II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 17 juli 1996

om ett förfarande enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89

(Ärende nr IV/M.737 Ciba-Geigy/Sandoz)

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(97/469/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

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

med beaktande av EES-avtalet, särskilt artikel 57 i detta,

med beaktande av kommissionens beslut av den 2 maj 1996 om inledande av ett förfarande i detta ärende,

efter samråd med Rådgivande kommittén för koncentrationer [2], och

med beaktande av följande:

1. Anmälan av den 27 mars 1996 gäller den föreslagna koncentrationen mellan Ciba-Geigy AG (Ciba) och Sandoz AG (Sandoz), båda i Basel, till ett enda nytt företag, Novartis AG (Novartis).

2. Den 18 april 1996 beslutade kommissionen, enligt artikel 7.2 och 18.2 i förordning (EEG) nr 4064/89 (koncentrationsförordningen), att den anmälda koncentrationen inte fick genomföras förrän kommissionen fattat ett slutligt beslut.

3. Efter att ha undersökt anmälan har kommissionen konstaterat att koncentrationen omfattas av koncentrationsförordningen och ger anledning till allvarliga tvivel beträffande dess förenlighet med den gemensamma marknaden. Den 2 maj 1996 beslutade kommissionen därför att inleda ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.

4. Rådgivande kommittén behandlade utkastet till det här beslutet den 2 juli 1996.

I. PARTERNA

5. Ciba tillverkar biologiska och kemiska produkter inom områdena hälsovård, jordbruk och industri.

[1] EGT nr L 395, 30.12.1989, s. 1. (Rättelse i EGT nr L 257, 21.9.1990, s. 13).
[2] EGT nr C 230, 29.7.1997.

6. Sandoz tillverkar biologiska och kemiska produkter inom områdena hälsovård, livsmedel, jordbruk och kemikalier för byggnadsindustrin.

II. KONCENTRATIONEN

7. Den föreslagna koncentrationen mellan parterna är en fusion enligt artikel 3.1 a i koncentrationsförordningen. Ciba och Sandoz skall fusionera och bilda ett enda nytt företag, Novartis. Inom ramen för det aktieutbyte som kommer att äga rum kommer aktieägarna i Sandoz att få 55 % och de i Ciba 45 % av aktierna i Novartis.

8. Parterna vill utesluta tre områden från koncentrationen. Cibas område specialkemi (industrikemikalier) består av divisionerna textilfärger, kemikalier, tillsatser, färgämnen och polymerer och dessa skall efter fusionen överföras på separata företag med var sitt område, vars moderbolag skall noteras på börsen. Novartis skall överföra aktierna på dess aktieägare. Efter denna överföring kommer det enligt parterna inte längre att finnas någon koncernförbindelse mellan Novartis och det nya moderbolaget. Cibas division Mettler-Toledo såldes enligt uppgift från parterna till den amerikanska investerargruppen AEM MT Inc. den 2 april 1996. Köpeavtalet skall verkställas när man fått de myndighetstillstånd som krävs. Sandoz division Bau & Umwelt (bygg och miljö, kemikalier för byggnadsindustrin) tillhör MBT Holding AG och skall avyttras före eller efter fusionen. Dessa tre områden anses vara delar av de berörda företagen enligt artikel 1.2, eftersom de till att börja med införlivas i Novartis.

III. GEMENSKAPSDIMENSION

9. Cibas och Sandoz omsättning i hela världen uppgår till mer än 5 miljarder ecu. Cibas omsättning i hela världen är ca 13,1 miljarder ecu och Sandoz ca 9,1 miljarder ecu. Båda företagen har uppnått en omsättning inom gemenskapen på mer än 250 miljoner ecu. Cibas omstättning inom gemenskapen uppgår till mer än 4 miljarder ecu och Sandoz överstiger 2,5 miljarder ecu. Varken Ciba eller Sandoz har mer än två tredjedelar av sin omsättning i någon enskild medlemsstat.

