10–20]* %, AstraZeneca [5–10]* %, Sipcam [0–5]* %, Aventis och BASF [0–5]* %. Det bör noteras att parternas marknadsuppskattningar inte innehåller några uppgifter om vilka företag är som ansvarar för en försäljning på omkring [10–20]* %.

(227) Den viktigaste nationella marknaden är Frankrike, med en försäljning på […]* euro år 1998 och […]* euro år 1999, följt av Italien ([…]* euro), Spanien ([…]* miljoner euro år 1998, […]* miljoner euro år 1999) och Tyskland ([…]* euro). Inga svampmedel för sockerbetor används i Finland, Sverige, Norge eller Island. I övriga EES-länder ligger all försäljning under […]* euro, med den lägsta på […]* euro i Danmark år 1999.

***Parternas produkter***

(228) Novartis nuvarande portfölj består av nio märkesprodukter varav fem är produkter i ren form med de verksamma ämnena cyprokonazol (Alto), difenokonazol (Score/Bardos), propikonazol (Tilt), svavel (Thiovit) och

([40]) Uppgifterna för 1999, som utgjorde svaret på ett frågeformulär, verkar vara baserade på en annan metod än den information som ingår i formulär CO. Detta gäller alla uppgifter för 1999 som anges i avsnittet om svampmedel för sockerbetor.

tiabendazol (Tecto). Det finns fyra blandningar nämligen cyprokonazol och karbendazim (Alto Combi), cyprokonazol och fentinacetat (Alto Bs), difenokonazol och fenpropidin (Spyrale) samt difenokonazol och propikonazol (Armure). Novartis säljer sina produkter i alla "sockerbetsländerna". Till skillnad från informationen i formulär CO som antyder att "Novartis inte har några produkter under utveckling för denna marknad" visar marknadsundersökningen att Novartis har för avsikt att lansera sin nya strobilurin, trifloxystrobin, i en blandning med cyprokonazol. Den första försäljningen förväntas för […]* i Frankrike och Italien, och för […]* i Belgien, Grekland, Nederländerna och Spanien. Novartis uppger att den "totala avkastningen och sockeravkastningen (för blandningen) har varit jämförbar med nuvarande standardbehandlingar". Likväl framgår det av marknadsplanen för trifloxystrobin att betydande försäljning förväntas, motsvarande omkring […]* av det totala värdet på EES-marknaden. Vidare avslöjar planen att Novartis anser att dess ledande ställning inom EES […]* är hållbar på lång sikt eftersom företaget planerar att […]* ([41]).

(229) AstraZeneca har fyra produkter som innehåller flutriafol (en i ren form och tre blandningar med olika kombinationer med karbendazim) varav minst en säljs i Belgien, Frankrike, Grekland, Italien respektive Spanien. I Grekland sker marginell försäljning av en klortalonilbaserad produkt. AstraZeneca är på gång att lansera azoxystrobin (Amistar) för sockerbetor i […]* (enligt formulär CO) eller […]*(enligt ett svar på ett frågeformulär) i Österrike, Italien, Tyskland och Grekland. […]*

(230) Genom sammanslagningen skapas en överlappning av produkter som för närvarande säljs i Frankrike, Italien, Spanien, Grekland och Belgien. Av de skäl som anges nedan anser kommissionen att sammanslagningen i alla dessa länder kommer att leda till att en dominerande ställning skapas, förutom i Grekland.

***Frankrike***

(231) Enligt parterna hade den sammanslagna enheten marknadsandelar på [70–80]* % år 1997 (Novartis [50–60]* % och AstraZeneca [10–20]* %), [70–80]* % år 1998 (Novartis [60–70]* % och AstraZeneca [5–10]* %) och [60–70]* % år 1999 (Novartis [50–60]* % och AstraZeneca [10–20]* %). Närmaste konkurrent är DuPont med en uppskattad marknadsandel på [10–20]* %, [10–20]* % respektive [10–20]* %. Sipcam hade en marknadsandel på [0–5]* % år 1999. Det bör noteras att parternas marknadsuppskattningar för 1997 och 1998 inte innehåller några uppgifter för den eller de företag som ansvarar för omkring [0–5]* % av den totala marknaden. För 1999 är parternas uppgift för "oidentifierad" försäljning [10–20]* %.

(232) Enligt ITB (Institut Technique Français de la Betterave Industrielle), skulle den sammanslagna enhetens marknadsandel för år 1998 vara [60–70]* % (Novartis [50–60]* % och AstraZeneca [10–20]* %) och [50–60]* % för år 1999 (Novartis [50–60]* % och AstraZeneca [5–10]* %). År 1998 skulle DuPonts marknadsandel vara [20–30]* % (ingen information angiven för 1999). Dessa uppskattningar baseras på omkring 500 svar som institutet fick som svar på 2 000 frågeformulär som skickades ut till franska odlare av sockerbetor.

(233) Parternas (högre) uppskattning av sina egna marknadsandelar har bekräftats av konkurrenterna. Det bör noteras att enligt AstraZenecas egna uppgifter är försäljningen av produkten Anterès (för vilken ITB uppskattar en marknadsandel på 0 %) större än försäljningen av Impact som ITB hänför hela AstraZenecas marknadsandel till.

(234) Parternas styrka framgår också av ITB:s rekommendationer. För säsongen 1999 rekommenderade ITB fem olika produkter för ett program med en enda behandling (som användes i omkring [10–20]* % av fallen). Tre av dessa produkter kom från Novartis, en från AstraZeneca och en från DuPont. För programmet med två behandlingar (som användes i [70–80]* % av fallen) rekommenderade ITB fyra produkter att välja mellan för varje behandling och rekommenderade att alternera produkterna. Av de fyra T1-produkterna kom två från Novartis, en från AstraZeneca och en från DuPont. Av fyra T2-produkter kom tre från Novartis och en från Sipcam.

(235) När det gäller rekommendationerna för användning år 2000 kom två av de fem produkterna för programmet med en enda behandling från Novartis, två från DuPont och en från AstraZeneca. För programmet med två besprutningar kom två av de fem T1-produkterna från DuPont, en från vartdera Novartis, AstraZeneca och BASF. Av de fyra T2-produkterna kom tre från Novartis och en från Sipcam. Två Novartisprodukter rekommenderades "med prioritet". Andra produkter som finns på marknaden och som inte rekommenderas alls är Aventis Castellan S, Antarès (AstraZeneca), svavelprodukter (står för [5–10]* % av den totala försäljningen enligt ITB, som används som ett billigt mjöldaggsmedel med mycket god verkan men endast ordinär kvarstående verkan) och Microthiol spécial (TotalElf).

(236) Två nya produkter lanseras på den franska marknaden och ingår i rekommendationerna för 2000 som sam-

([41]) […]*

manfattas ovan. Dessa produkter är BASF:s Monnaie (epoxikonazol och fenpropimorf, med samma formulering som produkten ”Opus Team” för spannmål) och DuPonts Initial (flusilazol och fenpropimorf, som finns tillgänglig för spannmål i olika formuleringen men i samma proportioner). Man kan därför förvänta att DuPont kan komma att vinna marknadsandelar och att BASF för första gången kommer att uppnå viss försäljning på den franska marknaden för svampmedel för sockerbetor. Det måste noteras att BASF:s produkt är den dyraste på marknaden utan att den uppnår den bästa verkan mot mjöldagg, som är den huvudsjukdom som T1-besprutningen med produkten rekommenderas för. Den bästa verkan mot mjöldagg fås med Novartis Spyrale, den allmänt taget bästa produkten på marknaden. Jämfört med de andra T1-rekommendationerna har Punsch CS liknande kvalitet men finns tillgänglig till halva priset. DuPonts nya produkt Initial har exakt samma verkan och kvarstående verkan som dess äldre produkt, Punsch CS. Den är [5–10]* % dyrare men ingår fortfarande i ”lågpris”-segmentet.

(237) ITB anser att BASF:s blandning av KM och epoxikonazol är den viktigaste produkten som kommer att lanseras på den franska marknaden före 2005. I tester ger den utmärkta resultat mot mjöldagg och rostangrepp och god verkan mot *Cercospora* (*Ramularia* börjar bli sällsynt i Frankrike).

(238) Novartis förväntas också lansera sin blandning av trifloxystrobin och cyprokonazol i Frankrike år […]* med en förväntad försäljning samma år på […]* miljoner euro och […]* miljoner euro år […]*, vilket ger en marknadsandel på [10–20]* %. Blandningen ger en jämförbar verkan som de nuvarande standarderna på marknaden. AstraZeneca har angett att det inte avser att utveckla sina strobiluriner i Frankrike. […]* Till följd av sammanslagningen skulle azoxystrobin kunna kombineras med vilken som helst av Syngentas övriga triazoler (såsom cyprokonazol).

(239) Novartis har därför en genomgående hög marknadsandel (över [50–60]* %) och enligt de egna dokumenten är denna marknadsandel hållbar på lång sikt mot bakgrund av den förväntade framgången för trifloxystrobinblandningen.

(240) Den sammanslagna enheten kommer därmed att föra samman Novartis starka ställning med den tredje största tillverkaren (med en marknadsandel på mer än [5–10]* %) med väletablerade produkter på marknaden och med ett nytt verksamt ämne (azoxystrobin) som i kombination med en av den sammanslagna enhetens triazoler också kan förväntas bli en stark produkt. Detta gör det möjligt för den sammanslagna enheten att utveckla liknande distributionsmetoder som dem som beskrevs ovan för svampmedel för spannmål.

(241) Kommissionen anser därför att transaktionen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på den franska marknaden för svampmedel för sockerbetor.

***Italien***

(242) Såsom angavs ovan är Italien den näst viktigaste nationella marknaden, med försäljningar år 1997, 1998 och 1999 på vardera […]* euro. Syngentas produkter skulle för åren 1997 till 1999, ha stått för [60–70]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [20–30]* % och [10–20]* % för Novartis produkter som distribuerades av Aventis), [50–60]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [20–30]* % och [5–10]* % för Novartis produkter som distribuerades av Aventis) respektive åtminstone ([42]) [50–60]* % (Novartis [30–40]* % och AstraZeneca [10–20]* % ([43])).

(243) Resten av marknaden är spridd på flera lokala och internationella tillverkare som till exempel Sipcam med [5–10]* %, Isagro [5–10]* %, Dow [5–10]* %, Bayer [0–5]* %, Siapa [0–5]* %, DuPont [0–5]* % och Caffaro [0–5]* %.

(244) Enligt Novartis egna marknadsplaner kan den sammanslagna enhetens starka ställning inte hotas av lanseringen av nya konkurrerande produkter. Novartis förväntar att […]* försäljningen i Italien av dess difenokonazolbaserade produkter mellan 1999 och 2002 (från […]*) kommer att stå för över [10–20]* % av den totala marknaden. […]* Novartis trifloxystrobinblandning, som ersätter de cyprokonazolbaserade produkterna, kommer att stå för ytterligare [10–20]* %. Därför förväntar sig Novartis att man behåller sin marknadsandel på […]*. Även om AstraZenecas flutriafolbaserade produkter skulle tappa en del av sin marknadsandel på [10–20]* % kan detta förväntas kompenseras av lanseringen av Amistar och […]* eller en av Novartis befintliga triazoler.

(245) Kommissionen anser därför att sammanslagningen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på den italienska marknaden för svampmedel för sockerbetor.

([42]) Novartis uppger att Aventis hade en försäljning på [5–10]* % år 1999 som helt eller delvis berodde på försäljningen av Novartis produkter.

([43]) Beräknad på grundval av AstraZenecas svar på frågeformuläret och multiplicerat med samma faktor ([20–30]* % ökning) som fås från korrelationen mellan AstraZenecas svar för 1998 och uppgifterna i formulär CO.

***Spanien***

(246) Enligt parterna var den spanska marknaden under åren 1997 till 1999 värd mellan […]*. Novartis ökade sin marknadsandel: [20–30]* % år 1997, [30–40]* % år 1998 och [30–40]* % år 1999. AstraZenecas andel har legat stabil på omkring [10–20]* %. Den sammanslagna enheten skulle därmed stå för omkring [40–50]* % av marknaden.

(247) Novartis ökning har skett på bekostnad av DuPont som har tappat [5–10]* % marknadsandelar (från [20–30]* % till [10–20]* %). Parterna har inte identifierat någon tillverkare för de återstående [30–40]* % av marknaden. Av marknadsundersökningen framgår att Bayer och Cyanamid har omkring [0–5]* % vartdera.

(248) Novartis har även för avsikt att lansera sin trifloxystrobinblandning i Spanien år […]*, men det finns inte några försäljningsuppskattningar tillgängliga. Ytterligare framsteg förväntas med företagets difenokonazolbaserade produkter, som på egen hand förväntas stå för en marknadsandel på [20–30]* % till […]*. Vidare skulle de övriga befintliga produkterna fortfarande motsvara nästan [5–10]* % år […]*. Även om man inte tar någon hänsyn till försäljningen av trifloxystrobin anser Novartis att man kommer att behålla en marknadsandel på [30–40]* % på längre sikt.

(249) Den sammanslagna enheten skulle därför, enbart med de befintliga produkterna, stå för omkring [40–50]* % av marknaden på längre sikt. Novartis skulle stå får [30–40]* % och den resterande delen skulle försäljningen av AstraZenecas befintliga produkter stå för (som för närvarande uppgår till omkring […]*). Dessutom kommer Novartis att lansera sin trifloxystrobinblandning. Denna kan, i enlighet med förväntningarna för andra medlemsstater, anses stå för minst […]* av den totala marknaden. […]*. Den sammanslagna enheten skulle dessutom ha möjlighet att utvärdera potentialen för blandningar av azoxystrobin med en av Novartis framgångsrika molekyler.

(250) Mot bakgrund av den sammanslagna enhetens förmåga att behålla sin nuvarande marknadsandel på omkring [50–60]* % anser kommissionen att sammanslagningen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på den spanska marknaden för svampmedel för sockerbetor.

***Belgien***

(251) Den belgiska marknaden uppgår till […]* euro och marknadsundersökningen har bekräftat styrkan för parterna i sammanslagningen på denna marknad. Enligt parternas uppskattningar uppgick Novartis marknadsandel till [30–40 %]* (1997), [40–50 %]* (1998) respektive [40–50 %]* (1999). AstraZeneca har ökat sin andel från 1997 till 1998 från [30–40]* % till [30–40]* %. I uppgifterna för 1999 från Novartis (för båda parternas räkning) tillskrivs ingen försäljning i Belgien till några andra identifierade konkurrenter (alla är ”oidentifierade”). AstraZenecas försäljningssiffror för 1999 kan minskas med en marknadsandel på minst [20–30]* %. Den sammanslagna enheten skulle därför stå för en marknadsandel på [60–70]* % år 1997, [80–90]* % år 1998 och minst [60–70]* % år 1999.

(252) De enda övriga konkurrenterna är Aventis och DuPont som båda hade omkring [5–10]* % år 1998.

(253) Den sammanslagna enheten skulle ha fem (Novartis fyra och AstraZeneca ett) av de sju tillgängliga verksamma ämnena på marknaden, vilket visar på dess starka ställning. Denna styrka kan anses hållbar mot bakgrund av lanseringen av trifloxystrobinblandningen i Belgien år 2003 med en prognostiserad försäljning som står för [40–50]* % av den totala marknaden! I Novartis marknadsplan avslöjas […]*.

(254) Kommissionen anser därför att sammanslagningen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på den belgiska marknaden för svampmedel för sockerbetor.

SVAMPMEDEL FÖR GRÖNSAKER

(255) Det finns omkring 30 grönsaker men sjukdomarna som drabbar dess grödor och/eller produkterna som används för att bekämpa sjukdomarna är i stort sett de samma.

(256) Parterna uppskattar att den totala försäljningen för EES år 1998 uppgick till […]* euro och att Syngentas marknadsandel på hela EES-marknaden uppgick till […]* [20–30]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [5–10]* %). De största nationella marknaderna är, enligt formulär CO, Spanien […]*, Italien […]* och Frankrike […]*.

(257) Enligt formulär CO var den franska marknaden värd […]* euro år 1998 där Syngenta stod för [30–40]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [10–20]* %) […]* och Aventis […]*[30–40]* %. Det kan noteras att konkurrenterna har lagt fram uppskattningar för den totala marknaden och för marknadsandelarna som är väsentligt annorlunda och att parternas uppskattningar för marknaden 1999 skiljer sig väsentligt från varandra. Novartis uppskattar att den franska marknaden uppgår till […]* euro (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca

[5–10]* %) medan AstraZeneca uppskattar att marknadens storlek är […]* euro, och ger sig själv […]* [10–20]* % (ingen uppskattning har angetts för Novartis).

(258) Mer detaljerad information om denna marknad finns i ett av AstraZenecas interna dokument från januari 2000 i vilket lanseringen av AstraZenecas azoxystrobin på den franska grönsaksmarknaden förbereds (under märket Ortiva). Detta dokument ger (på grundval av paneldata för åren 1996–1998) följande översikt över ”konkurrenterna räknat i värde”: […]*

(259) Enligt dokumentet står de tio viktigaste märkena för [70–80]* % av den totala försäljningen och sju av dessa distribueras av parterna, fyra av Novartis och tre av AstraZeneca. Novartis märken är det ledande märket (Acylon) och det tredje (Pulsan), sjätte (Score) och sjunde märket (Dithane). AstraZenecas märken är det femte (Sumisclex), åttonde (Orzin) och nionde märket (Sumico). BASF har det andra märket (Ronilan) och Aventis det fjärde (Rovral). Parterna hävdar i sitt svar att uppskattningen av storleken på den totala marknaden som siffrorna i dokumentet grundar sig på är för låg och att detta har bekräftats av en bedömning som utförts av ett oberoende franskt företag.

(260) När det gäller lanseringen av nya produkter kommer AstraZeneca att lansera azoxystrobin under märket Ortiva från februari 2000 och framåt för fler och fler grönsaker. AstraZeneca förväntar sig att uppnå en marknadsandel på [20–30]* % för nästan alla grödor och [10–20]* % för grödor för vilka *Botrytis* är ett problem. På det hela taget skulle detta ge Ortiva en marknadsandel på [20–30]* %. Precis som för alla strobiluriner är resistenshanteringen ett problem. Därför måste Ortiva alterneras med andra ämnen (Ortiva kan som mest användas för två besprutningar). Den sammanslagna enhetens omfattande portfölj ger enheten möjlighet att kombinera Ortivas styrka (dess breda verkan) med Novartis starka triazolbaserade svampmedel. Om den beräknade framtida försäljningen uttrycks som en andel av den ”korrigerade” nuvarande marknadens storlek skulle Ortiva stå för omkring [10–20]* % år […]*.

(261) Potentialen för konkurrenternas nyligen lanserade produkter är relativt begränsad. [Konkurrenternas affärshemligheter]*.

(262) I Novartis marknadsplaner uppskattas att dess produkter kommer att ha en marknadsandel på [20–30]* % år […]*. AstraZeneca skulle tillföra Ortiva (som står för omkring [10–20]* %) och sin nuvarande portfölj, som man inte har lämnat in någon beräkning av försäljningspotentialen för.

(263) Kommissionen behöver inte med hänsyn till denna uppgift ta något beslut om huruvida den anmälda transaktionen skulle leda till att en dominerande ställning skapas eftersom alla konkurrensmässiga problem skulle elimineras till följd av de åtaganden som man har föreslagit för den franska marknaden för bekämpning av Botrytis på vindruvor.

DEN SVENSKA MARKNADEN FÖR SVAMPMEDEL FÖR POTATIS

(264) Enligt formulär CO uppgick omsättningen på den svenska marknaden för svampmedel för potatis till […]* euro år 1997 och […]* år 1998. År 1997 stod AstraZeneca för [60–70]* % av marknaden med fluazinam och Novartis hade [20–30]* % med Ridomil (metalaxyl och mankozeb). Aventis hade [5–10]* % med den nyligen lanserade Tattoo (propamokarb och mankozeb) och American Cyanamid lanserade en ny produkt, Acrobat MZ (dimetomorf och mankozeb), som gav [0–5]* %.

(265) År 1998 och 1999 hade Syngenta [80–90]* % av marknaden (AstraZeneca [50–60]* % och Novartis [20–30]* %). Aventis och American Cyanamid hade vartdera en marknadsandel på [5–10]* % under de här två åren. Marknadsundersökningen har bekräftat dessa uppskattningar.

(266) Även om AstraZenecas marknadsandel har minskat har Novartis marknadsandel ökat. Aventis och American Cyanamids lanseringar av nya produkter år 1997 har därför inte påverkat parternas totala marknadsandel.

(267) Novartis har under 2000 lanserat en ny produkt, Epok, som är en blandning av fluazinam och metalaxyl-M. Registreringen av dess andra produkt Ridomil MZ (en blandning mellan metalaxyl och mankozeb) […]*.

(268) Novartis har hävdat att […]. Beslutet togs, enligt Novartis svar av den 28 mars 2000, ”för ett par veckor sedan”, det vill säga efter tillkännagivandet av sammanslagningen med AstraZeneca. Det anses därför att beslutet […]* även kan påverkas av den föreslagna transaktionen eftersom den sammanslagna enheten inte har så mycket att vinna på […]* jämfört med om Novartis konkurrerar med AstraZeneca.

(269) Parterna har uppgett att nya produkter, såsom DuPonts famoxadon, i ren form eller blandat med cymoxanil, och Aventis fenamidon, i ren form eller i blandning, omfattas av ungefär samma regler när det gäller ekotoxikologin som fluazinam. Det framgår av marknadsundersök-

ningen att marknadsandelarna för alla de nya produkter som konkurrenterna har för avsikt att ha på marknaden till 2003 uppskattas stå för mindre än [10–20]* % till 2003.

(270) Mot bakgrund av den sammanslagna enhetens höga marknadsandel [80–90 %]*, det betydande tillskottet ([50–60]* % plus [20–30]* %), lanseringen år 2000 av en ny produkt från Novartis och de begränsade förväntningarna på marknadsandelen för de nya produkterna som skall lanseras från nu fram till 2003 anser kommissionen att koncentrationen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på den svenska marknaden för svampmedel för potatis.

