II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 17. juli 1996

om en procedure i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89

(Sag IV/M.737 — Ciba-Geigy/Sandoz)

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(97/469/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (i det følgende benævnt »fusionsforordningen«) [1], særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til EØS-aftalen, særlig artikel 57,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 2. maj 1996 om at indlede procedure i denne sag,

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser [2], og

ud fra følgende betragtninger:

(1) Den foreliggende anmeldelse drejer sig om en fusion mellem Ciba-Geigy AG (Ciba) og Sandoz AG (Sandoz), begge Basel, Schweiz, som agter at slutte sig sammen i én virksomhed, Novartis AG (Novartis).

(2) Ved beslutning af 18. april 1996 beordrede Kommissionen gennemførelsen af den anmeldte fusion udskudt, indtil den havde truffet endelig beslutning i sagen, jf. artikel 7, stk. 2, og artikel 18, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 4064/89 (fusionsforordningen).

(3) Efter gennemgang af anmeldelsen fastslog Kommissionen, at den anmeldte transaktion faldt ind under fusionsforordningen og gav anledning til alvorlig tvivl med hensyn til dens forenelighed med fællesmarkedet. Ved beslutning af 2. maj 1996 indledte Kommissionen derfor proceduren efter fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c).

(4) Udkastet til nærværende beslutning blev drøftet i Det Rådgivende Udvalg den 2. juli 1996.

I. PARTERNE

(5) Ciba fremstiller biologiske og kemiske produkter til brug inden for sundhedssektoren, landbruget og industrien.

[1] EFT nr. L 395 af 30. 12. 1989, s. 1 (berigtiget i EFT nr. L 257 af 21. 9. 1990, s. 13).
[2] EFT nr. C 230 af 29. 7. 1997.

(6) Sandoz fremstiller biologiske og kemiske produkter til brug inden for sundhedssektoren, fødevaresektoren, landbruget og byggesektoren.

II. FUSION

(7) Den planlagte fusion mellem parterne er en fusion efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra a). Ciba og Sandoz agter at slutte sig sammen i én ny virksomhed, Novartis. Efter den aktieombytning, der skal finde sted, kommer Sandoz' aktionærer til at besidde 55 % og Cibas aktionærer 45 % af aktierne i Novartis.

(8) Der er tre områder, som fusionen efter parternes ønske ikke skal omfatte. Cibas aktiviteter inden for kemiske specialiteter (industrikemikalier), der består af divisionerne tekstilfarver, kemikalier, additiver, pigmenter og polymerer, skal efter fusionen overføres til særskilte virksomheder med et holdingselskab i spidsen, som skal noteres på børsen og overføres fra Novartis til dets aktionærer. Efter denne overførsel vil der ifølge parterne ikke længere bestå noget koncernforhold mellem Novartis og det nye holdingselskab. Ciba-divisionen Mettler-Toledo blev ifølge parterne den 2. april 1996 afhændet til den amerikanske investorgruppe AEA MT Inc. Salget gennemføres, når man har opnået de fornødne godkendelser fra myndighederne. Sandoz' byggeri- og miljødivision (byggekemikalier) er placeret i MBT Holding AG og skal afhændes før eller efter fusionen. Disse tre områder er at betragte som deltagende virksomheder efter fusionsforordningens artikel 1, stk. 2, i det omfang, hvor de i første omgang blev overført til Novartis.

III. FÆLLESSKABSDIMENSION

(9) Ciba og Sandoz har tilsammen en verdensomsætning på over 5 mia. ECU. Cibas verdensomsætning ligger på ca. 13,1 mia. ECU, Sandoz' på ca. 9,1 mia. ECU. Begge virksomheder har hver især en EU-omsætning på over 250 mio. ECU. Cibas EU-omsætning beløber sig til over 4 mia. ECU, og Sandoz' udgør over 2,5 mia. ECU. Hverken Ciba eller Sandoz har over to tredjedele af deres EU-omsætning i en og samme medlemsstat.

IV. VURDERING EFTER FUSIONSFORORDNINGENS ARTIKEL 2

(10) Der er betydelig overlapning mellem Cibas og Sandoz' aktiviteter inden for medicinalprodukter (»health care«), planteværn (»crop protection«), veterinærprodukter (»animal health«) og plantefrø (»seeds«).

(11) Ifølge parterne er der ingen overlapning inden for industrikemikalier (»industrial chemicals«), ernæring (»nutrition«), byggekemikalier og vægte. På disse områder har en af parterne markedsandele på over 25 % på en række markeder, men i betragtning af den manglende overlapning vil fusionen ikke resultere i nogen forøgelse af deres fælles markedsandel.

A. MEDICINALPRODUKTER

(12) Kategorien medicinalprodukter omfatter ifølge parterne lægemidler, kontaktlinser og plejemidler til kontaktlinser. Kun inden for lægemidler er der overlapning mellem Cibas og Sandoz' aktiviteter.

(13) Inden for kontaktlinser og plejemidler til kontaktlinser har Ciba ifølge parterne en markedsandel på under 25 % inden for EØS. På nationalt plan havde Ciba markedsandele på mellem 25 % og 41 % i syv medlemsstater inden for kontaktlinser og i seks medlemsstater inden for plejemidler til kontaktlinser. Da der ikke bliver tale om nogen sammenlægning af markedsandele og i mangel af andre tegn på, at Ciba vil få styrket sin stilling på markedet efter fusionen, er der intet grundlag for at antage, at fusionen vil føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

(14) Den anmeldte fusion fører derimod på et stort antal lægemiddelmarkeder til en sammenlægning af markedsandele. Det er imidlertid kun nødvendigt at se nærmere på fusionens virkninger på markederne for rauwolfia, betablokkere, calcitoniner og muskelrelaksantia samt et aspekt af HS-TK-genterapien. Men heller ikke her fører fusionen til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

1. *Produktmarkeder*

(15) Kommissionen har adskillige gange taget stilling til afgrænsning af det relevante marked inden for lægemidler og i de pågældende beslutninger opstillet en række principper herfor (se beslutning

af 10. juni 1991 i Sanofi/Sterling Drug, beslutning af 29. april 1993 i Procordia/Herbamond, beslutning af 18. april 1994 i Rhône-Poulenc/Cooper, beslutning af 20. juni 1993 i La Roche/Syntex, beslutning af 19. september 1994 i AHP/Cyanamid, beslutning af 28. februar 1995 i Glaxo/Wellcome, beslutning af 3. april 1995 i Behringwerke AG/Armour Pharmaceutical Co., beslutning af 22. juni 1995 i Hoechst/Marion Merrell Dow og beslutning af 28. september 1995 i Upjohn/Pharmacia).

a) **Lægemidler**

(16) Lægemidler kan klassificeres i terapeutiske grupper efter den af Verdenssundhedsorganisationen anerkendte »Anatomical Therapeutic Classification« (»ATC-systemet«). Denne klassificering, som Kommissionen også benyttede i de sager, den tidligere har haft til behandling, åbner mulighed for at gruppere lægemidler efter deres sammensætning og terapeutiske egenskaber.

(17) På det tredje niveau i ATC-systemet grupperes lægemidler efter deres terapeutiske indikationer, dvs. deres anvendelsesformål, og det kan derfor danne grundlag for en operationel markedsafgrænsning. Det kan dog også være hensigtsmæssigt at gennemføre analyser på andre af ATC-systemets niveauer. F. eks. kan det være nødvendigt at lægge visse grupper sammen. Det gælder f. eks., når forskellige produkter i forskellige ATC-grupper kan bruges til at behandle den samme sygdom. På den anden side kan der også være grund til at afgrænse markedet mere snævert, når de pågældende lægemidler har klart forskellige indikationer. Endvidere må der tages hensyn til, at der kan være nationale forskelle i brugen af lægemidlerne.

(18) Desuden kan lægemidler opdeles i forskellige segmenter ud fra en række andre kriterier, bl. a. på basis af vilkårene på efterspørgselssiden. En af de sondringer, der kan foretages, er sondringen mellem receptpligtig og ikke-receptpligtig medicin. Der kan også sondres mellem lægemidler, der helt eller delvis refunderes af sygesikringsordninger, og lægemidler, der ikke refunderes. Disse segmenter overlapper til en vis grad hinanden. De fleste receptpligtige lægemidler er også refusionsberettigede, medens de fleste ikke-receptpligtige lægemidler ikke refunderes. Desuden er et lægemiddels tilhørsforhold til et bestemt segment ikke nødvendigvis permanent. Det afhænger hovedsagelig af myndighedernes afgørelser, der kan føre til skift mellem forskellige segmenter.

(19) Parterne er enige med Kommissionen i, at det i de fleste tilfælde er mest relevant at afgrænse produktmarkedet på basis af tredje niveau i ATC-systemet, da produkterne på tredje niveau normalt tjener samme anvendelsesformål og ikke kan erstattes af produkter i andre grupper. Også parterne mener, at denne afgrænsning imidlertid ikke altid svarer til det krav, der på efterspørgselssiden stilles til funktionel substitution. Efter parternes opfattelse er det ikke tilfældet, når ATC-grupperne ikke sondrer efter terapeutisk anvendelsesformål, men i det mindste også efter farmakologiske virkningsprincipper og anvendelsesformler. I disse tilfælde kan markedsafgrænsningen derfor blive for snæver, i andre tilfælde for bred.

(20) Dette bekræftes principielt af de af parternes konkurrenter, Kommissionen har forhørt sig hos. Også de mener, at det ikke altid vil være korrekt at afgrænse markedet på basis af ATC-systemets niveau 3, da det kan føre til en for snæver eller for bred afgrænsning.

(21) Med hensyn til substitutionsmulighederne mellem produkterne kommer det i princippet ikke an på, om de ud fra et fysisk-teknisk eller kemisk synspunkt kan betragtes som værende identiske, men derimod på, om de, der træffer valget af lægemiddel — det vil for receptpligtig medicin sige lægerne — mener, at der er funktionel substitution mellem dem. Lægernes ordinationsadfærd påvirkes imidlertid af deres objektive viden om lægemidlernes virkning og lighederne mellem dem (se f. eks. Bundesgerichtshofs dom i WuW/E, BGH s. 1445, 1447 ff., angående Valium). Således kan f. eks. forskelle med hensyn til, hvor godt et lægemiddel tåles af patienterne, og forskelle i priserne være tegn på, at markedet ikke kan afgrænses så bredt. Ved receptpligtig medicin kan markedsafgrænsningen derfor ikke alene foretages på basis af, om der ordineres forskellige lægemidler til samme sygdom, altså inden for samme indikationsgruppe. Det afgørende er, om de ordineres ud fra stort set samme lægelige grunde. I relation til en sådan ordinationsadfærd kan det spille ind, om lægemidlerne f. eks. svarer til hinanden med hensyn til virkningsprincip, tolerance, toksicitet og bivirkninger.

(22) Da der ifølge parterne ikke findes sådanne data for ATC-grupperne, er deres markedsafgrænsning og de data, de har fremlagt, baseret på den klassificering, den europæiske organisation af medicinalproducenter — EPHMRA — opererer med, som danner grundlag for WHO-tallene, og som ifølge parterne i vid udstrækning svarer til ATC-systemet. Ifølge Kommissionens undersøgelser mener også parternes konkurrenter, at de to

systemer er stort set identiske. Af praktiske årsager har Kommissionen derfor i det følgende baseret sig på den af parterne anvendte klassificering og nomenklatur.

(23) Hvad angår spørgsmålet om, hvilke relevante produktmarkeder der skal lægges til grund for vurderingen af denne fusion, er en markedsafgrænsning på ATC-systemets niveau 3 efter parternes opfattelse for snæver med hensyn til bestemte lægemidler til behandling af for højt blodtryk (rauwolfia, betablokkere) og osteoporose (calcitoniner), som til deres hovedanvendelsesformål kan substitueres og bliver substitueret af andre produkter inden for andre ATC-grupper. For muskelrelaksantia er en sådan markedsafgrænsning derimod for bred. For de øvrige lægemidler, der er relevante for vurderingen af den foreliggende fusion, vil det ifølge parterne være korrekt at afgrænse markedet efter ATC-klassifikationens niveau 3. Dette bekræftes også af Kommissionens undersøgelser.

(1) *Rauwolfia og betablokkere*

(24) Rauwolfia er et blodtrykssænkende middel (antihypertensiv). C2D Rauwolfia & Comb. Diuretics er ifølge parterne et lægemiddel, der typisk består af reserpin og et diuretikum. Reserpin er et plantederivat, der har den ulempe, at det ved længerevarende brug kan udløse depression. Diuretika kan især ved længerevarende indtagelse af større doser føre til kaliummangel. Ved at kombinere flere forskellige virksomme stoffer bestræber man sig på at reducere disse bivirkninger.

(25) Ifølge parterne er rauwolfiapræparaterne de ældste blodtrykspræparater på markedet. Ifølge deres oplysninger findes der flere andre stoffer til behandling af forhøjet blodtryk — i den rækkefølge, hvori de blev indført på markedet, er der hovedsagelig tale om diuretika, centraltvirkende antihypertensiva, betablokkere, vasodilatorer (blodkarudvidende præparater), kalciumantagonister og ACE-hæmmere. Disse lægemidler er receptpligtige i alle EØS-stater. Hvilket af disse midler der vælges i det konkrete tilfælde, afhænger af graden af forhøjet blodtryk, følgesygdomme, tidligere behandling og den pågældende læges terapeutiske erfaringer. I de fleste tilfælde er der ifølge parterne flere muligheder, der kan føre til det samme terapeutiske resultat. Også nogle af parternes konkurrenter har som en undtagelse fra princippet om, at markedet bør afgrænses på ATC-systemets niveau 3, nævnt forskellige præparater i forskellige ATC-grupper på niveau 3 som midler til behandling af forhøjet blodtryk.

(26) I nogle lande var rauwolfia ifølge parterne indtil for 10–15 år siden et af de mest solgte blodtrykspræparater, bl. a. i Tyskland, Østrig og Italien. Men i nogle år har rauwolfiapræparater ifølge parterne været betragtet som værende medicinsk forældede præparater. Mange yngre læger vil ikke mere bruge det, men derimod udelukkende gå frem efter det almindelige behandlingsskema. Kommissionens undersøgelser har bekræftet, at rauwolfia i mange fagpublikationer ikke længere angives som det primære valg. Men ifølge parterne anvendes rauwolfiapræparater i de lande, hvor det tidligere var et af de førende, stadig til fortsat behandling af ældre patienter. De bruges især til patienter, som de igennem længere tid har virket godt på. Ikke desto mindre er rauwolfiapræparaternes andel af markedet for lægemidler til behandling af forhøjet blodtryk stadigt faldende. Og selv om graden af substitution varierer fra den ene medlemsstat til den anden, er der ifølge Kommissionens undersøgelser ingen grund til at lægge forskellige nationale produktmarkeder for rauwolfiapræparater til grund.

(27) Selv om rauwolfia som nævnt i stigende grad bliver erstattet af andre blodtryksmidler, vil det være betænkeligt at henføre rauwolfiapræparater og de nævnte andre medikamenter til et og samme produktmarked. Imod en sådan afgrænsning taler f. eks., at valget af lægemiddel bl. a. afhænger af patientens alder og mulige bivirkninger. Mange af de midler, der findes til behandling af forhøjet blodtryk, har til dels vidt forskellige bivirkninger, som for nogle patienters vedkommende må antages at udelukke, at de kan substituere hinanden. Desuden findes der f. eks. i Tyskland et behandlingsskema fastlagt af »Deutsche Liga zur Behandlung des hohen Blutdrucks e. V.«, som anbefaler behandling af forskellige grader af forhøjet blodtryk med forskellige præparater. Også dette taler imod en fuldstændig substituerbarhed mellem de forskellige præparater. Hertil kommer de særlige egenskaber ved rauwolfiapræparater, som også parterne har fremdraget. Det ser ud til, at rauwolfiapræparater ikke længere anbefales som det primære middel til behandling af forhøjet blodtryk. Dette indskrænker mulighederne for substitution med præparater som beta-

blokkere og diuretika. Desuden viser den omstændighed, at efterspørgslen efter rauwolfiapræparater er stadigt faldende, også, at disse præparater i dag fortrinsvis ordineres til en bestemt patientgruppe. Parterne har selv henvist til, at rauwolfia i dag fortrinsvis ordineres til ældre patienter. Men i betragtning af, at rauwolfia i vid udstrækning er blevet erstattet af andre blodtryksmidler, omfatter det relevante marked imidlertid ikke kun C2D Rauwolfia.

(28) Man kunne også overveje at henføre betablokkere og diuretika til et og samme produktmarked, fordi de to lægemidler ifølge Kommissionens undersøgelser anerkendes som de primære midler til behandling af forhøjet blodtryk. I betragtning af præparaternes forskellige virkemåde og bivirkninger er det dog særdeles tvivlsomt, om de kan betragtes som tilhørende det samme marked. Ifølge Kommissionens undersøgelser kan C7B Betablocker Comb. og C7A Betablocker Plain anses at høre til det samme marked. Betablocker Comb. er en præfabrikeret blanding af betablokkere med andre præparater. Denne præparattype er øjensynligt i tilbagegang og kan erstattes af en tilsvarende kombination af rene betablokkere og forskellige andre lægemidler. At indtagelse af forskellige lægemidler ofte vil blive foretrukket skyldes, at den behandlende læge har bedre muligheder for at finde den rette dosering. Fordelene ved kombinationspræparater angives at ligge i, at patienten skal indtage færre tabletter og ikke selv skal bekymre sig om at overholde doseringsforskrifterne. Det stemmer i øvrigt med systematikken i ATC-gruppen Rauwolfia & Comb. Diuretics at sammenfatte rene betablokkere og betablokkerkombinationer i ét produktmarked. Hvis man opdelte rene betablokkere og betablokkerkombinationer i to forskellige markeder, ville det føre til en ikke sagligt begrundet underopdeling af økonomisk nært beslægtede præparater. I nærværende beslutning er det ikke nødvendigt at tage mere indgående stilling til spørgsmålet om mulighederne for at substituere betablokkere med andre blodtryksmidler.

(2) *Calcitoniner*

(29) Calcitonin er ifølge parterne et hormon, der er naturligt til stede i menneskets krop. Det er knogleopbyggende og er normalt i balance med de hormoner, der nedbryder knoglerne. Efterhånden som man bliver ældre, forskubber denne balance sig ofte i retning af en øget nedbrydning af knoglerne, hvilket kan føre til osteoporose. H4A-calcitoniner anvendes således først og fremmest til behandling af osteoporose. Ifølge parterne er calcitoniner i Sverige og Nederlandene kun tilladt til behandling af den sjældne sygdom morbus Paget.

(30) Parterne anfører, at alle de præparater, der kan bruges til behandling af osteoporose, kan substituere calcitoniner. I det mindste kan H4A-calcitoniner substitueres af de fleste præparater i gruppe M5B Bone Calcium Regulators (bisfosfonater), som ifølge parterne er receptpligtige i alle EU-lande. Ifølge tysk teori er der desuden en vis substitution mellem fluorider (A12C Other Mineral Supplements) og calcitoniner. Andre substitutionsmuligheder består navnlig ifølge parterne i, at mineralstofpræparater (A12A Calcium) kan bruges til forebyggelse af osteoropose. Endelig kan calcitoniner efter parternes opfattelse i begrænset omfang erstattes af hormonpræparater (G3C Oestrogens & Comb.).

(31) Ifølge parterne er der set med lægers øjne ingen skarp skillelinje mellem forebyggelse og behandling af osteoporose. Overgangen er flydende. Der findes endnu ingen internationalt anerkendte, ensartede og objektive kriterier for, hvornår lægen bør begynde at ordinere medicin. Valget af behandling afhænger i vid udstrækning af økonomiske hensyn, lægens erfaring og uddannelse, de forskellige nationale teorier og patientens symptomer. Ifølge parterne har de nævnte præparater imidlertid hvert deres primære anvendelsesformål.

(32) Af Kommissionens undersøgelser fremgår, at i hvert fald calcitoniner og de fleste bisfosfonater i vid udstrækning må antages at kunne substituere hinanden og derfor kan henføres til et og samme produktmarked. Begge præparattyper anvendes fortrinsvis til behandling og ikke til forebyggelse af osteoporose. Begge øger ifølge parterne knoglernes tykkelse og har kun få bivirkninger, når de anvendes som foreskrevet. Ifølge parterne kan calcitoniner i sjældne tilfælde have bivirkninger i form af hedestigning, irritation af næseslimhinden og svimmelhed. Bisfosfonater kan ifølge parterne give halsbrand og mavebesvær, hvis de ikke indtages efter forskrifterne. Nyere bisfosfonatpræparater angives at tåles bedre. Begge præparattyper er ifølge parterne ved at blive undersøgt med henblik på at påvise en langsigtet mindskelse af risikoen for knoglebrud, som allerede anerkendes på mellemlang sigt. For størsteparten af patienterne vil disse præparater derfor også kunne erstatte calcitoniner. Parterne har fremlagt flere publikationer, hvoraf fremgår, at bisfosfonater og calcitoniner anvendes til samme formål.

(33) Dette underbygges af Kommissionens undersøgelser. Også de svenske konkurrencemyndigheder har over for Kommissionen peget på, at deres forespørgsler hos den svenske sundhedsstyrelse har bekræftet, at bisfosfonater i de fleste tilfælde kan substituere calcitoniner. De har desuden oplyst, at det også kan være tilfældet med andre af de af parterne nævnte præparater.

(34) At calcitoniner og bisfosfonater ikke virker på samme måde, kan ganske vist være tegn på, at de ikke er indbyrdes substituerbare. Desuden må de to præparattyper anses ikke at give helt den samme knoglestruktur. Calcitoniner tillægges ifølge parterne tillige en smertestillende virkning. Dette aspekt spiller imidlertid ingen rolle, da osteoporose normalt ikke giver smerter. Da man ikke ved ret meget om, hvad der er årsagen til osteoporose, kan ingen af de to virkningsprincipper på forhånd siges at være bedre eller dårligere egnet til den enkelte patient. Calcitoniner kan ifølge parterne i dag kun indtages nasalt eller som injektion, medens de bisfosfonater, der tillades anvendt til behandling af osteoporose, indtages oralt. Parterne har dog peget på, at et britisk firma har udtalt, at det med held har afprøvet en oral form af præparatet, som det vil ansøge om at få godkendt inden årets udgang. Desuden skulle det være lykkedes for et italiensk firma at udvikle et calcitoninpræparat til oral indtagelse. Men den forskel i anvendelsesform, der endnu består, kan dog ikke betragtes som værende relevant for de patienter, der har fået ordineret calcitoniner. Oral indtagelse af bisfosfonater giver for så vidt ikke patienterne nogen ulempe og betyder ikke, at der ikke kan være substitution. I de enkelte ATC-grupper sammenfattes præparater med forskellige dispenseringsformer i øvrigt også under samme produktmarked, og denne forskel kan derfor ikke generelt tillægges nogen afgørende betydning. Det er imidlertid ikke alle bisfosfonater, der kan henføres til samme produktmarked som calcitoniner. Cibas bisfosfonatpræparat (Aredia) har kun et begrænset anvendelsesområde og er hverken godkendt eller egnet til behandling af osteoporose. Det findes kun som infusionsopløsning, medens alle andre moderne bisfosfonater ifølge parterne findes i oral form.

(35) Ved vurderingen af den anmeldte fusion må det følgelig konkluderes, at de bisfosfonater, der er godkendt til behandling af osteoporose, kan substituere calcitoniner. Da det ikke er muligt at anlægge en særlig prisstrategi over for det mindretal af calcitoninaftagere, for hvem calcitonin ikke kan erstattes af andre præparater, kan udbyderne af de bisfosfonatpræparater, der er godkendt til behandling af osteoporose, indskrænke calcitoninudbydernes konkurrencemæssige handlefrihed over for alle aftagerne. Calcitoniner kan desuden også erstattes af bisfosfonater til behandling af morbus Paget.

(3) *Muskelrelaksantia*

(36) De muskelafslappende midler, der er opført på ATC-systemets niveau 3, dækker ifølge parterne flere forskellige indikationer, som først opdeles yderligere på niveau 4 og her igen kan substitueres af lægemidler i andre grupper.

(37) M3B Muscle Relaxants er ifølge parterne receptpligtige i alle EØS-lande. Ifølge parterne er der ingen større overlapning mellem Ciba-præparatets (Lioresal) og Sandoz-præparatets (Sirdalud) anvendelsesområder. De indikationsforskelle, der består mellem dem, tyder på, at de tilhører forskellige produktmarkeder. Ifølge parterne kan der sondres mellem de alvorlige muskelspasmer, der optræder ved f. eks. multipel sclerose, og de harmløse muskelspændinger, der skyldes fejlbelastninger, som f. eks. resulterer i hekseskud o. lign. Lioresal anvendes næsten udelukkende i de førstnævnte tilfælde, medens Sirdalud fortrinsvis bruges til den anden type muskelspændinger.