MJÖLDAGG, BLADMÖGEL OCH *BOTRYTIS* PÅ VINDRUVOR

(271) Vindruvor behandlas med mellan sju och femton besprutningar per säsong för att bekämpa sjukdomar på vindruvor. De viktigaste marknaderna för svampmedel för vindruvor är dem för behandling av bladmögel (försäljning i Europa […]* euro), mjöldagg ([…]* euro) och gråmögel ([…]* euro).

***Bladmögel***

(272) När det gäller bladmögel är Aventis marknadsledande inom EES med [20–30]* % och Syngenta skulle uppnå [10–20]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [5–10]* %). På en nationell nivå ligger Syngentas marknadsandel under [20–30]* % år 1999 och försäljningen av de viktigaste verksamma ämnena (metalaxyl från Novartis och azoxystrobin från AstraZeneca) ligger betydligt under formuleringar baserade på cymoxanil (DuPont) och fosetylaluminium (Aventis).

***Mjöldagg i Österrike***

(273) När det gäller mjöldagg skulle Syngenta vara marknadsledande på EES–nivå med [30–40]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [5–10]* %) år 1998 och [20–30]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [5–10]* %) år 1999. År 1998 stod Atochem för [10–20]* % och Aventis, DuPont, Bayer och BASF mellan [5–10]* % vartdera. År 1999 hade Bayer [10–20]* %, Atochem [5–10]* %, Aventis [5–10]* %. BASF, Dow och DuPont hade under [0–5]* % vartdera.

(274) Den enda nationella marknaden som Syngentas produkter skulle uppnå mer än [30–40]* % är på den österrikiska marknaden som är den minsta marknaden för mjöldagg med […]* euro. I Österrike stod Novartis år 1999 för [30–40]* % ([20–30]* % med triazolen penkonazol och [5–10]* % med svavel) och afaplant som distribuerar Novartis pyrenifox uppnådde [5–10]* %. Kwizda distribuerar AstraZenecas Quadris (azoxystrobin) och uppnådde [5–10]* %. Syngentas ämnen står därför för [40–50] % av marknaden.

(275) Den närmaste konkurrenten skulle enligt parterna vara Agrolinz som distribuerar BASF:s produkter (Discus, som innehåller strobilurinen kresoximmetyl, och Kumulus, som innehåller svavel), med en marknadsandel på [10–20]* %. RAG har [5–10]* % med en svavelprodukt, Cyanamid [5–10]* %, Bayer [5–10]* % (varav spiroxaminprodukten står för [0–5]* %) och Aventis [0–5]* %. Afaplant distribuerar ytterligare en produkt förutom Novartis pyrenifox med vilken man uppnår [0–5]* %. Parterna har i sitt svar uppgett att Bayer uppnådde en marknadsandel på [10–20]* % år 1999 med sin spiroxaminprodukt.

(276) Såsom anges ovan utförs mellan sju och femton besprutningar per säsong. Med tanke på resistenshanteringen är antalet besprutningar begränsat till ett visst antal per säsong för flera ämnesgrupper. Sådana rekommendationer om användningsbegränsningar ges av FRAC. När det gäller mjöldagg på vindruvor rekommenderas att man begränsar användningen av dim-produkter som till exempel triazoler till fyra besprutningar per säsong. Även strobilurinerna bör begränsas till högst två av sju besprutningar, tre av åtta till elva besprutningar och fyra av tolv eller fler besprutningar. Strobiluriner bör helst alterneras med svampmedel från andra grupper.

(277) Parterna har en unik ställning eftersom de kan erbjuda jordbrukaren svavel, triazoler och strobiluriner. Genom att ha ett fullständigt mjöldaggspaket kan de använda besprutningsbegränsningarna för triazoler och strobiluriner till sin egen fördel. Detta kan exempelvis ske genom att använda styrkan hos Novartis Topaz, med [20–30]* % av den totala marknaden och därmed den populäraste triazolen, för att puffa för azoxystrobin, som i allmänhet anses vara en tekniskt svagare strobilurin mot mjöldagg jämfört med BASF:s kresoximmetyl. Detta är särskilt passande för Österrike eftersom azoxystrobin för närvarande är lika ”populär” som kresoximmetyl (vart och ett med en marknadsandel på [5–10]* %). För de återstående besprutningarna kan man erbjuda svavel. Parterna har i sitt svar uppgett att eftersom azoxystrobin tekniskt sett är svagare än de flesta mjöldaggsprodukter för vinstockar som finns tillgängliga för odlarna skulle azoxystrobin inte vara förstahandsvalet för odlare som måste hantera mjöldaggsepidemier på vinstockar. De anser därför att en sådan strategi inte skulle fungera för azoxystrobin. Just en sådan strategi

planeras dock uttryckligen av Novartis för lanseringen av trifloxystrobin […]*, för vilken man tänker erövra en marknadsandel på [20–30]* % till år 2005.

(278) Kommissionen anser – mot bakgrund av den sammanslagna enhetens höga marknadsandel, dess unika ställning att kunna erbjuda ett komplett mjöldaggspaket och den kommande lanseringen av trifloxystrobin – att sammanslagningen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på den österrikiska marknaden för mjöldagg på vindruvor.

***Botrytis***

(279) *Botrytis* är, räknat i värde, den minsta av de tre marknaderna för sjukdomar på vindruvor, med en försäljning inom EES på […]* euro år 1999. Syngenta skulle vara marknadsledande på EES-nivå med [30–40]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [10–20]* %). Aventis står för [30–40]* %. De andra (större) konkurrenterna är Cyanamid ([5–10]* %), Bayer ([5–10]* %) och BASF ([5–10]* %).

(280) Den överlägset största nationella marknaden är Frankrike med […]* euro, följt av Italien med […]* euro. De övriga nationella marknaderna är Tyskland […]*, Spanien […]*, Portugal […]*, Grekland […]* och Österrike […]*. Båda parternas produkter säljs i Frankrike, Portugal och Österrike.

(281) Av de skäl som anges i punkterna 282–288 anser kommissionen att sammanslagningen skulle leda till att en dominerande ställning skapas på den franska och österrikiska marknaden.

***Den franska* Botrytis-*marknaden***

(282) Den sammanslagna enheten skulle stå för [50–60]* % (Novartis [20–30]* % AstraZeneca [20–30]* %) av denna […]* marknad. Närmaste konkurrent är Aventis med [30–40]* %. Philagro, BASF och Bayer har vartdera [0–5]* % eller mindre.

(283) Den sammanslagna enheten kommer att distribuera fem av de tio produkterna på marknaden. Novartis säljer fludioxonil i ren form (Geoxe) och fludioxonil blandat med cyprodinil (Switch). AstraZeneca säljer ämnen från tredje part, två från Sumitomo (Sumisclex och Sumico) och ISK:s fluazinam för vilket företaget har förvärvat långtgående distributionsrättigheter i Europa.

(284) Aventis säljer två ämnen, det marknadsledande pyrimetanil (Scala) och iprodion (Rovral). De övriga konkurrenterna säljer en produkt vardera. Parterna hävdar att den viktigaste fördelen med Aventis pyrimetanil (marknadsandel på [20–30]* %) är att det har beviljats importtoleransstatus i Förenta staterna och att försäljningen fortsätter att öka. Denna förutspådda tillväxt kommer dock åtminstone inte att ske på bekostnad av Novartis portfölj eftersom en fortsätt tillväxt även förutspås i Novartis interna marknadsföringsdokument. Vidare förväntas också att det nyligen lanserade fluazinam skall uppnå en marknadsandel på [5–10]* %. Man kan därför dra slutsatsen att den sammanslagna enhetens marknadsandel kommer att vara hållbar på längre sikt.

(285) Den sammanslagna enheten kommer att ha en stor produktportfölj till förfogande. Detta kommer att ge Syngenta många möjligheter att positionera sina produkter på ett gynnsamt sätt gentemot Aventis två produkter. Vidare har två av dess produkter nyligen lanserats.

(286) Mot bakgrund av parternas höga marknadsandel, den stora produktportföljen, det faktum att två av dessa produkter nyligen har introducerats och har betydande chanser att växa ytterligare anser kommissionen att den anmälda transaktionen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på den franska *Botrytis*-marknaden.

***Den österrikiska* Botrytis-*marknaden***

(287) Novartis är den klara marknadsledaren med sitt märke Switch som står för [50–60]* %. Den österrikiska formuleraren/distributören Kwizdas försäljning av AstraZenecas klortalonilbaserade produkt (Provin) står för ytterligare [5–10]* %. Den sammanslagna enheten skulle därför ha [50–60]* %. Närmaste konkurrent är Bayer, med [10–20]* %, och Agrolinz, Aventis och Cyanamid som vartdera har under [5–10]* %. En av konkurrenterna har för avsikt att lansera en ny produkt på marknaden före slutet av 2003. Inga försäljningsprognoser har dock lämnats.

(288) Kommissionen anser därför att den anmälda transaktionen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på den österrikiska *Botrytis*-marknaden.

C.3 *OGRÄSMEDEL*

OGRÄSMEDEL FÖR MAJS

***Odling av majs och bekämpning av ogräs***

(289) Odling av majs är en viktig verksamhet inom jordbruket i Europa. En viktig faktor vid odling av majs är i vilken utsträckning jordbrukarna kan bekämpa angrepp av ogräs som påverkar grödans avkastning. Behandlingar av majsodlingar som misslyckas helt eller delvis skulle kunna leda till förluster i avkastning på omkring [20–30]* %. Det finns vissa faktorer som särskilt gäller majs som påverkar på vilket sätt ogräset kan bekämpas.

(290) Majs är en gröda som utvecklas långsamt jämfört med det omgivande ogräset. Under majsens tidiga utvecklingsstadier kan ogräset därför ha särskilt negativ inverkan på majsens tillväxt eftersom det i hög grad minskar tillgången på näringsämnen och solljus för den späda majsen. Av detta skäl måste konkurrensen från ogräset om näringsämnen och solljus elimineras, särskilt under majsens tidiga utvecklingsstadier.

(291) Jorden och klimatförhållandena påverkar odlingen av majs samt situationen, bredden och dynamiken för ogräspopulationen och därmed användningen av ogräsmedel. I södra Europa kommer temperaturerna från sådden och framåt statistiskt att ge en snabbare tillväxt för grödan så att den period som det är kritiskt för jordbrukaren att bekämpa konkurrensen från ogräset kommer att bli kortare. Under sådana omständigheter är behandling före uppkomst ett lämpligt sätt att bekämpa ogräs. Av detta skäl har merparten av jordbrukarna i länder såsom Frankrike och Italien infört metoden med applicering av ogräsmedel före uppkomst följt av applicering av ogräsmedel efter uppkomst om det behövs.

(292) I norra Europa är situationen något annorlunda. I de norra regionerna är det troligare att man får längre perioder med måttlig värme från sådden och framåt, vilket leder till en långsammare tillväxt av grödan, längre perioder innan grödan täcker fälten och en ökad risk för att ogräset återkommer under denna period. I sådana situationer är tidiga behandlingar efter uppkomst (innan fyra till fem majsblad syns) optimala. Till följd av detta används sådana tidiga behandlingar efter uppkomst i betydande utsträckning i länder såsom Tyskland och Nederländerna. Det går dock inte att endast förlita sig på senare behandlingar efter uppkomst eftersom dessa skulle leda till ytterst höga förluster i avkastning vid odling av majs. I de nordliga länderna går den viktigaste skiljelinjen för majs mellan produkter för behandling före uppkomst och produkter för behandling efter uppkomst, i ordets egentliga bemärkelse ([44]).

(293) Skillnaderna mellan ogräsmedelprogrammen för majs i de olika EES-länderna hör i själva verket även samman med registreringsstatusen för de olika verksamma ämnena. I de länder där det traditionellt viktiga och kostnadseffektiva bredverkande ogräsmedlet atrazin fortfarande finns registrerat (Frankrike och Spanien) används det på merparten av majsfälten, antingen i ren form eller i blandningar, för att öka behandlingsprogrammets prestanda. Bland de traditionella gräsogräsmedlen, acetaniliderna (metolaklor, alaklor, demetenamid, acetoklor, flufenacet), är alaklor förbjudet i Tyskland och Italien och acetoklor endast registrerat i Spanien och Frankrike. I de länder där atrazin är förbjudet (Tyskland, Italien, Nederländerna, Danmark) tenderar odlarna att använda mer produkter för behandling efter uppkomst, särskilt för att bekämpa örtogräs.

(294) I allmänhet verkar det som om mängden ogräs och typerna av ogräsangrepp från ettåriga (gräsogräs och örtogräs) och fleråriga ogräs ökar i alla de stora majsodlande länderna i Europa. Detta leder till att ogräsbekämpningsstrategierna för majs blir mer komplexa. Ofta kräver strategierna en kombinerad användning av både produkter för behandling före och efter uppkomst för att bekämpa både gräsogräs och örtogräs. Följaktligen tenderar jordbrukarna att tillämpa en bred icke-fokuserad ogräsbekämpningsmetod, som baseras på bredverkande produkter och blandningar av olika produkter.

***De europeiska marknaderna för ogräsmedel för majs och parternas marknadsandelar***

(295) Den europeiska marknaden för ogräsmedel för majs är en stor marknad med försäljningar som uppgår till […]*

([44]) Detta illustreras också av att de produkter som används för tidiga behandlingar efter uppkomst oftast inte skiljer sig från de produkter som används för behandlingar före uppkomst. Detta gäller exempelvis ämnesgruppen acetanilider (alaklor, acetoklor, metolaklor, dimetenamid, flufenacet) som normalt brukar benämnas ogräsmedel för behandling före uppkomst även om [10–20]* % appliceras i tidiga behandlingar efter uppkomst. Behandlingar efter uppkomst i ordets rätta bemärkelse appliceras normalt 4–10 veckor efter plantering. Typiska produkter som appliceras efter uppkomst är bland annat sulkotrion, rimsulfuron och nikosulfuron.

euro. Det är den näst viktigaste ogräsmedelsmarknaden inom EES, efter marknaden för ogräsmedel för spannmål. Inom EES står tre länder för ungefär [70–80] % av försäljningen av ogräsmedel för majs: Frankrike ([…]* euro), Tyskland ([…]* euro) och Italien ([…]* euro). Österrike, Nederländerna och Spanien är tre marknader för ogräsmedel för majs med ungefär samma storlek, […]* euro. Övriga, mindre marknader är Belgien, Portugal, Grekland, Danmark och Förenade kungariket. I Finland, Irland, Sverige, Luxemburg, Norge, Island och Liechtenstein är odling av majs obetydlig ur ekonomiskt hänseende och därför är även användningen av ogräsmedel för majs obetydlig.

(296) När det gäller ogräsmedel för majs inom EES uppskattar parterna att de har en marknadsandel på [40–50]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [10–20]* %) med en försäljning på […]* euro, med nationella variationer från [30–40]* % i Österrike upp till [60–70]* % i Nederländerna. Konkurrenterna har lämnat uppgifter som i stort sett bekräftar parternas uppskattningar för EES. I följande tabell ges en detaljerad översikt över marknadsandelarna per land ([45]).

**Marknadsandelar för ogräsmedel för majs – 1998**

*(%)*

| | Novartis | AstraZeneca | Summa |
|---|---|---|---|
| Österrike | [30-40]* | | [30-40]* |
| Belgien | [20-30]* | [30-40]* | [50-60]* |
| Danmark | [40-50]* | | [40-50]* |
| Frankrike | [20-30]* | [20-30]* | [50-60]* |
| Tyskland | [30-40]* | [5-10]* | [40-50]* |
| Grekland | [30-40]* | [5-10]* | [30-40]* |
| Italien | [20-30]* | [10-20]* | [30-40]* |
| Nederländerna | [30-40]* | [30-40]* | [60-70]* |
| Portugal | [10-20]* | [20-30]* | [30-40]* |
| Spanien | [20-30]* | [10-20]* | [30-40]* |
| Förenade kungariket | [40-50]* | | [40-50]* |
| EES | [20-30]* | [10-20]* | [40-50]* |

([45]) Samtliga siffror i tabellerna har avrundats till närmaste heltal. Detta förklarar varför summan av siffrorna i den första och andra kolumnen inte alltid stämmer överens med summeringen i den tredje kolumnen. I de länder som inte nämns i tabellen (Finland, Irland, Sverige, Luxemburg, Norge, Island, Liechtenstein) är odlingen av majs obetydlig. I Österrike [5–10]* %, Grekland [0–5]* %, Italien [0–5]* % och Frankrike [0–50]* % har Novartis och AstraZeneca ytterligare försäljning via tredje parter. Även om dessa siffror är relativt låga ingår de i de ovanstående uppgifterna om marknadsandelarna.

(297) Inom EES som helhet finns Aventis på andra plats med en marknadsandel inom EES på omkring [10–20]* % (variationerna på nationell nivå sträcker sig från [0–5]* % i Belgien till [20–30]* % i Österrike). Övriga huvudaktörer är BASF med en marknadsandel på [5–10]* %, DuPont, Monsanto och American Cyanamid (vart och ett med något lägre siffror) samt Bayer och Dow med betydligt lägre marknadsandelar.

(298) För 1999 uppgick den totala försäljningen av ogräsmedel för majs inom EES till ungefär samma nivå som året före, […]* euro. Av den preliminära information som kommissionen har tillgång till framgår att parternas sammanlagda marknadsandel inom EES också har hållit sig på ungefär samma nivå, [40–50]* %. Novartis förlorade marknadsandelar (från [20–30]* % till [20–30]* %), men AstraZeneca vann marknadsandelar (från [10–20]* % till [10–20]* %).

(299) Såsom angavs i punkt 295 är Frankrike, Tyskland och Italien de tre viktigaste nationella marknaderna för ogräsmedel för majs. De står för nästan [70–80]* % av den totala försäljningen av ogräsmedel för majs inom EES. Dessa marknader är de bäst dokumenterade och kommer att beskrivas närmare. Förutom dessa tre nationella marknader kommer även en kort beskrivning att ges av de mindre nationella marknaderna där koncentrationen antas leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks.

*Den franska marknaden för ogräsmedel för majs*

(300) Parterna har uppskattat att den totala försäljningen av ogräsmedel för majs i Frankrike var värd omkring […]* euro år 1998. Enligt deras uppskattning uppgick den sammanlagda marknadsandelen till [50–60]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [20–30]* %). BASF hade [5–10]* % och Aventis [5–10]* %. Ingen information har lämnats om de övriga konkurrenterna. Enligt svaren från de konkurrenter som rådfrågades under kommissionens marknadsundersökning (BASF, Aventis, Bayer, DuPont, Dow och American Cyanamid) var den totala marknadens storlek för år 1998 troligen något högre en parternas egen uppskattning. Endast ett företag angav ett marknadsvärde som låg under parternas uppskattning. I enlighet med detta skulle Syngentas marknadsandel vara

något lägre än den angivna, [50–60]* %, ungefär [40–50]* %. Marknadsundersökningen har bekräftat de marknadsandelar som har angetts för BASF och Aventis och har identifierat marknadsandelar på [10–20]* % för Monsanto, [5–10]* % för DuPont, [5–10]* % för American Cyanamid, [0–5]* % för Dow och [0–5]* % för Bayer.

(301) Av den preliminära information som kommissionen har tillgång till framgår att parternas sammanlagda marknadsandel i Frankrike har ökat något under 1999, från [50–60]* % till [50–60]* %. Novartis förlorade marknadsandelar (från [20–30]* % till [20–30]* %), men AstraZeneca vann marknadsandelar (från [20–30]* % till [20–30]* %).

*Den tyska marknaden för ogräsmedel för majs*

(302) Parterna har uppskattat att den totala försäljningen av ogräsmedel för majs i Tyskland var värd omkring […]* euro år 1998. Enligt deras uppskattning uppgick den sammanlagda marknadsandelen till [40–50]* % (Novartis [30–40]* % och AstraZeneca [5–10]* %). BASF hade [10–20]* % och Aventis [10–20]* %. Ingen information har lämnats om de övriga konkurrenterna. Av kommissionens marknadsundersökning framgår att den totala marknadens storlek för år 1998 troligen var något högre än parternas egen uppskattning. I enlighet med detta skulle Syngentas marknadsandel vara något lägre än parternas uppskattning, omkring [40–50]* %. Den angivna marknadsandelen på [10–20]* % för BASF är korrekt men Aventis marknadsandel är lägre, omkring [5–10]* %. I marknadsundersökningen har ytterligare marknadsandelar identifierats på [5–10]* % för DuPont, [5–10]* % för Bayer, [5–10]* % för American Cyanamid, [0–5]* % för Dow och [0–5]* % för Monsanto.

(303) Av den preliminära information som kommissionen har tillgång till framgår att parternas sammanlagda marknadsandel för år 1999 har minskat något, till [40–50]* %. Novartis förlorade marknadsandelar (från [30–40]* % till [30–40]* %), men AstraZeneca vann marknadsandelar (från [5–10]* % till [10–20]* %).

*Den italienska marknaden för ogräsmedel för majs*

(304) Parterna uppskattar att den totala försäljningen för 1998 uppgick till omkring […]* euro för den italienska marknaden för ogräsmedel för majs. Enligt deras uppskattning hade Syngenta [30–40]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [10–20]* %) och Aventis [10–20]* %. Ingen information har lämnats om de övriga konkurrenterna. Enligt kommissionens marknadsundersökning var den totala marknadens storlek för år 1998 troligen något lägre än parternas egen uppskattning. I enlighet med detta skulle Syngentas marknadsandel vara något högre än parternas uppskattning, omkring [30–40]* %. Enligt marknadsundersökningen hade Aventis omkring [10–20]* %, DuPont [5–10]* %, American Cyanamid [5–10]* %, Dow [0–5]* % och Bayer [0–5]* %. BASF:s marknadsroll i Italien är mindre viktig.

(305) Av den preliminära information som kommissionen har tillgång till framgår att parternas sammanlagda marknadsandel för år 1999 har minskat något, till [30–40]* % till [20–30]* %. Novartis förlorade marknadsandelar (från [20–30]* % till [10–20]* %), liksom AstraZeneca (från [10–20]* % till [10–20]* %).

*De mindre marknaderna för ogräsmedel för majs*

(306) Parterna uppskattar att marknaden för ogräsmedel för majs för år 1998 i Nederländerna var värd […]* euro och att Syngenta skulle ha en marknadsandel på [60–70]* % (Novartis [30–40]* % och AstraZeneca [30–40]* %). BASF skulle ha en marknadsandel på [10–20]* % och Aventis [10–20]* %. Marknadsundersökningen har i stort sett bekräftat dessa siffror. Det verkar som om parternas sammanlagda marknadsandel för år 1999 var ungefär lika stor: [60–70]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [30–40]* %).

(307) Parterna uppskattar att marknaden för ogräsmedel för majs för år 1998 i Belgien var värd […]* euro och att Syngenta skulle ha en marknadsandel på [50–60]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [30–40]* %). BASF skulle ha en marknadsandel på [10–20]* % och Aventis [0–5]* %. Dessa uppskattningar har bekräftats i marknadsundersökningen. Övriga konkurrenter som identifierats i marknadsundersökningen är DuPont ([10–20]* %), American Cyanamid ([5–10]* %) och Monsanto ([5–10]* %). Det verkar som om den sammanlagda marknaden ökade under år 1999 till [50–60]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [30–40]* %).

(308) Novartis hade de största marknadsandelarna […]* i Österrike ([30–40]* %), Danmark ([40–50]* %) och Förenade kungariket ([40–50]* %). Mot bakgrund av att AstraZeneca nästan inte fanns representerad alls i dessa länder under det här året påverkas inte marknaderna av sammanslagningen. Även om marknadsandelen och överlappningen på den portugisiska marknaden är betydande ([40–50]* %, varav Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [10–20]* %) behöver inte kommissionen med hänsyn till denna uppgift ta något beslut om huruvida den anmälda transaktionen skulle leda till att en dominerande ställning skulle skapas. Detta beror på att alla konkurrensmässiga problem skulle elimineras till följd av de åtaganden som man har föreslagit för de nationella marknader för ogräsmedel för majs där sammanslagningen har befunnits leda till att en dominerande ställning skapas.

(309) Den nya enhetens höga marknadsandel, både på EES-nivå ([40–50]* %) och i Frankrike, Tyskland, Nederländerna och Belgien (där parternas ställningar överlappar varandra), liksom det faktum att den nya enheten kommer att var minst fyra gånger större än dess närmaste konkurrent inom EES, visar tydligt att koncentrationen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på marknaderna för ogräsmedel för majs i länderna i fråga.

(310) Denna slutsats bekräftas av marknadsundersökningen bland kunder, konkurrenter, konsulter och jordbrukarorganisationer. Ett stort antal av de tillfrågade har uttryckt oro över den nya enhetens framtida marknadsställning när det gäller ogräsmedel för majs. I alla kommentarer påpekas att parternas redan starka ställning i fråga om marknadsandelar kommer att stärkas av att parternas produkter är starkt och allmänt förekommande inom alla segment på marknaden för ogräsmedel för majs: ogräsmedel för behandling före respektive efter uppkomst, bekämpning av gräsogräs och örtogräs.

(311) Såsom anges i avsnittet som behandlar definitionen av de relevanta produktmarknaderna är örtogräsmedel inga realistiska ersättningsprodukter för gräsogräsmedel eller tvärtom. Det är endast via de bredverkande produkterna som det finns ett konkurrensmässigt samband mellan de två ytterligheterna på marknaden. De viktigaste konkurrensmässiga begränsningarna uppträder inom respektive segment för gräsogräsmedel respektive örtogräsmedel. Vid valet av appliceringstidpunkt – före eller efter uppkomst – visar det sig också att förhållandet mellan de två tillgängliga produkterna – ogräsmedel för behandling före respektive efter uppkomst – inte enbart utgörs av att de kan ersätta varandra utan även av att de kompletterar varandra. Även när det gäller tidpunkten uppträder de viktigaste konkurrensmässiga begränsningarna inom respektive segment: bekämpning före respektive efter uppkomst.

(312) För att kunna utföra en korrekt analys av sammanslagningens inverkan på konkurrensen är det nödvändigt att även ta hänsyn till vilken styrka som varje part kommer att ha inom respektive segment. Vidare är det, mot bakgrund av den delvis komplementära naturen för segmentet i fråga – både ur ett bekämpningsperspektiv (gräsogräs/örtogräs) och ett tidsperspektiv (före/efter) – nödvändigt att ta hänsyn till i vilken utsträckning parterna har en stark ställning inom alla dessa segment.

*De fyra segmenten för ogräsbekämpning i majsodlingar*

(313) Syngenta kommer att ha ett ”perfekt” sortiment av produkter för all bekämpning av gräsogräs och örtogräs och kan erbjuda lösningar för behandling både före och efter uppkomst. Detta framgår särskilt vid en jämförelse av Syngentas sortiment av verksamma ämnen som innehåller majoriteten av alla viktiga verksamma ämnen som finns tillgängliga på marknaden eller kommer att finnas tillgängliga i stor utsträckning inom den närmaste framtiden (acetoklor, S-metolaklor, isoxaflutol, mesotrion). En sådan jämförelse finns i tabellen nedan. Den är sammanställd utifrån parternas och de tillfrågades uppgifter. Den omfattar särskilt alla de verksamma ämnen som parterna har uppgett att de är ledande för när det gäller att bekämpa åtminstone en av de trettio viktigaste arterna av gräsogräs och örtogräs som man hittar i Europa ([46]), ([47]).

([46]) Enligt parterna är *Elymus repens* (kvickrot), *Cynodon dactylon* (bermudagräs) och *Sorghum halepense* (ogräsdurra) de viktigaste fleråriga gräsen. De viktigaste ettåriga gräsogräsen är *Avena fatua* (flyghavre), *Alopecurus myosuroides* (renkavle), *Apera spica-venti* (åkerösa), *Lolium multiflorum* (italienskt rajgräs), *Echinochloa crus galli* (hönshirs), *Digitaria sanguinalis* (blodhirs), *Setaria* spp. (kavelhirs), *Panicum* spp. (hirs) och *Poa* spp. (gröen). De viktigaste fleråriga örtogräsen är *Convolvulus arvensis* (åkervinda), *Cirsium arvense* (åkertistel) och *Rumex obtusifolius* (tomtskräppa). De viktigaste ettåriga örtogräsen är *Amaranthus retroflexus* (svinamarant), *Chenopodium album* (svinmålla), *Mercurialis annua* (grenbingel), *Galium aparine* (snärjmåra), *Geranium* spp. (geranium), *Lamium pupureum* (rödplister), *Matricaria* spp. (baldersbrå), *Papaver rhoeas* (kornvallmo), *Polygonum* spp. (pilörter), *Capsella bursa pastoris* (lomme), *Sinapis arvensis* (åkersenap), *Solanum nigrum* (nattskatta), *Stellaria media* (våtarv), *Veronica* spp. (veronikor) och *Viola arvensis* (åkerviol).

([47]) I sitt svar på meddelandet om invändningar vidhöll parterna att isoxaflutol (Aventis) är ett bredverkande ogräsmedel. Aventis själv anser att det är ett örtogräsmedel (vilket också konkurrenterna som diskuterar isoxaflutol gör). Parterna anser att terbutylazin (generiskt) är ett örtogräsmedel. Det klassificeras som ett bredverkande ogräsmedel av vissa konkurrenter och i handboken Pesticide Manual of the British Crop Protection Council. Parterna anser att rimsulfuron (DuPont) är ett bredverkande ogräsmedel. DuPont hävdar att det är ett gräsogräsmedel. I sitt svar på meddelandet om invändningar presenterar parterna vidare nikosulfuron som ett bredverkande ogräsmedel. AstraZeneca klassificerar det dock som ett gräsogräsmedel i sitt svar på kommissionen fråga 2ph2, q49 och i sina interna dokument (t.ex. i ABR Product Briefings). Denna uppfattning bekräftas i handboken ”Pesticides Manual” och ”Farm Chemicals Handbook” för år 2000. Parterna vidhåller även att vissa av konkurrenternas mer verksamma ämnen skulle ingå eftersom de kommer att lanseras under de kommande åren. Kommissionen anser att dessa ämnen inte skall ingå eftersom deras lanseringsdatum inte förväntas inom de närmaste två–tre åren eller för att de inte kan anses vara tillräckligt viktiga (mot bakgrund av företagens marknadsförväntningar för dessa ämnen).

**Viktiga verksamma ämnen inom EES**

| | Gräsogräsmedel | Bredverkande ogräsmedel | Örtogräsmedel |
|---|---|---|---|
| FÖRE (eller tidig efter) | Novartis:<br>metolaklor (g)<br>S-metolaklor<br><br>AstraZeneca:<br>acetoklor<br><br>Monsanto:<br>acetoklor<br>alaklor (g)<br><br>BASF:<br>dimetenamid<br><br>Bayer:<br>flufenacet | Novartis:<br>atrazin (g)<br>terbutylazin (g) | Novartis:<br>terbutryn (g)<br><br>AstraZeneca:<br>mesotrion<br><br>American Cyanamid:<br>pendimetalin<br><br>Dow:<br>metosulam<br><br>Aventis:<br>isoxaflutol<br>aklonifen |
| EFTER | AstraZeneca:<br>nikosulfuron (ISK)<br><br>DuPont:<br>tifensulfuron<br><br>(Aventis:)<br>nikosulfuron (ISK)<br><br>(BASF:)<br>nikosulfuron (ISK) | Novartis:<br>atrazin (g)<br>terbutylazin (g) | Novartis:<br>dikamba (g)<br>pyridat<br>prosulfuron<br>primisulfuron<br><br>AstraZeneca:<br>sulkotrion<br>mesotrion<br><br>BASF:<br>2-4D (g)<br>bentazon<br><br>DuPont:<br>tifensulfuron<br><br>Aventis:<br>bromoxinil (g)<br><br>Dow:<br>klopyralid<br>fluroxipyr<br>metosulam |

g → verksamt ämne som även tillverkas av generikatillverkare. Det bör noteras att även om ett ämne tillverkas av generikatillverkare är det inte säkert att dessa tillverkare även kan sälja formulerade produkter.

ISK → nikosulfuron tillhör ISK. AstraZeneca är huvuddistributör för ISK inom EU. Det har distributionsrättigheterna för Frankrike (med Aventis), Italien (ensamrätt), Förenade kungariket (ensamrätt), Spanien (med Aventis), Grekland (ensamrätt) och Portugal (ensamrätt). […]*.

(314) Parterna och deras konkurrenter har, när det gäller styrkan för de enskilda verksamma ämnena som AstraZenecas och Novartis produkter är baserade på, ombetts ange vilka ämnen som är mest verksamma mot de viktigaste ogräsen i de europeiska majsodlingarna ([48]). Av denna undersökning (som ingår i meddelandet om invändningar) framgår att de viktigaste ogräsmedlen för majs är baserade på, eller kommer att baseras på, följande verksamma ämnen: för ogräsmedel för behandling före uppkomst: acetoklor (AstraZeneca/Monsanto), S-metolaklor (Novartis), mesotrion (AstraZeneca), isoxaflutol (Aventis) och för ogräsmedel för behandling efter uppkomst: sulkotrion (AstraZeneca), mesotrion (AstraZeneca), nikosulfuron (ISK/AstraZeneca/Aventis/BASF) och dikamba (Novartis/generika). Av analysen av Syngentas ogräsmedelsportfölj framgår att portföljen är unik både när det gäller användningen och omfattningen av de ledande verksamma ämnena för effektiv bekämpning av ogräs för majs. Vidare kommer deras portfölj att innehålla minst fyra andra viktiga verksamma ämnen, nämligen pyridat, prosulfuron, atrazin och terbutylazin.

([48]) Parterna (Novartis) och deras konkurrenter har, på grundval av de tidigare nämnda 30 viktiga ogräsen, ytterligare klassificerat ogräsen som en funktion av deras ekonomiska betydelse.

*Parternas nuvarande marknadsandelar inom respektive segment*

(315) I tabellerna i skälen 316, 317 och 318 anges i vilken omfattning som parternas nuvarande produkters verkan på viktiga ogräs omvandlas till marknadsandelar inom segmenten bekämpning av gräsogräs och örtogräs, behandling före respektive efter uppkomst. Marknadsandelarna gäller år 1999 och har erhållits för bekämpning av gräsogräs genom att lägga samman försäljningen av gräsogräsmedel och bredverkande ogräsmedel och för bekämpning av örtogräs genom att lägga samman försäljningen av bredverkande ogräsmedel och örtogräsmedel ([49]).

(316) Inom EES kommer den nya enheten att ha följande ställningen inom de olika segmenten:

| EES | Bekämpning av gräsogräs | Bekämpning av örtogräs | |
|---|---|---|---|
| Före uppkomst | [30–40]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [0–5]* % av […]* euro) | [30–40]* % (Novartis [30–40]* %, AstraZeneca [0–5]* % av […]* euro) | ► [20–30]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [0–5]* % av […]* euro) |
| Efter uppkomst | [40–50]* % (Novartis [10–20]* %, AstraZeneca [20–30]* % av […]* euro) | [50–60]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [30–40]* % av […]* euro) | ► [50–60]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [30–40]* % av […]* euro) |
| | ▼ [30–40]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [5–10]* % av […]* euro) | ▼ [40–50]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [20–30]* % av […]* euro) | Totalt: [40–50]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [10–20]* % av […]* euro) |

(317) Den nya enheten kommer att uppnå följande ställningar på den största nationella marknaden, Frankrike:

| FRANKRIKE | Bekämpning av gräsogräs | Bekämpning av örtogräs | |
|---|---|---|---|
| Före uppkomst | [20–30]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [0–5]* % av […]* euro) | [20–30]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [0–5]* % av […]* euro) | ► [20–30]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [0–5]* % av […]* euro) |
| Efter uppkomst | [90–100]* % (Novartis [10–20]* %, AstraZeneca [5–10]* % av […]* euro) | [70–80]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [50–60]* % av […]* euro) | ► [70–80]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [50–60]* % av […]* euro) |
| | ▼ [30–40]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [10–20]* % av […]* euro) | ▼ [60–70]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [30–40]* % av […]* euro) | Totalt för majs: [50–60]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [20–30]* % av […]* euro) |

([49]) Siffrorna kommer från Novartis och baseras på dess datakälla, Impact. På grund av att vissa produkter räknas två gånger (särskilt bredverkande produkter men även produkter som både kan användas före och efter uppkomst) stämmer inte siffrorna överens.

(318) Den nya enheten kommer att ha följande ställningar på den näststörsta nationella marknaden, Tyskland, inom de olika segmenten:

| TYSKLAND | Bekämpning av gräsogräs | Bekämpning av örtogräs | |
|---|---|---|---|
| Före uppkomst | [50–60]* % (Novartis [50–60]* %, AstraZeneca 0 % av […]* euro) | [50–60]* % (Novartis [50–60]* %, AstraZeneca [0–5]* % av […]* euro) | ► [60–70]* % (Novartis [60–70]* %, AstraZeneca 0 % […]* euro) |
| Efter uppkomst | [30–40]* % (Novartis [30–40]* %, AstraZeneca 0 % av […]* euro) | [40–50]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [10–20]* % av […]* euro) | ► [40–50]* % (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [10–20]* % av […]* euro) |
| | ▼ [40–50]* % (Novartis [40–50]* %, AstraZeneca 0 % av […]* euro) | ▼ [40–50]* % (Novartis [30–40]* %, AstraZeneca [10–20]* % av […]* euro) | Totalt för majs: [40–50]* % (Novartis [30–40]* %, AstraZeneca [10–20]* % av […]* euro) |

(319) Av tabellerna ovan framgår att parternas sammanlagda ställning inte enbart är stark på den totala marknaden för ogräsmedel för majs utan att den faktiskt är mycket stark inom alla de fyra segmenten: ogräsmedel för behandling av gräsogräs före uppkomst, ogräsmedel för behandling av gräsogräs efter uppkomst, ogräsmedel för behandling av örtogräs före uppkomst, ogräsmedel för behandling av örtogräs efter uppkomst. I vissa länder är parternas ställning inom ett eller flera av dessa segment enormt stark. I Frankrike till exempel står antingen AstraZeneca (med nikosulfuron) eller Novartis (med atrazin) för [90–100]* % av försäljningen av ogräsmedel för behandling av gräsogräs efter uppkomst. Vid applicering efter uppkomst som helhet har parterna fortfarande [70–80]* %. I Tyskland har Novartis en särskilt stark ställning inom segmentet behandling före uppkomst (med sina bredverkande produkter baserade på metolaklor, terbutylazin och pyridat). AstraZeneca finns inte i Tyskland, åtminstone inte ännu. I Nederländerna (ej angivet i form av en tabell) kommer parterna att ha [50–60]* % inom segmentet bekämpning av gräsogräs och [60–70]* % inom segmentet för örtogräs. I Belgien kommer parterna att ha [60–70]* % inom bekämpning av örtogräs efter uppkomst, i Österrike [40–50]* % inom bekämpning av gräsogräs före uppkomst.

(320) Förutom de nuvarande starka marknadsställningarna som parterna har kommer de också att ha tre viktiga nya, eller nyligen lanserade, produkter som sannolikt kommer att förstärka parternas ställningar ytterligare: acetoklor, S-metolaklor och mesotrion.

*Parternas nya produkter inom bekämpning av gräsogräs före uppkomst*

(321) I den nya enhetens portfölj med ogräsmedel för majs finns två viktiga ämnen för bekämpning av gräsogräs före uppkomst för majs som nyligen har lanserats eller kommer att lanseras inom den närmaste framtiden: acetoklor och S-metolaklor.

Acetoklor

(322) Registreringen av det verksamma ämnet acetoklor i Europa delas mellan AstraZeneca och Monsanto. För närvarande marknadsförs acetoklorbaserade produkter endast i Spanien (sedan 1995) och Frankrike (sedan 1999). Övriga marknader kommer att följa efter, särskilt Tyskland och Italien år […]*. Marknadsundersökningen har visat att acetoklor har potential att bli en viktig produkt i Europa, precis så som den har blivit en viktig produkt i USA. På den amerikanska marknaden för ogräsmedel för majs har den erövrat en marknadsandel på [10–20]* %, huvudsakligen genom att ersätta Monsantos tidigare ledande produkt, alaklor ([50]). Det förväntas att denna ersättning av alaklor med

([50]) Acetoklor och alaklor hör till samma ämnesgrupp, acetaniliderna (som även metolaklor, flufenacet och demetenamid tillhör). Acetoklor är allmänhet effektivare när det gäller att bekämpa ogräs än alaklor. Acetoklor rapporteras också vara en bättre lösning för jordbrukaren än dimetenamid och flufenacet. Acetoklor och metolaklor anses båda vara de bästa i sin grupp.

acetoklor också kommer att ske i Europa. Alaklor är för närvarande registrerat för användning för majs i Frankrike, Italien, Portugal och Spanien. I Frankrike, som är den största majsmarknaden, är försäljningen av alaklor värd omkring […]* euro, vilket ger en marknadsandel på [10–20]* % för majs. I Italien, som är den tredje största majsmarknaden, är försäljningen av alaklor värd omkring […]* euro eller en marknadsandel på [10–20]* %. Andelen acetoklor förväntas därför att öka betydligt i gemenskapen ([51]).

(323) Att registreringen i Europa av det verksamma ämnet acetoklor delas av AstraZeneca och Monsanto beror på följande. Även om acetoklors potential uppmärksammandes redan i mitten av 1980-talet fördröjdes kommersialiseringen i många år på grund av tekniska problem som hörde samman med så kallade safeners. Safeners är kemikalier som ingår i vissa ogräsmedelformuleringar och som minskar ogräsmedlets verkan på grödan och som minskar risken för att grödan skadas. I detta avseende är safeners medlet som gör det möjligt att lansera ogräsmedel på marknaden som annars inte skulle ha förts ut på marknaden på grund av deras potential för fytotoxiska effekter på grödan. Safeners är svåra att upptäcka, tar många år att utveckla och omfattar betydande kostnader för fältförsök och lagenliga studier ([52]).

(324) På grund av patentproblem och den avsevärda kostnaden och komplexiteten när det gäller att ta fram de uppgiftspaket som krävs för att få godkännande för både acetoklor och den tillhörande safenern, ingick Monsanto och Zeneca ett avtal för registreringen av acetoklorbaserade produkter. Genom detta partnerskap har man kunnat registrera acetoklorprodukter i Spanien (en för AstraZeneca med safenern diklormid och en för Monsanto med dess safener MON 4660) och i Frankrike. I det senare landet gäller dock registreringen endast produkten som innehåller AstraZenecas safener diklormid. Enligt Monsanto är det osannolikt att företaget kommer att ha en egen safener färdig för registrering i Frankrike och andra länder till [Monsantos affärshemlighet]*. Denna situation leder till att AstraZeneca på det hela taget har full kontroll när det gäller acetoklor i Europa ([53]).

([51]) Som ett ytterligare exempel kan även nämnas att acetoklor uppnådde en marknadsandel på [10–20]* % under det första lanseringsåret i Ungern, och till och med [20–30]* % i Tjeckien.

([52]) Registreringspaketen för safeners omfattar även uppgiftsskydd. Enligt AstraZeneca (AstraZeneca svar på 4ph2, q15) påverkar detta särskilt safeners för acetoklor eftersom försök i stor skala är för dyra för att återupprepa och utgör därmed ett hinder för inträde på marknaden.

([53]) [Monsantos affärshemlighet]*.