(38) Ciba-præparatet er kun godkendt til behandling af spasticitet ved sygdomme i centralnervesystemet, medens Sandoz-præparatet er godkendt til behandling af sygdomme i centralnervesystemet og muskelspændinger. Sandoz-produktet markedsføres ifølge parterne udelukkende som et middel mod muskelspændinger. Ifølge parterne giver ordinationspanelet for Europa følgende gennemsnitlige indikationer: Lioresal ordineres i [...] [3] af tilfældene som middel mod spasticitet ved sygdomme i centralnervesystemet, i [...] til behandling af muskelspændinger og i [...] til andre indikationer, for Sirdalud er der tale om [...] ved muskelspændinger, [....] ved sygdomme i centralnervesystemet og [...] ved andre indikationer. Under andre indikationer er talrige underindikationer både med hensyn til centralnervesystemet og muskelspændinger sammenfattet, som ifølge parternes oplysninger hver især udgør

[3] Udeladt forretningshemmelighed.

under [...], og desuden er nogle oplysninger enten ulæselige eller ikke sagligt funderet. Den højere procentdel af andre indikationer ved Lioresal kan ifølge parterne skyldes, at der findes mange sjældne sygdomsbilleder med forskellige navne, hvori indgår spasticitet, og som egentlig hører til i kategorien sygdomme i centralnervesystemet.

(39) Ifølge parterne er der med en opdeling af muskelrelaksantia i gruppe M3B i to relevante produktmarkeder for begge indikationer mulighed for substitution med sedativa i gruppe N5C, for spasticitet er der mulighed for substitution med analgetika i gruppe N2B, perifert kardilaterende midler i gruppe C4A, antiepileptika i gruppe N3A og urologika i gruppe G4B, og for harmløse spændinger kan der substitueres med analgetika i gruppe N2B og antiinflammatoriske midler i gruppe M1A. Med henblik på nærværende beslutning er det imidlertid ikke nødvendigt at afgrænse produktmarkedet yderligere.

(40) Det må følgelig konkluderes, at muskelrelaksantia i gruppe M3B på ATC-systemets niveau 3 må opdeles i to særskilte produktmarkeder, nemlig et marked for lægemidler til behandling af spasticitet ved sygdomme i centralnervesystemet og et marked for lægemidler til behandling af harmløse muskelspændinger, som igen kan erstattes af visse produkter i andre ATC-grupper.

b) **Virksomme stoffer**

(41) Lægemidler fremstilles generelt i to særskilte processer, – først fremstilles de virksomme stoffer, og dernæst fremstilles selve lægemidlet. Lægemidlerne frembringes ved at blande de virksomme stoffer med andre stoffer og fremstille den galeniske form, dvs. kapsler, tabletter mv. Virksomme stoffer fremstilles både til eget brug og med henblik på salg til andre lægemiddelproducenter. Der findes derfor også særlige markeder for virksomme stoffer som basismaterialer for den efterfølgende lægemiddelproduktion.

c) **Fremtidige markeder**

(42) For at kunne vurdere konkurrenceforholdene i medicinalindustrien er det nødvendigt også at se på de produkter, der endnu ikke findes på markedet, men som befinder sig i en fremskreden udviklingsfase (normalt efter meget betydelige investeringer). Disse produkters potentiale til at tage konkurrencen op med andre, som enten endnu er under udvikling eller allerede er markedsført, kan kun vurderes på grundlag af deres egenskaber og terapeutiske anvendelsesformål. Der må tages hensyn til, at forsknings- og udviklingsresultater normalt ikke handles mellem medicinalvirksomhederne, idet forskning og udvikling først og fremmest er rettet mod fremstilling af virksomhedens egne virksomme stoffer og lægemidler. På den anden side foregår der imidlertid et samarbejde på forskningsområdet mellem medicinalvirksomheder og offentlige og private forskningsinstitutter samt små bioteknologivirksomheder, der ganske vist råder over den fornødne knowhow, men ikke selv har de fornødne midler og faciliteter til den kliniske afprøvning, der er nødvendig for at få lægemidlerne godkendt, og til fremstillingen af dem. I sin vurdering af forsknings- og udviklingspotentialet kan Kommissionen derfor ikke nøjes med at undersøge de allerede eksisterende markeder, men må også se på de fremtidige markeder.

(43) Mange af de konkurrenter til parterne, som Kommissionen har forhørt sig hos, har peget på, at der er tendens til, at medicinalproducenterne lader andre virksomheder gennemføre forskning og udvikling for dem. Der er mange, der ikke opfatter forskning og udvikling som særskilte markeder. Det beror øjensynligt hovedsagelig på, at forskning og udvikling i det mindste af de medicinalproducenter, der selv forsker, endnu i ganske overvejende grad gennemføres for dem selv.

(44) I det omfang, hvor det drejer sig om at vurdere, hvilken betydning forskning og udvikling vil få for fremtidige markeder, er det naturligvis vanskeligere at foretage en entydig afgrænsning af det objektivt relevante marked, end når der er tale om eksisterende markeder. Markedsafgrænsningen kan kun foretages med udgangspunkt i de eksisterende ATC-grupper, når de nye produkter skal erstatte allerede eksisterende præparater. I modsat fald må den fortrinsvis baseres på de indikationer, de fremtidige produkter skal anvendes til. I den forbindelse må der tages hensyn til vidt forskellige virkemåder. Den anmeldte fusion giver anledning til at se nærmere på parternes forskningsaktiviteter inden for HS-TK-genterapi til behandling af hjerne- og andre tumorer. Ved HS-TK-genterapi er der ifølge parterne ikke tale om at helbrede en genetisk betinget sygdom, men derimod om en metode til at indgive behandlingsstoffet på rette sted. Ifølge parterne er HS-TK-genterapien en form for suicid-genterapi, hvor et enzymgen via et vektorsystem indføres i en syg celle. Derefter indgives et pro-drug, som aktiveres af enzymet. Ved et pro-drug forstås et lægemiddel i forfasen, som i kombination med enzymgenet kan virke celledræbende. Den syge celle udslettes altså,

medens de sunde celler ikke påvirkes. Parterne gør gældende, at HS-TK-genterapi er i direkte konkurrence med andre former for genterapi, såvel som med andre behandlingsmetoder såsom kemoterapi, immunterapi og strålebehandling.

(45) Kommissionen kan kun tilslutte sig parternes argumenter om, at der findes andre måder at behandle tumorer på. Men med hensyn til deres virkemåde adskiller de sig klart fra HS-TK-genterapien. Ligesom det var tilfældet med markedsafgrænsningen af lægemidler på markedet, kan man heller ikke her basere sig på et fælles anvendelsesformål. Der må derimod tages hensyn til forskellige virkningsprincipper, som fører til forskellige virkningsgrader og tolerancer. Ligesom det blev konstateret ved markedsafgrænsningen af lægemidler, kan HS-TK-genterapien til behandling af hjerne- og andre tumorer betragtes som et særskilt fremtidigt produktmarked. Med henblik på nærværende beslutning er det imidlertid ikke nødvendigt at træffe endelig afgørelse om, hvorvidt der også skal tages hensyn til andre terapier.

(46) Et amerikansk datterselskab af Sandoz, GTI, har gennemført forskning inden for HS-TK-genterapi, som nu befinder sig i forsknings- og udviklingsfase II/III. Det betyder, at GTI allerede har gjort store fremskridt på dette felt, og at der udsigt til, at resultatet vil kunne markedsføres inden for de kommende 3–5 år. Parterne peger på, at det trods GTI's fremskridt endnu er meget uvist, om denne terapiform nogensinde vil blive anvendt. Men den interesse herfor, som Kommissionen har konstateret på markedet, viser, at der på ingen måde er tale om et endnu ikke kommercielt relevant område. Tværtimod har Kommissionen fastslået, at der allerede er investeret store summer på området, og at der på markedet allerede er overvejelser fremme om markedsføring af HS-TK-genterapi.

2. *Det geografisk relevante marked*

a) **Fremstilling af lægemidler**

(47) I sin hidtidige praksis har Kommissionen betragtet markederne for lægemidler som nationale marketer. Undersøgelserne i denne sag har vist, at der ikke er nogen grund til at fravige den hidtidige praksis. Dette bekræftes også af den rundspørge, Kommissionen har foretaget blandt parternes konkurrenter.

(48) Der er dog bestræbelser i gang på at nå frem til en europæisk standardisering. Som led i gennemførelsen af det indre marked, hvad angår de videnskabelige og tekniske forudsætninger for lægemidler, er der foretaget en harmonisering af den tekniske lovgivning inden for Fællesskabet, ligesom der er vedtaget nye godkendelsesprocedurer for lægemidler. Siden begyndelsen af 1995 har medicinalvirksomheder haft mulighed for (og ved bioteknologiske produkter pligt til) at ansøge om godkendelse af et nyt lægemiddel hos Det Europæiske Lægemiddelagentur, som afgiver indstilling til Kommissionen, hvis afgørelse er bindende for samtlige medlemsstater. I dag kan lægemidler være godkendt i forskellige medlemsstater til forskellige indikationer.

(49) Salget af lægemidler påvirkes af de administrative procedurer og den indkøbspolitik, som de nationale sundhedsmyndigheder i medlemsstaterne har fastlagt. Således øver nogle lande direkte eller indirekte indflydelse på priserne, og sygesikringsordningerne opererer med forskellige refusionsniveauer for forskellige kategorier af lægemidler. Derfor varierer lægemiddelpriserne fra det ene EU-land til det andet. Desuden er der også store forskelle mellem de enkelte medlemsstater med hensyn til, hvilke mærker der markedsføres, i hvilke pakninger og via hvilke distributionskanaler. Disse forskelle har ført til nationale markedskarakteristika.

b) **Fremstilling af virksomme stoffer**

(50) Markederne for de virksomme stoffer, der er basismaterialer for lægemidler, er derimod internationale markeder, som må undersøges på i det mindste EF-plan. I betragtning af de manglende toldbarrierer og den udbredte gensidige anerkendelse af produktionslicenser mellem EØS og USA kan der også foretages en endnu bredere afgrænsning af det geografiske marked. De af parternes konkurrenter, som Kommissionen har forhørt sig hos, er tilbøjelige til at mene, at der er tale om verdensmarkeder.

c) **Fremtidige markeder**

(51) I det omfang, hvor forskning og udvikling gør det relevant at se på fremtidige produktmarkeder på bestemte områder, virker de omtalte nationale skranker ikke på samme måde. De fremtidige markeder er præget af, at der endnu ikke er

godkendt nogen produkter. Da forskning og udvikling normalt foregår globalt, må man ved undersøgelsen af de fremtidige markeder lægge mindst EF og måske også hele verden til grund. Denne vurdering bekræftes i alt væsentligt af de adspurgte konkurrenter. Nogle har peget på, at der i konkrete tilfælde, ved bestemte projekter, bør foretages en anden markedsafgrænsning. Ved den geografiske afgrænsning af fremtidige markeder kan også patenters geografiske gyldighedsområde spille en rolle. Med hensyn til HS-TK-genterapi bliver der tale om særskilte patenter i USA og i Europa. Patentsituationen har betydelig indflydelse på, hvilke muligheder patenthaverens konkurrenter har for at markedsføre et produkt. Patentforskelle kan bevirke, at konkurrenceforholdene i fremtiden bliver forskellige i og uden for EF. Men i hvert fald i denne beslutning kan EF lægges til grund som det relevante geografiske marked.

3. *Vurdering af konkurrencen*

(52) Efter fusionen vil den nye virksomhed, Novartis, blive den næststørste udbyder af lægemidler i verden og kun blive overgået af Glaxo Wellcome. Ved siden af dem findes der en række andre store udbydere som f. eks. Hoechst Marion Roussel, Merck & Co., Bristol Myers Squibb, American Home Products, Johnson & Johnson, Pfizer, Rhône-Poulenc Rorer og Smith Kline Beecham. Novartis anslås at komme til at tegne sig for under 5 % af lægemiddelomsætningen i hele verden.

(53) Ciba og Sandoz er aktive inden for forskning, udvikling og produktion af de virksomme stoffer såvel som inden for produktion og markedsføring af lægemidler. Novartis vil ifølge parternes oplysninger hovedsagelig være aktiv inden for syv medicinske områder, nemlig immunologi/infektionssygdomme, forstyrrelser i centralnervesystemet, hjerte og kredsløb, hormon- og stofskiftesygdomme, kræft, dermatologi og astma.

a) **Lægemidler**

(1) *Generelle markedsvilkår*

(54) Lægemiddelproducenterne sælger deres produkter — eventuelt gennem deres nationale distributionsselskaber — til grossister, der derefter videresælger dem til apoteker, klinikker og andre store aftagere. En del af produkterne sælges direkte af producenten eller dennes nationale distributionsselskab til storaftagere. Distributionssystemernes udformning varierer fra den ene medlemsstat til den anden. Lægemiddelgrossisterne, som er de største aftagere, sælger normalt alle de lægemidler, der udbydes i det pågældende land. De må føre store lagre og har kun ringe indflydelse på udvalg og mængde af de lægemidler, de må indkøbe. Generelt videregiver de blot de beslutninger, der træffes af lægerne og apotekerne.

(55) Priserne på de fleste lægemidler reguleres direkte eller indirekte af national lovgivning. Forskelle i refusionsordninger fører til store forskelle i lægemiddelpriserne mellem de enkelte medlemsstater.

(56) Markederne for lægemidler er generelt præget af, at produkterne markedsføres efter endt udvikling og afprøvning, hvorefter de har en ekspansionsfase — hvis længde kan variere fra det ene produkt til det andet — i løbet af hvilken andre konkurrenter, alt efter patentsituationen, også lancerer deres produkter. Alt efter hvor stor succes et produkt får på markedet, vil nye konkurrenter markedsføre et tilsvarende produkt efter patentbeskyttelsens udløb og udbyde samme lægemiddel som generisk præparat.

(57) Ifølge de adspurgte medicinalvirksomheder består de væsentligste barrierer for nye præparaters adgang til markedet i den tid, forskning og udvikling af præparaterne tager, og de store udgifter til markedsføring af produkterne, bl. a. på grund af de nødvendige nationale godkendelser.

(58) I fremtiden er der mulighed for, at virksomheder, som for øjeblikket arbejder med forskning og udvikling af lægemidler, vil kunne trænge ind på markedet. Ifølge parterne sondres der mellem forskellige udviklingsfaser. Fase I betegner den fase, hvor den kliniske afprøvning på mennesker påbegyndes (ca. 8–12 år før produktets lancering på markedet). Projekter i fase I angives at have en succesprocent på højst 10 %. Som regel bliver fase I-aktiviteter ikke offentliggjort. I fase II (der starter 6–7 år før lanceringen) er der tale om at bestemme den rigtige dosering og definere anvendelsesområdet. Her ligger succesprocenten på 30 %. I fase III (der starter 3–4 år før lanceringen) efterprøves produktets virkning på større patientgrupper. Også i fase III vil projektet kunne mislykkes i over 50 % af tilfældene. Efter afslut-

ningen af den kliniske afprøvning skal præparatet registreres, hvilket normalt tager mindst 1–2 år. Efter godkendelsen af produktet går der alt efter det enkelte land normalt 6–12 måneder, før prisen er blevet fastsat og godkendt og refusionsspørgsmålene er blevet afklaret, således at produktet omsider kan lanceres på markedet ([4]).

(59) Når patentbeskyttelsen er udløbet, er det ifølge parterne mindre bekosteligt for en konkurrent, der i forvejen er aktiv inden for lægemiddelproduktion, at trænge ind på markedet. Så længe det virksomme lægemiddelstof fortsat er patentbeskyttet, er markedsindtrængning ifølge parterne forbundet med høje omkostninger. En konkurrent vil være nødt til at få meddelt en licens eller selv opfinde et andet virksomt stof, som virker på samme eller nogenlunde samme måde, uden dermed at krænke originalpatentet. Dette parallelle produkt måtte derefter undergå hele den prækliniske og kliniske udviklingsproces, som ifølge parterne tager op til ti år og kan koste op til 300 mio. ECU.

(60) Hvis et lægemiddel i en gruppe kun er godkendt til en bestemt indikation, kan man ifølge parterne normalt gå ud fra, at det i praksis også kun anvendes til denne indikation. Enhver form for reklame eller salgsfremstød for en ikke godkendt indikation er forbudt. Hvis en læge ordinerer et produkt til en ikke godkendt indikation, løber han en personlig risiko. De enkelte medlemsstater opererer med forskellige refusionsordninger. Det er muligt, at udgifterne også refunderes i de tilfælde, hvor et lægemiddel anvendes uden for dets godkendte indikationsområde, men at der kræves en særlig begrundelse herfor. Som helhed spiller anvendelse af lægemidler til andre end de godkendte indikationer imidlertid ingen nævneværdig rolle.

(61) De særlige forhold, der gør sig gældende for fremstillingen af lægemidlerne, har indvirkning på, hvor relevante markedsandelenes størrelse er for vurderingen af markedsforholdene. Det gælder i hvert fald i de tilfælde, hvor der findes konkurrerende generiske præparater på markedet, og hvor der findes andre konkurrenter med originalpræparater på markedet. Konkurrencen fra sådanne eksisterende eller nye præparater på markedet har normalt større betydning i medicinalindustrien end i andre industrisektorer. Det hænger først og fremmest sammen med, at producenterne væsentligt lettere kan øge deres kapacitet, hvilket giver den udbyder på markedet, der har den største markedsandel, et betydeligt mindre spillerum end på de markeder, hvor det tager lang tid og er forbundet med store omkostninger for konkurrenterne at udvide deres produktionskapacitet. Det konkurrencemæssige spillerum, som denne tidsforskydning kan give, vil en lægemiddeludbyder normalt ikke have, da de udbydere, der allerede er aktive på markedet, relativt hurtigt vil kunne øge deres kapacitet. Det kan ske enten ved at udnytte egen produktionskapacitet bedre eller – især for ikke-patentbeskyttede lægemidler – ved at lade dem fremstille af andre. Ifølge parterne kan kapacitetsudnyttelsen hos producenter af virksomme stoffer og lægemidler i hele branchen anslås til ca. 50 %. Denne faktor spiller dog kun en begrænset rolle, når der er tale om patentbeskyttede, nye præparater, hvor ønsket om at værne om forretningshemmeligheder kan gøre det problematisk at lade dem fremstille af andre.

([4]) Forskellene i de refusionssatser, socialsikringsordningerne opererer med, spiller stadig en rolle, selv om der nu er indført en central europæisk godkendelse.

(2) *Fusionens virkninger*

(62) Parterne er aktive på en lang række lægemiddelmarkeder og har betragtelige markedsandele på et stort antal nationale markeder. Men hvis produktmarkederne opdeles efter niveau 3 i WHO's ATC-system, fører fusionen ikke til nogen markedsandelsforøgelse på mange andre nationale markeder, heller ikke selv om en af parterne ofte står meget stærkt på disse markeder.

(63) Parterne har i deres anmeldelse angivet 48 nationale markeder, som er berørte markeder i fusionsforordningens forstand, og som repræsenterer 23 forskellige produktgrupper (A4A Antinauseants, C1E Nitrites, C2D Rauwolfia & Comb. & Diuretics, C5C Variocose therapie. syst., C7A Betablocker plain, C7B Betablocker Comb, D4A Topical Antipuritics, G3C Estrogens, G3F Estrogen & Progesteron Comb., H4A Calcitonins, L4A Immunosuppressive Agents, M1A Antirheumatic, nonsteroidal, M3B Muscle Relaxants, central, N2C Antimigranies, N7B Antismoking Products, R2A Throat Preps., S1X Other Ophthalmological, A12B Potassium, A12C other mineral supplements, H2B Corticosteroids Comb., R1B Syst. Nasalpreparations, R3C N-Steroidal Resp., R5D Antitussives).

(64) På mange af de berørte markeder er der kun ringe overlapning mellem parterne. Ofte er patentbeskyttelsen af de lægemidler, de fremstiller, desuden udløbet, og der findes også generiske præparater. Generiske præparater ser ud til især at have vundet indpas på de større markeder. Dette kan hænge sammen med, at de omkostninger, en generikaproducent må afholde for at opfylde de nationale godkendelseskrav, stadigvæk udgør en væsentlig adgangsbarriere på markeder, hvor omsætningen ikke er så stor, og udløbet af en patentbeskyttelse fører derfor ikke nødvendigvis i sig selv til ændringer i udbudsstrukturerne på disse markeder. De omkostninger, der er forbundet med at opnå national godkendelse af et lægemiddel, omfatter ud over selve godkendelsesomkostningerne også udgifter til udarbejdelse af dokumentation for lægemidlet. Det bemærkes dog i den forbindelse, at dokumentation udarbejdet med henblik på godkendelse i én medlemsstat, ofte også, i hvert fald delvis, kan bruges ved ansøgninger i andre medlemsstater.

(65) På yderligere 13 nationale markeder har en af parterne desuden en markedsandel på over 25 % for syv forskellige produkter (C1C, C2C, C5B, D1A, D6A, J1H, N4A). Men selv om begge parter er aktive på enkelte produktmarkeder inden for EØS, bliver der ikke tale om sammenlægning af markedsandele på nationale markeder. Det ser heller ikke ud til, at parterne konkurrerer, de er ikke engang potentielle konkurrenter til hinanden. Der er generelt tale om små markeder, hvor parterne har ret ubetydelige aktiviteter på EU-plan. Der forekommer ikke at være noget incitament for parterne til at søge ind på andre nationale markeder.

(66) På andre 137 nationale markeder, der angår 37 forskellige produkter, hvor kun en af parterne er aktive inden for EØS, har en af parterne markedsandele på mindst 25 %. På disse markeder kan fusionen ikke ventes at føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling. I betragtning af den manglende overlapning mellem parterne vil fusionen ikke føre til mindskelse af den nuværende konkurrence. I deres egenskab af lægemiddelproducenter må parterne ganske vist principielt altid betragtes som potentielle konkurrenter, men det gælder også for de andre store lægemiddeludbydere. Fusionen vil derfor ikke resultere i nogen relevant begrænsning af den potentielle konkurrence på disse markeder.

(67) Heller ikke for produkter, hvor der er mulighed for at foretage en bredere markedsafgrænsning end den, der er baseret på ATC-systemets niveau 3, vil en bredere markedsdefinition hverken resultere i overlapning mellem parterne eller i større markedsandele på de markeder, hvor der bliver tale om en sammenlægning af markedsandele.

(68) Heller ikke de af parternes igangværende forsknings- og udviklingsprojekter, der befinder sig i fase II og III, vil resultere i yderligere overlapninger på markeder, hvor en af parterne i forvejen står stærkt.

(69) Blandt de generelle træk ved disse produktmarkeder, der i princippet er relevante for vurderingen af fusionens virkninger, kan desuden nævnes følgende:

— der findes ofte en statslig prisregulering, der indskrænker udbydernes handlefrihed

— inden for sundhedssektoren er der et generelt pres for at holde omkostningerne nede, som lægger pres på udbydernes priser

— for de eksisterende udbydere af lægemidler på markedet er det normalt langt lettere at øge deres kapacitet, end det er for udbydere i andre sektorer. Konkurrenternes muligheder for at reagere mere fleksibelt modificerer markedsandelenes betydning.

(a) Rauwolfia & Comb. Diuretics

(70) Betragter man hele markedet for blodtryksmidler under ét, har parterne kun en relativt lille markedsandel. Ifølge oplysninger fra en konkurrent har parterne på dette marked en markedsandel på ca. 6,2 % i EU, og tendensen er let faldende. Parternes andel af dette samlede marked sætter deres store markedsandele på enkelte produktmarkeder i perspektiv.

(71) I betragtning af konkurrencen fra andre udbydere af rauwolfiapræparater og andre blodtrykspræparater er det udelukket, at parterne efter fusionen vil kunne få det konkurrencemæssige spillerum, som typisk ville kendetegne dominerende virksomheder.

(72) Ser man alene på salget af rauwolfia, har parterne ganske vist en betydelig markedsandel. Det fremgår imidlertid også, at der på alle de berørte markeder findes andre rauwolfia-udbydere.

Tyskland

	Volumen (mio. ECU)	C	S	Tilsammen	(Boehringer)	(Bayer)	(P & G)
1993	34	4,3 %	66,4 %	70,7 %	15,7 %	5,2 %	2,6 %
1994	32,5	3,8 %	68,9 %	72,7 %	14,7 %	4,9 %	2,3 %
1995	30,8	4,1 %	69,8 %	73,9 %	13,7 %	4,7 %	2,3 %

Italien

	Volumen (mio. ECU)	C	S	Tilsammen	(Abbott)	(SKB)
1993	1,4	45,9 %	46,3 %	92,2 %	5 %	1,1 %
1994	1,2	49 %	45,9 %	94,9 %	4,2 %	0,9 %
1995	1	51,3 %	44 %	95,3 %	4,3 %	0,5 %

Østrig

	Volumen (mio. ECU)	C	S	Tilsammen	(Boehringer)	(P & G)
1993	1,5	4,5 %	49,8 %	54,3 %	34,2 %	9,6 %
1994	1,2	4,5 %	49,2 %	53,7 %	34,6 %	9,8 %
1995	1,1	5,5 %	48,7 %	54,2 %	33,9 %	10 %

Spanien

	Volumen (mio. ECU)	C	S	Tilsammen	(Lacer)	(Altana)	(Gross)
1993	1,1	3,8 %	45 %	48,8 %	36,7 %	7,3 %	7,3 %
1994	0,8	3,8 %	45,1 %	48,9 %	35,7 %	7,7 %	7,7 %
1995	0,7	3,7 %	45 %	48,7 %	35,7 %	7,8 %	7,8 %

EØS

	Volumen (mio. ECU)	C	S	Tilsammen	(Boehringer)	(Bayer)	(P & G)
1993	40,1	7,2 %	63,2 %	70,4 %	14,9 %	4,5 %	2,6 %
1994	36,6	6,8 %	65,6 %	72,4 %	14,1 %	4,3 %	2,4 %
1995	34,3	6,7 %	66,6 %	73,3 %	13,3 %	4,2 %	2,4 %

(73) Desuden skal det tages i betragtning, at omsætningen af C2D Rauwolfia & Comb. & Diuretics er gået stærkt tilbage. Også parternes omsætning er som helhed faldet. Ifølge deres oplysninger er deres præparater heller ikke længere omfattet af nogen patentbeskyttelse. Deres basispatenter på to virksomme stoffer udløb mellem 1976 og 1979.