S-metolaklor

(325) S-metolaklor är nära besläktat med metolaklor. Metolaklor upptäcktes och patenterades som ett ogräsmedel i början av 1970-talet. När produkten togs i bruk på fälten visade den sig vara utmärkt för att bekämpa gräsogräs och uppvisade i kombination med en safener god tolerans hos de viktigaste grödorna, däribland majs. Försäljningen började år 1976 och den godkändes för registrering i över 90 länder och för mer än 70 grödor. Redan från början var det känt att den bestod av en molekyl med en verksam del (S-isomeren) och en relativt overksam del (R-isomeren) i proportionerna 50:50. Inte förrän i slutet på 1980-talet blev det, med nya syntestekniker, möjligt att genom selektiv tillverkning endast tillverka den aktiva isomeren (denna teknik är patenterad av Novartis). Eftersom det nya verksamma ämnet är baserat på S-isomeren av metolaklor kallas den för S-metolaklor. S-metolaklor ger identiska prestanda med [60–70]* % av den ursprungliga använda mängden metolaklor. Eftersom den kan användas i lägre doseringar är S-metolaklor miljövänligare än metolaklor (i Förenta staterna är det ett så kallat bekämpningsmedel med reducerad risk (Reduced Risk pesticide)). De första registreringarna för den nya molekylen beviljades år 1997 i Förenta staterna och övergångsprocessen från metolaklor till S-metolaklor kommer att vara slutförd i Europa år 2003.

(326) Det kanske viktigaste skälet till att lansera S-metolaklor är att det gör det möjligt att avregistrera metolaklor, vilket kommer att motverka konkurrens från generika inom detta område. Samtidigt som avregistreringen i sig inte är tillräcklig för att skydda marknadssegmentet för metolaklor från inträde av generika, eftersom tredje parter fortfarande kan registrera metolaklor på nytt, kommer det enligt ett dokument från Novartis om strategin för metolaklor när patenttiden har upphört, […]*. I samma dokument om strategin efter patenttiden har upphört krävs därför följande huvudåtgärder: […]* ([54]).

(327) S-metolaklors roll när det gäller att ersätta metolaklor förklaras ytterligare i andra interna dokument från Novartis, där det sägs att […]*. I detta sammanhang nämns följande affärsmöjlighet: […]*.

(328) I Europa kommer patentet för S-metolaklor att gå ut år 2002 men uppgiftsskyddet kommer att fortsätta hålla generikatillverkarna utanför, precis som många blandningspatent. Det förväntas att S-metolaklor, räknat i värde, helt kommer att kunna ta över metolaklors ställning och därmed bevara Novartis starka ställning inom detta område: […]* ([55]). Det är sannolikt att […]* ([56]).

([54]) […]*

([55]) […]*

([56]) […]*

(329) Acetoklor och S-metolaklor kommer att konkurrera med varandra inom segmentet för gräsogräsmedel för behandling före uppkomst. Acetoklor och metolaklor är de starkaste ogräsmedlen i ämnesgruppen acetanilider (som även alaklor, dimetenamid och flufenacet tillhör). Erfarenheten i Förenta staterna pekar också på att konkurrensen för bekämpning av gräsogräs före uppkomst i huvudsak står mellan acetoklor och metolaklor. Det kan noteras att i Novartis interna dokument nämndes (den framtida) konkurrensen från […]* som ett av skälen till att använda S-metolaklor i stället för metolaklor ([57]). Även i AstraZenecas interna dokument nämns att metolaklor utgör […]* ([58]). Kombinationen av de två ledande gräsogräsmedlen för behandling före uppkomst för majs skulle leda till en oöverstiglig styrka inom segmentet.

*Parternas nya produkt för bekämpning av örtogräs*

(330) Den viktigaste utvecklingen för den nya enhetens ogräsmedelportfölj för majs när det gäller bekämpning av örtogräs är lanseringen av AstraZenecas mesotrion.

Mesotrion

(331) Inom den närmaste framtiden kommer AstraZeneca att föra ut produkter baserade på det nya verksamma ämnet mesotrion på marknaden. Registreringen inom EES förväntas ske år […]* och en heltäckande lansering förväntas ske år […]*. Mesotrion är en produkt med en unik teknisk profil som erbjuder en enastående bekämpning av örtogräs. Enligt interna dokument har den […]* ([59]). Den liknar ingen annan produkt eftersom den är ett ogräsmedel för behandling både före och efter uppkomst men den kommer huvudsakligen att positioneras som […]* ([60]). I Förenta staterna är det ett så kallat bekämpningsmedel med reducerad risk (Reduced Risk pesticide). Novartis har höga förväntningar på produkten. Enligt de interna dokumenten skulle mesotrion kunna bli mer konkurrenskraftigt än […]* ([61]).

(332) Mesotrion anses på egen hand kunna uppnå en marknadsandel på [5–10]* % av den globala marknaden för ogräsmedel för majs till år […]*, omfattande [10–20]* % av behandlingarna efter uppkomst och [0–5]* % före uppkomst ([62]). I Europa, är mesotrion avsett att […]* ([63]). Såsom framgår av en analys av de tekniska prestanda och som betonas av en konkurrent är mesotrion och sulkotrion mycket lika varandra förutom när det gäller appliceringstidpunkten. Mesotrion kan även användas före uppkomst, sulkotrion endast efter uppkomst. […]* av sulkotrion […]* är i sig en indikation på den senare produktens styrka, mot bakgrund av att sulkotrion för närvarande är AstraZenecas bäst säljande ogräsmedel för majs (står för [50–60]* % av försäljningen) och att detta verksamma ämne faktiskt är patenterat […]* ([64]). Med andra ord, när sulkotrion inte längre är patentskyddat kommer det nya ämnet mesotrion att ha tagit över sulkotrions marknadsställning så att det senare ämnet kan avregistreras vilket gör det mycket svårare för generikatillverkare att träda in på marknaden med sulkotrion. Denna strategi liknar i många avseenden […]*.

(333) […]*. Av detta skäl, enligt interna dokument, kommer mesotrion även att positioneras i lovande blandningar med […]* ([65]). Detta leder till att den totala acetoklorförsäljningen kommer att […]* ([66]). Slutligen uppvisar tillverkningen av mesotrion en förbättrad kostnadsstruktur jämfört med sulkotrion vilket ger produkten en ytterligare konkurrensfördel.

*Parternas argument*

(334) Parterna hävdar att Novartis och AstraZenecas sammanlagda marknadsandelar sannolikt minskar av en rad olika skäl.

(335) För det första innehåller Novartis och AstraZenecas produktportföljer en rad äldre produkter som behöver omregistreras inom den närmaste framtiden. Utan en sådan omregistrering kan produkterna inte längre säljas inom gemenskapen. Eftersom normerna för överensstämmelse med omregistreringskraven har blivit strängare, både på nationell och på europeisk nivå, kan förlängningen av exempelvis Novartis atrazinbaserade produkter i Frankrike vara i fara liksom metolaklor i Nederländerna.

(336) Atrazin har i själva verket avregistrerats i Tyskland, Italien och Nederländerna på grund av dess tämligen ogynnsamma miljöegenskaper. Samtidigt som det finns en risk för att atrazin avregistreras i Frankrike vid en viss tidpunkt är det inte givet att detta sker inom den närmaste framtiden. De franska myndigheterna har hit-

([57]) […]*
([58]) […]*
([59]) […]*
([60]) […]*
([61]) […]*
([62]) […]*
([63]) […]*
([64]) […]*
([65]) […]*
([66]) […]*

tills inte tillkännagett några åtgärder i den riktningen. Det bör noteras att de instruktioner som Novartis gav sitt nationella bolag i Frankrike inte antyder att det skulle finnas några problem med atrazin, snarare tvärtom. I själva verket […]*.

(337) Vidare bör inverkan av en avregistrering av atrazin i Frankrike på parternas marknadsställning inte överskattas. En betydande del av försäljningen av atrazin, som egentligen är ett bredverkande ogräsmedel som kan användas för behandling både före och efter uppkomst, kan förväntas överföras i riktning mot en eller flera mer specifika produkter inom de fyra segmenten för produktområdet (före/efter uppkomst, gräsogräs/örtogräs) och särskilt till kombinationer av dessa. Såsom anges i avsnittet om majsodling och ogräsbekämpning tenderar odlarna i de länder där atrazin är förbjudet i allmänhet att använda mer produkter för behandling efter uppkomst för att bekämpa örtogräs. Detta har gjort det möjligt för AstraZeneca att öka sin marknadsandel genom att marknadsföra sulkotrion och nikosulfron för användning i tankblandningar för behandling efter uppkomst. Även i Frankrike har atrazins mindre gynnsamma miljöegenskaper, enligt en konkurrent, redan gjort det möjligt för AstraZeneca att öka sin marknadsandel på detta sätt. Vidare är det lämpligt att påpeka att den nya lovande produkten mesotrion mot örtogräs, enligt AstraZenecas interna dokument, bland annat kommer att positioneras i blandningar med […]* ([67]). Det är därför troligt att den särskilda kombinationsprodukten mesotrion-[…]* för behandling före uppkomst kommer att i betydande omfattning kunna ge en ytterligare kompensation för eventuellt minskad atrazinförsäljning på grund av avregistreringen (om detta sker). Detta är desto mer troligt mot bakgrund av att nuvarande tillverkarna som tillverkar generiskt atrazin (se nedan) till skillnad från Syngenta inte har något klart alternativ till atrazin, varken för behandling före eller efter uppkomst.

(338) När det gäller produktblandningar av atrazin med övriga verksamma ämnen skulle avregistreringen av atrazin vara mindre viktig mot bakgrund att det finns en godtagbar ersättning i form av terbutylazin. Även om terbutylazin i sig är en relativt gammal förening vars patenttid har gått ut, lanserades det inte på majsmarknaden förrän i början av 1990-talet just därför att atrazin förbjöds i Tyskland och Italien. Terbutylazin har ett liknande verkningsområde som atrazin men har en svagare verkan. Sannolikheten är mindre att det förbjuds för användning i ogräsmedel för majs särskilt eftersom det används i blandningar. (Genom att blanda verksamma ämnen får tillverkarna i allmänhet det lättare att styra den verkliga doseringen som jordbrukarna använder. Av detta skäl har Novartis också beslutat sig för att endast sälja terbutylazin i blandningar och inte i ren form.)

(339) När det gäller metolaklor i Nederländerna har Novartis för avsikt att […]*. Såsom har diskuterats ovan i avsnittet om S-metolaklor är det Novartis strategi att […]*. S-metolaklor är å andra sidan nära besläktat med metolaklor men kan användas i mycket mindre mängder så att det därmed är mer miljövänligt. Inga registreringsproblem förväntas för S-metolaklor.

(340) För det andra hävdar parterna att det finns många generikatillverkare som tillverkar vissa av parternas verksamma ämnen vars patenttid har gått ut, särskilt atrazin, terbutylazin, acetoklor och dikamba och att det är troligt att det uppstår konkurrens från generiskt metolaklor eftersom patenttiden snart går ut.

(341) De generiska produkternas inverkan på parternas portfölj med ogräsmedel för majs är i huvudsak begränsad till två verksamma ämnen, atrazin och terbutylazin. Det Israel-baserade Makhteshim och det danska Cheminova är båda välkända generikatillverkare. Enligt vissa konkurrenter är den verkliga inverkan från dessa generiska produkter relativt låg. Atrazin används huvudsakligen i Frankrike. I många andra länder är det antingen förbjudet eller dess användning begränsad. När det gäller situationen i Frankrike kan man hänvisa till Novartis instruktioner till sitt nationella bolag i Frankrike som nämns ovan: […]*. Dessa instruktioner antyder inte att ett inträde med generika är någon störande faktor enligt Novartis. Eftersom terbutylazin huvudsakligen används i kombinationsprodukter anses inverkan av generiskt terbutylazin i ren form vara låg. Novartis säljer endast terbutylazin i färdigblandade produktformuleringar, det vill säga i kombination med andra verksamma ämnen.

(342) Att generikatillverkare tillverkar (eller kan tillverka) ett verksamt ämne innebär därutöver inte att de kan sälja sin produkt inom EES. Detta är särskilt tydligt för atrazin som inte längre är registrerat i Tyskland, Italien och Nederländerna. Vidare kan det rättsliga skyddet för registreringsuppgifterna, utöver patentskyddet, också hindra konkurrensen. Registreringssystemet (för verksamma ämnen) inom EU eller nationella registreringssys-

([67]) […]*

tem (för produkten) beviljar normalt uppgiftsskydd i 5–10 år från tidpunkten för registreringen. I Tyskland åtnjuter uppgiftspaketet för registreringen av terbutylazin, även om dess patenttid har gått ut, fortfarande ett sådant rättsligt skydd som får till följd att konkurrens från generika saknas när det gäller terbutylazin.

(343) Ett annat exempel är acetoklor som förväntas bli ett av de ledande ogräsbekämpningsmedlen i Europa (enligt diskussionen ovan). Hittills har endast ett partnerskap mellan AstraZeneca och Monsanto lyckats få en registrering för ett ogräsmedel för majs som innehåller acetoklor i Spanien (1993, för två produkter) och i Frankrike (1999, för en produkt som innehåller safenern ([68]) diklormid, som registrerats enbart av AstraZeneca). Även om acetoklor inte längre är patentskyddat beviljar registreringssystemet för verksamma ämnen i EU uppgiftsskydd i tio år. Registreringspaketen för safeners omfattar även uppgiftsskydd.[…]* ([69]). Detta har hittills lett till att inga av generikatillverkarna som tillverkar acetoklor har kunnat registrera sina produkter inom EES. Det har inte heller någon av de övriga FoU-baserade konkurrenterna. Därför finns det ingen konkurrens från generika överhuvudtaget när det gäller acetoklor inom EES, vilket parterna medger. Kort sagt, att patenttiden har gått ut för en produkt och att det finns generikatillverkare för det verksamma ämnet innebär inte att dessa produkter kan säljas inom Europa.

(344) För dikamba gäller fortfarande uppgiftsskyddet i de flesta viktiga majsproducerande länderna. I exempelvis Frankrike är registreringsuppgifterna skyddade till år 2006, i Tyskland till år 2009. Mot bakgrund av att registreringsförfarandena för generiskt dikamba är särskilt krävande i Frankrike och Tyskland ([70]) (de två största marknaderna) är det osannolikt att generikatillverkare träder in på marknaden. Italien utgör ett undantag när det gäller uppgiftsskyddet. I detta land salufördes de första produkterna av förmodat generiskt ursprung år 1999. Det finns dock flera strategier för att begränsa inverkan av dikamba, som inte längre är patentskyddat. […]*. Mot bakgrund av att Novartis i ökande grad kommer att använda dikamba i blandade produkter, skulle det även kunna vara effektivt att på en gång avregistrera dikamba i ren form för att hindra konkurrensen från generiskt dikamba. Registreringsförfarandena för generiskt dikamba är särskilt krävande i Frankrike, Tyskland (de två största marknaderna) och Österrike. Man har tänkt sig […]* ([71]).

(345) För det tredje hävdar parterna att de inte har ensamrätt när det gäller en rad av deras huvudprodukter. Såsom redan har nämnts delas registreringen av det verksamma ämnet acetoklor i Europa mellan AstraZeneca och Monsanto. Vidare får Novartis dikamba från BASF som, enligt parterna, har för avsikt att lansera en egen dikambabaserad produkt i Europa. Även om det senare påståendet är korrekt är det osannolikt att produkten påtagligt kommer att ändra Syngentas ställning inom segmentet för örtogräsmedel för behandling efter uppkomst ([72]). Vidare, såsom förklarades ovan, har den sammanslagna enheten även produktersättningsstrategier för dikamba och enheten kommer att ha produkter som uppfattas som överlägsna inom detta segment (sulkotrion, […]*). När det gäller acetoklor framgår AstraZenecas styrka jämfört med Monsantos av marknadsundersökningen ([73]) (se ovan).

(346) För det fjärde hävdar parterna att flera konkurrenter kommer att lansera nya produkter inom den närmaste framtiden medan endast AstraZeneca, inte Novartis, kommer att komma med nya produkter. Dessa senare påståenden tillbakavisas. För det första tas ingen hänsyn till att vissa starka produkter som under de senaste åren endast har lanserats i vissa av EES-länderna nu successivt lanseras i de övriga länderna (acetoklor och S-metolaklor). För det andra är det endast en av AstraZenecas nya produkter, mesotrion, som kommer att vara en absolut huvudprodukt på marknaden för ogräsmedel för majs i framtiden.

(347) Parterna hävdar att konkurrenterna har upptäckt, nyligen lanserat eller kommer att lansera följande ogräsmedel för majs inom den närmaste framtiden: isoxaflutol (Aventis, 1998), isoxachlortole (Aventis, 2003) och foramsulfuron (Aventis, 2003), flufenacet (Bayer, 1999), amicarbazone (Bayer, 2002), imazamox (American Cyanamid, 2000), cykloxidim (BASF, 2001), diflufenzopyr (BASF, 2002/2003) och tritosulfuron (BASF, 2003).

(348) Med eventuellt undantag av isoxaflutol är prognoserna för dessa produkter inte sådana att man kan dra slutsatsen att de företag som tillverkar dem kommer att kunna utmana Syngentas marknadsställning ([74]). Detta gäller

([68]) Safeners är kemikalier som används i kombination med ämnen med ogräsbekämpande verkan och som tar ned fytotoxiciteten till nivåer som är godtagbara inom det moderna jordbruket. Inte för alla ämnen med ogräsbekämpande verkan krävs användning av en safener men för acetoklor och metolaklor krävs detta.

([69]) […]*

([70]) Novartis svar på 4ph2, q67. Novartis västeuropeiska strategi för dikamba efter patenttiden har gått ut.

([71]) […]*.

([72]) [BASF:s affärshemlighet]*.

([73]) [Monsantos affärshemlighet]*.

([74]) [Aventis affärshemlighet]*, [Bayers affärshemlighet]*, [BASF:s affärshemlighet]*, [Dows affärshemlighet]*

för övrigt även prognoserna för konkurrenternas etablerade produkter ([75]). Båda slutsatserna kan dras efter noggrann jämförelse av vinstberäkningarna för var och en av produkterna i fråga (som konkurrenterna har lämnat) med de befintliga försäljningsnivåerna. Även om parterna vidhåller att de ovanstående produkterna som konkurrenterna håller på att utveckla har mycket goda potentialer – exempelvis skulle utsikterna för foramsulfuron vara lika goda som för nikosulfuron – anser kommissionen det nödvändigt att fästa avsevärd vikt vid konkurrenternas interna uppskattningar, mot bakgrund av att de förmodligen är bäst informerade om produkternas egenskaper och marknadspotentialer, särskilt eftersom de fortfarande är under utveckling.

(349) Isoxaflutol (Aventis) är en mycket stark produkt. Såsom anges i avsnittet om ogräsbekämpning är isoxaflutol en produkt som är utmärkt för att bekämpa örtogräs före uppkomst. Parterna hävdar att produkten har erövrat [5–10]* % av EU-marknaden under de första två åren och att marknadsandelen kommer att fortsätta öka snabbt mot bakgrund av denna nyligen genomförda lansering. Enligt försäljningssiffrorna från Aventis uppnådde isoxaflutol år 1999 en marknadsandel på [5–10]* % i de typiska majsländerna Frankrike, Tyskland och Italien. Med hänsyn till detta är det märkligt att AstraZenecas och Novartis sammanlagda marknadsandelar för år 1999 endast uppvisade en mycket måttlig minskning jämfört med året före, nämligen från [40–50]* % till [40–50]* % inom hela EES. Samtidigt som vinstberäkningar för 2003 bekräftar att det fortfarande finns utrymme för isoxaflutols marknadsandel att öka [Aventis affärshemlighet]*, måste iakttagelsen bli att tre femtedelar av dess potential redan har uppnåtts fram till år 1999. I sitt svar på meddelandet om invändningar vidhöll parterna att denna senare siffra är en stor underskattning av isoxaflutols potential. Därför bad kommissionen Aventis att på nytt bekräfta sina upplysningar och kontrollera om den senaste utvecklingen för växtsäsongen år 2000 eventuellt skulle ge anledning att justera marknadsförväntningarna för produkten. Aventis såg dock ingen anledning att revidera sina försäljningsprognoser som de lämnat vid ett tidigare skede.

(350) Hur som helst kommer isoxaflutols möjlighet att på ett effektivt sätt ytterligare förverkliga sin potential att bero på en rad okända faktorer. Branschens strukturförändringar, som beror på om den av parterna föreslagna koncentrationen kommer att genomföras, är förmodligen den viktigaste faktorn i detta avseende. Det är osannolikt att isoxaflutol eller några av konkurrenternas andra nya produkter kommer att kunna bekämpa den individuella och kombinerade styrkan hos Syngentas kombinerade produktsortiment. Syngentas starka närvaro inom alla de fyra segmenten för ogräsbekämpning (baserat på de verksamma ämnena acetoklor, S-metolaklor, nikosulfuron, sulkotrion, mesotrion) ger Syngenta flexibilitet att lämna ledande rekommendationer om tankblandningar och utveckla ledande kombinationsprodukter som hindrar marknaden för många av konkurrenternas (nya eller befintliga) produkter. Likaså kommer Syngentas verksamma ämnen inom alla fyra ogräsbekämpningssegmenten att ge företagen en avsevärd styrka när det gäller distributionskedjan.

(351) Detta är ett scenario som många av de tillfrågade, kunder och konkurrenter har gett uttryck för. Enligt en konkurrent ger den unika och ”oöverträffade” portföljen med ogräsmedel för majs Syngenta flexibilitet att göra ledande produkter i ren form och i blandningar vars styrka till och med skulle ge Syngenta möjlighet att kombinera produkterbjudanden (inklusive utsäde) på distributörs- och jordbrukarnivå varvid man använder vissa nyckelprodukter som hävstång för nya eller mindre produkter.

(352) I nästa avsnitt beskrivs mer ingående i vilken utsträckning som ett starkt produktsortiment kan ge Syngenta en särskild ställning på marknaden för ogräsmedel för majs.

*Möjliga (framtida) produktkombinationer*

(353) Syngentas unika portfölj med ogräsmedel för majs kommer att ge företaget flexibilitet att göra nya ledande produktkombinationer. Konkurrenterna har normalt framhållit följande kombinationer som enastående.

(354) Flera lovande produktkombinationer innebär att man kan erbjuda bredverkande lösningar för applicering både före och efter uppkomst. Kombinationen av sulkotrion, den bästa produkten för bekämpning av örtogräs efter uppkomst, med metolaklor (och eventuellt atrazin eller terbutylazin) skulle erbjuda ett enastående bredverkande ogräsmedel för applicering både före och efter uppkomst. Möjligheterna med mesotrion i kombination med S-metolaklor […]* ger likaså en utmärkt bredverkande bekämpning (exempelvis som ersättning för atrazin, som diskuteras ingående i avsnittet om atrazin i Frankrike). Nikosulfuron, som anses vara det starkaste

([75]) [Aventis affärshemlighet]*, [BASF:s affärshemlighet]*, [DuPonts affärshemlighet]*, [Dows affärshemlighet]*, [American Cyanamids affärshemlighet]*, [Monsantos affärshemlighet]*.

gräsogräsmedlet för behandling efter uppkomst ses av många konkurrenter som en mycket god kombinationspartner för metolaklor (S-metolaklor), atrazin eller terbutylazin ([76]).

(355) För behandling efter uppkomst kommer den bästa ogräsbekämpningslösningen att vara den färdigblandade kombinationen av nikosulfuron och sulkotrion. Den erbjuder en fullständig lösning mot alla gräsogräs och örtogräs. Det samma gäller kombinationen av nikosulfuron med det nyligen utvecklade mesotrion, ett utmärkt örtogräsmedel som kan användas både före och efter uppkomst ([77]).

(356) Andra starka kombinationer som endast omfattar parternas produkter skulle vara atrazin/acetoklor (bredverkande, före uppkomst), atrazin/S-metolaklor (bredverkande, före uppkomst), atrazin/sulkotrion (bredverkande, både före och efter uppkomst), prosulfuron/nikosulfuron (bredverkande, efter uppkomst) och pyridat/nikosulfuron (bredverkande, efter uppkomst).

(357) Detta visar att Syngenta både inom segmentet före uppkomst och inom segmentet efter uppkomst kommer att ha ett ”perfekt” produktsortiment som helt täcker bekämpning av gräsogräs och örtogräs både före och efter uppkomst. Inför ett sådant sortiment av bredverkande högprestandaprodukter med stort tillämpningsområde kommer Syngentas konkurrenter att få det svårt att sälja sina smalt verkande produkter.

(358) Konkurrenternas produktsortiment är av mycket mindre vikt än den nya enhetens sortiment. Inom segmentet före uppkomst har BASF inte någon förening med fullständig verkan mot örtogräs. BASF:s produktsortiment skulle ha mycket större konkurrenskraft om företaget hade tillgång till en blandningspartner för att komplettera sitt verksamma ämne dimetenamid, som huvudsakligen är aktivt mot gräsogräs. De enda tekniskt möjliga partnerna till dimetenamid med verkan mot örtogräs är atrazin (Novartis/generika), terbutylazin (Novartis/generika), isoxaflutol (Aventis) och pendimetalin (American Cyanamid). Från ett pris- och effektivitetsperspektiv skulle de två verksamma ämnena från Novartis passa bäst, medan isoxaflutol (Aventis) och pendimetalin (American Cyanamid) inte är några optimala kandidater, bland annat på grund av vissa fytotoxiska problem.

([76]) […]*
([77]) […]*

(359) Aventis produkt isoxaflutol, ett bredverkande ogräsmedel för behandling före uppkomst, skulle klart tjäna på att kombineras med verksamma ämnen för att utvidga dess verkan mot gräsogräs. Monsantos produktsortiment skulle förstärkas genom att kombinera acetoklor med atrazin eller terbutylazin i färdigblandade produkter (atrazin för Frankrike, Spanien, Portugal eller Grekland, terbutylazin för Italien och Tyskland där atrazin inte är registrerat). DuPonts produktsortiment är huvudsakligen avsett för segmentet för behandling efter uppkomst och har i själv verket ingen jämförbar närvaro bland ogräsmedel för behandling före uppkomst.

(360) Konkurrenternas produktsortiment inom segmentet för behandling efter uppkomst är av mycket mindre vikt än den nya enhetens sortiment. För BASF gäller att deras örtogräsprodukter bentazon och bentazon blandat med dikamba kräver en partner med fullständig verkan mot gräsogräs. Den bästa möjliga blandningspartnern är nikosulfuron, på grund av dess effektivitet inom segmentet för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst. I Tyskland marknadsförs för närvarande en blandning av bentazon och nikosulfuron. En annan möjlig blandningspartner för bentazon skulle kunna vara rimsulfuron från DuPont men denna kombination har rapporterats som mindre tilltalande än kombinationen av bentazon med nikosulfuron.

(361) Aventis örtogräsmedel för behandling efter uppkomst, bromoxynil, skulle vara optimal i kombination med terbutylazin (Novartis/generika) för att ytterligare utvidga bekämpningen av örtogräs. Den bredverkande produkten foramsulfuron för behandling efter uppkomst saknar efterverkan, ett problem som skulle kunna lösas genom att kombinera produkterna med följande produkter, rankade från den bästa till den minst tilltalande: atrazin (Novartis/generika), mesotrion (AstraZeneca), terbutylazin (Novartis/generika), dikamba (Novartis), metosulam/flutiamid (Bayer) och pyridat (Novartis). Foramsulfurons effekt vid bekämpning av örtogräs skulle kunna utvidgas genom att kombinera det med mesotrion (AstraZeneca), sulkotrion (AstraZeneca), prosulfuron (Novartis), åter rankade från mest till minst tilltalande. Monsantos produktsortiment är huvudsakligen avsett för segmentet för behandling före uppkomst och har ingen jämförbar närvaro bland ogräsmedel för behandling efter uppkomst. DuPonts produktsortiment i Tyskland uppvisar en brist för ogräsmedlen för behandling efter uppkomst när det gäller efterverkan. I Italien skulle DuPont gynnas av att ha tillgång till produkter för behandling före uppkomst och ett örtogräsmedel för behandling efter uppkomst med ett annat verkningssätt en det som ingår i DuPonts nuvarande sortiment.

(362) Det finns för närvarande flera utvecklings- och samarbetsavtal mellan konkurrenterna och Novartis eller

AstraZeneca. På samma sätt har konkurrenterna visat ett konkret intresse av att kombinera sina produkter med antingen Novartis eller AstraZenecas produkter i färdigblandade produkter ([78]). Mot bakgrund av det kompletta produktsortiment som Syngenta kommer att ha ”internt” (både lösningar för behandling före och efter uppkomst, gräsogräsmedel, bredverkande ogräsmedel och örtogräsmedel, flera verkningssätt) är det troligt att den nya enheten först och främst kommer att försöka kombinera sina egna molekyler. Denna utveckling skulle ha en negativ inverkan på konkurrensförmågan hos de konkurrenter som för närvarande har samarbetsavtal med parterna eller som har ett intresse av att sluta sådana avtal eftersom möjligheterna att kombinera med produkter från övriga konkurrenter är begränsat i både antal och omfattning. Flera konkurrenter har uttryckt oro över att om Syngenta skulle neka tillgång till sina huvudmolekyler skulle detta ytterligare förbättra Syngentas marknadsställning. Vissa av konkurrenterna har uppgett att tillgången till Syngentas verksamma ämnen är nödvändig för att de skall kunna konkurrera ([79]).

(363) På samma sätt är det, mot bakgrund av Syngentas sortiment av bredverkande prestandaprodukter, troligt att en strategi där ogräsmedel i ren form dras tillbaka är en effektiv och tilltalande strategi för att ”isolera” och göra konkurrenternas produkter – som är avsedda att användas i jordbrukarnas tankblandningar – mindre användbara. Denna strategi kommer dessutom att ha en negativ inverkan på konkurrenternas konkurrensförmåga. Parterna vidhåller i sitt svar på meddelandet om invändningar att det inte finns någon grund för dessa påståenden. Även i de fall då en blandningsstrategi skulle vara tekniskt möjligt skulle det vara ”ekonomiskt vansinne” eftersom kombinationsprodukterna skulle bli dyrare och man skulle förlora marknadsandelar när man överger sina produkter i ren form. Samtidigt som dessa argument gäller för företag med en normal konkurrensställning gäller de inte nödvändigtvis ett företag som, mot bakgrund av dess starka marknadsställning och mycket omfattande produktportfölj, är i en ställning som gör det lönsamt att följa en sådan strategi. Även om det återstår en del möjligheter för konkurrenterna att kombinera sina produkter med produkter från andra konkurrenter skulle dessa vara begränsade och omfatta ekonomiska transaktionskostnader som den sammanslagna enheten inte skulle belastas med. I detta avseende bör man komma ihåg att incitamentet för den sammanslagna enheten att anta blandningsstrategin såsom tidigare angetts förstärks av att utveckling av färdigblandade produkter är ett effektivt sätt att förlänga den skyddade statusen för enskilda produkter vars patenttid har gått ut.

([78]) [Aventis affärshemlighet]*, [BASF:s affärshemlighet]*, [Bayers affärshemlighet]*

([79]) [American Cyanamids affärshemlighet]*, [Monsantos affärshemlighet]*. Tillgång till generiska produkter, där sådana är registrerade, är ett mindre problem eftersom tillgången till leveransalternativ och registreringsuppgiftspaket är stor. Detta gäller inte terbutylazin i Tyskland där Novartis är det enda företaget som har en registrering.

Distribution

(364) Syngentas produktsortiments omfattning och styrka inom alla segmenten kommer att vara unik bland de företag som konkurrerar på marknaden för ogräsmedel för majs. Detta kommer att göra det möjligt för Syngenta att utforma mycket kraftfulla produktmarknadsföringskampanjer som skall få jordbrukarna att köpa alla sina ogräsmedel huvudsakligen eller uteslutande från Syngenta. Ett exempel på detta tillvägagångssätt skulle vara att använda styrkan hos de redan starka ställningarna hos metolaklor (S-metolaklor), atrazin, acetoklor, sulkotrion (mesotrion) och nikosulfuron på marknaden och utveckla ”produktpaket”. I detta avseende spelar den strategiska ersättningen av metolaklor med S-metolaklor och sulkotrion med mesotrion en tydlig roll ([80]).

(365) Produktomfånget kommer att öka Syngentas framtida förmåga att nalkas både distributörer och odlare med olika produktsortiment som de facto innebär mycket liknande agronomiska lösningar. Ett exempel på ett sådant tillvägagångssätt skulle vara att erbjuda ett märke som innehåller acetoklor och atrazin till en grupp distributörer och ett märke som innehåller metolaklor och atrazin till en annan. De två produkterna består av olika verksamma ämnen som gör det möjligt för distributörerna att marknadsföra en ”unik” produkt samtidigt som resultatet på fältet kommer att bli nästan identiskt. Detta sätt att segmentera marknaden är effektivt för att minska priskonkurrensen mellan distributörerna, en egenskap som distributörerna, vare sig de är stora eller små, uppskattar. Med högre priser ökar distributörernas marginal och motivationen att gynna marknadsföringen av Syngentas lösningar stärks till nackdel för de övriga företagen som erbjuder ogräsmedel för majs.

(366) Ett sådant tillvägagångssätt är sannolikt. När det gäller prissättningsstrategier, […]* ([81]). Det bör noteras att i detta avseende har distributörerna även en viktig påverkan, eftersom de normalt ger (på begäran eller spontant) råd till jordbrukarna om vilka produkter som kan användas och i vilka kombinationer. En användbar prisstrategi är prissegmentering där man använder olika märken och/eller etiketter eller olika formuleringar för

([80]) […]*

([81]) […]*

att rikta sig till odlare som uppfattar det ekonomiska värdet på olika sätt. Samtidigt som AstraZeneca vidhåller att denna prisstrategi gör det möjligt att penetrera enskilda marknadssegment med olika märken samtidigt som det ger den bästa ekonomiska avkastningen för både kunden och AstraZeneca är det troligt att ett företag med ett sådant oomstritt sortiment av utomordentliga ogräsmedel som det som Syngenta kommer att ha kommer att kunna – och vara frestat – att använda marknadsföringsstrategier (kombinering, märkeslansering, prissättning) enkom för att öka vinsterna vilket leder till att kunderna får betala ett högre pris.

*Slutsats om ogräsmedel för majs*

(367) Mot bakgrund av ovanstående faktorer, särskilt den nya enhetens höga marknadsandelar, att den nya enheten normalt kommer att vara minst […]* större än sin närmaste konkurrent och den starka och allmänt förekommande närvaron av parternas produkter inom alla de fyra segmenten på marknaden för ogräsmedel för majs (före respektive efter uppkomst, bekämpning av gräsogräs respektive örtogräs) drar kommissionen slutsatsen att den anmälda transaktionen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på marknaden för ogräsmedel för majs åtminstone i Frankrike, Tyskland, Nederländerna och Belgien.

OGRÄSMEDEL FÖR SPANNMÅL

(368) Marknaden för ogräsmedel för spannmål är den värdemässigt största marknaden för selektiva ogräsmedel. År 1998 var omsättningen för ogräsmedel för spannmål omkring […]* euro på den totala marknaden inom EES för selektiva ogräsmedel som uppgick till omkring […]* euro. De tre viktigaste nationella marknaderna för ogräsmedel för spannmål är Frankrike ([…]* euro), Tyskland ([…]* euro) och Förenade kungariket ([…]* euro).

(369) När det gäller ogräsmedel för spannmål inom EES uppskattar parterna att de har en marknadsandel på [10–20]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [0–5]* %) med en försäljning på […]* euro, med nationella variationer uppåt upp till [30–40]* % i Portugal och Grekland och [30–40]* % i Italien. Aventis är för närvarande marknadsledande med en försäljning inom EES på […]* euro och en marknadsandel inom EES på [30–40]* % (från [10–20]* % i Danmark till [50–60]* % i Portugal). Dessa siffror kommer att sjunka i framtiden. Som ett villkor till bildandet av Aventis år 1999 har företagen som slogs samman (Rhône-Poulenc och Hoechst) åtagit sig att bevilja en annan tillverkare en licens för sitt viktiga verksamma ämne IPU (produkter baserade på detta verksamma ämne står för omkring [30–40]* % av Aventis totala försäljning av ogräsmedel för spannmål) ([82]).

(370) De ovanstående marknadsandelarna, som är angivna för marknaden för ogräsmedel för spannmål som helhet, är inte i sig indikationer för ett konkurrensproblem. Flera tvivel har dock väckts under marknadsundersökningen. Ett ganska stort antal distributörer har uppgett att parterna skulle uppnå en stark ställning när det gäller bekämpning av gräsogräs genom behandling efter uppkomst för spannmål eftersom parterna skulle föra samman två av de tre ledande produkterna nämligen Grasp/Achieve från AstraZeneca (baserad på det verksamma ämnet tralkoxydim) och Topik från Novartis (baserad på klodinafop). Den tredje produkten är Puma/Proper från Aventis (baserad på fenoxaprop).

(371) Inom segmentet för bekämpning av gräsogräs (det vill säga gräsogräsmedel tillsammans med bredverkande) skulle parterna ha höga marknadsandelar i följande länder: Portugal med [30–40]* % (Novartis [30–40]* % och AstraZeneca [0–5]* %), Spanien med [30–40]* % (Novartis [20–30]* % och AstraZeneca [5–10]* %), Nederländerna med [30–40]* % (men utan överlappning), Grekland med [30–40]* % (Novartis [30–40]* % och AstraZeneca [0–5]* %) och Italien med [40–50]* % (Novartis [40–50]* % och AstraZeneca [0–5]* %). På en mer fokuserad nivå skulle parterna uppnå starka ställningar för gräsogräsmedel i Spanien ([30–40]* % varav Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [10–20]* %), Portugal ([30–40]* % varav Novartis [30–40]* % och AstraZeneca [0–5]* %), Grekland ([30–40]* % varav Novartis [30–40]* % och AstraZeneca [0–5]* %), Belgien ([40–50]* %, ingen överlappning), Frankrike ([40–50]* %, ingen överlappning), Nederländerna ([50–60]* %, ingen överlappning) och Italien ([50–60]* % varav Novartis [50–60]* % och AstraZeneca [0–5]* %).

(372) Av marknadsundersökningen framgår att Novartis produkt Topik kommer att bli huvudprodukten i den nya enhetens portfölj. Försäljningen av Topik är mycket större än för Grasp och den fortsätter att växa. Grasp är å andra sidan en produkt som snabbt tappar i försäljning. Från 1998 till 1999 […]* den av sin försäljning och man räknar med ytterligare försäljningsförluster. Trots att Grasp kommer att innebär en viss överlappning i många länder är det osannolikt att de konkurrensmässiga begränsningarna som Topik är utsatt för på ett effektivt sätt kommer att minska genom sammanslagningen.

([82]) I IV/M.1378 Hoechst/Rhône Poulenc (Aventis), fanns det allvarliga tvivel om de sammanslagande parternas ställning när det gällde ogräsmedel som innehåller isoproturon (IPU) antingen i ren form eller blandad med andra verksamma ämnen (IV/M.1378 Hoechst/Rhône Poulenc (Aventis), punkt 31).

(373) Vidare kommer Aventis att lansera sitt nya gräsogräsmedel jodsulfuron för behandling efter uppkomst år 2001/2002. Detta rapporteras vara extremt effektivt mot *Lolium* som är ett viktigt ogräs som bekämpas med gräsogräsmedel i Italien.Denna förening har bättre verkan på *Lolium* än klodinafop (Topik) och tralkoxydim (Grasp).Aventis förväntas lansera jodsulfuron både i ren form och i blandningar med deras patenterade verksamma ämne fenoxaprop.

(374) Slutligen finns det mycket få produkter inom växtskyddsmedelsområdet för spannmål som uteslutande är avsedda som ogräsmedel för behandling före uppkomst. De flesta ogräsmedel för behandling före uppkomst kan även appliceras efter uppkomst och konkurrerar därför i hög grad med de rena ogräsmedlen för behandling efter uppkomst såsom Topik.

(375) Mot bakgrund av ovanstående faktorer är det osannolikt att koncentrationen leder till att en dominerande ställning skapas på marknaden för ogräsmedel för spannmål.

OGRÄSMEDEL FÖR POTATIS

(376) År 1998 var omsättningen för ogräsmedel för potatis omkring […]* euro. De fyra viktigaste nationella marknaderna för ogräsmedel för potatis är Tyskland ([…]* euro), Förenade kungariket ([…]* euro), Nederländerna ([…]* euro) och Frankrike ([…]* euro).

(377) Parterna uppskattar att de år 1998 hade en marknadsandel för ogräsmedel för potatis inom EES på [30–40]* % (Novartis [0–5]* % och AstraZeneca [20–30]* %) med en försäljning på […]* euro, med en marknadsandel på över [20–30]* % i Irland ([20–30]* % varav AstraZeneca [20–30]* % och Novartis [0–5]* %), Spanien ([30–40]* % varav AstraZeneca [20–30]* % och Novartis [5–10]* %), Grekland ([30–40]* % varav AstraZeneca [20–30]* % och Novartis [0–5]* %), Österrike ([30–40]* % varav AstraZeneca [20–30]* % och Novartis [5–10]* %), Tyskland ([30–40]* % – allt AstraZeneca), Nederländerna ([30–40]* % varav AstraZeneca [30–40]* % och Novartis [0–5]* %), Portugal ([40–50]* % varav AstraZeneca [30–40]* % och Novartis [5–10]* %), Belgien ([50–60]* % varav AstraZeneca [40–50]* % och Novartis [0–5]* %) och Frankrike ([50–60]* % varav AstraZeneca [40–50]* % och Novartis [5–10]* %). I senare upplysningar har parterna angett marknadsandelarna för 1999. De hade en sammanlagd marknadsandel på över [20–30]* % och en överlappning I Spanien ([20–30]* % varav AstraZeneca [20–30]* % och Novartis [5–10]* %), Österrike ([30–40]* % varav AstraZeneca [20–30]* % och Novartis [5–10]* %), Nederländerna ([30–40]* % varav AstraZeneca [30–40]* % och Novartis [0–5]* %), Portugal ([20–30]* % varav AstraZeneca [20–30]* % och Novartis [0–5]* %), Belgien ([50–60]* % varav AstraZeneca [40–50]* % och Novartis [5–10]* %) och Frankrike ([50–60]* % varav AstraZeneca [40–50]* % och Novartis [5–10]* %) ([83]).

(378) Den viktigaste konkurrenten år 1998 var Bayer med en marknadsandel inom EES på [20–30]* % och en marknadsandel på [40–50]* % i Grekland, [40–50]* % i Österrike, [30–40]* % i Irland, [30–40]* % i Danmark, Spanien och Sverige, [30–40]* % i Belgien, [20–30]* % i Italien, [20–30]* % i Frankrike, [20–30]* % i Nederländerna, [20–30]* % i Portugal och [10–20]* % i Förenade kungariket. Övriga viktiga konkurrenter var Aventis med en marknadsandel på [5–10]* % inom EES, [30–40]* % i Danmark, [10–20]* % i Spanien, [10–20]* % i Portugal, [10–20]* % in Frankrike, [10–20]* % i Grekland, [10–20]* % i Nederländerna, [10–20]* % i Förenade kungariket och DuPont med en marknadsandel inom EES på [5–10]* %, [10–20]* % i Tyskland, [10–20]* % i Österrike och Nederländerna och [5–10]* % i Förenade kungariket.