(74) Ifølge parterne steg priserne i Tyskland på Cibas produkter med over 10 % og på Sandoz' produkter med over 5 % fra 1993 til 1995. Disse prisstigninger oversteg dog ikke den almindelige inflation i samme tidsrum og kan derfor ikke betragtes som et generelt tegn på betydelig handlefrihed på markedet. Det fremgår især af de betydeligt lavere prisforhøjelser hos Sandoz, der tyder på, at selv ikke den langt største udbyder på det tyske marked havde større prismæssigt spillerum end konkurrenterne.

(75) Endelig udelukker også den hårde konkurrence fra andre blodtryksmidler, at parterne med hensyn til rauwolfia skulle komme til at få det konkurrencemæssige spillerum, der typisk kendetegner en dominerende virksomhed. Medregner man f. eks. alene betablokkere, falder parternes fælles andel af det tyske marked i 1995 til ca. 11 %, for Italiens vedkommende er der tale om ca. 18 %, for Østrig ca. 7 %, for Spanien ca. 5 % og for EØS som helhed under 9 %. Fusionen kan følgelig ikke antages at føre til skabelse af nogen dominerende stilling på markedet.

(b) Betablokkere

(76) Parterne har stort set ikke længere nogen patentbeskyttelse for deres C7B-betablokkere. Der findes generiske præparater på markedet. Ciba har stadigvæk et patent på »specific fractionable sustained-released tablets containing e.g. Logroton«, og det udløber i år 2000.

(77) Kun i Frankrig har parterne tilsammen store markedsandele inden for C7B Betablocker Comb. For Cibas vedkommende var der i 1995 tale om ca. 55,1 %, medens Sandoz havde ca. 11,6 %, hvilket tilsammen giver omkring 66,7 %. Ifølge parterne var de eneste andre større udbydere af disse produkter Merck Sharp and Dohm med ca. 33,3 %. Den samlede omsætning af disse produkter i Frankrig beløber sig imidlertid kun til 3,6 mio. ECU. Men samtidig med, at omsætningen af Betablocker Comb. i Frankrig og i hele EØS gik tilbage, steg omsætningen af Betablocker Plain klart. Tilsammen havde parterne i Frankrig en markedsandel inden for betablokkere, herunder Betablocker Plain, på ca. 7,8 % i 1993, ca. 6,8 % i 1994 og ca. 6 % i 1995. I hele EØS er det ifølge parterne Zeneca, der er den førende udbyder af betablokkere. Fusionen kan følgelig ikke antages at give parterne en dominerende stilling på dette marked.

(c) Calcitoniner og bisfosfonater

(78) Parterne har generelt ingen større markedsandele på markederne for calcitoniner og bisfosfonater til behandling af osteoporose eller morbus Paget. Parternes konkurrencemæssige styrke på dette produktmarked er udelukkende baseret på deres calcitoninaktiviteter. De er ikke aktive inden for bisfosfonater til behandling af morbus Paget og osteoporose.

(79) Parterne står langtfra lige stærkt på markedet for calcitoniner. Det var Sandoz, der som den første markedsførte calcitonin som næsespray. Dette produkts fordele frem for injektionsopløsningen førte til en kraftig stigning i Sandoz' afsætning. I Italien udbyder Rhône-Poulenc, Procter & Gamble og flere generikaproducenter ifølge parterne imidlertid også næsespray. Også i andre lande må næsespray ventes at ville blive godkendt. Ciba har derimod uden held forsøgt at udvikle en næsespray. Det fremgår af parternes oplysninger, at det humancalcitonin, der anvendes af Ciba, kun kan bruges til injektioner og ikke kan ordineres som hverken næsespray eller til oral indtagelse. Ciba har derfor i mellemtiden stort set opgivet at tage konkurrencen op inden for calcitoninpræparater.

(80) Ifølge parterne er deres basispatenter på calcitoniner udløbet i alle EØS-lande. Ciba har endnu to patenter — nemlig på Stable Solutions Containing Human Calcitonin (patentet udløber i december 2011) og på Fibrillated Human Calcitonin (udløber i april 2012). For Mia.calcic (salmcalcitonin) er Sandoz kun patentbeskyttet i Østrig indtil 1997, og selskabet har et patent på en næsesprayformulering frem til år 2003. Mia.calcic er ifølge parterne et af deres mest succesfulde produkter. Ifølge egne oplysninger er de også i gang med at udvikle andre produkter på dette marked, som vil kunne markedsføres inden for de kommende år. Således har Sandoz udviklet to calcitoninpræparater, der befinder sig i forskningsfase III og altså vil kunne markedsføres inden for 3–4 år. Der er tale om midler mod en særlig form for osteoporose,

som opstår ved længere indtagelse af cortisonpræparater.

(81) Der findes kun eksakte omsætningstal for produktgruppen calcitoniner, men ikke for hele det relevante marked. De nedenstående oplysninger angående markedsandele er følgelig baseret på skøn fra parterne. I betragtning af markedsstrukturerne kan fusionen ikke antages at ville føre til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling på markederne for calcitoniner og bisfosfonater i nogen af medlemsstaterne.

— *Belgien*

(82) I Belgien får parterne tilsammen en markedsandel på ca. 21 % (Sandoz ca. 21 %, Ciba ca. 0 %). Parterne mener, at Ciba inden for de kommende år vil blive trængt ud af det belgiske marked.

— *Tyskland*

(83) I Tyskland var Sandoz ifølge parterne frem til 1990 den største udbyder. Siden 1991 er flere nye producenter kommet ind på det tyske marked. Samtidig hermed er salget gået tilbage. Det har ført til en betydelig skærpelse af konkurrencen, hvilket fremgår af den succes, de nye udbydere på markedet har haft. Hvis man medregner bisfosfonater, er parternes markedsandel ifølge deres egne skøn på ca. 51 % (Sandoz ca. 34 %, Ciba ca. 17 %). Tendensen går i retning af en yderligere tilbagegang i denne markedsandel, da bisfosfonater til behandling af osteoporose først lige er blevet bragt på markedet i Tyskland. Ifølge parterne er Boehringer Mannheim langt den største udbyder af bisfosfonater. Desuden er også Medac, Procter & Gamble og Gehe ifølge parterne aktive på det tyske marked.

(84) For Tyskland har parterne fremlagt en beregning af markedsandelene inden for calcitonin baseret på antallet af solgte pakninger, som klart viser, at generiske præparater har fået succes på dette marked. Det fremgår, at Sandoz-præparatet Karil er gået fra en markedsandel på 95,12 % i 1986 til 22,23 % i 1995, målt efter salget af pakninger. Cibacalcins markedsandel er i årene fra dets lancering i 1989 og til 1994 steget til 18,83 %, men faldt i 1995 ned til 15,87 %. Cibas markedsandel toppede i 1994, og Cibas succes på markedet hænger ifølge parterne sammen med den stærke opreklamering af humancalcitoninpræparatet. Derimod var Hexals præparat,Calci, der blev indført på markedet i 1992, og som siden 1993 kun var gået lidt frem, det førende produkt i 1995 med en markedsandel på 25,34 %, og Ratiopharms calcitoninpræparat, der kom på markedet i 1994, nåede allerede i 1995 op på 10 %. Jenapharms præparat, Ostostabil, havde i 1995 en markedsandel på 1,69 %. Blandt de øvrige udbydere kan nævnes Rhône-Poulenc Rorer, Azupharma, Tosse, Durachemie og Pharmacia Upjohn. At de calcitoninprodukter, der kun kan bruges i injektioner, ikke har nogen chancer på længere sigt, fremgår ifølge parterne klart af den tilbagegang, som Rhône-Poulenc Rorers præparat, Calsynar, som også kun kan bruges i injektioner, har haft på markedet. Efter at have toppet med 16,92 % i 1991 ligger det nu helt nede på 4,49 % i 1995.

— *Frankrig*

(85) I Frankrig har parternes markedsandele siden 1991 været i tilbagegang. Sandoz regner med at kunne markedsføre sin næsespray på det franske marked omkring 1998. Også andre producenter må forventes at kunne lancere nasale eller orale præparater. Bisfosfonat, der kan erstatte calcitonin ved behandling af osteoporose, har fået en lige så stor markedsandel som calcitonin. Når man medregner bisfosfonat, vil parterne ifølge de fremlagte skøn tilsammen kun få en markedsandel på omkring 21 % (Sandoz ca. 6 % og Ciba ca. 15 %).

— *Grækenland og Portugal*

(86) I Portugal og Grækenland har markederne for calcitonin igennem de seneste år været præget af kraftig vækst. Sandoz' markedsandel har været klart faldende siden 1993, medens Cibas er faldet til under henholdsvis 2 % og 3 %. Samtidig er der kommet nye konkurrenter ind på markedet, bl. a. Rhône-Poulenc Rorer, som har opnået en betydelig markedsandel. I Grækenland vil parterne ifølge deres egne skøn tilsammen få en markedsandel på markedet for calcitoniner og bisfosfonater på ca. 54 % (Sandoz ca.53 %, Ciba ca. 1 %). Da bisfosfonater først for nyligt er blevet indført på det græske marked, må man regne med en klar tilbagegang i denne markedsandel. I Portugal vil par-

terne tilsammen få ca. 66 % af markedet for calcitoniner og bisfosfonater (Sandoz ca. 63 %, Ciba ca. 3 %). Bisfosfonater er først ved at blive lanceret i Portugal. De vil ifølge parterne i vid udstrækning fortrænge calcitoniner til osteoporosebehandling, ikke mindst fordi regeringen agter at begrænse brugen af calcitonin som middel mod osteoporose. Det er derfor muligt, at bisfosfonater vil få nogenlunde samme gennembrud på markedet i Portugal som i Italien.

— *Italien*

(87) I 1990 var Italien langt det største marked for calcitoner med en samlet omsætning på ca. 350 mio. ECU. De store udgifter til calcitonin førte ifølge parterne til, at de italienske sundhedsmyndigheder ønskede at begrænse ordineringen af calcitonin og ophævede refusionen af dette præparat. Markedet er siden 1994 gået tilbage med 85 %. Konkurrencen er blevet langt hårdere. Ciba vil ifølge parterne ikke kunne holde sig på markedet ret meget længere. Når man medregner bisfosfonater, vil parterne ifølge deres egne skøn tilsammen få en markedsandel på kun ca. 11 % (Sandoz ca. 11 %, Ciba ca. 0 %).

— *Østrig*

(88) I Østrig er Cibas markedsandel gået kraftigt tilbage. Den norske producent Nycomed har vundet stærkt indpas med det konkurrerende produkt Elcimen. Når man medregner bisfosfonater, vil parterne ifølge deres egne skøn tilsammen kun få en markedsandel på ca. 24 % (Sandoz ca. 21 %, Ciba ca. 3 %).

— *Sverige og Nederlandene*

(89) I Sverige og Nederlandene er calcitonin ikke godkendt til behandling af osteoporose, men kun som middel mod morbus Paget. I disse lande der derfor ikke noget større salg af produktet. Osteoporose behandles fortrinsvis med hormonpræparater og de nye bisfosfonater. Hvis calcitonin blev tilladt til behandling af osteoporose, ville salget af det stige betydeligt. Dette ville tilskynde andre udbydere til at søge ind på disse markeder. Ifølge de svenske konkurrencemyndigheder er der i Sverige registreret seks bisfosfonater, som kan erstatte calcitonin, og som bl. a. udbydes af Astra, Roche og Boehringer Mannheim. Desuden er alle patenter udløbet i Sverige, og der er derfor mulighed for, at de konkurrenter, der er aktive i andre medlemsstater, ville søge ind på markedet, hvis parterne forhøjede deres priser.

(d) Muskelrelaksantia

(90) Inden for M3B Muscle Relaxants vil der kun blive tale om en ubetydelig markedsandelsforøgelse. Parternes produkter henvender sig generelt til andre markeder. Selv om man betragter M3B Muscle Relaxants under ét, vil fusionen ikke føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling i betragtning af de mange konkurrerende præparater, der findes på markedet.

(91) Det er vanskeligt at foretage konkrete beregninger af markedsandelene, da præparaterne anvendes til forskellige formål og til dels kan erstattes af andre præparater. Ifølge parterne er svær spasticitet et symptom, der optræder ved flere forskellige sygdomme.

(92) Inden for midler mod harmløse muskelspændinger bliver der ikke tale om nogen nævneværdig addition af markedsandele. Kun Sandoz' præparat er godkendt til denne indikation. Cibas præparat anvendes ifølge ordinationspanelet ganske vist i 3 % af disse tilfælde uden at være godkendt hertil. Da denne form for statistisk beregning nødvendigvis er ret forenklet, og i betragtning af den marginale markedsandel, kan Cibas præparat ikke betragtes som konkurrent til Sandoz' præparat på dette område. Selv under antagelse af en mindre styrkelse af parternes position ville det ikke føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling. Sandoz har ifølge parterne kun patentbeskyttelse for Sirdalud i Belgien frem til 1998 og i Spanien frem til 1997. Derudover findes der ikke længere nogen patentbeskyttelse. Der findes mange generiske præparater og et stort antal konkurrerende produkter.

(93) På markedet for lægemidler til behandling af spasticitet ved sygdomme i centralnervesystemet er der ikke tale om nogen nævneværdig overlapning mellem parterne. Begge produkter er dog godkendt til denne indikation. Sandoz' produkt markedsføres imidlertid kun som middel mod simple muskelspændinger. Indikationen spasticitet tegner sig kun for 8 % af den samlede omsætning af Sandoz-produktet. Da Sandoz-produktet også er godkendt til denne indikation, er der ganske vist en vis overlapning mellem parterne her. Men den

er ganske ubetydelig og fører ikke til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling. For det første er patentbeskyttelsen for Ciba-præparatet ifølge parterne udløbet. Siden patentbeskyttelsens udløb begrænses det konkurrencemæssige spillerum ifølge parterne for det andet af en lang række andre produkter til behandling af svær spasticitet, f. eks. præparater i benzodiazepingruppen.

b) **Virksomme stoffer**

(94) På markederne for fremstilling af virksomme lægemiddelstoffer har Ciba og Sandoz ifølge egne oplysninger kun ret marginale aktiviteter. De fremstiller næsten udelukkende virksomme stoffer til egen brug. Fusionen kan derfor ikke antages at føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på disse markeder.

c) **Fremtidige markeder**

(95) Det er vanskeligt at vurdere, hvor stærkt parterne står inden for forskning og udvikling, eftersom resultaterne heraf normalt først viser sig ved et projekts afslutning. Virksomhedernes forskningsog udviklingspotentiale kan imidlertid ikke lades ude af betragtning ved den konkurrenceretlige vurdering af den anmeldte fusion, da det netop er dette potentiale, der er afgørende for deres fremtidige konkurrencestyrke.

(96) Parterne står særlig stærkt inden for bio- og genteknik. Det skyldes først og fremmest en række samarbejdsaftaler med og interesser i amerikanske virksomheder og forskningscentre. Via disse interesser og aftaler har parterne også adgang til patenter på området. Det er navnlig nødvendigt at se nærmere på genterapiforskningen inden for behandling af hjerne- og andre tumorer. I den forbindelse er det især værd at bemærke, at GTI er et 100 % ejet datterselskab af Sandoz, og at Ciba ejer 49,9 % af Chiron med mulighed for at overtage en større andel af virksomheden.

(97) GTI's forskningsarbejde inden for HS-TK-genterapi befinder sig i fase II/III. Der er anmeldt patenter i EF. Chiron-datterselskabet Viagen har ifølge parterne forskningsarbejde i gang, der befinder sig i den prækliniske fase, altså forud for fase I. Hvornår der kan ventes at foreligge resultater, er vanskeligt at beregne. Da der normalt er tale om behandling af sygdomme, som hidtil ikke har kunnet behandles tilfredsstillende, er der mulighed for at få de nyudviklede terapimetoder godkendt langt hurtigere end traditionelle lægemidler, der blot skal erstatte et eksisterende lægemiddel med kendt virkning.

(98) Kommissionens undersøgelser har vist, at parterne herigennem vil kunne få eksklusiv adgang til et bredt spektrum af patenter på retrovirale HS-TK- (herpes simplex thymidine kinase) konstrukter, retrovirale vektorer og metoder til behandling af hjerne- og andre tumorer med sådanne vektorer. Sandoz ser ud til at stå særlig stærkt på dette område, idet datterselskabet GTI er i gang med at udvikle en genterapi til behandling af hjernetumorer i USA. Viagen har anmeldt patenter på beslægtede områder, som kan være nyttige for udvikling af en genterapi til behandling af hjernetumorer. Patentanmeldelserne er så brede, at hvis parterne opnår de ønskede patenter med den ønskede rækkevidde, vil de tilsammen i vid udstrækning kunne holde andre konkurrenter ude fra dele af dette forskningsområde (genterapi til behandling af hjerne- og andre tumorer).

(99) På de fremtidige markeder kan patentrettigheder udgøre en betydelig barriere for konkurrenters adgang til markedet. Ved markedsføring af forsknings- og udviklingsresultater må der ofte tages hensyn til andre virksomheders patenter. Virksomhederne må derfor enten finde frem til en måde, hvorpå de kan markedsføre deres forsknings- og udviklingsresultater uden at krænke andres patentrettigheder, eller de må sørge for at opnå de fornødne licenser. Jo flere patenter, der findes på et bestemt forskningsområde, og jo bredere patentets dækning er, desto vanskeligere kan det være i det konkrete tilfælde. Der kan opstå særlige problemer, når enkelte udbydere råder over en kombination af patenter, der gør det vanskeligt eller endog umuligt for andre at få adgang til markedet uden at krænke disse patenter. Hvis en fusion fører til en sådan kombination af patenter, kan den resultere i en afskærmning af markedet.

(100) Parterne anfører, at i det mindste en del af patentanmeldelserne, specielt Chirons, er så bredt formuleret, at det er usandsynligt, at patentet bliver meddelt uden nærmere specifikationer. Desuden vil de af Chiron anmeldte patenter med de nuværende specifikationer ikke dække behandling af hjerne- og andre tumorer. Parterne mener derfor, at selv om parterne opnår disse patenter, vil fusionen ikke føre til nogen kombination af patenter, der kunne føre til markedsafskærmning. Endelig fremfører parterne, at de ikke har eksklusiv adgang til de patenter, Chiron må antages at få.

(101) Ifølge oplysninger fra markedet vil enhver kombination af GTI's og Viagens fremtidige patentrettigheder i det foreliggende tilfælde kunne blokere for andre virksomheders udvikling af genterapier til behandling af tumorer og andre behandlingsmetoder. Det er endnu uvist, om dette faktisk bliver tilfældet. Men under alle omstændigheder kan fusionen svække konkurrenternes position ved forhandlinger om licens fra GTI eller Chiron efter fusionen. Om dette i realiteten kan føre til en dominerende stilling, vil i alt væsentligt afhænge af tre faktorer:

1) Det er ikke sikkert, at genterapi i sidst instans viser sig at være en effektiv behandlingsmåde.

2) Andre virksomheders forskningsresultater kan åbne mulighed for at komme uden om de hindringer, kombinationen af parternes patentrettigheder vil kunne udgøre for konkurrenterne.

3) Patentsituationen er meget uklar. Parterne har hidtil kun indgivet patentanmeldelser — der er endnu ikke meddelt noget patent.

(102) Hvis disse tre faktorer indtræffer, kan fusionen indebære en strukturelt betinget risiko for en afskærmning af det fremtidige marked for HS-TK-genterapi til behandling af tumorer. Parterne ville da blive i stand til at bestemme, om andre virksomheder skulle have adgang til markedet ved at give dem licenser.

(103) Den første af de nævnte faktorer vil gøre sig gældende ved enhver betragtning af fremtidige markeder. Den indebærer i sidste instans blot, at der skal opstå et marked, for at der kan foreligge et problem. Som nævnt ovenfor, befinder GTI's forskningsprojekt sig allerede i fase II/III. Selv om man endnu ikke kan vide, om denne nye metode til behandling af tumorer vil blive bragt i anvendelse, er det dog i betragtning af den fremadskredne forskning tilstrækkeligt sandsynligt til, at der er grund til at værne om konkurrencen på dette marked.

(104) Den anden faktor er på indeværende stadium vanskelig at tage stilling til. I det omfang hvor parternes konkurrenter i fremtiden via patenter bliver afskåret fra at markedsføre deres produkter, må de i betragtning af de meget betydelige forskningsomkostninger antages at ville søge at finde en måde, hvorpå de kan komme uden om dette problem, hvis de ikke kan opnå en licens. Om det vil lykkes for dem, er umuligt at vurdere. Selv om forsøg herpå kan være forbundet med yderligere omkostninger og kan tage tid, kan det på ingen måde udelukkes, at konkurrenterne vil søge og også finde sådanne nye veje.

(105) Om der kommer til at opstå konkurrenceproblemer, vil i vid udstrækning afhænge af, om parterne opnår patenter, der kan blokere for andres adgang til markedet. Der er her navnlig tale om den spærreeffekt, som Chirons patentanmeldelser vil kunne få for de af GTI's konkurrenter, der arbejder på at udvikle konkurrerende produkter. Af Kommissionens undersøgelser fremgår det, at det er, hvad man frygter for på markedet. Om parterne opnår disse patenter, afhænger af to ting. For det første må parterne gøre deres patentkrav gældende med sådanne specifikationer, at patenterne kommer til at omfatte HS-TK-genterapi til behandling af tumorer. Og det er alene op til parterne selv. For så vidt kan fusionen øge risikoen for markedsafskærmning. Den anden betingelse er, at patenterne faktisk bliver meddelt, og det har parterne ingen indflydelse på. Selve anmeldelsen af patenterne kan dog få en vis afskrækkende virkning. Virksomheder, der ønsker at markedsføre en HS-TK-genterapi til tumorbehandling, ville være nødt til at tage hensyn til, at der kunne blive tale om bredt formulerede patenter. De vil derfor være nødt til at vælge, om de overhovedet skal bekoste investeringer på dette område, eller om de skal søge at finde en måde, hvorpå de kan komme udenom patentproblemet. Ud fra en abstrakt betragtning ville det kunne lægge hindringer i vejen for konkurrenters adgang til markedet. Men det er ikke i sig selv nok til at konkludere, at parterne kommer til at indtage en dominerende stilling på dette marked.

(106) Det kan følgelig ikke med tilstrækkelig stor sandsynlighed konkluderes, at fusionen vil føre til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling på et fremtidigt marked.

(107) Kommissionen har noteret sig, at parterne under sagsbehandlingen har afgivet følgende erklæring: »Med bindende virkning for Novartis AG erklæ-

rer begge parter hermed følgende: Novartis vil udøve de retlige og kontraktlige muligheder for at øve indflydelse på Chiron Corporation, Emeryville, California/USA, som Novartis har i kraft af sine interesser i selskabet og dens ret til at udpege medlemmerne af selskabets bestyrelse, på en sådan måde, at det sikres, at Chiron-datterselskabet Viagen på normale forretningsvilkår meddeler interesserede virksomheder ikke-eksklusive licenser på ethvert europæisk patent og deraf afledte nationale patenter baseret på de internationale patentanmeldelser nr. WO 89/09271 og WO 90/07936 for HS-TK- (herpes simplex thymidine kinase) genterapi til tumorbehandling. Dette tilsagn afgives med det forbehold, at Novartis og de af Novartis udpegede bestyrelsesmedlemmer i henhold til amerikansk ret har pligt til at varetage Chirons og dettes aktionærers interesser. Det gælder i 10 år efter meddelelsen af de europæiske patenter.«

B. PLANTEVÆRN

1. *Produktmarkeder*

(108) Inden for planteværn sondres der normalt mellem følgende områder:

— ukrudtsmidler (herbicider)

— svampemidler (fungicider)

— insektmidler (insekticider)

— frøbehandlingsmidler til beskyttelse af udsæd og planter mod sygdomme og insekter

— sporelementer til bekæmpelse af mangelsymptomer som f. eks. jernmangel

— vækstregulerende midler.

a) **Herbicider**

(109) Set ud fra aftagernes synspunkt afhænger substitutionsmulighederne i vid udstrækning af, hvilken plante der skal beskyttes med det pågældende herbicid. Derudover er der også andre faktorer, såsom ukrudtets art, det aktive stof og anvendelsestidspunkt, der har indflydelse på mulighederne for substitution mellem forskellige herbicider.

(110) Der findes herbicider til bekæmpelse af ukrudt ved forskellige plantearter, f. eks. majs og korn. Mange herbicider kan imidlertid ikke anvendes til beskyttelse af forskellige plantearter. Således er der f. eks. kun ringe mulighed for substitution mellem herbicider til beskyttelse af korn, frugt og sukkerroer. Der findes derfor særskilte relevante markeder for herbicider til beskyttelse af forskellige plantearter (se IV/M.392 — Hoechst/Schering, betragtning 16 f, samt IV/M.354 — American Cyanamid/Shell, betragtning 11 ff). Ved vurdering af konkurrenceforholdene må der imidlertid også tages hensyn til, at mange herbicider har et meget bredt anvendelsesspektrum.