(379) Parternas produkter på denna marknad är antingen bredverkande örtogräsmedel eller gräsogräsmedel. Novartis bredverkande produkter är baserade på de verksamma ämnena metobromuron, terbutryn, prometryn och terbutylazin. Dessa produkter stod för [5–10]* % av den totala försäljningen av bredverkande ogräsmedel för potatis inom EES år 1999. Inom gräsogräsmedlen har Novartis produkter (Agil/Falcon) baserade på det verksamma ämnet propaquizafop, som enligt Novartis står för [0–5]* % av den totala försäljningen av gräsogräsmedel för potatis inom EES eftersom de endast används för potatis i Italien (se dock nedan). AstraZenecas huvudprodukt med bred verkan är Boxer/Defi baserad på det verksamma ämnet prosulfokarb. Denna produkt har ensam [20–30]* % av den totala försäljningen av bredverkande ogräsmedel för potatis medan fem andra produkter står för ytterligare [5–10]* % av försäljningen inom segmentet. När det gäller gräsogräsmedel har AstraZeneca en produkt (Fusilade) baserad på det verksamma ämnet fluazifop-p-butyl. Fusilade står för [10–20]* % av den totala försäljningen av gräsogräsmedel för potatis inom EES.

(380) Parterna hävdar i sin anmälan att merparten av Novartis försäljning är baserad på ett verksamt ämne (metobromuron) som avvecklades under 1999. I senare upplysningar hävdar dock parterna att metobromuron (och formuleringar baserade på metobromuron) kommer att avvecklas under år 2000. Produkter baserade på metobromuron såldes år 1999 i Österrike, Belgien, Frankrike, Italien och Nederländerna. Detta innebär att parterna har mycket höga marknadsandelar i Belgien och Frank-

([83]) Parterna har i senare upplysningar hävdat att AstraZenecas marknadsandelar för Grekland och Irland som angavs i anmälan av misstag omfattar försäljningen av icke-selektiva ogräsmedel. Parterna skulle då inte uppnå en sammanlagd marknadsandel på över [20–30]* % i dessa två länder.

rike ([50–60]* % och [50–60]* %). I båda länderna sålde både AstraZeneca och Novartis endast produkter inom segmentet för bredverkande ogräsmedel där parterna uppskattade att de hade [60–70]* % i Belgien och [60–70]* % i Frankrike. Mot bakgrund av de mycket höga marknadsandelarna som vidare är koncentrerade inom ett segment på marknaden kan slutsatsen dras att med en fortsatt försäljning av metobromuronbaserade produkter skulle koncentrationen leda till att en dominerande ställning skapas på de belgiska och franska marknaderna för ogräsmedel för potatis.

GRÄSOGRÄSMEDEL FÖR BEHANDLING EFTER UPPKOMST FÖR POTATIS

(381) Det finns ett problem på marknaden för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för potatis i Danmark. Novartis produkt Agil är registrerad för användning för potatis i Danmark. Likväl anger inte Novartis någon försäljning av Agil för potatis utan tillskriver i stället all försäljning av Agil i Danmark till andra grödor (oljeväxter och sockerbetor). Å andra sidan har parterna uppgett att AstraZeneca med Fusilade har [60–70]* % av försäljningen inom gräsogräsmedelsegmentet i Danmark. Parterna hävdar att Dows produkt Gallant, baserad på det verksamma ämnet haloxifop står för de återstående [30–40]* %. Gallant är dock inte registrerat för användning för potatis i Danmark och det finns ingen liknande produkt (gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst) registrerad i Danmark. Även om Novartis antagande om att jordbrukarna hittills inte har använt Agil som ett ogräsmedel för potatis i Danmark är korrekt skulle den föreslagna koncentrationen medföra att jordbrukarna inte hade något annat alternativ till Syngentas produkter inom segmentet för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst.

(382) Av AstraZenecas interna dokument framgår att det redan har varit mindre konkurrens på marknaden för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst än på många av de övriga växtskyddsmedelsmarknaderna. […]*

(383) Parterna har angett vilka produkter som är bäst för att bekämpa särskilda gräs i potatisodlingar. Novartis uppger att antingen Agil/Falcon eller Fusilade är bäst när det gäller gräsarterna *Agropyron repens, Cynodon dactylon, Sorghum halepense, Digitaria sanguinalis* och *Echinochloa crus galli*. AstraZeneca uppger att antingen Agil/Falcon eller Fusilade är bäst när det gäller gräsarterna *Agropyron repens, Cynodon dactylon, Sorghum halepense, Avena fatua* och *Alepecurus myosuroide*. Parterna betraktar därför Agil/Falcon och Fusilade som mycket bra produkter jämfört med konkurrenternas produkter.

(384) Vidare är Fusilade det mest framgångsrika gräsogräsmedlet för behandling efter uppkomst på den europeiska marknaden. AstraZeneca uppskattar i sina interna dokument att Fusilade står för [40–50]* % av den totala försäljningen av dess gräsogräsmedel i Europa. Kommissionens marknadsundersökning visar dock att Fusilades andel förmodligen ligger närmare [20–30]* % medan andelen för Agil/Falcon är omkring [10–20]* %. […]*

(385) Flera av de tillfrågade i olika länder – distributörer, jordbruksexperter och jordbrukarorganisationer – har pekat på den mycket starka ställning som den nya enheten skulle få på marknaderna för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst på grund av kombinationen av Fusilade och Agil/Falcon.

(386) Av ovan anförda skäl, särskilt att parternas produkter är de enda produkter som finns registrerade i Danmark som ogräsmedel för potatis, kommer den anmälda transaktionen att leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks på den danska marknaden för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för potatis.

OGRÄSMEDEL FÖR SOCKERBETOR

(387) År 1998 var omsättningen för ogräsmedel för sockerbetor omkring […]* euro. De tre viktigaste nationella marknaderna för ogräsmedel för sockerbetor är Tyskland ([…]* euro), Frankrike ([…]* euro) och Italien ([…]* euro).

(388) När det gäller ogräsmedel för sockerbetor inom EES uppskattar parterna att de år 1998 hade en marknadsandel på knappt [0–5]* % med en försäljning på […]* euro. Det enda land där företagens sammanlagda marknadsandel överstiger [10–20]* % är Grekland ([20–30]* %).

(389) Koncentrationsparternas marknadsandelar utgör, enligt parterna själva, inga skäl till oro. Likväl skulle Syngenta, såsom nämns i avsnittet om ogräsmedel för potatis, sammanföra två av de tre ledande produkterna för att behandla gräsogräs efter uppkomst för många grödor, bland annat sockerbetor (Fusilade från AstraZeneca och Agil/Falcon från Novartis).

GRÄSOGRÄSMEDEL FÖR BEHANDLING EFTER UPPKOMST FÖR SOCKERBETOR

(390) Parterna skulle på denna marknad ha [50–60]* % i Förenade kungariket och [50–60]* % i Belgien. Parterna har

vidare uppgett att de i Danmark skulle ha en sammanlagd andel på [60–70]* % (Fusilade [60–70]* %, Agil [0–5]* %) varvid Dows Gallant skulle ha de återstående [30–40]* %.

(391) Parterna har angett vilka produkter som är bäst för att bekämpa särskilda gräs i sockerbetsodlingar. Novartis uppger att antingen Agil/Falcon eller Fusilade är bäst när det gäller gräsarterna *Agropyron repens, Cynodon dactylon, Sorghum halepense, Digitaria sanguinalis* och *Echinochloa crus galli*. AstraZeneca uppger att antingen Agil/Falcon eller Fusilade är bäst när det gäller gräsarterna *Agropyron repens, Avena fatua* och *Alepecurus myosuroid*. Parterna betraktar därför Agil/Falcon och Fusilade som mycket bra produkter jämfört med konkurrenternas produkter.

(392) Som nämns ovan har flera av de tillfrågade i olika länder – distributörer, jordbruksexperter och jordbrukarorganisationer – pekat på den mycket starka ställning som den nya enheten skulle få på marknaderna för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst på grund av kombinationen av Fusilade och Agil/Falcon. […]*

(393) Av ovan anförda skäl kommer koncentrationen att skapa eller förstärka en dominerande ställning på marknaderna för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för sockerbetor i Förenade kungariket, Belgien och Danmark.

OGRÄSMEDEL FÖR OLJEVÄXTER

(394) År 1998 var omsättningen för ogräsmedel för oljeväxter omkring […]* euro. De två viktigaste nationella marknaderna för ogräsmedel för oljeväxter är Frankrike ([…]* euro) och Tyskland ([…]* euro).

(395) När det gäller ogräsmedel för oljeväxter uppskattar parterna att deras marknadsandel år 1998 var [20–30]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [5–10]* %) med en försäljning på […]* euro, med en marknadsandel på över [20–30]* % i Tyskland ([20–30]* %), Spanien ([20–30]* %), Italien ([20–30]* %) och Frankrike ([30–40]* %).

(396) Parterna har följande produkter på marknaden för ogräsmedel för oljeväxter. Novartis har örtogräsprodukter baserade på de verksamma ämnena pyridat och clomazon. Dessa är viktiga i Tyskland där de år 1999 hade [30–40]* % av örtogrässegmentet. På EU-nivå hade de [20–30]* % av örtogrässegmentet. Novartis bredverkande produkter är baserade på de verksamma ämnena dimetaklor, clomazon, tebutam och terbytryn. Dessa produkter stod för [10–20]* % av den totala försäljningen år 1999 inom EU av bredverkande ogräsmedel för oljeväxter, med viktiga andelar inom segmentet i Frankrike ([30–40]* %) och Spanien ([10–20]* %). När det gäller gräsogräsmedel har Novartis produkter […]* baserade på det verksamma ämnet propaquizafop och en annan (Dual) baserad på metolaklor. Dual står för [0–5]* % och Agil/Falcon för [10–20]* % av den totala försäljningen inom EU av gräsogräsmedel för oljeväxter. Agil/Falcon har en andel på [20–30]* % inom segmentet i Tyskland. AstraZeneca har inga örtogräsmedel för denna gröda. AstraZenecas viktigaste bredverkande produkt är Racer, baserad på fluorokloridon som har en andel på [30–40]* % inom segmentet för bredverkande ogräsmedel i Spanien. När det gäller gräsogräsmedel har AstraZeneca Fusilade baserad på det verksamma ämnet fluazifop-p-butyl. Fusilade stod för [10–20]* % av den totala försäljningen av gräsogräsmedel för oljeväxter inom EES med en andel på [30–40]* % i Tyskland och [10–20]* % i Förenade kungariket. Om man betraktar marknadsandelarna för gräsogräsmedel som helhet skulle parterna ha [60–70]* % i Tyskland och [30–40]* % i Förenade kungariket.

Den ovanstående analysen visar att det inte finns några konkurrensmässiga problem på den totala marknaden för ogräsmedel för oljeväxter men att situationen för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst motiverar till ytterligare uppmärksamhet.

GRÄSOGRÄSMEDEL FÖR BEHANDLING EFTER UPPKOMST FÖR OLJEVÄXTER

(397) När det gäller marknaden för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för oljeväxter skulle parterna ha [60–70]* % i Tyskland, [50–60]* % i Förenade kungariket och [60–70]* % i Danmark. En av de tillfrågade har nämnt ett särskilt problem när det gäller den danska marknaden för gräsogräsmedel för oljeväxter. Parternas marknadsandelar överskrider där [50–60]* % med produkterna Fusilade från AstraZeneca ([20–30]* %) och Agil Novartis ([30–40]* %). Den enda övriga registrerade produkten är Dows Gallant (baserad på haloxifop). Parterna uppger, till skillnad från situationen i andra länder där det finns 6–7 gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst registrerade, att Danmark har en restriktiv policy för registrering av nya produkter när det redan finns ett visst antal värdefulla alternativ på marknaden. Såsom nämns ovan, har även flera av de tillfrågade i andra länder – distributörer, jordbruksexperter och jordbrukarorganisationer – pekat på den mycket starka ställning som den nya enheten skulle få på marknaderna för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst på grund av kombinationen av Fusilade och Agil/Falcon. […]* Parterna har angett vilka produkter som är bäst för att bekämpa särskilda gräs i oljeväxtodlingar. Novartis upp-

ger att Fusilade är den bästa produkten mot gräsogräset *Agropyron repens* medan AstraZeneca uppger att antingen Agil/Falcon eller Fusilade är bäst när det gäller gräsarterna *Agropyron repens, Avena fatua* och *Alepecurus myosuroides*. Parterna betraktar därför Agil/Falcon och Fusilade som mycket bra produkter jämfört med konkurrenternas produkter.

(398) Genom elimineringen av Agil/Falcon som konkurrenter till Fusilade kommer därför en dominerande ställning att skapas eller förstärkas på marknaderna för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för oljeväxter i Danmark, Tyskland och Förenade kungariket.

OGRÄSMEDEL FÖR RIS

(399) Parterna har i sin anmälan uppgett att AstraZeneca inte hade någon försäljning av ogräsmedel för ris i Frankrike medan Novartis hade en marknadsandel på [90–100]* % år 1997 och 1998. En av de tillfrågade i kommissionens marknadsundersökning uppgav att AstraZeneca hade försäljning i Frankrike under 1996, 1997 och 1998. AstraZeneca bekräftade den 10 maj 2000, kort efter att meddelandet om invändningar hade skickats ut, att anmälan inte var korrekt när det gällde denna fråga. Till följd av detta kunde kommissionen inte sätta igång en fullständig marknadsundersökning på denna marknad. Enligt informationen från parterna ger transaktionen, som visas nedan, upphov till konkurrensproblem.

(400) I anmälan uppgavs att marknaden för ogräsmedel för ris uppgick till […]* euro år 1997 och 1998. Enligt AstraZeneca är odling av ris i Frankrike begränsad till Camargue-området. AstraZeneca uppger att dess enda ogräsmedel för ris är Ordram Stauffer (med en koncentration på 750 g/l) som är baserad på det verksamma ämnet molinat. AstraZenecas grossistförsäljning år 1998 uppgick till […]* euro och år 1999 till […]* euro. Enligt AstraZeneca finns molinat tillgängligt i Frankrike som generika och Sipcams försäljning av generiskt molinat uppskattades till […]* euro både för år 1998 och för år 1999. AstraZeneca uppger också att den totala storleken på marknaden som angavs i anmälan var fel och uppskattar den i stället till omkring […]* euro på slutanvändarnivå och till […]* euro på grossistnivå. Detta skulle ge AstraZeneca en marknadsandel på omkring [10–20]* % år 1998 och omkring [10–20]* % är 1999.

(401) Novartis försäljning av produkterna Sofit och Setoff uppgick till omkring […]* euro år 1998 vilket motsvarar en marknadsandel på [40–50]* % enligt den reviderade uppskattningen av den totala storleken för marknaden, medan den uppgavs vara [90–100]* % i anmälan. Enligt parterna har denna minskat till följd av DuPonts registrering av produkten Gulliver år 1999. Novartis försäljning var endast […]* euro vilket motsvarar en marknadsandel på [30–40]* % av den reviderade uppskattningen av den totala marknaden.

(402) Enligt AstraZenecas uppskattning av marknaden skulle den sammanlagda marknadsandelen bli [60–70]* % år 1998 och [40–50]* % år 1999. Parternas ursprungliga uppskattning av den totala storleken på marknaden var avsevärt mindre. Mot bakgrund av detta anser kommissionen att de marknadsandelar som AstraZeneca uppger utgör den minsta andel som parterna kan tänkas ha. Vidare har parterna inte uppgett att någon av de övriga konkurrenterna kan ha någon betydande marknadsandel. Ingen hänsyn kan tas till AstraZenecas uppgifter om att överlappningen kommer att elimineras eftersom AstraZeneca redan har beslutat att lägga ned Ordram Stauffer – en molinatformulering som endast säljs i Frankrike – i denna bedömning. Genom att stoppa försäljningen av AstraZenecas formulering skulle den sammanslagna enhetens säljstyrka ges möjlighet att återta denna försäljning med hjälp av Novartis återstående produkter. Vidare bör det noteras att AstraZeneca har uppgett att de fortfarande inte har slutat tillverka ämnet. Även om detta skulle ske under år 2000, såsom AstraZeneca uppger, skulle den sammanslagna enheten fortfarande sälja av det återstående lagret. Vidare uppger AstraZeneca att registreringen för Ordram Stauffer gäller till år 2008 vilket ger företaget möjlighet att när som helst fram till denna tidpunkt riva upp sitt nuvarande beslut om att sluta tillverka produkten. Slutligen säljer AstraZeneca en annan formulering under samma märke i andra länder och kan senare lansera denna i Frankrike även om företaget har uppgett att detta skulle vara olönsamt.

(403) Såsom anges ovan hade man inte genom formulär CO identifierat den franska ogräsmedelmarknaden för ris som en påverkad marknad. Parterna har dock medgett att det finns skäl till oro när det gäller konkurrensen. De har därför föreslagit att AstraZeneca beviljar en exklusivlicens för tillverkning och försäljning av AstraZenecas molinatbaserade ogräsmedelformulering med namnet Ordram-Sopra, och varje i stort sett liknande ersättningsformulering som Syngenta kan tänkas registrera, för användning för ris i Frankrike fram till 2008 såvida ingen köpare är villig att acceptera en sådan licens för tillverkning. I ett sådant fall skulle AstraZeneca bevilja ensamrätt till användning och distribuering av Ordram-Sopra-formuleringen (eller dess ersättning enligt beskrivningen ovan) som köparen kan tänkas behöva för användning för ris i Frankrike.

(404) Detta åtagande kommer att eliminera överlappningen på den franska marknaden för ogräsmedel för ris. Mot bakgrund av detta anser kommissionen att uppfyllandet av detta åtagande kommer att eliminera ovanstående konkurrensproblem. Kommissionen förklarade därför inte anmälan som ofullständig.

OGRÄSMEDEL FÖR FRUKT OCH NÖTTER

(405) Parterna uppger i sin anmälan att omsättningen för ogräsmedel för frukt och nötter inom EES år 1998 uppgick till omkring […]* euro. De två viktigaste nationella marknaderna var Frankrike ([…]* euro) och Spanien ([…]* euro).

(406) Parterna hävdar att den traditionella särskiljningen mellan ”selektiva” och ”icke-selektiva” ogräsmedel inte gäller fleråriga grödor såsom vinstockar och frukt. Parterna har i stället på denna marknad gjort en uppdelning mellan de ogräsmedel som har efterverkan eller efterverkan plus bladverkan (”selektiva”) och de som endast har bladverkan (”icke-selektiva”). De selektiva ogräsmedlen används huvudsakligen för behandling före uppkomst medan de icke-selektiva används för behandling efter uppkomst. Enligt parterna har användningen av icke-selektiva ogräsmedel för behandling efter uppkomst ökat i förhållande till selektiva ogräsmedel för behandling före uppkomst och kommer att fortsätta göra det eftersom de är mer miljövänliga och mer kostnadseffektiva. Den produkt som huvudsakligen har dragit nytta av denna utveckling är Monsantos RoundUp.

(407) Med den ovanstående klassificeringen har parternas produktportföljer för frukt och nötter kompletterat varandra relativt väl fram tills nyligen. AstraZeneca har huvudsakligen varit verksam med icke-selektiva ogräsmedel såsom Gramoxone (paraquat), Giror (paraquat och amitrol) och Touchdown (sulfosate) medan Novartis huvudstyrka har varit selektiva ogräsmedel med produkter baserade på de verksamma ämnena terbutylazin, diuron, terbumeton, norflurazon, diklobenil och simazin. Endast i Frankrike är denna bild av komplementaritet mindre tydlig, vilket kommer att förklaras nedan.

(408) När det gäller ogräsmedel för frukt och nötter inom EES uppgav parterna i sin anmälan att de år 1998 förfogade över en marknadsandel på [30–40]* % (Novartis [10–20]* % och AstraZeneca [10–20]* %) med en försäljning på […]* euro. Deras sammanlagda marknadsandel översteg [20–30]* % i Grekland ([20–30]* %), Italien ([20–30]* %), Danmark ([30–40]* %), Frankrike ([40–50]* %) och Portugal ([50–60]* %). Parterna har dock i senare upplysningar reviderat sina siffror för Portugal. De hävdar att de i sina ursprungliga uppgifter överskattade parternas marknadsandelar. Enligt dessa reviderade siffror skulle parternas marknadsandel uppgå till [20–30]* % år 1998 och [30–40]* % år 1999. Marknadsundersökningen har i stort sett bekräftat att de nuvarande sammanlagda marknadsandelarna i de övriga länderna förutom Frankrike är sådana att det är sannolikt att koncentrationen skulle leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks när man även tar hänsyn till den komplementära naturen hos parternas produktportföljer.

(409) Det bör dock noteras att AstraZeneca planerar att lansera produkter baserade på det verksamma ämnet flazasulfuron i flera länder. Sådana produkter registrerades i Frankrike och Spanien år 1999 och såldes i Frankrike år 1999 (AstraZeneca har inte givit någon information om huruvida det fanns någon försäljning i Spanien år 1999). Registreringar förväntas ske i Portugal och Österrike år 2000 och i Tyskland, Italien och Grekland år 2001. Såsom beskrivs nedan förväntas produkterna Katana och Mission, som är baserade på flazasulfuron, att bli mycket framgångsrika i Frankrike som är det enda landet som AstraZeneca har lämnat försäljningsprognoser för.

***Frankrike***

(410) Såsom nämns i punkt 407 kompletterar parternas produktportföljer till stor del varandra i de övriga länderna genom att AstraZenecas produkter huvudsakligen är icke-selektiva medan Novartis huvudsakligen är selektiva. Detta gäller inte Frankrike där Novartis är verksamt inom segmentet för icke-selektiva ogräsmedel med sina produkter Weedazol (ata) och Glifazol (ata och glyfosat). Vidare lanserade AstraZeneca år 1999 två nya produkter, Katana och Mission baserade på det verksamma ämnet flazasulfuron. Det finns viss oenighet om huruvida Katana/Mission är icke-selektiva, såsom parterna först uppgav, eller selektiva, såsom en konkurrent hävdar. Parterna har också senare uppgett att Katana/Mission kommer att konkurrera inom sektorn för ogräsmedel med efterverkan vilket skulle tyda på att de borde klassificeras som selektiva.