(111) Man kunne også forestille sig en underopdeling af herbicider efter, hvilken type ukrudt det drejer sig om at bekæmpe (se også IV/M.354 — American Cyanamid/Shell). Men en bestemt planteart vil normalt blive angrebet af en blandet »ukrudtspopulation« bestående af græs og bredbladet ukrudt. Herbiciderne sammensættes derfor på en sådan måde, at de kan bruges til at bekæmpe en sådan blandet ukrudtspopulation. Denne ukrudtspopulations sammensætning er imidlertid underlagt sæsonmæssige variationer. Der findes således herbicider, der egner sig bedst til bekæmpelse af græs, og herbicider, der er bedst egnet til bekæmpelse af bredbladede ukrudtstyper. Ifølge Kommissionens undersøgelser køber landmændene normalt flere forskellige herbicider med specielle anvendelsesområder, som de blander, alt efter hvilken ukrudtspopulation de står overfor, eller også køber de et færdigprodukt, der indeholder den ønskede blanding. Der er derfor principielt mulighed for substitution mellem produkter med et snævert anvendelsesområde og mere bredspektrede produkter. Desuden er grænserne mellem de to produktgrupper flydende, hvilke umuliggør en entydig afgrænsning.

(112) Det er heller ikke rimeligt at foretage en underopdeling af herbicider efter tidspunktet for deres anvendelse, da herbicider til anvendelse før udsåning, før spiring og efter spiring [5] anvendes til bekæmpelse af de samme typer ukrudt og har samme virkning. I hvert fald til brug før udsåning kan herbiciderne i de nævnte grupper således erstatte hinanden.

b) **Fungicider**

(113) Fungicider bruges til at forhindre, at planter og planteprodukter ødelægges af svamp eller skimmel før og efter høst. Fungicider med samme kemiske sammensætning kan anvendes som mid-

[5] Præudsåningsherbicider tilføres jorden umiddelbart før udsåning. Præspiringsherbicider anvendes umiddelbart før spiringen, dvs. en uges tid efter udsåningen, medens postspiringsherbicider tilføres jorden eller planten efter spiringen (se også EFT nr. L 272 af 4. 11. 1993, s. 30).

del mod svamp og skimmel ved en række forskellige plantearter. Således kan det samme fungicid f. eks. anvendes til beskyttelse af frugt, korn, kartofler og sukkerroer. For aftagerne er den afgørende faktor, hvilke skadelige organismer det drejer sig om at bekæmpe, og ikke hvilken planteart der er tale om (se IV/M.392 — Hoechst/Schering, betragtning 18 f).

(114) Fungicider anvendes normalt ikke til bekæmpelse af enkelte skadelige organismer, men derimod (ofte i forebyggende øjemed) til bekæmpelse af hele komplekser af skadelige organismer. De typiske sygdomme ved korn er f. eks. rust, meldug, bladpletsyge, septoria og fusarium. For sukkerroer er de fire hyppigst forekommende sygdomme meldug, rust, cercospora og ramularia samt kombinationer heraf. Kartofler angribes især af kartoffelskimmel. Eftersom de forskellige planter frembyder forskellige sygdomsbilleder (som til dels overlapper hinanden), vil det være mest rimeligt at underopdele fungiciderne efter planteart.

(115) Kommissionen finder ingen anledning til at foretage nogen yderligere opdeling af markederne for fungicider. Kartoffelfungicider kan ganske vist opdeles i såkaldte kontaktmidler, penetreringsmidler og systemiske midler, men alle produkterne tjener til bekæmpelse af den samme sygdom, kan anvendes præventivt eller kurativt, virker i længere eller kortere perioder og kan kombineres i blandingspræparater eller blandes af landmændene med henblik på at opnå den optimale virkning under de givne forhold. Det er derfor ikke relevant at underopdele fungicider i disse produktgrupper, og det ville desuden føre til dobbelt- eller tredobbelt tælning, da afgrænsningen efter planteart allerede indebærer en vis underopdeling i brede og snævre anvendelsesområder. Heller ikke en opdeling af produkter i bred- og snævertspektrede produkter vil være hensigtsmæssig, da det ved nogle planter kun drejer sig om at bekæmpe en enkelt skadelig organisme (f. eks. kartoffelskimmel), medens der ved andre er tale om hele komplekser af skadeorganismer. Fungicider er derfor i de fleste tilfælde bredspektrede, eller de er bredspektrede, men særligt effektive mod bestemte skadelige organismer. I øvrigt gælder bemærkningerne angående herbicidmarkederne (se ovenfor) også for fungicider. Heller ikke en opdeling af fungiciderne efter, hvilket stadium de anvendes i, vil være relevant, for de få fungicider af denne art, der findes til målrettet bekæmpelse af skadelige organismer i plantens tidlige, mellemliggende eller senere udviklingsstadium, kan også anvendes i andre faser (se også bemærkningerne nedenfor angående frøbehandlingsmidler).

c) **Insekticider**

(116) Insekticider bruges til at bekæmpe insekter, der kan skade afgrøderne. Ligesom ved fungicider gælder, at det samme insekticid bruges til bekæmpelse af et bestemt insekt uafhængigt af, hvilken planteart der er tale om. Da ikke alle planter angribes af de samme insekter, og da et insekt ikke kun angriber en bestemt plante, er det mest hensigtsmæssigt at underopdele insekticiderne efter planteart. Ved vurdering af konkurrenceforholdene må der også her tages hensyn til, at et stort antal insekticider kan anvendes til beskyttelse af forskellige planter.

(117) Landmændene køber normalt produkter, der kan sættes ind mod forskellige sammensatte skadedyrskomplekser ved de enkelte plantearter. De vil normalt foretrække at købe bredspektrede produkter, kombinationsprodukter (bred virkning på et særligt anvendelsesområde) eller insekticider med et snævert anvendelsesområde, som de selv blander. Set ud fra landmændenes synspunkt vil bredspektrede insekticider og insekticidkombinationer derfor principielt kunne erstatte hinanden. Desuden indebærer opdelingen af insekticider efter planteart allerede en afgrænsning efter virkningsspektrum, og det vil derfor ikke være rimeligt at opdele dem yderligere i bred- og ikke bredspektrede insekticider.

d) **Frøbehandling**

(118) Frøbehandling skal beskytte frø til udsæd og den udvoksede plante mod sygdomme og insekter. Da det ved frøbehandling er nødvendigt at vide, hvilke sygdomme og insekter der senere vil kunne angribe frøet og planten, er de produkter, der anvendes (fungicider og insekticider til brug på udsæd) sammensat efter plantetype. Der er derfor kun ringe substitution mellem frøbehandlingsprodukter til forskellige plantetyper. De relevante produktmarkeder må følgelig defineres på basis af plantearter.

(119) Parterne påstod i deres anmeldelse, at frøbehandling udgør en særskilt produktgruppe inden for planteværn, men undlod at tage stilling til, om der er tale om et selvstændigt marked. I den publika-

tion med titlen »Novartis, Backgrounder«, der var vedlagt anmeldelsen, angives frøbehandling på side 17 som en særskilt produktgruppe, der adskiller sig fra fungicider og insekticider.

(120) I to senere indlæg har parterne anført, at frøbehandling ikke udgør noget selvstændigt marked. Det blev bl. a. begrundet med følgende:

Den endelige aftager (landmanden) kan købe færdigbehandlet frø til udsæd eller selv behandle frøet. For insekticiders vedkommende kan landmanden i stedet for at bruge færdigbehandlet frø under såningen strø insekticidgranulater direkte i sårenden eller sprøjte med et flydende produkt. Ved siden af denne forebyggende metode har landmanden også mulighed for at vente med at behandle, indtil de første tegn på angreb optræder. Af en illustration vedlagt parternes indlæg fremgår, at der med hensyn til anvendelsestidspunkt, varighed og virkningsprofil er overlapning mellem på den ene side frøbehandling og på den anden side udstrøning af granulater og sprøjtning før såning.

Det samme gælder i alt væsentligt for fungicider. Bønner og ærter angribes især af mørkpletsyge, bladskimmel, ærtesyge og botrytis. Mørkpletsyge bekæmpes enten med frøbehandlingsprodukter, der kun giver mulighed for at beskytte udsæden, eller med produkter, der kan bekæmpe såvel mørkpletsyge som bladskimmel og ærtesyge. Bladskimmel og ærtesyge kan bekæmpes både ved frøbehandling og med sprøjtemidler. Botrytis kan kun behandles med sprøjtemidler, og de produkter, der virker mod botrytis, kan også bruges mod ærtesyge. Frøbehandling er følgelig en særlig anvendelsesform for insekticider og fungicider, men tjener samme formål som de produkter, der strøs eller sprøjtes på jorden.

(121) Ved frøbehandling bejdses frøene. Ciba og Sandoz bejdser ikke selv frø, men leverer behandlingsmidler til andre virksomheder, der råder over de fornødne bejdseanlæg. Dette er imidlertid ikke efter Kommissionens opfattelse tilstrækkeligt til at konkludere, at der findes et særskilt marked for frøbehandling, men allerhøjst et marked for bejdsning af frø. Som beskrevet ovenfor, kan behandlet frø set ud fra landmændenes synspunkt i sidste instans erstattes af fungicider og insekticider, der strøs på jorden eller sprøjtes på frøet. Kommissionen har derfor draget den konklusion, at der ikke findes noget særskilt marked for frøbehandling.

e) **Sporelementer**

(122) Sporelementer bruges til at afhjælpe mangler, f. eks. jernmangel. Også her vil det være hensigtsmæssigt at foretage en afgrænsning efter plantearter, da en bestemt planteart normalt vil lide af mangel på samme næringsstof.

f) **Vækstregulerende midler**

(123) Vækstregulerende midler til enkelte plantearter udgør særskilte relevante markeder. På disse markeder vil fusionen ikke føre til nogen sammenlægning af markedsandele, da Sandoz hverken markedsfører eller fremstiller sådanne midler.

g) **Aktive stoffer**

(124) Fremstillingen af planteværnsprodukter foregår i tre faser: Fremstilling af de aktive stoffer, frembringelse af formuleringerne (formulerede produkter) af disse aktive stoffer og emballering af disse formuleringer. Ciba og Sandoz fremstiller aktive stoffer til planteværn i centrale fabrikker. Formuleringen og emballeringen foregår derimod i flere anlæg. Ciba, Sandoz og deres konkurrenter handler også aktive stoffer med andre virksomheder. Der findes følgelig markeder for aktive stoffer til planteværn.

(125) Alle aktive stoffer har bestemte egenskaber og kan være patentbeskyttede. Ved registreringen, dvs. godkendelsen, af et bestemt planteværnsprodukt skal det angives, hvilke aktive stoffer det indeholder. Anvender producenten et andet aktivt stof, vil det resultere i et helt andet produkt, som ganske vist muligvis virker på nogenlunde samme måde som det første, men som der skal ansøges om godkendelse af igen. Ifølge Kommissionens undersøgelser tager det fra seks måneder til tre år at opnå denne godkendelse. Desuden vil producenten skulle udvikle en ny produktformulering og afprøve det nye produkts virkning, før der ansøges om godkendelse, hvilket også tager tid. Derfor er aktive stoffer principielt ikke indbyrdes substituerbare.

2. *Det geografisk relevante marked*

(126) Efter parternes opfattelse omfatter produktmarkederne inden for planteværn hele EF. Denne markedsafgrænsning begrundes med, at der findes mange store multinationale koncerner, at produktionen foregår i centrale fabrikker, at transportomkostningerne er lave målt i forhold til de samlede omkostninger, og at patentbeskyttelsen af de enkelte planteværnsprodukter som oftest omfatter hele EF. Desuden blev markedsføring af planteværnsmidler i EF harmoniseret ved Rådets direktiv 91/414/EØF [6].

(127) På den anden side må planteværnsprodukterne, såvel de aktive stoffer som formuleringerne, først registreres i en medlemsstat, før de kan godkendes til markedsføring. Fra det tidspunkt, hvor ansøgningen er indgivet, og til produktet er godkendt, går der — afhængigt af land og produkt (generisk produkt, nyt aktivt stof og/eller ny formulering) — mellem seks måneder og tre år. Inden for et og samme produkt er der betydelige prisforskelle fra den ene medlemsstat til den anden, og der ses ingen tegn på tilnærmelse. Desuden foretager aftagerne (landbrugskooperativer og andre grossister) deres indkøb på nationalt plan og ikke på EF-plan. Udbyderne har derfor som oftest organiseret deres distribution nationalt, eller de sælger via distributionsnet tilhørende andre producenter, der er aktive i det pågældende land. Også markedsandelenes fordeling er ret forskellig fra land til land, hvilket også taler for nationale forskelle i konkurrenceforhold. Desuden er der forskelle med hensyn til de enkelte produkters sammensætning og anvendelsesmåder, hvilket hænger sammen med forskelle mellem de enkelte lande hvad angår dyrkningsmetoder, plantesundhed, miljø, klima, jordbeskaffenhed og topografi (se IV/M.392 — Hoechst/Schering, betragtning 20 ff., og IV/M.354 — American Cyanamid/Shell, betragtning 17 ff.).

(128) Det er dog ikke nødvendigt at træffe endelig afgørelse om afgrænsningen af de geografisk relevante markeder for fungicider, herbicider, insekticider og sporelementer, for selv med den snævrest mulige markedsdefinition (nationale markeder) og enhver bredere markedsafgrænsning vil fusionen ikke føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

(129) Hvad angår markederne for aktive stoffer til planteværn, må det geografisk relevante marked antages at være hele EF. Efterspørgselssiden består hovedsagelig af store virksomheder, som har et godt overblik over markedet og endog foretager indkøb på verdensplan. Desuden er transportomkostningerne uden betydning, og der findes ingen markedsadgangsbarrierer i form af nationale godkendelsesforskrifter.

3. *Vurdering af konkurrencen*

(130) Først behandles markederne for aktive stoffer. I afsnit b) vil konkurrenceforholdene for fungicider, herbicider og insekticider blive behandlet under ét, fordi de er meget lig hinanden. Og i afsnit c) følger konkurrenceforholdene for sporelementer.

a) **Aktive stoffer til planteværn**

(131) Hvert af markederne for aktive stoffer består af ét aktivt stof. For så vidt som det pågældende aktive stof er patent- eller knowhowbeskyttet, har producenten af det monopol. Denne situation vil fusionen ikke ændre noget ved.

(132) På markederne for ikke-patentbeskyttede aktive stoffer findes der et stort antal udbydere, for i princippet kan enhver virksomhed, der råder over den fornødne teknologi, fremstille aktive stoffer. Kun Ciba er aktiv på dette marked. Fusionen vil følgelig ikke føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på markederne for aktive stoffer til planteværn.

(133) Planteværnsproducenterne køber aktive stoffer af konkurrenterne til brug for formulering af egne produkter. Er det indkøbte aktive stof patentbeskyttet, kommer køberen til at befinde sig i et afhængighedsforhold. For så vidt som patenthaveren fremstiller et aktivt stof, der finder udbredt anvendelse på produktmarkederne i de efterfølgende led, vil han derfor komme til at stå stærkt på disse efterfølgende markeder, også selv om han måske selv kun har en forholdsvis ubetydelig markedsandel her.

(134) Ifølge Kommissionens undersøgelser foregår der også køb og salg af aktive stoffer mellem parterne og deres konkurrenter. Det kan derfor ikke udelukkes, at konkurrenterne ikke længere vil kunne få leveret aktive stoffer af dem i fremtiden, og at Novartis derigennem vil kunne få styrket sin stilling på markederne i de efterfølgende led. De adspurgte konkurrenter mener dog, at det er lidet sandsynligt, at det skulle blive tilfældet. Da der foregår både køb og salg af aktive stoffer mellem konkurrenterne indbyrdes, er der tale om gensidige afhængighedsforhold.

[6] EFT nr. L 230 af 19. 8. 1991, s. 1.

b) **Fungicider, herbicider og insekticider**

(135) Ifølge Kommissionens undersøgelser vil fusionen berøre de nedenfor angivne markeder for fungicider, herbicider og insekticider. Det fremgår af Kommissionens undersøgelser, at der kan være store forskelle på markedsandelene (+/– 10 %). Som beskrevet nedenfor, svinger markedsandelene desuden fra år til år med op til 10 %, undertiden endog mere. Det betyder, at fusionen også vil kunne berøre andre markeder, alt efter basisåret. I de ganske få tilfælde, hvor denne situation vil opstå, ligger parternes fælles markedsandele på de markeder, som ville blive berørt, hvis et andet år end 1995 lægges til grund, dog næppe over 15 %. Året 1995 giver således et godt billede af de markeder, der rent faktisk vil blive berørt af fusionen.

(136) Markedsandelsberegningerne beror — i hvert fald for de større medlemsstater — på såkaldte »panelstudier« foretaget af udenforstående virksomheder. For de mindre medlemsstater er beregningerne foretaget af parterne og efterprøvet af Kommissionen ved hjælp af oplysninger fra konkurrenterne. Ciba og Sandoz, såvel som andre producenter, sælger imidlertid også i et vist omfang fungicider og herbicider til andre udbydere af planteværn, som derefter videresælger disse produkter. Dette salg fra Sandoz og Ciba har parterne i deres anmeldelse henført til de pågældende udbydere. På samme måde er andre udbyderes salg af planteværn blevet henført til Ciba/Sandoz, når de har videresolgt produkterne. Denne måde at beregne markedsandele på blev også benyttet i panelstudierne.

(137) Efter Kommissionens opfattelse giver den markedsandelsberegning, der er foretaget af parterne og i panelstudierne, ikke et korrekt billede af parternes og konkurrenternes faktiske position på markedet. Det gælder især i de medlemsstater, hvor Sandoz (Ciba) ikke har nogen distributionsorganisation, medens den anden, Ciba (Sandoz) har. I disse tilfælde må det antages, at salget efter fusionen vil finde sted via Novartis. Også i de lande, hvor Sandoz og/eller Ciba har opbygget deres egen salgsorganisation, men alligevel sælger nogle produkter via andre udbydere, må parternes markedsandel beregnes på basis af alle de af dem fremstillede produkter, for parterne kan i princippet til enhver tid true de virksomheder, der varetager salget af deres produkter, med at gå over til selv at tage sig af hele salget (i forhandleraftaler opereres der normalt med tolv måneders opsigelsesfrist). De andre virksomheder sælger Ciba's og Sandoz' produkter for at komplettere deres eget produktsortiment, og da Ciba- eller Sandoz-produktet således ofte sælges i »pakker« sammen med den anden virksomheds produkt, er det muligt, at Cibas og Sandoz' afsætning vil gå tilbage, hvis deres forhandleraftaler med andre virksomheder blev ophævet. Parternes markedsandele er derfor måske i nogle tilfælde sat for højt. I denne sag er det imidlertid uden større betydning, for også selv om parternes samlede markedsandele ikke bliver reduceret, vil fusionen ikke føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

(138) Parterne vil efter fusionen få et meget bredt produktsortiment, og en del af deres produkter kommer til at konkurrere direkte indbyrdes. Det må derfor antages, at parterne efter fusionen vil rense ud i deres sortiment. Det vil ikke mindst berøre produkter, som Ciba og Sandoz hidtil har solgt for andre virksomheder for derved at komplettere deres eget sortiment. Derfor, og fordi den pågældende anden virksomhed i princippet vil kunne opsige forhandleraftalen inden for tolv måneder, er det berettiget at trække en mængde svarende til parternes salg af andre virksomheders produkter fra deres markedsandel.

(139) Ved en markedsandelsberegning baseret på medregning af produkter solgt til konkurrenter, men ikke produkter købt af konkurrenter, vil der i hvert fald inden for fungicider ikke blive tale om andre eller yderligere berørte markeder, end hvis markedsandelene beregnes efter panelstudierne, og kun i et enkelt tilfælde bliver der en nævneværdig markedsandelsforskel på godt 5 % (kartoffelfungicider i Frankrig, hvor parternes samlede markedsandel reduceres med 5 %). Inden for herbicider er der kun inden for produkter til frugt og nødder i Frankrig tale om nogen nævneværdig ændring, også her reduceres markedsandelen med 5 %. Nye berørte markeder kommer især på tale inden for herbicider til majs. Hvis man ikke medregner produkter solgt gennem konkurrerende virksomheder, vil fusionen berøre fire markeder, hvor parterne tilsammen har en markedsandel på højst [30–40 %] [7] (1995). Medregnes produkter solgt via konkurrenter bliver der tale om otte berørte markeder, hvor parterne tilsammen får en markedsandel på op til [50–60 %].

(140) Fusionen vil følgelig berøre følgende markeder for fungicider, herbicider og insekticider:

[7] Det præcise tal er en forretningshemmelighed og derfor kun angivet som et interval.

Fungicider til frugt og nødder

— i Frankrig ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [10–20 %])

— i Portugal ([10–20 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [under 10 %])

Fungicider til grøntsager

— i Belgien ([10–20 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [under 10 %])

— i Frankrig ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [10–20 %])

— i Italien ([20–30 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [under 5 %])

Fungicider til korn

— i Belgien ([30–40 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [10–20 %])

— i Tyskland ([10–20 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [under 5 %])

— i Frankrig ([20–30 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [under 10 %])

— i Storbritannien ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [under 10 %])

— i Nederlandene ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [under 10 %])

— i Østrig ([20–30 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [under 5 %])

— i Spanien ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [10–20 %])

Fungicider til kartofler

— i Belgien ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [10–20 %])

— i Tyskland ([10–20 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [under 5 %])

— i Frankrig ([40–50 %]; Ciba [under 10 %], Sandoz [40–50 %])

— i Storbritannien ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [under 10 %])

— i Italien ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [10–20 %])

— i Portugal ([30–40 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [10–20 %])

— i Spanien ([30–40 %]; Ciba [30–40 %], Sandoz [under 10 %])

Fungicider til sukkerroer

— i Belgien ([40–50 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [20–30 %])

— i Frankrig ([50–60 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [30–40 %])

— i Italien ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [under 10 %])

— i Østrig ([20–30 %];Ciba [under 5 %], Sandoz [20–30 %])

— i Spanien ([20–30 %];Ciba [20–30 %], Sandoz [under 5 %])

Fungicider til bønner og ærter til kvægfoder

— i Frankrig ([30–40 %]; Ciba [under 10 %], Sandoz [20–30 %])

Herbicider til frugt og nødder

— i Frankrig ([30–40 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [under 10 %])

Herbicider til grøntsager

— i Belgien ([20–30 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [under 5 %])

— i Storbritannien ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [under 10 %])

Herbicider til majs

— i Belgien ([40–50 %]; Ciba [under 10 %], Sandoz [30–40 %]

— i Frankrig ([30–40 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [10–20 %])

— i Italien ([30–40 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [under 10 %])

— i Østrig ([40–50 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [20–30 %])

— i Tyskland ([50–60 %]; Ciba [30–40 %], Sandoz [20–30 %])

— i Nederlandene ([30–40 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [10–20 %])

— i Portugal ([10–20 %];Ciba [10–20 %], Sandoz [under 5 %]

— i Storbritannien ([40–50 %]; Ciba [30–40 %], Sandoz [10–20 %])

Insekticider til frugt og nødder

— i Frankrig ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [10–20 %]

Insekticider til grøntsager

— i Italien ([20–30 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz under 5 %])

Insekticider til bønner og ærter til kvægfoder

— i Frankrig ([30–40 %]; Ciba [under 10 %], Sandoz [30–40 %]).

(141) Nedenstående vurdering er koncentreret om de markeder, hvor parterne tilsammen får en markedsandel på 25 % og derover. Samme vurdering kan imidlertid anlægges af konkurrenceforholdene på de andre berørte markeder.

(1) *Markedsvolumen, markedsandele og konkurrenter*

Fungicider

(142) *Markederne for kornfungicider* i EØS repræsenterede i 1995 en værdi på ca. 700 mio. ECU, hvilket svarede til en stigning på 8 % i forhold til 1994 efter en tilbagegang i årene 1992–1994. De største markeder er Frankrig (322 mio. ECU i 1995), Tyskland (186 mio. ECU i 1995) og Storbritannien (121 mio. ECU i 1995). Kun markederne for herbicider til korn er nogenlunde lige så store.

(143) På markedet for kornfungicider i Frankrig øgede Ciba fra 1994 til 1995 sin markedsandel med [under 5 %], hvilket imidlertid svarede til en tilbagegang i forhold til 1992 på [under 5 %]. Sandoz gik i 1995 godt [under 5 %] tilbage, men holdt nogenlunde sin markedsandel på 1992-niveauet. Parternes konkurrenter er BASF med en markedsandel på [20–30 %] (en fremgang på [under 5 %] i forhold til 1994, men på [10–20 %] i forhold til 1992), Bayer med [10–20 %] ([en tilbagegang på under 5 %] i forhold til 1992), Agrevo (datterselskab af Hoechst og Schering) med [10–20 %] ([under -5 %] i forhold til 1993), Du Pont med [under 10 %] ([mindre end -10 %] i forhold til 1992), Zeneca med [under 10 %] ([mindre end -5 %] i forhold til 1992). Blandt konkurrenter med mindre markedsandele i Frankrig, men større markedsandele i andre medlemsstater, må desuden nævnes Rhône-Poulenc, American Cyanamid m.fl. En tilsvarende udviklingstendens — dvs. klart faldende markedsandele og et stort antal stærke konkurrenter — ses også på markederne for kornfungicider i Tyskland, Belgien, Nederlandene, Spanien, Storbritannien og Østrig.

(144) *Markederne for kartoffelfungicider* havde i hele EØS en værdi på ca. 132 mio. ECU i 1995, hvilket svarede til en vækst siden 1992 på ca. 10 %. De største markeder er Nederlandene (1995: 36 mio. ECU), Tyskland (27 mio. ECU), Frankrig (17 mio. ECU), Storbritannien (12 mio. ECU) og Belgien (10 mio. ECU).

(145) På markedet for kartoffelfungicider i Frankrig er parterne med en fælles markedsandel på [40–50 %] langt de største udbydere. Sandoz øgede i perioden 1992–1994 sin markedsandel med [10–20 %], men mistede i 1995 [under 5 %]. Ciba gik i 1993 [under 10 %] tilbage, i 1994 frem med [under 10 %], men tabte i 1995 igen lidt mere end [under 5 %]. Parternes største konkurrenter er Bayer med [under 20 %], Du Pont med [under 20 %], Agrevo med [under 10 %] ([en fremgang på under 5 %] i forhold til 1992), JSB ([under 10 %], kom ind på markedet i 1995), Elf-Aquitaine ([under 10 %], kom ind på markedet i 1993) og Sostra med [under 10 %]. Også til stede på markedet, men med en meget lille markedsandel, er Rohm + Haas. Selv om parterne ikke overalt er størst på markedet, er situationen nogenlunde den samme i Portugal og Spanien samt på alle andre berørte markeder for kartoffelfungicider. Disse udsving i markedsandelene og det store antal stærke konkurrenter relativerer størrelsen af parternes markedsandele på markederne for kartoffelfungicider. Desuden indskrænkes deres handlefrihed på markedet yderligere af en række elementer, der beskrives mere indgående nedenfor, bl. a. konkurrenternes mulighed for at øge deres produktion, de hyppige lanceringer af nye produkter, den lette adgang til markedet, priskonkurrencen fra generiske præparater og aftagernes forhandlingsposition som indkøbere.

(146) *Markederne for sukkerroefungicider* repræsenterede i 1995 en værdi på ca. 40 mio. ECU i EØS, hvilket svarede til en vækst på ca. 30 % siden 1992. De største markeder er Italien (1995: 13 mio. ECU), Frankrig (12 mio. ECU) og Grækenland (6 mio. ECU).

(147) På markedet for sukkerroefungicider i Frankrig er parterne langt de største udbydere med en fælles markedsandel på [50–60 %]. Ciba gik i 1995 tilbage med [under 10 %], men holder dog nogenlunde samme andel som i 1992. Også Sandoz har holdt fast ved sin markedsandel siden 1992. De største på markedet næst efter parterne er Zeneca med [10–20 %] ([en tilbagegang på under 10 %] i forhold til 1992), Du Pont med [10–20 %] ([knap -5 %] i forhold til 1992), Elf-Aquitaine med [under 5 %] ([knap -10 %] i forhold til 1992) samt Agrevo og Sostra med små markedsandele. Også i Østrig, Belgien, Italien og Spanien kan der konstateres betydelige udsving i markedsandele og et stort antal konkurrenter. I Østrig, Belgien og Spanien kom Sandoz først ind på markedet i 1993 og erobrede hurtigt en betydelig markedsandel. Også Du Pont er gået ind på det spanske og det belgiske marked. Der er også flere, der har trukket sig ud af markedet (Agrevo og American Cyanamid i Belgien).

(148) Inden for kartoffelfungicider og sukkerroefungicider står parterne påfaldende stærkt i Frankrig (med markedsandele på [40–50 %] og [50–60 %]. Sandoz' stærke position på det franske marked er

historisk betinget. Efter 2. verdenskrig var det i Frankrig, at Sandoz først genoptog sine aktiviteter, i første omgang ved at sælge mange produkter fremstillet af andre producenter. Den salgsorganisation, Sandoz derved fik opbygget, blev senere brugt til at distribuere egne produkter. Som allerede nævnt i forbindelse med markederne for kartoffelfungicider, har parterne dog til trods for deres store markedsandele kun en begrænset handlefrihed.

(149) *Markedet for fungicider til bønner og ærter til kvægfoder i Frankrig* havde i 1995 en værdi på ca. 28 mio. ECU, hvilket var en tilbagegang på over 20 % i forhold til 1993.

(150) Navnlig Sandoz øgede sin markedsandel på dette marked og har siden 1993 vundet [10–20 %]. Ciba øgede i 1994 sin andel med knap [under 10 %], men gik igen tilbage i 1995 med mere end [under 5 %]. Størst på markedet er Zeneca med en markedsandel på [30–40 %], efterfulgt af parterne, Sostra [20–30 %], BASF [under 10 %], Sumitomo [under 10 %], Rhône-Poulenc og andre med mindre markedsandele.

Herbicider

(151) *Markedet for herbicider til frugt og nødder i Frankrig* repræsenterede i 1995 en værdi på ca. 88 mio. ECU, hvilket var en vækst på ca. 25 % siden 1992.

(152) På dette marked vandt Ciba i årene 1992–1994 markedsandele på [10–20 %], men mistede i 1995 ca. [under 5 %], medens Sandoz' andel steg en smule fra [under 5 %] til [under 10 %]. Den næststørste på markedet, Monsanto, gik fra 1992 til 1994 tilbage med [under 10 %], men øgede i 1995 sin andel med [under 5 %] og havde i 1995 [20–30 %]. Andre konkurrenter er Zeneca [under 10 %], Elf-Aquitaine [under 10 %], Dow-Elanco, Sostra, Agrevo m. fl.

(153) *Markedet for herbicider til grøntsager i Storbritannien* havde i 1995 en værdi på ca. 11 mio. ECU, hvilket var nogenlunde det samme som i 1992.

(154) På dette marked øgede Ciba i årene fra 1992 til 1994 sin andel med [under 5 %], men mistede i 1995 [under 5 %], medens Sandoz først kom ind på markedet i 1994 og med det samme erobrede en andel på [under 10 %]. Efter parterne følger BASF [10–20 %], American Cyanamid [10–20 %], Zeneca [10–20 %], Monsanto [under 10 %], Agrevo [under 10 %] og andre.

(155) I EØS repræsenterede *markederne for majsherbicider* i 1995 ca. 298 mio. ECU, hvilket var en vækst i 1995 på ca. 7 %, medens der ikke var sket nogen ændring i årene fra 1992–1994. De største markeder er Frankrig (1995: 112 mio. ECU), Tyskland (86 mio. ECU) og Italien (50 mio. ECU).

(156) På markedet for majsherbicider i Tyskland er parterne med en fælles markedsandel på [50–60 %] klart de største. Ciba mistede i 1992/1993 [under 10 %] i markedsandel, men har dog siden erobret en del af den [under 5 %] tilbage. Sandoz øgede i 1995 sin andel med ca. [under 10 %]. Parternes største konkurrenter er Du Pont med ca. [20–30 %] ([en fremgang på under 20 %] i forhold til 1992), Rhône-Poulenc med [10–20 %] (tilbagegang på [under 10 %] i 1993, derefter fremgang på [under 5 %]), American Cyanamid med ca. [under 10 %] ([en fremgang på under 5 %] i forhold til 1994), Spiess/Urania med [under 5 %] og BASF med [under 5 %] ([en tilbagegang på under 20 %] i forhold til 1992). Endnu større udsving i markedsandelene kan konstateres på det belgiske marked for majsherbicider, hvor Ciba siden 1992 [10–20 %] har tabt markedsandele, medens Sandoz har øget sin [20–30 %]. Også Zeneca har vundet markedsandele (en fremgang på [20–30 %]), medens taberne har været BASF (tilbagegang på under [20 %]) og Protex ([under 30 %]), samtidig med at Rhône-Poulenc nogenlunde har holdt sin andel. Udviklingen er forløbet på samme måde i Østrig, Frankrig, Nederlandene, Portugal og Storbritannien. På disse og andre markeder for majsherbicider er normalt også Monsanto aktiv (med markedsandele på over [10–20 %]).

(157) Sandoz' fremgang på markederne for majsherbicider hænger primært sammen med, at selskabet i slutningen af 1994 overtog den østrigske virksomhed Agrolinz' interesser inden for pyridater (som er et aktivt stof til majsherbicider). Sandoz har siden 1995 solgt Agrolinz' oprindelige majsherbicider indeholdende dette aktive stof, enten direkte (i Tyskland og Belgien) eller gennem konkurrerende udbydere. Parternes relativt store markedsandele inden for majsherbicider er desuden ikke ensbetydende med et tilsvarende stort spillerum i konkurrencen. Deres handlefrihed på markedet begrænses ikke alene af det store antal konkurrenter, men også af en række andre faktorer, som beskrives nærmere nedenfor, bl. a. konkurrenternes mulighed for at øge deres produktion, de

hyppige lanceringer af nye produkter, den lette adgang til markedet, priskonkurrencen fra generiske præparater og aftagernes forhandlingsposition som indkøbere.

Insekticider

(158) Med undtagelse af markedet for insekticider til bønner og ærter til kvægfoder i Frankrig har parterne tilsammen ingen markedsandele på over 25 % inden for insekticider. Markedet for insekticider til bønner og ærter til kvægfoder har kun et nævneværdigt omfang i Frankrig, hvor det repræsenterer en værdi på ca. 13 mio. ECU. Også her har der igennem tiden været store udsving i markedsandelene. Ud over parterne er også Zeneca (med en markedsandel på [20–30 %]), American Cyanamid ([10–20 %]), Bayer ([10–20 %]), Agrevo ([under 10 %]) og Rhône-Poulenc ([under 5 %]) aktive på dette marked.

Produktionskapacitet

(159) Fungicider, herbicider og insekticider fremstilles normalt i de samme fabrikker (»multipurpose plants«). Udnyttelsesgraden i produktionsanlæggene ligger gennemsnitligt på mellem [...] og [...]. Konkurrenterne kan derfor til enhver tid hurtigt øge deres produktion ([...]).

(2) *Nye produkter, nye konkurrenter og potentiel konkurrence*

(160) Som det fremgår af beskrivelsen af markedsstrukturerne, har markedsandelene været præget af kraftige udsving, hvilket især hænger sammen med, at der hyppigt lanceres nye produkter. Af Kommissionens rundspørger blandt konkurrenterne og hos de nationale godkendelsesmyndigheder fremgår det, at der også fremover må ventes at ville blive lanceret mange nye produkter på de berørte markeder.

(161) Parterne opregner en lang række nytilkomne konkurrenter på markederne for fungicider, herbicier og insekticider. Der er bl. a. tale om nye udbydere som de japanske virksomheder Sumitomo, Nissan og ISK (se også IV/M.354 — American Cyanamid/Shell, betragtning 35). Sumitomo og Nissan kom ind på markedet efter at have overtaget Rhône-Poulenc-datterselskabet Rhodiagri i 1992. Derimod kendes der ingen eksempler på, at helt nye virksomheder er trængt ind på markedet. Det er ikke nødvendigt at etablere sit eget distributionsnet, da distributionen kan varetages af landbrugskooperativer og grossister. Udgifterne til markedsføring og reklame afholdes normalt af distributøren, som indregner dem i sin avance (15–25 %).

(162) Også generikaproducenter som Griffin Corp. (USA), Sanachem (SA), United Phosphorus (Indien) og andre er gået ind på de europæiske markeder. Deres markedsandele er dog endnu ret ubetydelige. Det anslås at koste en generikaproducent ca. 2 mio. ECU at trænge ind på et nyt marked — og hvis produktionen af de generiske produkter kan resultere i toksikologisk problematiske biprodukter, kan det koste ca. 15 mio. ECU. Eftersom der hele tiden kommer nye forbedrede produkter med nye formuleringer og/eller nye aktive stoffer ud på markedet, må konkurrencepresset fra generiske produkter nok antages at være ret ubetydeligt. Det er endnu ikke lykkedes for generikaproducenter at slå rigtigt igennem på markedet. Men som helhed har disse producenter en vis disciplinerende virkning (med hensyn til priser), navnlig når der (endnu) ikke findes nogen produkter på markedet, der repræsenterer et højere teknologisk stade end de generiske produkter.

(163) Som det allerede fremgik af bemærkningerne angående de kraftige udsving i markedsandelene over tid, er mange producenter af fungicider, herbicider og insekticider, der hidtil kun opererede i bestemte medlemsstater, nu også gået ind på markederne i andre medlemsstater. Der er bl. a. tale om Dow-Elanco, American Cyanamid og Zeneca. Som potentielle konkurrenter i denne forstand må nævnes Monsanto, Rohm + Haas og FMC. Desuden ventes også andre japanske virksomheder, som f. eks. Mitsubishi og Mitsui, at ville søge ind på markedet, ligesom der også ventes øget konkurrence fra østeuropæiske og sydøstasiatiske generikaproducenter.

(164) Ifølge aktørerne på dette marked er det næppe lettere for konkurrenter, der i forvejen er aktive på et eller to områder (f. eks. inden for herbicider) at trænge ind på markedet på et andet område (f. eks. fungicider), end det er for helt nye konkurrenter. Der vil højst kunne opnås synergieffekter inden for distribution og marketing, men stort set ikke på det vigtigste område, nemlig forskning og udvikling. Men et godt kendskab til f. eks. majsherbicider kan dog set ud fra et F & U-perspektiv gøre det lettere at trænge ind på markedet for f. eks. kornherbicider. Som eksempler herpå nævnes Bayers, Agrevos og flere andres indtrængning på markedet.

(165) På nogle af markederne inden for herbicider, fungicider og insekticider vil fusionen ganske vist ikke føre til nogen sammenlægning af markedsandele, men en af parterne har i forvejen en markedsandel på over 25 %. I enkelte tilfælde kan der være tale om over 80 %. Som mere

indgående beskrevet ovenfor, ses det ofte, at virksomheder, som hidtil kun har opereret i en bestemt medlemsstat, søger ind på markedet i andre medlemsstater. Dermed vil fusionen resultere i, at der bortfalder en potentiel konkurrent i alle de medlemsstater, hvor hidtil kun en af parterne har været aktiv. Sandoz var imidlertid ikke den eneste potentielle konkurrent, også alle andre virksomheder, der har været aktive på et bestemt marked, må betragtes som potentielle konkurrenter. På det svenske marked for kornfungicider, hvor Ciba har en markedsandel på [over 80 %], er der bl. a. tale om Agrevo, Zeneca, Rhône-Poulenc og Dow-Elanco. Desuden gælder de ovenstående bemærkninger angående udsving i markedsandele (Ciba har siden 1993 øget sin markedsandel i Sverige med [10–20 %]), det store antal stærke konkurrenter (i Sverige er der tale om BASF og Bayer, i 1994 også Du Pont), nye konkurrenters tilsynekomst og andres forsvinden på markedet og hyppig lancering af nye produkter også på disse markeder.

(3) *Efterspørgselssiden*

(166) For forhandlere og landbrugskooperativer er det vigtigt at føre et komplet produktsortiment. De endelige aftagere, dvs. landmændene, bruger ofte produkterne flere gange, f. eks. for at behandle et bestemt sygdomsspektrum på forskellige stadier i plantens udvikling. Landmanden har derfor brug for forskellige formuleringer, som han som regel blander. For producenten selv er det imidlertid ikke tvingende nødvendigt at kunne tilbyde et komplet produktsortiment (se også IV/M.392 — Hoechst/Schering, betragtning 32). Aktørerne på markedet betragter imidlertid et komplet produktsortiment som en konkurrencefordel. Derfor samarbejder udbyderne ofte om at udbyde produkter, der supplerer hinanden. Parterne vil i denne forbindelse især have en fordel i at kunne kombinere planteværnsprodukter og frøbehandlingsprodukter (nærmere herom i del D), der som regel distribueres via de samme kanaler.

(167) Da landbrugskooperativerne ofte dækker en hel regions behov for planteværnsprodukter, vil de også have en vis markedsstyrke som aftagere. Eftersom Ciba og Sandoz på mange områder fremstiller produkter, der er komplementære, vil de efter fusionen kunne tilbyde et komplet produktsortiment. Parterne kan derved blive i stand til — i det mindste at true med — at opbygge deres eget distributionsnet, således at den disciplinerede effekt, der udgår fra landbrugskooperativerne i kraft af deres position som aftagere, kan blive sat ud af kraft. Ifølge Kommissionens undersøgelser er en sådan udvikling imidlertid kun mulig, men ikke særlig sandsynlig. Forhandlerne har også en rådgivende funktion, og derfor er deres neutralitet vigtig. En enkelt producent vil næppe kunne opbygge et sådant tillidsforhold til landmændene. Desuden er det meget dyrt at opbygge sit eget distributionsnet (kundeservice, logistik, herunder lagre, salg mv.), og det vil derfor være forbundet med betydelig økonomisk risiko.

(168) Inden for planteværnsmidler spiller aftagernes loyalitet over for et bestemt mærke ingen større betydning. Valget af et bestemt produkt træffes på grundlag af, hvor effektivt det er til behandling af ukrudt, insekter eller skadelige organismer. I samme øjeblik der kommer et nyt, mere effektivt produkt på markedet, skifter aftagerne hurtigt over til det, hvilket udsvingene i markedsandele også tydeligt har vist.

(169) Aftagerne har peget på, at det ikke kun er det store antal stærke konkurrenter på alle de berørte markeder, der vil forhindre Novartis i at få en dominerende stilling. Hvis Novartis foretog betydelige prisforhøjelser på bestemte markeder, kunne aftagerne true med for fremtiden at købe produkter på andre herbicid-, fungicid- og insekticidmarkeder hos Novartis' konkurrenter. Parternes prismæssige handlefrihed vil derfor ikke blot blive påvirket af konkurrenceforholdene på et bestemt marked for planteværnsmidler, men også indirekte af konkurrenceforholdene på alle de andre markeder for planteværnsmidler.

(4) *Forskning og udvikling*

(170) De fleste udbydere af planteværnsprodukter er aktive på alle områder, dvs. inden for både fungicider, herbicider og insekticider, og har desuden et stort forsknings- og udviklingspotentiale (F & U-intensiteten ligger på 10 % eller derover). Med korte mellemrum bliver der markedsført nye produkter, der afløser de hidtidige. En stærk position på markedet i dag er derfor ingen garanti for en stærk position også i fremtiden (se også IV/M.354 — American Cyanamid/Shell, betragtning 33).

(171) Inden for planteværn vil Novartis få en omsætning, der er nogenlunde dobbelt så stor på verdensplan og nogenlunde halvanden gang så stor på europæisk plan som de nærmeste konkurrenters (Agrevo, Du Pont, Monsanto, Zeneca, Bayer, Rhône-Poulenc, Dow-Elanco og American Cyanamid, der hver især har en verdensomsætning inden for planteværnsprodukter på mellem 1,4 og 1,8 mia. ECU). Novartis vil få en tilsvarende betydelig F & U-kapacitet og sandsynligvis få succes med mange forskningsprojekter. På grund af de synergieffekter, Ciba og Sandoz gennem fusionen vil opnå inden for F & U, vil Novartis kunne holde sine F & U-udgifter nede under konkurren-

ternes. Hvis den hidtidige F & U-indsats opretholdes, vil disse stordriftsfordele føre til en yderligere styrkelse af Novartis' F & U-potentiale. Udbyderne af planteværnsprodukter er dog enige i, at stor kapacitet ikke er nogen garanti for F & U-projekters succes. Novartis må derfor antages at kunne bevare sin nuværende position som den førende udbyder på markedet for planteværnsprodukter og måske også udbygge den. Af Kommissionens undersøgelser fremgår desuden, at i hvert fald de ovenfor nævnte konkurrenter til parterne alle når op på den »kritiske størrelse«, som er nødvendig for, at F & U-aktiviteterne er effektive.

(172) Efter nogle konkurrenters opfattelse vil parterne gennem en sammenlægning af deres F & U-aktiviteter inden for visse aktive stoffer (f. eks. kornfungicider) kunne opnå synergieffekter, som sætter dem i stand til hurtigt at markedsføre nye, effektive produkter. Kommissionen finder imidlertid, at sådanne synergieffekter allerede i dag spiller en vis rolle i kraft af det samarbejde, der foregår især med hensyn til F & U inden for aktive stoffer. Den yderligere styrkelse af parternes position, som fusionen vil føre til på dette område, vil derfor snarere være af ringe betydning.

(173) I en ikke alt for fjern fremtid vil planteværnsprodukter til en vis grad kunne blive afløst af genetisk modificeret plantefrø. De gentekniske ændringer vil sætte planterne i stand til at beskytte sig selv mod skadelige organismer og insekter (se også del D angående plantefrø). I kraft af Cibas stærke position inden for planteværnsprodukter og Sandoz' stærke position inden for plantefrø vil parterne derfor i forening kunne komme til at stå stærkere på området. Deres viden om, hvilke svampe- og insektdræbende virkninger visse mikroorganismer og gener har, samt om de bioteknologiske metoder for indgift af gener kan udnyttes både inden for plantefrø og planteværn. Ifølge oplysninger fra andre aktører på markedet har der imidlertid ikke hidtil være nogen konkurrencefordele forbundet med at operere på såvel markederne for plantefrø som markederne for planteværn.

(174) Ved anvendelse af fungicider og insekticider er der en interessekonflikt mellem områderne planteværn og plantefrø, da produkterne tjener samme formål med forskellige midler. Inden for herbicider er der tale om komplementære, ikke om indbyrdes konkurrerende produkter. Eliminering af ukrudt kan — i modsætning til, hvad der gælder for fungicider og insekticider — ikke erstattes af en bioteknologisk behandling. Herbicider bruges til at fjerne ukrudt mellem afgrøderne, uden at beskadige selve planten. For så vidt muligt at fjerne alt ukrudt anvendes bredspektrede herbicider. De virksomheder, der opererer på dette område (ud over parterne er der bl. a. tale om Monsanto og Agrevo) bestræber sig derfor på via bioteknologien at indgive afgrøderne en god tolerance over for herbiciderne. Både Ciba og Sandoz har kun gennemført begrænset F & U på dette område.

(175) Ciba og Sandoz besidder et stort antal patenter på planteværnsområdet, hvoraf nogle snart udløber, medens andre først udløber efter år 2000. Den ovenfor beskrevne konkurrencesituation viser imidlertid, at patentrettigheder ikke i sig selv skaber nogen dominerende stilling på disse markeder. Desuden har aftagerne mulighed for i stedet at købe generiske udgaver af et ældre produkt, hvis patentbeskyttelse er udløbet, hvis den eller de producenter, der har markedsført en ny produktgeneration, forlanger urimelige priser for det.

(5) *Konklusion*

(176) Selv om parterne på nogle af markederne har meget store markedsandele, i nogen tid har været de førende og på grund af deres stærke position inden for F & U også vil kunne vedblive med at være det, fremgår det af

— de betydelige udsving i markedsandelenes størrelse over tid

— det store antal konkurrenter på alle de berørte markeder

— konkurrenternes ligeledes betydelige F & U-kapacitet

— det store antal nye produkter, der er blevet og også fremover vil blive markedsført

— mange nye konkurrenters indtrængning på og mange tidligere konkurrenters forsvinden fra markedet

— den (pris)disciplinerende virkning, der udgår fra generiske produkter

— den modvægt, grossisterne og landbrugskooperativerne danner mod producenterne,

at fusionen ikke vil føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling, som vil bevirke, at den effektive konkurrence på fællesmarkedet eller en væsentlig del af det vil blive betydeligt hæmmet.

(c) **Sporelementer**

(177) Ifølge parterne vil fusionen berøre følgende markeder for sporelementer:

— sporelementer til frugt og nødder i Spanien ([30–40 %], Ciba [30–40 %], Sandoz [under 10 %])

— sporelementer til *grøntsager* i Spanien ([20–30 %], Ciba [10–20 %], Sandoz [10–20 %]).

(178) På begge de berørte markeder bliver parterne den største udbyder. På markedet for sporelementer til frugt og nødder er deres største konkurrenter Agrevo (med en markedsandel på [under 10 %]), Sostra [under 5 %]), Rhône-Poulenc ([under 5 %]) og Bayer [under 5 %]). På markedet for sporelementer til *grøntsager* er de største konkurrenter Rhône-Poulenc ([under 10 %]) og Agrevo ([under 5 %]). Et stort antal andre konkurrenter deles om den resterende del af de to markeder (henholdsvis [40–50 %] og [70–80 %]). Der findes således 50 lokale virksomheder, der udbyder 76 produkter til afhjælpning af jernmangel i *grøntsager*, frugt og nødder.

(179) På begge de berørte sporelementmarkeder har markedsandelene også været præget af kraftige udsving (+/– 4 %), men dog ikke helt så kraftige som på markederne for fungicider, herbicider og insekticider.