(411) Enligt parterna uppgick den totala marknaden i Frankrike till […]* euro år 1999, en uppgång från […]* euro år 1998. Segmentet för vindruvor är med […]* euro mycket större än segmentet för frukt och nötter med […]* euro. Parterna uppger att deras andelar inom dessa två segment var enligt följande:

| | Marknad (miljoner euro) | Novartis | AstraZeneca | Syngenta |
|---|---|---|---|---|
| Frukt och nötter (totalt) | […]* | [20-30]* % | [5-10]* % | [30-40]* % |
| Vindruvor | […]* | [30-40]* % | [5-10]* % | [30-40]* % |
| Frukt | […]* | [30-40]* % | [10-20]* % | [40-50]* % |

(412) Enligt anmälan var de andra huvudaktörerna på den franska marknaden år 1998 Monsanto ([20–30]* %), Dow ([10–20]* %) och Aventis ([5–10]* %). Parternas sammanlagda andel är därför […]* så stor som tvåan Monsanto. Monsantos ställning är huvudsakligen ett resultat av dess försäljning av RoundUp, dess framgångsrika icke-selektiva ogräsmedel. Parterna kommer däremot att ha en välbalanserad portfölj med både selektiva och icke-selektiva ogräsmedel.

(413) Parternas redan starka ställning skulle ytterligare kunna förstärkas till följd av det lagstiftningsmässiga trycket på det billiga verksamma ämnet diuron. Även om som det uppenbarligen inte finns några konkreta planer på att förbjuda användningen av diuron i Frankrike har den tillåtna doseringen minskats och kan komma att minskas ytterligare. Om detta sker kommer de dyrare produkterna Katana/Mission och Novartis produkter som är baserade på terbutylazin att kunna öka sina marknadsandelar.

(414) Huvudskälet till farhågorna om den franska marknaden är dock den nyligen gjorda lanseringen av AstraZenecas produkter Katana/Mission som är baserade på det verksamma ämnet flazasulfuron. Dessa produkter har endast registrerats för användning som ogräsmedel för vindruvor. De lanserade under hösten 1999 – att döma av ett pressmeddelande från troligtvis mitten av september. […]*

(415) Parterna hävdar att sektorn för icke-selektiva ogräsmedel för behandling efter uppkomst är mycket konkurrensutsatt eftersom Monsanto med aggressivt minskade priser försöker utöka sin marknadsandel och har blivit hörnstenen i ogräsmedelstrategin. De hävdar att de nya produkterna Katana/Mission konkurrerar inom sektorn för ogräsmedel med efterverkan. De hävdar dock också att de höga försäljningsprognoserna inte ger upphov till några farhågor eftersom flazasulfuron ägs av ISK och endast distribueras av AstraZeneca. Mot bakgrund av det nära samarbetet mellan ISK och AstraZeneca när det gäller att utveckla dessa och andra produkter har parterna dock inte förklarat varför det faktum att ISK äger flazasulfuron skulle hindra Syngenta från att ha en dominerande ställning. Vidare hävdar parterna att starka konkurrenter till flazasulfuron troligen kommer att lanseras på marknaden under de närmaste två åren. De nämnde särskilt produkter baserade på de verksamma ämnena azafenidin (DuPont), tiazopyr (Rohm and Haas) och flumioxazin (BASF/American Cyanamid). Marknadsundersökningen har inte bekräftat att lanseringen av dessa nya produkter kommer att begränsa parternas ställning inom segmentet för ogräsmedel med efterverkan i någon betydande grad. [Konkurrenternas affärshemligheter]*. Slutligen hävdar parterna att flazasulfuron, om det blir framgångsrikt, troligen kommer att ta försäljning från äldre produkter inom sektorn för ogräsmedel med efterverkan såsom Novartis nuvarande sortiment. Även om det skulle vara sant att produkterna i Novartis nuvarande sortiment kommer att tappa marknadsandelar bör man också notera att Novartis år 1998 hade [50–60]* % av detta segment och [40–50]* % år 1999. Enligt försäljningsprognoserna för Katana/Mission skulle produkterna uppnå en marknadsandel på [40–50]* % år 2001 inom segmentet för (selektiva) ogräsmedel med efterverkan. Såvida inte Katana/Mission fullständigt ersätter försäljningen av Novartis hela produktsortiment inom detta segment, kommer det att innebära ett (förmodligen betydande) tillskott till Novartis redan höga andel av försäljningen inom segmentet. I själva verket skulle parternas andel inom segmentet, under förutsättning att de nuvarande marknadsaktörerna alla skulle tappa försäljning i samma utsträckning, vara [60–70]* % år 2001.

(416) Parterna har i sitt svar uppgett att de ovanstående beräkningarna är spekulationer som förmodligen inte kommer att förverkligas. De uppger särskilt att det finns problem med selektiviteten för flazasulfuron och att dess potential därför kommer att begränsas av behovet att undvika att resistensen hos ogräset ökar. Beräkningarna är dock baserade på de försäljningsprognoser som AstraZeneca har lämnat in under undersökningen av detta ärende och de bekräftas i stort sett av andra marknadsaktörer liksom av AstraZenecas interna dokument. Parterna har inte lagt fram några bevis som tillräckligt tydligt visar att AstraZeneca på ett betydande sätt har överskattat potentialen för flazasulfuron.

(417) Koncentrationen kommer därför att skapa en dominerande ställning på den franska marknaden för ogräsmedel för frukt och nötter.

OGRÄSMEDEL FÖR SOJABÖNOR

(418) Italien är den enda nationella marknad som båda parterna är verksamma på och den sammanlagda mark-

nadsandelen överstiger [30–40]* %. På denna marknad, vars värde 1998 uppgick till […]* euro, hade AstraZeneca år 1998 en marknadsandel på [20–30]* % medan Novartis hade [10–20]* %. Dock uppnåddes [10–20]* procentenheter av AstraZenecas [20–30]* % genom distribution av BASF:s sortiment. BASF tillkännagav år 1999 att detta distributionsavtal kommer att upphöra, varefter parternas sammanlagda marknadsandel skulle bli mindre än [20–30]* %. Alla de viktiga gräsogräsmedlen för behandling efter uppkomst finns tillgängliga i Italien och uppnår betydande försäljning. Av dessa skäl skulle den föreslagna koncentrationen varken leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks på den italienska marknaden för ogräsmedel för sojabönor eller på en separat relevant marknad för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst.

OGRÄSMEDEL FÖR GRÖNSAKER

(419) Det finns inte någon nationell marknad som parterna har några överlappande verksamheter på och där den gemensamma marknadsandelen överstiger [30–40]* %. Vidare uppnår Novartis gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst Agil/Falcon endast någon betydande försäljning för grönsaker i Italien ([5–10]* % av den totala försäljningen av gräsogräsmedel) och i Förenade kungariket ([10–20]* % av den totala försäljningen av gräsogräsmedel). AstraZenecas Fusilade är inte lika viktig som på andra marknader. Fusilade har endast [10–20]* % av försäljningen av gräsogräsmedel i Italien och [0–5]* % i Förenade kungariket. Av dessa skäl skulle den föreslagna koncentrationen varken leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks på marknaden för ogräsmedel för grönsaker eller på en separat relevant marknad för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst.

C.4 *INSEKTSMEDEL*

(420) När det gäller insektsmedel står Europa endast för omkring [10–20]* %, eller 1 100 miljoner euro, på den globala marknaden för insektsmedel för jordbruket på omkring 5 500 miljoner euro. Insektsmedlen utgör därför det minsta växtskyddsmedelssegmentet i Europa. De enda marknaderna inom EES med en total omsättning över 100 miljoner euro är insektsmedel för frukt och nötter (300 miljoner euro) och insektsmedel för grönsaker (115 miljoner euro).

INSEKTSMEDEL FÖR SPANNMÅL

(421) Förvisso angriper olika insekter spannmål, men bladlöss är de överlägset viktigaste skadegörarna. Därför kan marknaden för insektsmedel som skyddar spannmål anses vara en marknad för bekämpning av bladlöss. Bladlöss är bladskadegörare. Parterna har en stark ställning på europeisk nivå ([30–40]* %) och i Belgien ([70–80]* %), Danmark ([40–50]* %), Frankrike ([40–50]* %) och Tyskland ([30–40]* %). Marknadsandelen i Tyskland ligger, om man tar hänsyn till de försäljningssiffror som konkurrenterna har lämnat, med alla sannolikhet något över [30–40]* %. De närmaste konkurrenterna när det gäller insektsmedel för spannmål är Aventis med en marknadsandel inom Europa på [10–20]* %, [10–20]* % i Belgien, [10–20]* % i Frankrike och Bayer med [5–10]* % inom EES, [10–20]* % i Frankrike och [10–20]* % i Tyskland. Syngenta skulle då bli ungefär […]* gånger större än den närmaste konkurrenten på alla de ovanstående marknaderna.

(422) I marknadsundersökningen har flera distributörer och jordbruksexperter uppgett att parterna kommer att ha de effektivaste insektsmedlen, de så kallade pyretroiderna, för användning som bladverkande insektsmedel. Pyretroiderna började marknadsföras i början av 1970-talet. Novartis verksamma ämne är tau-fluvalinat, som marknadsförs under märkena Mavrik och Klartan. AstraZeneca säljer lambda-cyhalotrin under märket Karate. På global nivå är lambda-cyhalotrin den näst bäst sålda pyretroidföreningen, tätt följd av Aventis deltametrin (under handelsnamnet Decis). Inom EES är lambda-cyhalotrin nummer ett bland pyretroiderna, följt av deltametrin, (Aventis), cypermetrin och Novartis tau-fluvalinat. Marknadsandelen för pyretroider kommer sannolikt att öka eftersom insektsmedel baserade på de två andra huvudämnesgrupperna, organiska fosforföreningar och karbamater, står inför hot om kommande lagstiftning ifråga om registreringsprocessen.

(423) Parterna hävdar att deras två pyretroider kommer att förlora sina patentskydd år 2000 (tau-fluvalinat) respektive 2003 (lambda-cyhalotrin). […]*. Den tredje viktigaste pyretroidföreningen inom EES, cypermetrin, tillverkas redan av flera generikaleverantörer. Ett nödvändigt villkor för konkurrens från generika är att patentskyddet har upphört att gälla. Ett annat viktigt steg för att generikatillverkare verkligen skall kunna konkurrera är att få en registrering, vilket ofta är en långdragen och kostsam process. Dessa dokument visar också att hotet om kommande lagstiftning för de organiska fosforföreningarna utgör en tillväxtmöjlighet på medellång till lång sikt för pyretroiderna, att deras marknadsandelar ökar och att det verkar finnas viss outnyttjad potential. Syngentas marknadsandel inom EES har ökat från [30–40]* % år 1997 till [40–50]* % år 1998, på en marknad som krympte under samma period. Parternas starka ställning när det gäller insektsmedel för spannmål kommer med största sannolikhet att kvarstå inom den närmaste framtiden.

(424) Av ovan anförda skäl kommer koncentrationen att leda till att en dominerande ställning skapas på marknaden för bladverkande insektsmedel för spannmål i Belgien, Danmark, Frankrike och Tyskland.

INSEKTSMEDEL FÖR FODERVÄXTER

(425) Parterna skulle ha en sammanlagd marknadsandel på [50–60]* % i Frankrike (Novartis [20–30]* %, AstraZeneca [20–30]* %). Den totala försäljningen i Frankrike uppgår till […]* euro. Eftersom denna gröda nästan uteslutande odlas i Frankrike skulle parterna även ha en mycket hög total marknadsandel inom EES ([40–50]* %). Konkurrenterna på marknaden är Bayer med [10–20]* % av försäljningen i Frankrike och Aventis med [10–20]* %. Det stora flertalet av produkterna som säljs på denna marknad är baserade på pyretroider som står för nästan [80–90]* % av all försäljning. Följaktligen gäller samma resonemang som för insektsmedel för spannmål.

(426) Slutsatsen är därför att koncentrationen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas på marknaden för bladverkande insektsmedel för foderväxter i Frankrike.

INSEKTSMEDEL FÖR POTATIS

(427) Aventis är marknadsledande för insektsmedel för potatis inom EES med en marknadsandel på [40–50]* %, följt av parterna med [10–20]* %. Aventis försprång beror på deras starka ställning på den nederländska marknaden som är den överlägset viktigaste marknaden uttryckt i försäljning inom EES. Parterna kommer att bli marknadsledande på två nationella marknader. I Belgien skulle Syngenta stå för [40–50]* % av marknaden, följt av Aventis med omkring [20–30]* %. I Frankrike skulle parterna stå för [60–70]* % av marknaden, följt av Aventis med omkring [10–20]* %. Båda marknaderna är små med en försäljning på […]* euro respektive […]* euro, en nedgång från […]* euro respektive […]* euro år 1997. AstraZenecas marknadsandelar omfattar även jordverkande insektsmedel medan Novartis inte tillverkar några medel mot nematoder. Den sammanlagda marknadsandelen för bladverkande insektsmedel för potatis, som det finns en överlappning för, är något lägre. Detta kan leda till att parternas marknadsandel i Belgien är mindre än [30–40]* % och ligger närmare marknadsandelen för den näst största aktören. Kommissionen behöver inte mot bakgrund av dessa faktorer besluta om den anmälda transaktionen skulle leda till att en dominerande ställning skapas på den belgiska marknaden för insektsmedel för potatis eftersom eventuella konkurrensmässiga problem skulle elimineras till följd av de åtagande man har föreslagit för den franska, tyska, belgiska och danska marknaden för insektsmedel för spannmål, den franska marknaden för insektsmedel för foderväxter respektive potatis för vilka sammanslagningen har befunnits leda till att en dominerande ställning skapas.

(428) Novartis hävdar att dess produktportfölj håller på att bli föråldrad. Novartis försäljning i Frankrike (och Belgien) härrör nästan uteslutande från dess pyretroid tau-fluvalinat (Mavrik) vars patentskydd kommer att upphöra år 2000. Novartis har två nya bladverkande insektsmedel under utveckling för vilka registrering har sökts i början av år 2000. Novartis håller på att lansera det nya verksamma ämnet pymetrozin som enligt Novartis är en unik kemi som är enastående vid bekämpning av bladlöss och sugande skadegörare. Produkten har ett nytt verkningssätt och är utformad för att ersätta organiska fosforföreningar, karbamater och pyretroider. Registrering förväntas ske i de viktigaste potatisodlarländerna inom EES år 2000 och 2001. Vidare kommer Novartis att lansera det nya verksamma ämnet tiametoxam […]*. Tiametoxam tillhör den moderna gruppen neonikotinoider och har enligt Novartis interna dokument enastående prestanda mot både sugande och bitande insekter. Vidare kan det användas för att bekämpa jordlevande insekter. AstraZeneca har nyligen lanserat fostiazat, ett nytt medel mot nematoder, som företaget distribuerar för ISK i Förenade kungariket. Följaktligen är det sannolikt att parterna kommer att behålla sin starka ställning i Frankrike eftersom konkurrerande nya produkter från Aventis (acetamiprid) och Bayer (tiakloprid) endast kommer att lanseras i […]* och att påverkan från åtminstone en av produkterna sannolikt inte kommer att vara betydande ([84]).

(429) Av ovan anförda skäl, nämligen att parterna står för [60–70]* % i Frankrike, den näst största aktören Aventis endast har en tredjedel av parternas marknadsandel och att parterna lanserar ett mycket lovande nytt ämne redan det här året – flera år före Aventis – kommer koncentrationen att leda till att en dominerande ställning skapas på marknaden för bladverkande insektsmedel för potatis i Frankrike.

INSEKTSMEDEL FÖR GRÖNSAKER

(430) Den totala försäljningen inom EES uppgår till omkring […]* euro. Syngenta skulle bli marknadsledande med en

([84]) [Konkurrenternas affärshemligheter]*.

marknadsandel på [20–30]* %, följt av Bayer med [20–30]* %, Aventis med [10–20]* % och American Cyanamid med [5–10]* %. Parterna skulle bli klart marknadsledande i Tyskland och Frankrike. Den tyska marknaden uppgår till […]* euro, varav Syngenta skulle ha [40–50]* %. Novartis utgör bara ett tillskott på [0–5]* % till AstraZenecas [40–50]* %. När det gäller Tyskland kan man därför anta att AstraZenecas ledande ställning inte i någon påtaglig grad kommer att ändras mot bakgrund av det ytterst låga tillskottet till marknadsandelen. Den franska marknaden för insektsmedel för grönsaker stod för en total försäljning på […]* euro år 1998. Syngenta skulle bli klart marknadsledande med [40–50]* % (AstraZeneca [20–30]* % och Novartis [10–20]* %). Aventis skulle bli nummer två med [20–30]* %. Parterna kunde öka sin marknadsandel från 1997 till 1998 från [30–40]* % till [40–50]* % på en i stort sett stabil marknad.

(431) Parterna hävdar att de koncentrerar sig på olika grödor och olika typer av insekter. Novartis portfölj är baserad på de verksamma ämnena abamektin och cyromazin. Abamektin säljs i huvudsak för användning i växthus för bekämpning av huvudsakligen, men inte endast, bladminerare, kvalster och trips på tomater. Cyromazin säljs huvudsakligen för bekämpning av bladminerare på sallat. Zeneca säljer lambda-cyhalotrin och pirimikarb som används för att bekämpa bladlöss på frilandsgrönsaker. Gränserna mellan växthus och friland, liksom mellan olika typer av grönsaker, är inte sådana att de utgör separata marknader. Parterna skulle ha en stor portfölj med viktiga molekyler som gör det möjligt för dem att erbjuda fullständiga lösningar på problem med grödan.

(432) Vidare hävdar parterna att det finns konkurrens från generika när det gäller Novartis verksamma ämnen och att dess produkter kommer att utgöra mål då nya produkter lanseras av konkurrenterna Aventis (acetamiprid), American Cyanamid (klorfenapyr), Dow (spinosad) och DuPont (indoxacarb), medan Novartis endast har en ny produkt som skall lanseras i Frankrike, pymetrozin.

(433) Dows nya produkt spinosad är den mest lovande av alla konkurrenternas nya produkter. Försäljningen kommer att starta i Frankrike […]*. Försäljningsprognoserna för 2003 är […]* euro. Lanseringen av andra nya produkter kommer inte att ha någon inverkan av betydande grad på parternas ställning. Aventis nya verksamma ämne kommer endast att lanseras i […]*, långt efter att Novartis har marknadsfört sin nya produkt. Försäljningsprognosen för produkten är […]*. Cyanamids klorfenapyr kommer inte att marknadsföras i Frankrike före […]* och kommer endast att vara avsedd för växthus. Det kommer inte att ha någon betydande inverkan på marknaden. DuPonts nya produkt indoxacarb kommer inte att marknadsföras i Frankrike förrän […]*. Det är ett mycket smalt verkande ämne. Därför är försäljningsprognoserna för 2003 endast […]*.

(434) Försäljningen av Novartis pymetrozin i Frankrike påbörjas år 2000. Pymetrozin beskrivs i Novartis egna dokumentation som en livskraftig tillväxtprodukt. Försäljningsprognoserna för […]* är […]* gånger försäljningen år 1999 då produkten lanserades i Europa. Redan år 2001 förväntas den uppnå en försäljning som motsvarar omkring [5–10]* % av EES-marknaden. Dessa försäljningsprognoser innebär att pymetrozin kommer att vara åtminstone likvärdig med Dows nya produkt spinosad. Parterna kommer att ha den största kundbasen idag, med en marknadsandel på [40–50]* % jämfört med Dow med mindre än [5–10]* %. Följaktligen är det sannolikt att parterna behåller sin starka ställning i Frankrike.

(435) Av ovan anförda skäl, nämligen att parternas försäljning ökar på en stabil marknad, att parternas sammanlagda marknadsandel på [40–50]* % är mer än dubbelt så stor som den närmaste konkurrents, att parterna har ett av de två nya lovande ämnena där det andra ämnet tillhör en aktör som idag är mycket liten, kommer koncentrationen att leda till att en dominerande ställning skapas på marknaden för bladverkande insektsmedel för grönsaker i Frankrike.

***Slutsatser om insektsmedel***

(436) Med hänsyn till alla de ovanstående faktorerna anser kommissionen att den föreslagna koncentrationen kommer att skapa en dominerande ställning på de nationella marknaderna för bladverkande insektsmedel i Belgien, Danmark, Frankrike och Tyskland, för foderväxter i Frankrike, potatis i Frankrike och grönsaker i Frankrike.

C.5 *TILLVÄXTREGLERANDE MEDEL*

(437) Parternas produkter överlappar varandra när det gäller tillväxtreglerande medel för prydnadsväxter i Belgien, Frankrike och Nederländerna. Den största enskilda marknaden är Nederländerna med en total försäljning på […]* euro, varav Novartis, enligt parterna hade en marknadsandel på [40–50]* % år 1998 och [30–40]* % år 1999, medan AstraZeneca hade [10–20]* % år 1998

och [5–10]* % år 1999. Den totala försäljningen i Frankrike var värd […]* euro och Novartis hade en marknadsandel på [70–80]* % år 1998 och omkring [50–60]* % år 1999, medan AstraZeneca hade […]* år 1998 men [5–10]* % år 1999. I Belgien uppgick försäljningen till […]* euro. Novartis hade [50–60]* % år 1998 och [50–60]* % år 1999, medan AstraZeneca hade [30–40]* % år 1998 och [20–30]* % år 1999. Enligt parterna är Fine AgroChemicals, med en marknadsandel på [40–50]* % i Nederländerna år 1998, [40–50]* % i Nederländerna år 1999, [10–20]* % i Frankrike år 1998 och omkring [10–20]* % i Frankrike år 1999, och Dow AgroSciences, med omkring [10–20]* % i Belgien både för 1998 och 1999, de enda andra större aktörerna på dessa marknader. Marknadsundersökningen har dock visat att parternas uppgifter kan överskatta Fine Agrochemicals ställning. I Nederländerna skulle parternas sammanlagda marknadsandel därför kunna vara så hög som [60–70]* %.