(180) Ciba er også aktiv på markederne for sporelementer til frugter og nødder i Frankrig, Grækenland og Italien. På disse markeder er Ciba klart den førende udbyder med andele på mellem [20–30 %] og [60–70 %]. I Italien konkurrerer Ciba med American Cyanamid ([10–20 %]), Du Pont ([10–20 %]), Zeneca ([under 10 %]), Rhône-Poulenc ([under 10 %]) og Valagro ([under 5 %]). Zeneca og Du Pont er kun aktive i Italien og har siden 1992 ikke forsøgt at komme ind på markedet i andre lande. I Grækenland konkurrerer Ciba med Hellapharm ([under 10 %]) og Rhône-Poulenc ([under 10 %]). I Frankrig findes der mange andre konkurrenter (lokale virksomheder), der deles om resten af markedet ([70–80 %]), heriblandt Etablissement de Roure, Bardentane, der har en markedsandel på over [10–20 %].

(181) Inden for sporelementer har parterne ingen patentbeskyttede produkter. Sandoz sælger ikke egne produkter på dette område. Det er derfor tvivlsomt, om der overhovedet er tale om overlapning på disse markeder. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling hertil, da fusionen ikke fører til hverken skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på disse markeder.

(182) I betragtning af parternes ikke særlig store markedsandele, tilstedeværelsen af et stort antal potentielt stærke konkurrenter og mange mindre konkurrenter, de betydelige udsving i markedsandelenes størrelse igennem tiden og patentsituationen har Kommissionen fastslået, at fusionen ikke fører til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på markederne for sporelementer.

C. DYRESUNDHED

1. *Dyresundhedsprodukter bortset fra ektoparasiticider til smådyr*

a) **Produktmarkeder**

(183) Inden for dyresundhedsprodukter sondres der mellem følgende områder:

— vacciner

— fodertilsætningsstoffer

— veterinærpræparater

— hygiejneprodukter.

Disse områder må opdeles yderligere for at kunne afgrænse de relevante produktmarkeder. I den foreliggende sag er dette ikke nødvendigt, hvad angår vacciner og fodertilsætningsstoffer, enten fordi parterne ikke er aktive på disse områder, eller fordi der ikke er tale om berørte markeder efter den definition, der lægges til grund i anmeldelsesformularen.

(184) Området *veterinærpræparater* kan opdeles i antimikrobia (antibiotika til brug i form af injektioner, salver, dråber osv.), parasiticider (midler mod parasitangreb) og andre produkter. Gruppen »andre produkter« berøres ikke af fusionen.

(1) *Antimikrobia*

(185) Inden for antimikrobia vil fusionen berøre markedet for behandling af svinedysenteri. Parterne mener, at der ikke findes et sådant marked, da veterinærpræparatet ikke først indgives, når sygdommen er brudt ud, men derimod forebyggende, da det væsentligste formål er at forhindre sygdom. Næsten alle præparater mod svinedysenteri har ifølge parterne flere indikationer og bruges ikke blot til behandling af sygdomme i fordøjelsessystemet, men også til sygdomme i luftvejene hos svin og høns. Kommissionen vil ikke bestride dette, men er dog tilbøjelig til at mene, at det afgørende set ud fra aftagernes — dvs. landmændenes — synspunkt er, at produktet virker mod svinedysenteri, når det drejer sig om at forebygge denne

sygdom eller behandle en allerede udbrudt dysenteri. De vil ikke være interesseret i et produkt til forebyggelse af luftvejssygdomme. For så vidt som alle præparater mod svinedysenteri også virker mod luftvejssygdomme hos svin, hører disse produkter ganske vist både til markedet for behandling af svinedysenteri og til markedet for behandling af luftvejssygdomme hos svin, men der er ikke tale om et og samme marked for de to indikationer. Imidlertid kan den nærmere afgrænsning af markedet stå åben i denne sag, da fusionen heller ikke med den snævreste afgrænsning (et marked for midler mod svinedysenteri) vil føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

(2) *Parasiticider*

(186) Parasiticider kan underopdeles i:

— ektoparasiticider (midler mod eksterne parasitter, f. eks. lopper og tæger)

— endoparasiticider (midler mod parasitter i dyrets organisme, f. eks. orm).

Såvel ektoparasiticider som endoparasiticider anvendes både til smådyr og til brugsdyr.

(187) Der findes således fire forskellige produktgrupper:

— ektoparasiticider til brugsdyr

— endoparasiticider til brugsdyr

— ektoparasiticider til smådyr

— endoparasiticider til smådyr.

(188) Denne opdeling er nødvendig, fordi de pågældende produkter har forskellig virkning, formulering og sammensætning, således at de hver især kun kan anvendes til enten brugsdyr eller smådyr. Desuden er aftagerne heller ikke de samme — produkter til brugsdyr købes af landmænd, medens produkter til smådyr købes af almindelige husholdninger. Desuden egner produkterne sig efter form og aktivt stof kun til bekæmpelse af enten eksterne eller interne parasitter. Produkterne i de fire produktgrupper har følgelig forskellige egenskaber og anvendelsesformål. Parterne er af den opfattelse, at der for hver produktgruppe er tale om et særskilt relevant marked.

(189) Markederne for endoparasiticider vil ikke blive berørt af fusionen. Med undtagelse af ektoparasiticider til smådyr har Kommissionens undersøgelser bekræftet den markedsafgrænsning, parterne har fremlagt. I betragtning af, at fusionen rejser konkurrenceproblemer inden for ektoparasiticider til smådyr har Kommissionen anført resultaterne af sine undersøgelser og den afgørelse, den har truffet på dette område, i et særskilt afsnit (afsnit 2).

(190) *Hygiejneprodukter* er produkter til brug i stalde og desinfektionsmidler. På hygiejneområdet vil fusionen kun berøre markedet for produkter til brug i stalde (midler mod staldfluer).

(191) Markedet for produkter mod staldfluer adskiller sig fra det ovenfor beskrevne segment for ektoparasiticider til brugsdyr, da der ikke er tale om bekæmpelse af samme insektarter. Ektoparasiticider til brugsdyr virker mod skadelige snyltere, der stikker eller bider værtsdyret og dermed overfører sygdomme. Staldfluer sætter sig derimod kun forbigående på dyrene, de hverken stikker eller bider dem, men udgør en stressfaktor og et hygiejneproblem.

(192) Mange af de adspurgte konkurrenter sondrer ikke mellem ektoparasiticider til brugsdyr og midler mod staldfluer, og af nogle af svarene fremgår, at produkter, som virker mod stikkende eller bidende insekter, også virker mod staldfluer. Der er følgelig visse overlapninger mellem ektoparasiticider til brugsdyr og midler mod staldfluer, og der er dermed også en mulighed for substitution, som der må tages hensyn til ved den konkurrencemæssige vurdering.

(193) De her omhandlede produkter fremstilles på basis af *aktive stoffer*. Parterne er af den opfattelse, at mange aktive stoffer kan substituere hinanden. Således kan tiamulin f. eks. erstatte og erstattes af alle andre aktive stoffer til antibiotika til dyr, da Tiamutin, som er Sandoz' mærke for færdigprodukter fremstillet på basis af tiamulin, anvendes til behandling af et bredt udsnit af infektionssygdomme. Parterne opregner en lang række aktive stoffer, der er substituerbare med tiamulin.

(194) I sine betragtninger angående planteværn (del B) fastslog Kommissionen, at de aktive stoffer i princippet ikke kan substituere hinanden, da brug af et andet aktivt stof vil bevirke, at der frembringes

et nyt produkt, som først må formuleres, afprøves og registreres. Det tager lang tid, hvilket taler mod indbyrdes substitution mellem aktive stoffer. Det samme er tilfældet på markederne for dyresundhedsprodukter.

b) **Det geografisk relevante marked**

(195) Dyresundhedsprodukter er underlagt nationale godkendelsesbestemmelser. Der er store prisforskelle fra den ene medlemsstat til den anden. Inden for de seneste år er der ikke set nogen tegn på en indsnævring af disse forskelle. Også distributionskanalerne er forskellige fra land til land. Således distribueres disse produkter i Storbritannien via grossister i veterinær- og landbrugssektoren, medens de i Frankrig også sælges via medicinalgrossisterne.

(196) På den anden side er der tegn på, at markederne kan komme til at omfatte hele Europa og måske allerede i dag gør det. En producents produkter er normalt de samme i hvert land. Desuden fremstilles produkterne i centrale fabrikker, hvorfra de sælges til alle lande i Europa og sågar verden. Således fremstiller Ciba f. eks. sine produkter i Storbritannien, USA og Schweiz. Endvidere er der med Rådets forordning (EØF) nr. 2309/93 ([8]) indført en ensartet godkendelsesprocedure i hele EF.

(197) Aktive stoffer aftages af virksomheder, der fremstiller veterinærpræparater (og af planteværnsproducenter). Der er for størstepartens vedkommende tale om store virksomheder, der har et godt overblik over markedet og som oftest foretager deres indkøb på europæisk plan, om ikke på verdensplan. Markederne for aktive stoffer omfatter følgelig i det mindste Europa.

(198) På grundlag af de foreliggende oplysninger finder Kommissionen, at de relevante markeder for veterinærpræparater må antages af være nationale markeder, medens markederne for aktive stoffer omfatter hele Europa. Med hensyn til ektoparasiticider til brugsdyr, produkter til brug i stalde og til behandling af svinedysenteri er det ikke nødvendigt at definere det geografisk relevante marked nærmere, da fusionen selv med den snævrest mulige definition (nationale markeder) og enhver anden markedsdefinition ikke vil føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling. Med hensyn til ektoparasiticider til smådyr henvises til, hvad der anføres i afsnit 2.

([8]) EFT nr. L 214 af 24. 8. 1993, s. 1.

c) **Vurdering af konkurrencen**

(1) *Aktive stoffer*

(199) Konkurrenter til parterne har peget på, at det aktive stof tiamulin, som især anvendes i produkter til behandling af svinedysenteri, kun fremstilles af Ciba og Sandoz. Efter fusionen vil der derfor opstå en monopolstilling inden for tiamulin.

(200) Producenterne af aktive stoffer er normalt vertikalt integrerede virksomheder, som ikke sælger disse aktive stoffer til andre, men derimod kun bruger dem til deres egen fremstilling af veterinærpræparater, planteværn eller i hvert fald produkter til brug inden for sundhedssektoren. Kommissionen har således i relation til lægemidler fastslået, at Ciba og Sandoz næsten udelukkende fremstiller aktive stoffer til eget brug (se del A), og at det inden for planteværn kun er Ciba, der sælger aktive stoffer til andre, og udelukkende, hvor der er tale om »commodity-produkter« (som ikke længere er patent- eller knowhowbeskyttet). Parterne har bekræftet, de ikke sælger tiamulin til andre virksomheder. For så vidt ændrer fusionen således, i hvert fald på markedet for det aktive stof tiamulin, intet ved den nuværende konkurrencesituation.

(2) *Ektoparasiticider til brugsdyr*

(201) Parterne anførte i anmeldelsen, at fusionen vil berøre markedet for ektoparasiticider til brugsdyr i Storbritannien, hvor de tilsammen vil få en markedsandel på [40–50 %] (Ciba [30–40 %], Sandoz [10–20 %]). Parterne har senere korrigeret tallene for Sandoz' markedsandel, da Sandoz ikke længere sælger formulerede produkter på det britiske marked for ektoparasiticider til brugsdyr, men kun det aktive stof propetamphos til Grampian, der selv formulerer det. Sandoz er følgelig ikke aktiv på det britiske marked for færdigprodukter. Desuden fremstiller Sandoz ikke selv det solgte aktive stof, men køber det af Nippon Kayaku i Japan. [. . . .].

(202) [. . . .]. Det kan dog med sikkerhed antages, at fusionen vil eliminere en potentiel konkurrent, nemlig Sandoz. På markedet vil parterne imidlertid fortsat skulle konkurrere med Bayer (med en markedsandel i 1995 på [10–20 %] og en kraftig stigning siden 1992 (+[5–15 %]), Grampian med ca. 30 % (stærk stigning siden 1992), Mallinc-

krodt med [10–20 %] samt Hoechst, MSD (Merck, Sharp and Dome), Pfizer og andre med mindre markedsandele. Ifølge Kommissionens undersøgelser har parterne desuden nærmest sat deres egne markedsandele for højt.

(203) I betragtning af, at Sandoz kun var aktiv på markedet for aktive stoffer (og også her kun som distributør) [. . .], at Cibas markedsandel nok snarere må antages at ligge på omkring [20–30 %], og at der findes et stort antal stærke konkurrenter, har Kommissionen draget den konklusion, at fusionen ikke fører til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på dette marked.

(3) *Produkter til brug i stalde*

(204) Parterne har i deres anmeldelse angivet det franske marked for produkter til brug i stalde som et af fusionen berørt marked. Parterne vil her tilsammen få en markedsandel på [30–40 %] (Ciba [20–30 %], Sandoz [under 10 %]).

(205) Også her sælger Sandoz hovedsagelig sine egne produkter via andre virksomheder, hvilket der heller ikke blev taget hensyn til i den af parterne foretagne markedsandelsberegning. Ifølge Kommissionens foreløbige undersøgelser var der i 1994 tale om syv berørte markeder (GB, DK, E, F, B, D, I), hvor parterne tilsammen havde markedsandele på mellem [30–40 %] (D) og [90–100 %] (GB).

(206) Parterne har under sagsbehandlingen gjort gældende, at det praktisk taget er umuligt at beregne den nøjagtige størrelse af markedet for produkter til brug i stalde. I særdeleshed kunne Ciba og Sandoz kun tage hensyn til og beregne de produkter, som de selv har overblik over markedet for i de enkelte lande. Derfor var der ikke blevet taget tilstrækkeligt hensyn til visse af disse områder. I den oprindelige opgørelse af det britiske marked var der således ikke taget hensyn til spray- og aerosolprodukter. Det britiske marked udgør følgelig ikke 0,78 mio. ECU, men derimod 4,5 mio. ECU (1994), og parternes markedsandel derfor kun [10–20 %] i 1994 og [10–20 %] i 1995 af et samlet anslået markedsvolumen i 1995 på mellem 3,6 og 4 mio. ECU. Af tilsvarende årsager blev også det italienske marked sat for lavt. I Italien havde parterne i 1995 tilsammen en markedsandel på ca. [30–40 %]. I Belgien har Sandoz siden 1995 selv distribueret sine egne produkter, hvilket dog i hvert fald i første omgang førte til store tab af markedsandele. Belgien er derfor ikke længere noget berørt marked. Heller ikke det tyske marked vil ifølge de nye tal længere blive berørt af fusionen.

(207) De konkurrenter, Kommissionen har forhørt sig hos, har sat omsætningen på disse markeder lige så højt, for det meste endog højere end parterne. Det hænger ikke mindst sammen med, at der består en vis overlapning mellem områderne ektoparasiticider til brugsdyr og midler mod staldfluer. Man kan derfor gå ud fra, at parternes markedsandele snarere er for højt sat.

(208) Det må konkluderes, at der i 1995 var tale om følgende berørte markeder for produkter til brug i stalde:

— Frankrig: ([40–50 %]; Ciba [30–40 %], Sandoz [under 5 %])

— Storbritannien: ([10–20 %]; Ciba [10–20 %], Sandoz [under 10 %])

— Danmark: ([40–50 %]; Ciba [30–40 %], Sandoz [under 10 %])

— Spanien: ([40–50 %]; Ciba [40–50 %], Sandoz [under 5 %]

— Italien: ([40–50 %]; Ciba [30–40 %], Sandoz [under 10 %]).

(a) Markedsstruktur

(209) På de berørte markeder for produkter mod staldfluer har især Ciba en stærk position med markedsandele på [30–40 %] og derover. De markedsandele, Sandoz vil tilføre Novartis, ligger kun på [under 10 %]. Desuden er det kun i Danmark, at Sandoz har vundet markedsandele ([under 10 %] siden 1993), for på de øvrige berørte markeder har Sandoz holdt sin markedsandel, undtagen på det franske marked, hvor markedsandelen er faldet kraftigt ([med under 20 %] siden 1993). Også Ciba har mistet markedsandele ikke blot i Frankrig [10–20 %], men også i Danmark [under 10 %]. På de andre berørte markeder er Ciba gået [under 10 %] frem.

(210) I Frankrig konkurrerer parterne med Bayer (markedsandel i 1995 [. . .]), der er gået kraftigt frem siden 1993 ([. . .]), Mallinckrodt ([. . .]), der er gået ([. . .]) tilbage siden 1993, Sogeval ([under 10 %]) og et stort antal (60–80) andre konkurrenter med mindre markedsandele.

(211) I Danmark konkurrerer parterne med Mallinckrodt (der kom ind på markedet i 1993 og i 1995

havde en markedsandel på [. . .]), Estromat ([10–20 %]), der er gået frem siden 1993, KvK ([under 5 %]), der er gået tilbage siden 1993, og med et stort antal andre konkurrenter, der imidlertid kun har små markedsandele.

(212) I Italien er konkurrenterne Bayer (med en markedsandel i 1995 på [. . .]), som siden 1993 er gået tilbage, Hoechst ([. . .]), Copyr (ca. [. . .]) og mange andre med mindre markedsandele. Nogenlunde samme billede — dvs. et stort antal konkurrenter og udsving i markedsandelene — ses i Spanien, hvor parterne er de største udbydere efterfulgt af Esteve ([30–40 %]) og igen Bayer ([. . .]).

(213) Heraf fremgår, at parterne efter fusionen vil være de førende i nogle medlemsstater, men overalt vil være udsat for konkurrence fra mindst en og som oftest to store konkurrenter og et stort antal mindre konkurrenter. De store udsving i markedsandelene i tidens løb tyder også på intensiv konkurrence.

(b) Nye produkter, potentiel konkurrence

(214) Selv om markederne for midler mod staldfluer generelt kun udviser en ringe — i nogle tilfælde sågar en negativ — vækst, forventes det i almindelighed, at der også i fremtiden vil blive markedsført nye produkter. Det skyldes ikke mindst, at fluer inden for et ret kort tidsrum (3–5 år) udvikler resistens over for bestemte aktive stoffer, hvilke gør det nødvendigt at udvikle nye produkter.

(215) Ifølge parternes skøn koster det ca. 7 mio. ECU at udvikle et nyt produkt til brug i stalde. Har producenten allerede et distributionsnet, vil markedsføringen ikke være forbundet med meromkostninger. Har han intet distributionsnet, kan produkterne også sælges via andre virksomheder, således som f. eks. Sandoz gør det (Sandoz solgte i hvert fald indtil udgangen af 1994 fortrinsvis sine produkter via konkurrerende virksomheder).

(216) For konkurrenter, der allerede er aktive i en medlemsstat, findes der ingen større barrierer for adgangen til et andet nationalt marked. Det beror især på, at der ikke er nogen større forskel mellem en producents produkter i de enkelte medlemsstater. Den nødvendige registrering af produkterne, som henhører under planteværnsmyndighederne, tager fra seks måneder til tre år, alt efter hvilket land der er tale om. Som potentielle konkurrenter i den forstand må derfor først og fremmest nævnes Bayer, Mallinckrodt og Hoechst. Under hensyn til de overlapninger, der består mellem ektoparasiticider til brugsdyr og staldfluemidler, kan der også komme andre konkurrenter til, f. eks. Grampian, Pitman-Moore, American Cyanamid, MSD (Merck, Sharp and Dome), Pfizer m. fl.

(217) Navnlig for generikaproducenter er det ikke forbundet med større omkostninger at søge ind på et nyt marked. Hvis generikaproducenten kan påvise, at hans produkt er af samme kvalitet som det allerede godkendte, kan han overdrage fremstillingen af det generiske præparat til en lønproducent og behøver derfor ikke selv at etablere produktionsanlæg. Hidtil er det imidlertid ikke i større omfang lykkedes at vinde indpas på markedet med generika. De generikaproducenter, der har fået succes på markedet, har som regel baseret deres produkter på aktive stoffer, som ikke udvikler resistens eller er problematiske på anden vis. Parterne har peget på generikaproducenterne Farnharn, Fermone/Troy Biosciences og Denka, som siden 1990 er trængt ind på det franske marked for staldfluemidler.

(c) Efterspørgselssiden

(218) Midler mod staldfluer sælges af parterne, deres regionale salgsselskaber eller de andre virksomheder, der varetager salget (f. eks. Sanofi indtil udgangen af 1994), til landbrugskooperativer eller grossister, der derefter videresælger produkterne via egne forhandlere eller udenforstående virksomheder. Parternes kundekreds inden for planteværn er stort set identisk med deres kundekreds inden for staldfluemidler. Følgelig gør de betragtninger, der blev anført i relation til markederne for planteværnsprodukter, sig også gældende på markederne for staldfluemidler: Hvis parterne skulle forsøge at forhøje deres priser, ville aftagerne ikke alene kunne gå over til konkurrenternes staldfluemidler, de ville også kunne true med i fremtiden at købe også herbicider, insekticider og fungicider hos konkurrenter til parterne. Dette indebærer en effektiv indskrænkning af parternes prismæssige handlefrihed.

(d) Forskning og udvikling

(219) En vurdering af, hvilke virkninger parternes F & U-potentiale vil få for de fremtidige konkurrenceforhold, kan ikke foretages for staldfluemidler alene, men må baseres på et bredere grundlag.

Det skyldes især de overlapninger, der findes mellem staldfluemidler og ektoparasiticider til brugsdyr, og den omstændighed, at stoffer, der benyttes til planteværn (især insekticider), også kan virke mod parasitter og staldfluer.

(220) Cibas og Sandoz' investeringer i F & U inden for veterinærmedicin udgør [. . . %] af deres samlede omsætning, hvilket nogenlunde svarer til gennemsnittet i branchen. Alle de større konkurrenter har igennem de seneste år udviklet nye aktive stoffer og er aktive inden for F & U. Her kan bl. a. nævnes Bayer, Hoechst, Rhône-Mérieux, Pfizer, MSD og American Cyanamid. For en del af disse virksomheder hører ektoparasiticider sågar til kerneaktiviteterne.

(221) Aktiviteter inden for humanmedicin og planteværn kan give synergieffekter inden for veterinærmedicin. I forskningen inden for veterinærmedicin anvendes der stoffer fra forskningen inden for planteværn og i mindre grad også stoffer fra humanmedicinen til afprøvning af deres egnethed til bekæmpelse af dyresygdomme eller insekter. En stor del af disse stoffer fås dog også fra eksterne kilder (universiteter og andre virksomheder). Desuden gør disse synergieffekter sig i de fleste tilfælde også gældende for de ovennævnte konkurrenter til parterne.

(222) Parterne har imidlertid en fordel i form af deres meget store F & U-afdelinger. Også her (se del B) gælder, at man nødvendigvis må op på en vis »kritisk masse«, for at F & U-aktiviterne kan lykkes. Denne kritiske masse når i hvert fald de ovenfor nævnte konkurrenter også op på.

(e) Konklusion angående markedet for staldfluemidler

(223) Selv om parterne på mange af markederne for produkter til brug i stalde tilsammen når op på markedsandele på over [40–50 %] og bliver den førende udbyder på markedet, fremgår det af

— de relativt ubetydelige overlapninger mellem dem

— de kraftige udsving i markedsandelenes størrelse

— de mange nye produkter, der fortsat må ventes at ville blive markedsført

— tilstedeværelsen af mindst en stærk konkurrent og et stort antal mindre konkurrenter på alle markeder

— muligheden for, at stærke konkurrenter vil trænge ind på de nationale markeder, de hidtil ikke har opereret på

— aftagernes markedsstyrke som indkøbere

— det betydelige F & U-potentiale, som også konkurrenterne råder over,

at fusionen ikke vil føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på de nævnte markeder.

(4) *Markederne for behandling af svinedysenteri*

(224) Ifølge parterne er det ikke muligt at opgøre omsætning og markedsandele på disse markeder, da alle de præparater, der egner sig til behandling af svinedysenteri, også har andre indikationer. Det kan derfor ikke fastslås, om en kunde bruger det købte præparat til behandling eller forebyggelse af en luftvejssygdom eller dysenteri. Inden for Tiamutin til alle indikationer (altså også som antibiotika til høns) havde Sandoz en omsætning i Europa på [. . .] mio. ECU. Parterne antager, at Sandoz i enkelte lande har en markedsandel på [. .] for indikationen svinedysenteri. Parterne udelukker således ikke, at de i Italien og Grækenland, hvor Ciba også udbyder et tiamulinbaseret produkt (Dynamutilin), tilsammen kan have en markedsandel på over [. . .]. Kommissionens undersøgelser har ikke frembragt mere præcise oplysninger, men tyder på, at parternes markedsandele på disse markeder ligger på det angivne niveau.

(225) Produkter til behandling af svinedysenteri udbydes også af Upjohn/Pharmacia, Dow-Elanco og især et stort antal generikaproducenter. Nogle af dem er tiamulinbaserede generika, andre er baseret på andre aktive stoffer som lincomycin, lincomycin og spectinomycin, tylosin og metronidazol. Disse aktive stoffer er ikke længere patentbeskyttede og produceres derfor også af generikaproducenter.

(226) Også for tiamulin, som er det aktive stof i parternes topprodukt, har patentbeskyttelsen længe været udløbet i Europa, undtagen i Frankrig, hvor Sandoz' patent er blevet forlænget indtil 1997. Andre virksomheder kan (og vil sikkert også) inden længe producere tiamulin og formulere nye produkter på basis heraf. I dag fremstilles tiamulin af samme kvalitet som Cibas og Sandoz' tillige

af Archemia./Geopharma i Milano, som også eksporterer det. Da markederne for behandling af svinedysenteri er meget små, er der ingen tvivl om, at Archemia. vil kunne dække hele markedet. Ifølge udtalelser fra konkurrenter vil det desuden kun vare 1–3 år, før de selv eller andre vil kunne fremstille tiamulin af en tilfredsstillende kvalitet. Der må derfor ventes at blive tale om nye udbydere på dette marked, hvis der bliver udsigt til, at det kan give gevinst.

(227) Da parternes produkt ikke udelukkende kan anvendes mod svinedysenteri, men også til behandling af luftvejssygdomme og forstyrrelser i fordøjelseskanalerne hos svin og høns, vil parterne ikke være i stand til at forhøje priserne på deres produkter alene på markedet for midler mod svinedysenteri. En prisstigning på de markeder, hvor parterne ikke står så stærkt (ifølge parternes skøn har de på hele området for tiamulinbaserede præparater tilsammen en markedsandel på under 15 %), vil sandsynligvis bevirke, at de mister markedsandele med de deraf følgende virkninger for deres indtjening. Derfor, og fordi prisforhøjelser må ventes at ville få andre til at søge ind på markedet, har parterne kun et begrænset spillerum i prissætningen.

(228) Af alle disse grunde (nogle stærke konkurrenter, hvis produkter er baseret på andre aktive stoffer end tiamulin, et stort antal generikaproducenter, et begrænset prismæssigt spillerum, sandsynligheden for nye konkurrenters indtrængning på markedet, hvis parterne alligevel skulle forhøje deres priser) har Kommissionen draget den konklusion, at fusionen ikke vil føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på markedet for behandling af svinedysenteri, for så vidt som markedet overhovedet kan afgrænses så snævert.

2. *Ektoparasiticider til smådyr*

a) **Produktmarked**

(229) Under hensyn til udtalelserne fra konkurrenter og Kommissionens egen viden om, hvordan ektoparasiticider til smådyr virker, finder Kommissionen, at man ville anlægge en alt for simplificeret betragtning, hvis man betragtede ektoparasiticider til smådyr som et samlet, homogent produktmarked. Det ville i særdeleshed indebære, at parternes faktiske position på markedet blev undervurderet.

(1) *Markedssegmenter*

(230) Markedet for ektoparasiticider til smådyr kan opdeles i flere segmenter. Der kan tænkes to opdelingsmåder:

i) en opdeling baseret på, hvor produktet anvendes, nemlig:

— på dyret, eller

— i dyrets miljø

ii) en opdeling baseret på produktets art, dvs.:

— adulticider, som dræber fuldt udviklede parasitter samt ofte også larver

— regulerende midler, der forhindrer insekterne i at udvikle sig (disse midler betegnes i branchen »insect growth regulators«, forkortet IGR) ved at sterilisere dem og derved bryde reproduktionscyklen.

(231) Der er en vis forbindelse mellem de to opdelinger. Mange adulticider anvendes typisk på dyret — f. eks. som loppehalsbånd, pudder, shampoo — eller ved at anbringe en lille mængde af produktet f. eks. mellem dyrets skulderblade. Derimod er der mange IGR-produkter, der anvendes i dyrets miljø, fordi reproduktionscyklen kun kan brydes effektivt, når der også sættes ind mod det potentielle loppeproblem i dyrets omgivelser. Ikke alle adulticider anvendes på dyret, og ikke alle IGR-produkter anvendes kun i dyrets miljø. Udviklingen på markedet går i retning af teknologisk avancerede og innovative produkter, hvilket gør den ovenfor beskrevne opdeling mindre relevant. Et typisk eksempel på en sådan innovation er Cibas Program, som er et IGR-produkt, dyret får indgivet i pilleform.

(232) Kommissionens undersøgelser tyder på, at adulticider og insekticider ikke kan anses for at kunne substituere hinanden. Det kan med sikkerhed siges, at et IGR-produkt ikke virker mod en fuldt udviklet parasit. Hvad angår brugen af et adulticid som IGR-middel, er det som fremført af parterne rigtigt, at døde lopper ikke lægger æg. Dette argument går dog uden om selve problemets kerne. De metoder, der anvendes til løsning af problemerne, bygger på vidt forskellige koncepter. Et adulticid virker ganske vist effektivt på kort sigt. På længere sigt er det imidlertid nødvendigt at sætte ind med et IGR-produkt. Heller ikke gentagen brug af et adulticid kan bekæmpe årsagerne, dvs. parasitreproduktionen. Adulticider og IGR-produkter må derfor betragtes som indbyrdes komplementære produkter.

(233) Over halvdelen (fire ud af syv) af de adspurgte konkurrenter (Bayer, Hoechst, Mallinckrodt, Pfi-

zer, Rhône-Mérieux, Sanofi og Virbac) mener, at adulticider og IGR-produkter ikke kan erstatte hinanden. Af de andre tre er der to, der mener, at adulticider og IGR-produkter er substituerbare til klinisk brug. Det blev desuden nævnt, at samtidig brug af IGR-produkter og adulticider kan give en hurtigere og mere effektiv løsning på problemet. Nogle af konkurrenterne har i sinde at udvikle et IGR-produkt til brug på dyret, fordi det blev betragtet som værende nødvendigt for at kunne tilbyde et komplet sortiment.

(2) *Kombinationsprodukter*

(234) Konkurrenterne har peget på udvikling af kombinationsprodukter (kombinationer af adulticider og IGR-produkter). Sådanne produkter forener adulticidernes fordele, der består i en på kort sigt effektiv bekæmpelse af den første loppepopulation, med IGR-produkternes fordele, der ligger i, at reproduktionscyklen på længere sigt brydes. Kombinationsprodukter får stadig større betydning, selv om de i dag kun tegner sig for en lille del af det samlede marked.

(235) Ifølge parternes udsagn sælges alle de kombinationsprodukter, der for øjeblikket markedsføres i Europa, i enten spray- eller aerosolform. De bruges alle i dyrets miljø, intet af dem sprøjtes på selve dyret.

(236) Kommissionen finder, at den omstændighed, at der findes kombinationsprodukter bestående af såvel adulticider som IGR-midler, ikke kan opfattes som tegn på substitution mellem de to produkttyper. Det tyder tværtimod på, at det er nødvendigt at løse begge aspekterne ved parasitproblemet, og understreger dermed, at IGR-produkterne og adulticiderne supplerer hinanden.

(3) *Prissammenligning*

(237) Parterne har også indsendt oplysninger om priserne på adulticider i Storbritannien, Irland og Nederlandene ([9]). Prissammenligningen er baseret på udgifterne til at behandle dyret i en måned. Resultaterne ([10]) er som følger:

Storbritannien

	Produkt	Producent	Prisindex
Adulticider	Tiguvon	Bayer	100
	Frontline	Rhône-Mérieux	98
IGR	Program	Ciba	128

Irland

	Produkt	Producent	Prisindex
Adulticider	Tiguvon	Bayer	100
	Frontline	Rhône-Mérieux	72
IGR	Program	Ciba	136

Nederlandene

	Produkt	Producent	Prisindex
Adulticider	Tiguvon	Bayer	100
IGR	Program	Ciba	133

([9]) Der er tale om de markeder, der ifølge parterne berøres af fusionen (alle ektoparasiticider til smådyr).

([10]) Kommissionen er bekendt med, at parternes oplysninger også omfatter et adulticid, Pulvex, der fremstilles af Mallinckrodt og markedsføres i Nederlandene, og hvis prisindeks ligger på 262. Der må dog enten være tale om et nicheprodukt, eller også er det høje indekstal udtryk for en generel markedspolitik fra Mallinckrodts side.

(238) Prissammenligningen viser, at IGR-produktet Program er væsentligt dyrere end to af de mest solgte adulticider, nemlig Tiguvon og Frontline. Selv om dette, under hensyn til hvad der blev anført i relation til Pulvex (se fodnote 10), ikke kan danne grundlag for nogen entydig konklusion, er det dog tegn på, at der ikke er nogen større priskonkurrence mellem IGR-midlet Program og de to adulticider Tiguvon og Frontline.

(4) *Distributionskanaler*

(239) Kommissionen finder, at der inden for ektoparasiticider til smådyr ikke findes nogen forskel mellem de produkter, der sælges via dyrlægerne, og de produkter, der sælges i detailhandelen (dyrehandeler, supermarkeder og købmandsbutikker), der kan gøre det berettiget at opdele markedet yderligere. De produkter, der sælges via dyrlægerne, er ganske vist normalt nyere og dyrere, men vil efter 3–5 års forløb også blive solgt i detailhandelen, forudsat at det pågældende produkt viser sig at være uproblematisk. Desuden har kunderne adgang til begge kanaler, hvor de kan finde produkter, der i alt væsentligt er identiske.

(5) *Konklusion angående produktmarkedet*

(240) De ovenstående betragtninger giver anledning til følgende konklusion:

— det er ikke muligt at foretage nogen entydig og almengyldig afgrænsning af produktmarkedet, men der kan siges følgende:

— et IGR-produkt kan, i hvert fald til brug på kort sigt, ikke erstatte et adulticid (når behandlingen påbegyndes, må der ved siden af Program også anvendes et adulticid)

— under kliniske vilkår kan både et IGR-middel og et adulticid bryde reproduktionscyklen. Men for at behandlingen skal virke i praksis, må der være taget hensyn til begge problemets aspekter (lang- og kortsigtet behandling)

— flertallet af konkurrenterne mener, at IGR-produkter og adulticider ikke kan substituere hinanden

— de øvrige konkurrenter betoner enten de to produkttypers komplementære karakter, eller de ønsker at kunne tilbyde et IGR-produkt for at komplettere deres produktsortiment

— eksistensen af kombinationsprodukter viser klart, at IGR-produkter og adulticider supplerer hinanden

— udviklingen på markedet går i retning af højteknologiske produkter.

Af disse årsager er det vigtigt for enhver konkurrent at kunne fremstille et IGR-produkt, hvilket igen forudsætter adgang til et aktivt stof til brug for udvikling af et sådant produkt.

(241) Konkurrenceforholdene analyseres her på grundlag af hele markedet for ektoparasiticider til smådyr, men der lægges særlig vægt på parternes position på markedet for IGR-produkter som følge af disses afgørende betydning i fremtiden.

b) **Det geografisk relevante marked**

(242) Parterne mener, at der er en klar tendens til europæiske markeder. De peger i den forbindelse på de harmoniseringsforanstaltninger, der er truffet på EU-plan, specielt med indførelsen af standardiserede godkendelsesprocedurer og oprettelsen af Det Europæiske Lægemiddelagentur. Desuden anfører de, at produkterne fremstilles i centrale fabrikker, hvorfra de sælges i alle europæiske lande. Desuden vil også prisforskellene mellem de enkelte medlemsstater blive indsnævret.

(243) Kommissionen bestrider ikke denne integrationstendens, men finder, at konkurrencevilkårene endnu ikke er homogene nok til at drage den konklusion, at der er tale om markeder omfattende hele EU. Ligesom hidtil er der forskelle i de nationale godkendelsesprocedurer, der er store udsving i konkurrenternes markedsandele i de forskellige medlemsstater, og heller ikke distributionen af produkterne er organiseret ens. Således sælger f. eks. Sandoz sine egne produkter i de forskellige medlemsstater via forskellige konkurrenter. [. . .].

(244) På grund af produkternes uensartede karakter kan der vanskeligt drages nogen relevante konklusioner af sammenligninger af priserne i de enkelte medlemsstater. Men prisforskelle på 25–50 % for nogle af de mest solgte ektoparasiticider til smådyr kan dog tages som tegn på nationale markeder.

(245) Nogle af de største udbydere opererer ganske vist i mere end en medlemsstat, og der er ofte meddelt licens på et og samme aktive stof til forskellige

virksomheder i forskellige medlemsstater. Denne yderligere dimension må der også tages hensyn til ved vurderingen af konkurrenceforholdene. På det område, der rejser de største konkurrenceproblemer (aktive stoffer til IGR-produkter), har producenternes position på de nationale markeder i realiteten ikke nær så stor betydning som deres stilling på det europæiske marked eller endog verdensmarkedet.

c) **Vurdering af konkurrencen**

(1) *Markedsstruktur*

(246) På markedet for ektoparasiticider til smådyr findes der nogle store og et stort antal mindre konkurrenter. Mange af de mindre konkurrenter sælger ret simple produkter, som regel via detailhandelen.

(247) Parterne var ikke i stand til at angive deres markedsandele inden for IGR-produkter og adulticider i hver enkelt medlemsstat. De har peget på, at det er meget vanskeligt at foretage pålidelige markedsandelsberegninger. Faktisk måtte de oplysninger, parterne indsendte i første omgang, korrigeres, fordi Sandoz' salg af egne produkter via andre virksomheder (f. eks. Sanofi) ikke indgik i deres beregninger. Kommissionen måtte derfor anlægge en pragmatisk fremgangsmåde i sin vurdering af parternes fremtidige position på markedet.

(248) I de senest indsendte markedsandelstal fra parterne, som Kommissionen har efterprøvet, sondres der ikke mellem IGR-produkter og adulticider. Ved en afgrænsning af det relevante marked til nationale markeder bliver der tale om tre berørte markeder, nemlig Storbritannien, Irland og Nederlandene.

MARKEDSANDELE

(Markedsvolumen ifølge parternes beregninger)

Storbritannien

	Vol (1)	Ciba	Sandoz	Total	Bayer	Rhône-Mérieux	Mallinckrodt
1993	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]		[...]
1994	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	
1995	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

(1) Markedsvolumen i mio. ECU.

Nederlandene

	Vol (1)	Ciba	Sandoz	Total	Bayer	Rhône-Mérieux	Virbac
1993	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]		[...]
1994	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]		[...]
1995	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]		[...]

(1) Markedsvolumen i mio. ECU.

Irland

	Vol (1)	Ciba	Sandoz	Total	Bayer	Rhône-Mérieux	Mallinckrodt
1993	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]		[...]
1994	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]		[...]
1995	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	

(1) Markedsvolumen i mio. ECU.

(249) Efter fusionen bliver Novartis den største udbyder på alle de berørte markeder og kommer til at stå særlig stærkt i Storbritannien. De største konkurrenter er Bayer og Rhône-Mérieux. Den kraftige vækst på markedet for ektoparasiticider til smådyr fremgår af, at markedsvolumen er blevet fordoblet igennem de seneste 2–3 år.

(250) Da det britiske marked for øjeblikket er langt det største marked, vil Kommissionen i det følgende lægge særlig vægt på dette marked. På basis af de ovenfor anførte markedsandelstal må det imidlertid antages at være sandsynligt, at parterne står endnu stærkere på markederne i de andre medlemsstater. Men situationen i Storbritannien kan tages som indikator for situationen i hele EU.

(251) Parterne står generelt stærkt på det britiske marked. Ifølge parterne havde deres konkurrenter i 1995 følgende markedsandele: Bayer [10–20 %], Rhône-Mérieux [under 10 %], Mallinckrodt [under 5 %]. Disse tal viser, at parternes fælles markedsandel på hele området er nogenlunde fire gange så stor som deres to største konkurrenters og ca. 20 gange større end den tredjestørste konkurrents. De andre konkurrenter i Storbritannien har kun ganske små markedsandele og sælger ifølge Kommissionens undersøgelser ret simple og ikke særlig teknologisk avancerede produkter.

(252) Dette billede bekræftes i vid udstrækning af de (fortrolige) oplysninger, Kommissionen har fået fra British Veterinary Institute (BVI). Disse oplysninger er udelukkende baseret på salg via dyrlæger. Det er stort set umuligt at beregne størrelsen af markedet for salg via detailhandelen. Af Kommissionens undersøgelser fremgår, at der ikke findes nogen større konkurrent på detailmarkedet, der ikke også er opført på BVI's liste. Ifølge Kommissionens skøn dækker BVI's tal 70 % af hele det britiske marked eller derover.

(253) BVI's tal (4. kvartal 1995) viser følgende markedsandele:

Ciba	[30–40 %]
Sandoz (Sanofi)	[10–20 %]
Tilsammen	[50–60 %]
Bayer	[10–20 %]
Rhône-Mérieux	[10–20 %]
Virbac	[10–20 %]
Mallinckrodt	[under 5 %]
Pfizer	[under 5 %]
Hoechst	[under 5 %]

Ifølge BVI-tallene bliver Ciba-Sandoz langt den største udbyder på markedet med over 50 %.

(254) Efter Kommissionens opfattelse kan hverken Sanofi eller Pfizer betragtes som uafhængige konkurrenter. De produkter, Sanofi og Pfizer sælger, fremstilles af Sandoz. Pfizer og Sanofi sælger dem under deres eget mærke og organiserer reklame og markedsføring.

(255) I betragtning af de nye markedsføringsressourcer, Sandoz kommer til at råde over efter fusionen med Ciba, vil der ikke være noget større incitament til at fortsætte dette samarbejde efter udløbet af de eksisterende kontrakter. I realiteten har Sandoz allerede opsagt en salgsaftale med Sanofi, der drejede sig om staldfluemidler. Kommissionen er desuden bekendt med, at Sandoz i juni 1996 opsagde en eksisterende salgsaftale med en anden konkurrent.

(256) Virbac sælger produkter, hvori der indgår to andre aktive IGR-stoffer end Sandoz' methoprene. Det første, pyriproxyfene, leveres af Sumitomo. Det andet, fenoxycarb, fremstilles og leveres imidlertid af Ciba. Desuden er Virbac også afhængig af leverancer af andre aktive stoffer, f. eks. Cibas adulticidstof diazine. Endvidere er Virbac meget mindre, end Novartis bliver, og råder ikke over tilsvarende økonomiske ressourcer.

(257) Den største konkurrent er Bayer. Men også Bayer vil købe aktive stoffer hos Novartis. I særdeleshed køber Bayer methoprene hos Sandoz til brug i produktet Bolfo Plus [. . .]. Der er således en nær kontraktlig forbindelse mellem fusionsparterne og deres største konkurrent. Parternes stærke stilling på markedet og kontraktforbindelsen mellem Novartis og Bayer på markedet for IGR-produkter, hvor Novartis kommer til at stå særlig stærkt, gør det tvivlsomt, om Bayer reelt vil kunne påføre Novartis nogen større konkurrence.

(2) *IGR-segmentet*

(258) Det har vist sig at være yderst vanskeligt at få eksakte oplysninger om markedsandelene inden for IGR-produkter og adulticider. De eneste oplysninger, parterne kunne give angående deres stilling inden for IGR-produkter og adulticider, omfatter kun det europæiske marked:

1995-MARKEDSANDELE I HELE EU

(Adulticider/IGR-produkter) ifølge parternes oplysninger

	Markedsandel	Parternes kommentarer
IGR	+/- 100 %	Cibas Program er praktisk taget det eneste produkt Sandoz er ikke aktiv her
IGR/A (1)	> [...]	Sandoz har en markedsandel på over [...] Ciba er ikke aktiv her
Adulticider	< 15 %	Markedsandelene ligger nok under [...], men der er tale om det største markedssegment

(1) IGR/A er kombinationsprodukter, som både indeholder aktive IGR- og adulticidstoffer.

(259) Parterne gør gældende, at rene IGR-produkter og kombinationsprodukter må anses at tilhøre hver sit særskilte marked. Der er derfor ikke tale om berørte markeder, da kun en af parterne er aktive på hvert segment. Kommissionen kan ikke tilslutte sig dette. Da parterne selv har hævdet, at adulticider og IGR-produkter er indbyrdes substituerbare, må der på basis af deres eget udsagn også være mulighed for substitution mellem IGR-produkter og kombinationsprodukter.

(260) Kommissionen har fra en konkurrent modtaget skøn over parternes andel af IGR-segmentet i nogle medlemsstater:

PARTERNES ANDEL AF IGR-MARKEDET I 1995

(oplysninger fra en konkurrent)

Medlemsstat	Markedsvolumen (mio. ECU)	Ciba plus Sandoz
Storbritannien	10,7	[70- 80 %]
Tyskland	4,8	[70- 80 %]
Frankrig	3,9	[90–100 %]
Nederlandene	1,2	[90–100 %]

Selv om det ikke er muligt at bestemme markedsandelene inden for IGR-produkter med sikkerhed, er der grund til at antage, at parterne tegner sig for mellem [80–90 %] og [90–100 %] af det europæiske marked.

(261) I Storbritannien sælger Ciba produktet Program. Dette produkt indeholder det aktive IGR-stof lufenuron. Sandoz opererer ikke selv i Storbritannien, men sælger dog kombinationsprodukter her via konkurrenten Sanofi. Der er tale om Acclaim Plus, der er et kombinationsprodukt, som Sandoz fremstiller til Sanofi, og som indeholder det aktive IGR-stof methoprene. På samme måde sælger Pfizer produktet Canovel, som også er et kombinationsprodukt indeholdende Sandoz' aktive IGR-stof methoprene.

(262) Cibas Program har fået særlig stor succes i USA. Det søger at løse problemerne i dyrets miljø med udgangspunkt i dyret og ikke som alle de andre IGR-produkter, der for øjeblikket sælges i Europa, med udgangspunkt i selve miljøet. Alle de nedennævnte problemer, der er forbundet med brugen af et adulticid eller et IGR-produkt til behandling af dyrets omgivelser, optræder ikke hos Program

— lidet brugervenlige

— dyrets ejer overholder ofte ikke brugsanvisningen, da det vil være dyrt

— ikke altid effektive i brug

— æggene befinder sig ofte på vanskeligt tilgængelige steder

— den flade, der skal behandles, er for stor

— potentiel sundhedsrisiko ved brug af sprayprodukter.

(263) Ciba har gennemført omfattende reklamekampagner for Program i USA. Eftersom udviklingen på det amerikanske marked normalt er en indikator for den senere udvikling i Europa, er udviklingen i USA ikke uden betydning. Selv om Program allerede findes på markedet både i Europa og i USA, har Ciba hidtil kun investeret større beløb i markedsføringen af produktet i USA. Hvor stor succes, Ciba har fået i USA, med dette produkt, fremgår af følgende tabel:

(1 000 ECU)

År	Europa	Verden (inkl. USA)
1990	0	[...]
1991	0	[...]
1992	[...]	[...]
1993	[...]	[...]
1994	[...]	[...]
1995	[...]	[...]

(264) Ifølge Kommissionens undersøgelser sælger hverken Hoechst, Mallinckrodt eller Rhône-Poulenc i dag hverken rene IGR-produkter eller kombinationsprodukter i Storbritannien eller i Europa overhovedet. Heller ikke Bayer råder over noget IGR-produkt til brug på dyret, hvilket — som det fremgår af det ovenstående — vil få særlig betydning på det fremtidige marked.

(265) Seks af de for øjeblikket syv konkurrenter er af den opfattelse, at udviklingen går i retning af øget brug af IGR-produkter på dyret, og den syvende pegede på den store succes, Program som det i dag eneste sådanne IGR-produkt har fået. Desuden bekræftede seks af dem, at IGR-produkter til brug på selve dyret virker langt bedre end de produkter, der anvendes i dyrets omgivelser. Seks af konkurrenterne råder ikke selv over noget IGR-produkt til brug på dyret, men ville gerne udvikle et sådant produkt. En af dem ser ud til at have et sådant produkt, men Kommissionen ved ikke, om det overhovedet kan købes på markedet. På baggrund heraf kan det udledes, at rådighed over et IGR-produkt har afgørende betydning for alle udbydernes fremtidige position på markedet.

(266) I denne forbindelse har det særlig betydning, at Sandoz bortfalder som potentiel konkurrent til Ciba. Så vidt Kommissionen ved, har Sandoz allerede udviklet et IGR-produkt til brug på dyret på basis af methoprene som aktivt stof, og det sælges i dag i USA.

(3) *Aktive stoffer*

(267) En af de faktorer, der har størst betydning for vurderingen af konkurrencesituationen, er størrelsen af de mængder aktive stoffer, Novartis vil levere til konkurrenterne. I modsætning til, hvad der er tilfældet på markederne for planteværn (se del B), er et vigtigt træk ved markedet for ektoparasiticider til smådyr, at de aktive stoffer, der skal bruges ved fremstillingen af både IGR-produkter og adulticider, kun leveres den ene vej, nemlig fra Novartis til konkurrenterne og aldrig omvendt. Kommissionen har ikke kendskab til noget aktivt stof anvendt ved fremstillingen af IGR-produkter eller adulticider, som Novartis ville købe af en konkurrent.

(268) På IGR-segmentet findes der ifølge Kommissionens undersøgelser fem aktive stoffer, der egner sig til fremstilling af IGR-produkter ([11]):

Aktivt stof	Indehaver	Patentbeskyttelse
Methoprene RS + S	Sandoz	udløbet, for Methoprene S er der ansøgt om forlængelse
Fenoxycarb	Ciba	udløber i marts 1999
Lufenuron	Ciba	udløber i oktober 2005
Flufenoxuron	American Cyanamid	udløber i april 2005
Pyriproxyfene	Sumitomo	udløber i april 2004

Tre af de nævnte fem aktive stoffer kontrolleres af parterne. Sandoz leverer indirekte methoprene (indeholdt i slutproduktet) til Sanofi og Pfizer og direkte til Bayer. Efter fusionen vil Novartis næppe have noget incitament til at fortsætte disse leverancer (se også ovenfor i relation til markedsstrukturerne). Ifølge Kommissionens undersøgelser har flertallet af konkurrenterne heller ikke mulighed for at skaffe de aktive stoffer, de har brug for, hos American Cyanamid eller Sumitomo.