(438) Parterna uppger att hela Novartis affärsverksamhet är baserad på den icke-exklusiva distributionen av produkter vars varumärke och registreringar tillhör dess upphovsman, UniRoyal. Parterna uppgav vidare att daminozid är det viktigaste verksamma ämnet som står för [60–70]* % av den totala försäljningen inom EES. Daminozid tillverkas av UniRoyal och Fine AgroChemicals. Novartis säljer UniRoyals produkt under varumärket Alar i Belgien, Nederländerna och Frankrike (Alar 65 i Nederländerna och Alar 85 i Belgien och Frankrike). I Belgien och Nederländerna säljer Fine Chemicals sina formuleringar under varumärket Dazide och andra varumärken till en rad lokala distributör medan Dazide distribueras i Frankrike av SIPCAM-koncernen. Novartis anser att varje tillverkares produkter står för omkring hälften av daminozidförsäljningen. I Belgien har Novartis även sålt Atrinal. Denna produkt har dock utgått ur Novartis sortiment och lagren kommer att vara sålda i slutet av år 2000.

(439) AstraZenecas produkt Bonzi är baserad på det verksamma ämnet paklobutrazol. AstraZeneca marknadsför Bonzi i Belgien och Nederländerna medan Bonzi distribueras i Frankrike av Etablissement Puteaux. I Nederländerna distribuerar AstraZeneca dessutom produkten Berelex från Abbott Labs i två formuleringar. Abbot Labs säljer samma formuleringar till andra företag under olika märkesnamn.

(440) Trots att Novartis distributionsavtal är icke-exklusivt verkar det som om det för närvarande inte finns någon annan distributör för UniRoyals produkt. UniRoyal är AstraZenecas exklusivlicenstagare för Bonzi som säljs för prydnadsväxter i Förenta staterna. Detta faktum innebär att det skulle bli svårare för UniRoyal att byta distributör för Alar efter sammanslagningen.

(441) Genom koncentrationen skulle de två viktigaste märkena inom tillväxtreglerande medel för prydnadsväxter kombineras både i Belgien och i Nederländerna. Den konkurrens som Dazide utsätter Alar för skulle bli mindre effektiv genom tillägget av Bonzi, som är den andra huvudtypen av tillväxtreglerande medel, till Novartis portfölj. I Frankrike skulle Novartis starka ställning förstärkas ytterligare genom tillägget av Bonzi.

(442) Av dessa skäl skulle koncentrationen leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks på marknaderna för tillväxtreglerande medel i Belgien, Nederländerna och Frankrike.

C.6 *UTSÄDESBEHANDLING FÖR SPANNMÅL I SPANIEN*

(443) Marknaden för utsädesbehandling för spannmål i Spanien uppgick till totalt […]* euro år 1998. AstraZeneca är marknadsledande med en marknadsandel på [50–60]* %. Novartis har en marknadsandel på [5–10]* %. Aventis skulle bli nummer två med en marknadsandel på [10–20]* %.

(444) Det bör noteras att AstraZeneca inte är verksamt utanför Spanien inom utsädesbehandling för spannmål. Novartis är marknadsledande inom hela EES med [50–60]* % (nummer ett eller två i de flesta andra medlemsstaterna).

(445) AstraZenecas affärsverksamhet är helt baserad på formuleringar med ett verksamt ämne vars patenttid har gått ut, maneb som fås från tredje parter. [50–60]* % av försäljningen härrör från produkter som enbart innehåller detta ämne, [30–40]* % härrör från blandningar med ett verksamt ämne vars patenttid har gått ut och som tillverkas och som ursprungligen patenterades av AstraZeneca (permetrin). Endast [5–10]* % (motsvarande en marknadsandel på [5–10]* %) härrör från blandningar med ett av AstraZeneca patenterat verksamt ämne.

(446) Parterna hävdar att AstraZenecas ställning inte är hållbar mot bakgrund av tre generikatillverkare som erbjuder manebprodukter i ren form. Även om dessa generikatillverkare erbjuder en produkt som de anser vara av liknande teknisk kvalitet och trots att de har funnits på

marknaden sedan lång tid tillbaka, bibehåller AstraZeneca sin höga marknadsandel. Parterna har också uppgett att […]*.

Därför anser kommissionen att den föreslagna transaktionen skulle kunna leda till att en dominerande ställning skapas på marknaden för utsädesbehandling för spannmål i Spanien.

SLUTSATS

(447) Kommissionen har dragit slutsatsen att transaktionen enligt den ursprungliga anmälan är oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion eftersom den skulle leda till att en dominerande ställning skapas på följande marknader:

*Marknaderna för svampmedel*:

— Svampmedel för spannmål i Frankrike, Tyskland, Förenade kungariket, Danmark, Sverige och Finland.

— Svampmedel för sockerbetor i Frankrike, Italien, Spanien och Belgien.

— Svampmedel för potatis i Sverige.

— Svampmedel för att bekämpa mjöldagg på vindruvor i Österrike och svampmedel för att behandla Botrytis på vindruvor i Österrike och Frankrike.

*Marknaderna för ogräsmedel*:

— Ogräsmedel för majs i Frankrike, Tyskland, Nederländerna och Belgien.

— Ogräsmedel för potatis i Belgien och Frankrike.

— Gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för potatis i Danmark.

— Gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för sockerbetor i Förenade kungariket, Belgien och Danmark.

— Gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för oljeväxter i Tyskland, Förenade kungariket och Danmark.

— Ogräsmedel för frukt och nötter i Frankrike.

*Marknaderna för bladverkande insektsmedel*:

— Spannmål i Belgien, Danmark, Frankrike och Tyskland.

— Foderväxter i Frankrike.

— Potatis i Frankrike.

— Grönsaker i Frankrike.

*Marknaderna för utsädesbehandling*:

— Spannmål i Spanien.

*Tillväxtreglerande medel*:

— Prydnadsväxter i Belgien, Nederländerna och Frankrike.

## D. **ÅTAGANDEN**

*SVAMPMEDEL*

SVAMPMEDEL FÖR SPANNMÅL

(448) Parterna har åtagit sig att avyttra Novartis globala verksamhet med strobilurinbaserade svampmedel, inklusive trifloxystrobin och blandningar med cyprokonazol och propikonazol liksom tillverkningsenheten i Muttenz där cyprokonazol- och (delar av) trifloxistrobintillverkningen för närvarande sker. Köparen skulle ha tillgång till, eller leverans av propikonazol och de tillhörande mellanprodukterna som krävs för att tillverka trifloxystrobin. Köparen måste gå med på att licenstillverka cyprokonazol till Novartis för dess behov som inte hör samman med trifloxystrobin.

(449) Utöver rättigheterna till verksamheten med strobilurinbaserade svampmedel erhåller köparen rätten att tillverka och sälja produkter baserade på cyprokonazol i ren form under sitt eget varumärke inom EES. Under en period på högst fem år kommer Syngenta inte att ha några rättigheter att sälja produkter baserade på cyprokonazol i ren form inom EES.

(450) Parterna har också erbjudit sig att avyttra AstraZenecas globala affärsverksamhet när det gäller det verksamma

ämnet flutriafol (förutom i blandningar med azoxystrobin), ett ämne som står för en mycket begränsad försäljning som svampmedel för spannmål.

(451) Vidare har parterna åtagit sig att avyttra alla Novartis nuvarande (det vill säga icke-strobilurinbaserade) svampmedelformuleringar för spannmål i Danmark, Sverige och Finland.

(452) Avyttringen av Novartis strobilurinbaserade svampmedelsverksamhet kommer att bibehålla konkurrensen inom det viktiga (och växande) strobilurinsegmentet mellan de tre företagen: Syngenta, BASF och köparen. Mot bakgrund av alla de stora företagens försäljningsprognoser kommer avyttringen att minska Syngentas uppskattade marknadsandel år 2004 med [5–10]* % i Tyskland, [10–20]* % i Frankrike och [10–20]* % i Förenade kungariket och därmed ge Syngenta en uppskattad framtida marknadsandel på under [30–40]* % i dessa länder och som mest [0–5]* % mer än BASF. Vidare är det osannolikt att den sammanslagna enheten skulle dra tillbaka sina strobilurinprodukter i ren form från marknaden eftersom köparen fortfarande skulle marknadsföra en sådan produkt. Den sammanslagna enheten skulle därför inte befinna sig i ett sådant läge att den kan föranleda att konkurrenterna förlorar försäljningsmöjligheterna för icke-strobilurinbaserade produkter för tankblandning. Medan den sammanslagna enheten fortfarande kommer att ha möjlighet att utveckla nya blandningar baserade på AstraZenecas strobiluriner och Novartis (eller tredje parters) icke-strobilurinbaserade produkter kommer strobilurinköparen att ha möjlighet att göra detta (under samma tidsperiod) med produktportföljen innehållande trifloxystrobin och köparens egna (eller tredje parts) märkesprodukter. Genom att bevilja strobilurinköparen ensamrätt att tillverka och sälja cyprokonazol i ren form inom EES under en inkörningsperiod, kommer den sammanslagna enheten inte att befinna sig i ett sådant läge att den kan undergräva trifloxystrobinverksamhetens potential, inklusive blandningen av trifloxystrobin och cyprokonazol.

(453) Avyttringen av Novartis nuvarande portfölj i de nordiska länderna eliminerar överlappningen på den danska, svenska och finska marknaden.

(454) Mot bakgrund av detta anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på marknaden för svampmedel för spannmål och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

MARKNADERNA FÖR SVAMPMEDEL FÖR SOCKERBETOR

(455) Parternas erbjudande om att avyttra AstraZenecas globala flutriafolverksamhet skulle fullständigt eliminera överlappningen för sockerbetor. Vidare kommer blandningen av trifloxystrobin och cyprokonazol även att registreras för sockerbetor, som den förväntas bli en viktig produkt för (omkring [10–20]* %). Mot bakgrund av detta anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på dessa marknader och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

DEN SVENSKA MARKNADEN FÖR SVAMPMEDEL FÖR POTATIS

(456) Parterna har åtagit sig att överföra hela sin verksamhet inom EES som härrör från blandningen Epok (fluazinam, en ISK-produkt, och metalaxyl-m, en Novartis-produkt) till den ursprungliga rättighetsinnehavaren. Syngenta kommer att leverera metalaxyl-m för uteslutande användning i Epok till det företag som ISK kommer att bevilja Epok-rättigheterna till. Den enda övriga produkt som Novartis säljer på den svenska marknaden för svampmedel för potatis är Ridomil MZ (metalaxyl och mankozeb). Registreringen för denna produkt har återkallats från och med den 31 mars 2001 och den kommer inte att ersättas. Därför kommer åtagandet att leda till att överlappningen på den svenska marknaden för svampmedel för potatis kommer att elimineras. Mot bakgrund av detta anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på denna marknad och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

DEN ÖSTERRIKISKA MARKNADEN FÖR SVAMPMEDEL FÖR ATT BEKÄMPA MJÖLDAGG PÅ VINDRUVOR

(457) Avyttringen av trifloxystrobinverksamheten kommer också att påverka denna marknad eftersom bekämpning av mjöldagg på vindruvor är en av styrkorna hos trifloxystrobin. Vidare har parterna åtagit sig att avyttra Novartis produkt baserad på penkolazol som stod för en marknadsandel på [20–30]* % år 1999, vilket kommer att minska den sammanslagna enhetens marknadsandel till [20–30]* %. Mot bakgrund av detta anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på denna marknad och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

DEN FRANSKA OCH ÖSTERRIKISKA MARKNADEN FÖR SVAMPMEDEL FÖR ATT BEKÄMPA BOTRYTIS PÅ VINDRUVOR

(458) Parterna har åtagit sig att överföra distributionsavtalet för produkterna Sumisclex och Sumico inom EES till-

baka till Sumitomo tillsammans med den tekniska databasen och dokumentationen. Därmed har parterna eliminerat merparten av överlappningen. Det återstående ämnet från AstraZeneca, fluazinam, står för en försäljning på omkring [0–5]* % (med en potential att nå [5–10]* %). Den sammanslagna enhetens återstående proformamarknadsandel skulle ligga under [30–40]* % och vara ungefär lika stor som Aventis.

(459) Överlappningen på den österrikiska marknaden uppkommer på grund av att ett österrikiskt företag distribuerar AstraZenecas klortalonil. Parterna har åtagit sig att bevilja denna distributör en tillgång till AstraZenecas databas samtidigt som distributören har rätt att köpa in klortalonil från en generikatillverkare. På detta sätt görs distributören oberoende av den sammanslagna enheten.

(460) Mot bakgrund av detta anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på dessa marknader och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

*OGRÄSMEDEL*

OGRÄSMEDEL FÖR MAJS

(461) Parterna har föreslagit följande åtaganden när det gäller marknaden för ogräsmedel för majs.

(462) AstraZeneca har erbjudit sig att inom segmentet för gräsogräsmedel för behandling före uppkomst avyttra hela sin globala verksamhet med det verksamma ämnet acetoklor, inklusive alla formuleringar och blandningar, alla härmed förbundna immateriella rättigheter (särskilt patent och varumärken), know-how, dokumentation och registreringsrättigheter. Detta åtagande omfattar att AstraZeneca överför alla avtal med Monsanto som hänför sig till verksamheten till den enhet som erhåller acetoklorverksamheten, inklusive partnerskap för registrering och tillverkning av acetoklor och registreringen i Europa. Vidare kommer AstraZeneca att avyttra safenern diklormid till förmån för det företag som förvärvar acetoklorverksamheten.

(463) Åtagandet om acetoklor eliminerar den största delen av (den potentiella) överlappningen som parterna skulle ha inom segmentet för gräsogräsmedel för behandling före uppkomst. AstraZeneca behåller endast produkten EPTC inom detta segment, men produkten är en gammal nischprodukt utan särskilt stor framtida marknadspotential (vilket är skälet till att EPTC inte kommer att genomgå gemenskapens granskningsförfarande). Hur som helst kommer Syngenta att stå inför stark konkurrens inom segmentet för behandling före uppkomst som härrör från den avyttrade acetoklorverksamheten.

(464) Inom segmentet för örtogräsmedel för behandling efter uppkomst har parterna formellt erbjudit sig att avyttra sin verksamhet som baseras på det verksamma ämnet sulkotrion. Detta åtagande eliminerar parternas nuvarande överlappning inom segmentet örtogräsmedel för behandling efter uppkomst. Även om som det stämmer att parterna successivt kommer att lansera AstraZenecas nya produkt mesotrion från […]* anses sulkotrion vara en produkt som har förmåga att förbli en stark produkt i framtiden och en produkt som kommer att fortsätta utgöra ett konkurrenstryck för Syngentas nuvarande och framtida produkter.

(465) För att eliminera överlappningen inom segmentet för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst i Frankrike har parterna erbjudit sig att sluta marknadsföra atrazin i ren form i Frankrike och att återlämna varumärkena till ägarna. Detta skulle göra det möjligt för konkurrerande tillverkare av generiskt atrazin i Frankrike att erövra den största delen av Novartis nuvarande andel av detta segment på [10–20]* % (total marknadsandel: [0–5]* %). Detta åtagande och att Aventis är samdistributör för nikosulfuron i Frankrike har gjort att kommissionen har dragit slutsatsen att det inte kvarstår några konkurrensmässiga problem när det gäller segmentet gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst i Frankrike.

(466) Mot bakgrund av de föreslagna åtagandena för acetoklor, sulkotrion och atrazin skulle parternas sammanlagda marknadsandel, efter de korrigerande åtgärderna, vara enligt följande:

*(%)*

| | 1998 marknadsandel | 1998 efter korrigerande åtgärd | 1999 nuvarande andel | 1999 efter korrigerande åtgärd |
|---|---|---|---|---|
| EES | [40-50]* | [30-40]* | [40-50]* | [30-40]* |
| FR | [50-60]* | [30-40]* | [50-60]* | [30-40]* |
| DE | [40-50]* | [30-40]* | [40-50]* | [30-40]* |
| NL | [60-70]* | [30-40]* | [60-70]* | [20-30]* |
| BE | [50-60]* | [20-30]* | [50-60]* | [20-30]* |

(467) De tre föreslagna åtagandena motsvarar en fullständig eliminering av den nuvarande överlappningen på tre av de fyra problematiska marknaderna för ogräsmedel för majs, nämligen Tyskland (marknadsandel efter avyttring: [30–40]* %), Nederländerna ([20–30]* %) och Belgien ([20–30]* %). I Frankrike minskas marknadsandelen till [30–40]* %. Eftersom paketet även omfattar det nyligen lanserade acetoklor anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på dessa marknader och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

OGRÄSMEDEL FÖR POTATIS I FRANKRIKE OCH BELGIEN

(468) Parterna har åtagit sig att Novartis skall avyttra hela verksamheten inom EES som hänför sig till ogräsmedelformuleringarna Patoran och Igrater. Detta åtagande kommer att eliminera överlappningen som beror på den föreslagna koncentrationen på den belgiska och franska marknaden för ogräsmedel för potatis. Mot bakgrund av detta anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på dessa marknader och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

GRÄSOGRÄSMEDEL FÖR BEHANDLING EFTER UPPKOMST FÖR POTATIS, SOCKERBETOR OCH OLJEVÄXTER

(469) Parterna har åtagit sig att Novartis avyttrar hela sin verksamhet inom EES som hänför sig till formuleringar som är baserade på det verksamma ämnet propaquizafop och som säljs för användning på bredbladiga grödor (potatis, sockerbetor, oljeväxter, sojabönor, bomull och grönsaker) inom EES (märkena Agil/Falcon). Detta åtagande kommer att eliminera överlappningen på alla nationella marknader för gräsogräsmedel för behandling efter uppkomst för potatis, sockerbetor och oljeväxter. Mot bakgrund av detta anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på dessa marknader och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

OGRÄSMEDEL FÖR FRUKT OCH NÖTTER I FRANKRIKE

(470) Parterna har åtagit sig att AstraZeneca skall avsluta sitt distributionsavtal med ISK för flazasulfuron för vindruvor i Frankrike. [Alternativt]*, kommer Novartis i stort sett att avyttra (för vissa produkter bevilja licenser och för andra produkter avsluta distributionsavtal med tredje parter) hela sin portfölj med selektiva ogräsmedel för vindruvor vars registreringar fortfarande gäller ([85]). De konkurrensmässiga problem som kommissionen identifierade i sitt meddelande om invändningar utgjordes av kombinationen av de lovande produkterna Katana och Mission baserade på flazasulfuron med Novartis starka ställning inom segmentet för selektiva ogräsmedel för vindruvor. Mot bakgrund av detta anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på denna marknad och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

*INSEKTSMEDEL*

(471) Parterna åtar sig att sälja Novartis globala pyretroidverksamhet baserad på det verksamma ämnet tau-fluvalinat, inklusive varumärkena (särskilt Mavrik), alla härmed förbundna immateriella rättigheter, know-how, dokumentation och registreringsrättigheter. Novartis kommer även att överföra sina rättigheter enligt leveransavtalet med BASF till förmån för köparen. Vidare åtar sig parterna även att bevilja en exklusivlicens för AstraZenecas pirimikarb i ren form, inklusive varumärket Pirimor för användning på grönsaker och andra grödor i Frankrike.

(472) De föreslagna åtagandena kommer att leda till att överlappningen elimineras eller att parternas marknadsandel minskas till klart under [30–40]* %. Försäljningen av Novartis tau-fluvlinativerksamhet kommer helt att eliminera överlappningen för insektsmedel för potatis och nästan helt eliminera överlappningen för insektsmedel för spannmål och foderväxter. AstraZenecas licens för pirimikarb i ren form minskar parternas marknadsandel för insektsmedel för grönsaker med [5–10]* % till [30–40]* %. Mot bakgrund av detta anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på dessa marknader och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

*TILLVÄXTREGLERANDE MEDEL*

(473) Parterna har åtagit sig att Novartis slutar sälja produkter med namnet Alar inom EES och säger upp sitt distribu-

([85]) Kommissionen noterar att registreringarna för produkterna Axia och Caragard upphörde att gälla i april 1998. Dessa produkter omfattas därför inte av åtagandet.

tionsavtal med UniRoyal eller tilldelar de rättigheter som Novartis för närvarande har för distributionen av denna produkt inom EES till en tredje part som UniRoyal utser. Detta åtagande eliminerar överlappningen på marknaderna för tillväxtreglerande medel i Belgien, Nederländerna och Frankrike. Mot bakgrund av detta anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på denna marknad och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

*UTSÄDESBEHANDLING FÖR SPANNMÅL I SPANIEN*

(474) Parterna har åtagit sig att avyttra AstraZenecas utsädesbehandlingsverksamhet i Spanien och kommer att ge köparen tillgång till det verksamma ämnet som krävs om detta är nödvändigt. Mot bakgrund av detta anser kommissionen att det inte kommer att skapas någon dominerande ställning på denna marknad och att de konkurrensmässiga problem som uttrycks i meddelandet om invändningar därmed är eliminerade.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

Under förutsättning att parterna helt fullgör de åtaganden som sammanfattas i skälen 18, 403 och 448–474, och som anges i detalj i bilaga I respektive II förklaras den koncentration som anmälts den 18 februari 2002, varvid företagen Novartis AG (Novartis) och AstraZeneca PLC knoppar av och slår samman sina verksamheter inom växtskyddsmedelsområdet i det nybildade företaget Syngenta AG (Syngenta) och varvid Novartis även kommer att överföra sin utsädesbehandlingsverksamhet till Syngenta, förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion.

*Artikel 2*

Detta beslut riktar sig till

Novartis AG
Schwarzwaldallee 215
CH-4058 Basel
Schweiz

AstraZeneca PLC
15 Stanhope Gate
London W1Y 6LN
Förenade kungariket

Utfärdat i Bryssel den 26 juli 2000.

*På kommissionens vägnar*
Mario MONTI
*Ledamot av kommissionen*

*BILAGA I*

Den fullständiga originaltexten av de villkor och förpliktelser som hänvisas till i artikel 1 finns tillgänglig på kommissionens webbplats:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

*BILAGA II*

Den fullständiga originaltexten av de villkor och förpliktelser som hänvisas till i artikel 1 finns tillgänglig på kommissionens webbplats:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html