(4) *Potentiel indtrængning på markedet via leverancer fra andre methopreneleverandører*

(269) Kommissionen anerkender, at methoprene ikke længere er patentbeskyttet. Ikke desto mindre forekommer der at være mindst tre væsentlige problemer, der lægger hindringer i vejen for at sikre sig et egnet alternativ i form af en generikaproducent af stoffet.

([11]) Parterne har desuden nævnt et sjette stof, nemlig Bayers triflumuron. Bayer ser imidlertid ud til selv at foretrække licensstofferne pyriproxyfene og methoprene frem for sit eget produkt.

(270) For det første ser det ud til at være vanskeligt at finde frem til en egnet leverandør. Parterne har nævnt to potentielle leverandører i Ungarn ([12]). Ifølge Kommissionens undersøgelser vil Egis Pharmaceuticals ikke levere methoprene alene, men kun i slutproduktet. Babolna-Bio ser ud til at ville levere methoprene, men ifølge udtalelser fra konkurrenter er det tvivlsomt, om virksomheden vil være i stand til at levere alle de forskellige slags methoprene, som Sandoz' nuværende kunder må antages at ville ønske at købe. Methoprene S er f. eks. en forbedret formulering med længerevirkende effekt, der i dag kun fremstilles af Sandoz. Og selv om generiske produkter fra Ungarn eller Kina klinisk skulle kunne sidestilles med Sandoz' produkt, viser den kendsgerning, at ingen af Sandoz' konkurrenter i medlemsstaterne hidtil har købt disse generiske methopreneprodukter, helt klart, at methoprene fremstillet i Ungarn og Kina ikke frembyder et tilfredsstillende alternativ til det af Sandoz fremstillede aktive stof.

(271) For det andet måtte enhver potentiel leverandør være i stand til at levere produktet med de ønskede specifikationer. Ifølge de foreliggende oplysninger kan generikaproducenterne på grund af manglende teknologisk knowhow ikke i dag levere methoprene med de ønskede renhedsspecifikationer.

(272) For allerede godkendte aktive stoffer og færdigprodukter findes der en såkaldt »master file«, der indeholder alle de oplysninger, der kræves givet i godkendelsesansøgningerne til de nationale myndigheder. Denne »master file« tilhører den virksomhed, der ansøgte om godkendelse, og må heller ikke efter udløb af en eventuel patentbeskyttelse gøres tilgængelig for andre. Det indebærer, at markedsføring af et slutprodukt fremstillet på basis af et generisk stof for det tredje forsinkes af, at myndighederne ikke har nogen »master file« for det generiske stof. De vil derfor være nødt til at efterprøve det aktive stofs og slutproduktets sikkerhed og virkning. Kommissionens undersøgelser har generelt bekræftet, at selv om der i dag fandtes methoprene af den ønskede kvalitet, ville det gennemsnitligt tage 4–5 år at udvikle et nyt IGR-produkt til brug på dyret.

([12]) Den eneste anden producent i verden, som Kommissionen kender til, er Tianjin Institute of Pesticides i Kina. Denne leverandør blev imidlertid ikke nævnt af parterne som en mulig forsyningskilde og må i hvert fald betragtes som en virksomhed, som sandsynligvis vil have de samme handicap som de to potentielle ungarske leverandører.

(5) *Aftagernes markedsstyrke*

(273) Efterspørgselssiden er præget af ekstrem spredning, da de enkelte aftagere fortrinsvis køber produkterne via dyrlæger, i dyrehandeler osv. Kommissionen mener ikke, at aftagerne besidder nogen større, om overhovedet nogen, markedsstyrke. Det har parterne da heller ikke hævdet.

(6) *Konklusion*

(274) I betragtning af den stærke position, Novartis kommer til at indtage på markedet for ektoparasiticider til smådyr i almindelighed og på markedet for IGR-produkter i særdeleshed, og konkurrenternes afhængighed af fortsat at kunne få leveret andre aktive stoffer, især methoprene, er der tilstrækkelig stor sandsynlighed for, at konkurrenterne i fremtiden ikke i tilstrækkeligt omfang vil kunne begrænse Novartis' handlefrihed på markedet. Fusionen vil følgelig føre til skabelse af en dominerende stilling på dette marked.

d) *Tilsagn fra fusionsparterne*

(275) Parterne har anerkendt Kommissionens betænkeligheder angående Novartis' fremtidige stilling på markedet, i særdeleshed med hensyn til methopreneleverancer. For at imødekomme disse betænkeligheder har de tilbudt at afgive følgende tilsagn:

»Med bindende virkning for Novartis AG erklærer begge virksomheder sig hermed rede til senest to år efter at have fusioneret i Novartis AG at meddele en ubegrænset og ikke-eksklusiv licens på fremstilling af det aktive stof Methoprene RS og S til enhver seriøs og egnet virksomhed, der ønsker at anvende dette stof i ektoparasiticider til smådyr til salg i Europa. Licenstageren vil med henblik herpå få stillet de nødvendige tekniske data og »master file« til rådighed. Licens meddeles på fair og rimelige vilkår, bl. a. således, at den løbende licensafgift ikke overstiger 5 % af omsætningen og licensens varighed ikke overstiger ti år, ligesom bidraget til dækning af startomkostningerne indregnes i licensafgiften. Er licenstagerens omsætning baseret på et produkt bestående af flere aktive stoffer, beregnes licensafgiften udelukkende på grundlag af methopreneandelen. I tiden mellem licensaftalens indgåelse og licenstagerens påbegyndelse af produktionen, dog højst i to år, er Novartis rede til at levere methoprene til licenstageren på normale markedsvilkår.«

e) **Vurdering af det tilbudte tilsagn**

(276) Fusionen vil give parterne en særdeles stærk stilling på markedet for ektoparasiticider til smådyr, særlig på markedet for aktive IGR-stoffer, som har afgørende betydning for den fremtidige markedsudvikling, og som parterne leverer til en række af deres konkurrenter. Ciba har patentrettigheder på to aktive IGR-stoffer, lufenuron og fenoxycarb, Sandoz var indehaver af de oprindelige patentrettigheder på methoprene, som i mellemtiden er udløbet. Der ventes dog at ville blive ansøgt om forlængelse af patentet for Methoprene S. Sandoz er den eneste producent af Methoprene S i verden og råder derfor over værdifuld teknisk og metodologisk knowhow på dette område.

(277) Det tilbudte tilsagn vil give konkurrenterne adgang til at få licens på fremstilling af Methoprene RS og S. Dermed undgås konkurrenceproblemer som følge af kombinationen af patentrettigheder på de tre aktive IGR-stoffer. Der bliver fortsat adgang til methoprene på markedet til brug for konkurrenternes udvikling af den næste generation af IGR-produkter. Konkurrenterne får adgang til en komplet teknisk pakke omfattende produktets »master file«. Det vil give dem mulighed for at udvikle IGR-produkter på basis af methoprene. Disse licenser vil dermed sikre andre producenter, som må konkurrere med Novartis' andre væsentlige fordele, adgang til markedet.

(278) Samtidig vil konkurrenterne også få mulighed for at frigøre sig fra deres afhængighed af Novartis med hensyn til methopreneforsyninger, såvel S- som RS-typen. De vil således kunne fastlægge deres forretningsstrategi inden for ektoparasiticider til smådyr uden hensyntagen til nødvendigheden af at kunne købe methoprene hos Novartis.

(279) I betragtning heraf finder Kommissionen, at selv om Novartis også i fremtiden bliver den førende producent af ektoparasiticider til smådyr i Europa og fortsat vil stå stærkt på dette marked, kan det ikke længere med tilstrækkelig stor sandsynlighed antages, at fusionsparterne i væsentligt omfang vil kunne handle uafhængigt af konkurrenterne.

(280) For at Kommissionen skal kunne kontrollere opfyldelsen af tilsagnet i de kommende to år, er det nødvendigt, at parterne hver tredje måned indsender en rapport med følgende oplysninger:

— modtagne anmodninger om licens på methoprene

— meddelte licenser på methoprene

— begrundelse for eventuelle afslag på licens på methoprene

— nærmere oplysninger om de mængder Methoprene RS og S, der er leveret til andre virksomheder, i form af såvel aktive stoffer som slutprodukter.

D. PLANTEFRØ

1. *Produktmarkeder*

(281) Fremstillingen af plantefrø omfatter avl/udvikling, opformering/produktion og markedsføring af frø. Der findes frø til alle arter af (kultur)planter som f. eks. sukkerroer, majs, hvede, byg, vindruer osv. De forskellige frøarter er ikke indbyrdes substituerbare og udgør derfor hver deres relevante produktmarked (se også IV/M.556 — Zeneca/Vanderhave, betragtning 11).

(282) Nogle af parternes konkurrenter har foreslået en snævrere markedsafgrænsning. Landmanden træffer efter bestemte kriterier først sin beslutning om, hvilken planteart han vil dyrke, og har efter denne beslutning valget mellem forskellige frøsorter til at så den valgte plante. Afhængig af klimatiske forhold og jordbundsforhold kan frøsorter, der anvendes i en region, ikke erstatte eller erstattes af frøsorter, som anvendes i andre regioner. Som følge heraf opstår der relevante produktmarkeder for disse regionalt forskellige frøsorter. Men da alle de større frøavlere fremstiller frø til alle regioner, er det imidlertid i denne sag ikke nødvendigt at differentiere produktmarkederne efter regionale frøsorter.

(283) Ved fremstillingen af frø sondres der mellem to faser, nemlig dyrkningen og den kommercielle avl af frø (se også IV/M.556 — Zeneca/Vanderhave, betragtning 12 ff). Den kommercielle avl af frø kan igen opdeles i to dele. De af frøproducenten fremstillede frø, såkaldte basisfrø, opformeres i lønproduktion af kooperativer og landmænd til urensede færdigfrø. Efter opformeringen renses, sorteres og pakkes frøet i frøproducenternes eller andre virksomheders bearbejdningsanlæg.

(284) De ovenfor beskrevne fremstillingsfaser betragtes ikke af parterne som selvstændige produktmarke-

der, da frøet under hele processen forbliver frøproducentens ejendom, dvs. at der ikke foregår noget køb eller salg. Der kan højst være tale om et marked for opformering af basisfrø, hvor kooperativer og landmænd optræder som udbydere.

(285) Frøproducenterne udveksler undertiden frømateriale (germplasma) for at kunne udvikle et bedre basismateriale. Det fører til udvikling af fælles hybrider, hvor to virksomheders linjer krydses. Det er normalt kun den ene af virksomhederne, der optræder som frøproducent i den forbindelse, medens den anden får en licensafgift. Germplasma opbygges og fornys gennem et længerevarende avlsarbejde hos den enkelte frøproducent og kan sammenlignes med de immaterielle aktiver på det kemiske og tekniske område, som normalt søges beskyttet af patenter. Som følge heraf sælger parterne og deres konkurrenter ikke germplasma til andre virksomheder. Ifølge oplysninger fra konkurrenter findes der imidlertid mange virksomheder, der producerer frø og hertil anvender germplasma fra såkaldte »foundation seed houses« (som har specialiseret sig i at indsamle germplasma fremstillet af frøproducenterne og udlevere det til andre med henblik på krydsning med deres eget materiale). Der findes følgelig markeder for germplasma. Som nævnt sælger parterne imidlertid ikke germplasma til andre og er derfor ikke aktive på disse markeder.

2) *Det geografisk relevante marked*

(286) På *markederne for plantefrø* er det indtjeningspotentialet for en bestemt frøsort, der afgør, om man vil købe det. Som følge af de regionale forskelle med hensyn til klima og jordbund giver regionalt differentierede frøsorter den største indtjening. I de forskellige regioner og klimazoner er efterspørgslen derfor rettet mod forskellige frøsorter (se også IV/M.556 — Zeneca/Vanderhave, betragtning 14 ff.).

(287) Frøene må være registreret i en medlemsstat for at kunne sælges. Når der er indgivet ansøgning for en frøsort, som opfylder kravene, optages den på den nationale liste og dermed også i det europæiske katalog. Derefter kan den sælges overalt i EF. Det fremgår desuden af parternes oplysninger, at frøet sælges i de forskellige medlemsstater til vidt forskellige priser.

(288) Frøproducenterne producerer ikke frø i alle medlemsstater, men kun i enkelte lande, også i lande uden for Europa. Der foregår derfor en omfattende eksport og import.

(289) I den foreliggende sag er det ikke nødvendigt at tage endelig stilling til den geografiske afgrænsning af det relevante marked, da fusionen hverken ved den snævreste (nationale markeder) eller en bredere markedsafgrænsning vil føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på markederne for plantefrø (se nærmere herom nedenfor).

(290) Da plantefrø avles med henblik på bestemte klimazoner, må *markedet for opformering af frø* afgrænses efter klimazoner, som ikke nødvendigvis falder sammen med de nationale landegrænser. I Europa sondres der mellem fire klimazoner fra nord til syd. En stor del af de plantefrø, der sælges på de europæiske markeder, er desuden udviklet og produceret (samt opformeret) i det amerikanske »corn belt«. Ved en geografisk afgrænsning efter klimazoner må man derfor tage hensyn til alle tilsvarende klimazoner i hele verden.

3. *Vurdering af konkurrencen*

a) **Markederne for opformering af frø**

(291) På markederne for opformering af frømateriale findes der tusindvis af landbrugskooperativer og landmænd, som udfører opformeringsarbejde. Disse kooperativer og landmænd får dog kun en meget lille andel af indtjeningen, som derfor kun har underordnet økonomisk betydning. Desuden er der kun tale om ringe overlapning mellem parterne inden for majsfrø. Fusionen vil derfor ikke få større indvirkning på konkurrenceforholdene på markederne for opformering af frø — dvs. opformering af alle plantefrø, ikke kun majsfrø. Desuden er alle frøproducenterne aktive på dette marked, og landmændene har derfor flere alternativer at vælge mellem. Der kan derfor ikke blive tale om noget misbrug af markedsstyrke på aftagersiden. På markedet for opformering af plantefrø vil fusionen følgelig ikke resultere i skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

b) **Markederne for plantefrø**

(1) *Markedsstruktur*

(292) Kun på følgende markeder vil parterne efter fusionen få en fælles markedsandel på over 15 %:

— markfrø til majs i Grækenland ([30–40 %], Ciba [20–30 %], Sandoz [under 5 %])

— markfrø til majs i Spanien ([30–40 %], Ciba [30–40 %], Sandoz [under 5 %]).

(293) Der er kun tale om en relativt ubetydelig overlapning, og parternes markedsposition vil derfor ikke blive styrket nævneværdigt ved fusionen. Dette understreges af, at Sandoz' markedsandel i Grækenland siden 1992 er faldet med [under 5 %] og i Spanien ikke har ligget på mere end [under 5 %] i de sidste tre år. Kun Ciba står stærkt på markedet, idet Ciba i Spanien nogenlunde har holdt sin andel [30–40 %] og i Grækenland har fordoblet den fra [10–20 %] i 1992 til [20–30 %] i 1994.

(294) Parternes største konkurrent er Pioneer med en markedsandel på [40–50 %] i Grækenland og [30–40 %] i Spanien. I Grækenland mistede Pioneer i årene fra 1992 til 1994 markedsandele på [under 10 %], men gik i Spanien i samme periode frem med [under 5 %]. En anden stor konkurrent i Grækenland er Limagrain med en markedsandel på [under 10 %], hvilket er [under 5 %] mindre end i 1992. Limagrain er også aktiv i Spanien, men har kun en forsvindende lille markedsandel på det spanske marked. I Spanien er også Zeneca aktiv, med en markedsandel på under 5 %, og Zeneca har kun en ganske lille andel af det græske marked. Parterne og de adspurgte konkurrenter har peget på andre konkurrenter i både Spanien og Grækenland, men deres markedsandele er meget små.

(2) *Potentiel konkurrence og nye konkurrenters indtrængning*

(295) Som det fremgår af eksemplet fra Grækenland, er det muligt at tabe og vinde markedsandele på kort tid. Nyudviklede frøsorter, der giver bedre høst end de eksisterende, slår hurtigt igennem på markedet. Der er ingen nævneværdig loyalitet over for bestemte mærker (se også IV/M.556 — Zeneca/Vanderhave, betragtning 21). Af Kommissionens undersøgelser fremgår det, at der hvert år kommer et stort antal nye produkter på markedet.

(296) En særlig knowhow på et eller flere markeder for plantefrø har kun begrænset værdi, når det drejer sig om at trænge ind på andre markeder for plantefrø. En virksomheds mulighed for at blive aktiv på et bestemt marked afhænger af den germplasma, den råder over. Også avlsmetoderne, produktionen og markedsføringen forudsætter særlig viden, der er specifik for de forskellige produktmarkeder.

(297) Som eksempler på nye konkurrenter, der siden 1990 er kommet ind på markederne for frø til fodermajs, har parterne nævnt Mycogen og Golden Harvest. Ifølge Kommissionens undersøgelser er der ikke tale om store konkurrenter. De nævnes da heller ikke af parterne som konkurrenter i Spanien og Grækenland.

(298) Ciba opererer udelukkende på markederne for frø til fodermajs, hvor Sandoz — som det er fremgået af det ovenstående — ikke står særlig stærkt. Sandoz er dog også aktiv på andre markeder for plantefrø og har betydelige markedsandele på nogle af disse markeder, bl. a. markedet for blomsterfrø i Belgien (markedsandel [60–70 %]), markedet for sukkerroefrø i Storbritannien ([80–90 %]), Sverige ([90–100 %]) og Irland ([80–90 %]) osv. Ciba råder ikke i dag over germplasma til disse markeder, som det vil tage lang tid at udvikle, og Ciba kan derfor ikke betragtes som potentiel konkurrent til Sandoz på disse markeder før fusionen. Fusionen vil derfor i princippet ikke ændre noget ved konkurrenceforholdene på de markeder for plantefrø, hvor kun Sandoz er aktiv.

(3) *Forskning og udvikling*

(299) Da nye, forbedrede produkter hurtigt slår igennem på markedet, har en producents F & U-potentiale afgørende betydning for vurderingen af hans position på markedet. Parterne bruger ca. 10 % af deres omsætning inden for plantefrø på forskning og udvikling. Blandt de mest F & U-aktive konkurrenter må nævnes Pioneer, Limagrain, DeKalb, Seminis, Zeneca/Vanderhave, Cargill og KWS (Kleinwanzleber Saatzucht). Den største nyskabelse var hybriddyrkningen af majs, der blev udviklet i 20'erne. Udvikling af nye frøprodukter fører gennemsnitligt til en indtjeningsstigning på 1 % om året.

(300) Som allerede nævnt i forbindelse med markederne for planteværn (del B), kan den knowhow, en virksomhed har opnået på plantefrøområdet om brug af bio- og genteknologiske metoder til indgift af gener med bestemte egenskaber (f. eks. resistenser), og den viden, den har fra planteværnsområdet om mikroorganismers fungicide og herbicide virkninger samt om bestemte gener, anvendes på begge områder. Således har Ciba i Europa allerede ansøgt om godkendelse af

genmodificeret hybridmajs, der kan beskytte sig selv mod borelarver. Sandoz' stærke position inden for plantefrø (bortset fra markmajsfrø) og Cibas stærke stilling på planteværnsområdet vil kunne give omfattende synergieffekter inden for forskning og udvikling. Ifølge oplysninger fra konkurrenter har der dog ikke hidtil været nogen konkurrencefordele forbundet med forskning og udvikling inden for såvel planteværn som plantefrø.

(301) De nye teknologier, der er blevet udviklet inden for de seneste år (især inden for molekylærbiologi og genteknik) må antages at ville føre til, at der dukker nye udbydere op på markedet. Parterne og deres konkurrenter regner med, at flere virksomheder vil bringe nye plantefrøprodukter på markedet. Der er bl. a. tale om Pioneer, DeKalb, Monsanto (som til dels allerede har lanceret et sojafrø, som er selvbeskyttende eller resistent over for skadedyr og insekter samt herbicider), KWS, Mycogen, Plant Genetic Systems, Calgen, Zeneca, Seminis og Rhône-Poulenc.

(302) Konkurrenter har peget på, at den nye biomolekylærteknologi vil kræve yderligere investeringer i personale og materialer. Da denne teknologi ikke erstatter de traditionelle bioteknologiske metoder, men derimod supplerer dem, er frøproducenterne tvunget til at bruge flere penge på forskning og udvikling. Disse udgifter vil være lettere at bære for store virksomheder. Af Kommissionens undersøgelser fremgår imidlertid, at i hvert fald Pioneer og Zeneca kommer op på den »kritiske størrelse«. Heller ikke for de andre ovennævnte konkurrenter vil det nødvendigvis give problemer, da der netop inden for forskning og udvikling er tradition for samarbejde mellem frøproducenter (se også IV/M.556 — Zeneca/Vanderhave, betragtning 19).

(4) *Oligopolistisk dominans på markedet*

(303) I Grækenland og Spanien vil parterne sammen med Pioneer komme til at tegne sig for henholdsvis [70–80 %] og [70–80 %]. Dermed opstår der et problem omkring oligopolistisk markedsdominans. I IV/M.556 — Zeneca/Vanderhove, betragtning 26 — blev det antaget, at andre frøproducenter som følge af gode profitudsigter ville frembringe nye frøgenerationer, hvis en virksomhed søgte at udnytte sin stilling på markedet til at forhøje priserne. Det samme må være tilfældet her, da transportomkostningerne er af relativt ringe betydning, og omkostningerne ved at trænge ind på markeder for virksomheder, der allerede er aktive inden for frøproduktion, anslås til 2–5 mio. ECU. I lyset af de ovenstående betragtninger angående mulighederne for at få adgang til markedet gælder det kun for virksomheder, som i forvejen er aktive inden for markmajsfrø. Det er i hvert fald tilfældet med Limagrain, Pau/Rustica, KWS og Zeneca. Zeneca og Limagrain har i øvrigt allerede mindre markedsandele i Spanien og Grækenland.

(304) Markederne for markmajsfrø er desuden præget af stærk produktdifferentiering. Da landmændene vælger den for dem optimale frøsort ud fra flere forskellige kriterier (jordbundsbeskaffenhed, vækstidspunkt, forventet udbytte m. v.), findes der på markedet for markmajsfrø et stort antal forskellige produkter med hver deres egenskaber. Produkterne er altså heterogene, og enhver udbyder har et vist spillerum med hensyn til prisfastsættelsen. Det fremgår også af en sammenligning mellem Sandoz' og Cibas gennemsnitspriser på majsfrø i Spanien og Grækenland. Ciba anvendte priser, der lå op til 100 % over Sandoz' priser.

(305) Endvidere taler Pioneers ret store tab af markedsandele i Grækenland og fremgang i Spanien mod, at de førende konkurrenter vil anlægge en oligopolistisk adfærd.

c) **Konklusion angående markedet for plantefrø**

(306) Som følge af:

— den ringe markedsandelsforøgelse

— de betydelige udsving i markedsandelene i tidens løb

— det store antal konkurrenter

— tilstedeværelsen af flere F & U-stærke konkurrenter

— den begrundede formodning om, at Ciba ikke var nogen potentiel konkurrent til Sandoz på de markeder, hvor Sandoz står stærkt

har Kommissionen draget den konklusion, at fusionen ikke vil føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på markederne for plantefrø.

E. SAMLET VURDERING

1. *Medicinalprodukter*

(307) Fusionen fører hverken på de berørte nationale markeder for lægemidler eller på markederne for virksomme stoffer til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling. Heller ikke på de fremtidige markeder kan fusionen ventes at føre til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling.

2. *Planteværn*

(308) Inden for planteværnsprodukter vil fusionen ikke føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling, som ville bevirke, at den effektive konkurrence ville blive betydeligt hæmmet på fællesmarkedet eller en væsentlig del deraf.

3. *Veterinærprodukter*

(309) Af Kommissionens undersøgelser fremgår det, at fusionen ikke vil føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på markederne for aktive stoffer, ektoparasiticider til brugsdyr, midler til bekæmpelse af staldfluer og behandling af svinedysenteri. På betingelse af, at parterne opfylder de af dem afgivne tilsagn, gælder denne vurdering også, hvad angår fusionens virkninger på markederne for ektoparasiticider til smådyr.

4. *Plantefrø*

(310) Heller ikke på de berørte markeder for plantefrø fører fusionen til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

V. SAMLET KONKLUSION

(311) Af de ovenstående grunde må det på betingelse af, at det af parterne afgivne tilsagn opfyldes, antages, at den planlagte fusion ikke fører til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling, som betydeligt ville hæmme den effektive konkurrence på en væsentlig del af fællesmarkedet. Fusionen bør derfor og på den nævnte betingelse erklæres forenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen efter fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og EØS-aftalens artikel 57 —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den anmeldte fusion mellem Ciba-Geigy AG og Sandoz AG erklæres forenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen på betingelse af, at de af parterne afgivne og under betragtning 275 gengivne tilsagn opfyldes.

Artikel 2

Det pålægges parterne at fremsende de under betragtning 280 i nærværende beslutning nævnte rapporter til Kommissionen.

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til:

1) Ciba-Geigy AG
CH-4002 Basel

2) Sandoz AG
CH-4002 Basel.

Udfærdiget i Bruxelles, den 17. juli 1996.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT

Medlem af Kommissionen