IV. BEDÖMNING ENLIGT ARTIKEL 2 I KONCENTRATIONSFÖRORDNINGEN

10. Cibas och Sandoz affärsområden överlappar delvis varandra vad gäller hälsovårdsprodukter (health care), växtskyddsmedel (crop protection), djurhälsoprodukter (animal health) och utsäde (seeds).

11. Enligt parterna finns det ingen överlappning inom områdena industrikemikalier (industrial chemicals), livsmedel (nutrition), kemi för byggnadsindustrin och vågar. Inom dessa områden uppnår någon av parterna andelar på mer än 25 % på ett flertal marknader, men eftersom ingen överlappning förekommer förstärks inte deras marknadsställningar genom koncentrationen.

A. HÄLSOVÅRDSPRODUKTER

12. Till hälsovårdsprodukterna hör enligt parterna läkemedel, kontaktlinser och produkter för kontaktlinser. Cibas och Sandoz verksamhet överlappar varandra endast i fråga om läkemedel.

13. Ciba har enligt parterna en andel på mindre än 25 % av marknaden för kontaktlinser och produkter för kontaktlinser inom EES. På nationell nivå har Ciba marknadsandelar på mellan 25 % och 41 % i sju medlemsstater i fråga om kontaktlinser och i sex medlemsstater när det gäller produkter för kontaktlinser. Eftersom det inte förekommer någon addering av marknadsandelar och det inte heller finns några andra tecken på att Cibas marknadsställning förstärks genom koncentrationen, kan den i det här skedet inte anses skapa eller förstärka en dominerande ställning på marknaden.

14. Koncentrationen leder emellertid till addering av marknadsandelar på ett stort antal läkemedelsmarknader. Det är dock endast inverkan i fråga om Rauwolfia, betareceptorblockerande medel, kalcitoniner, muskelavslappnande medel samt en aspekt av HS-TK-genterapin som behöver granskas närmare. Inte heller på dessa områden medför dock koncentrationen att en dominerande marknadsställning skapas eller förstärks.

1. *Avgränsning av produktmarknaden*

15. Kommissionen har vid upprepade tillfällen behandlat ärenden i vilka det har varit fråga om avgränsning av marknader för läkemedel och i de besluten fastställt vissa principer (se besluten 10 juni 1991, Sanofi/Sterlin Drug; 29 april 1993,

Procordia/Herbamond; 18 april 1994, Rhône-Poulenc/Cooper; 20 juni 1993, La Roche/Syntex; 19 september 1994, AHP/Cyanamid; 28 februari 1995, Glaxo/Wellcome; 3 april 1995, Behringwerke AG/Armour Pharmaceutical Co.; 22 juni 1995, Hoechst/Marion Merrell Dow; 28 september 1995, Upjohn/Pharmacia).

a) **Läkemedel**

16. Läkemedel kan delas in i behandlingsklasser enligt "Anatomical Therapeutic Classification" (ATC), som har godkänts och används av Världshälsoorganisationen. Med hjälp av denna klassificering, som kommissionen använt i tidigare ärenden, är det möjligt att gruppera läkemedel enligt deras sammansättning och behandlingsegenskaper.

17. Nivå tre inom ATC-klassificeringen gör det möjligt att gruppera läkemedel enligt deras behandlingsindikationer, dvs. deras avsedda användning, och den kan därför fungera som en operationell marknadsdefinition. Det kan dock bli meningsfullt att genomföra analyser på andra nivåer inom ATC-klassificeringen. Det skulle exempelvis kunna bli nödvändigt att slå ihop vissa grupper. Ett sådant behov skulle kunna uppstå när vissa produkter ur olika ATC-klasser kan ersätta varandra vid behandlingen av en särskild sjukdom. Å andra sidan skulle det också kunna vara meningsfullt att göra en snävare avgränsning av marknaden när läkemedlen i fråga uppenbart har olika indikationer. I dessa fall måste hänsyn tas till att användningen av läkemedlen varierar mellan olika länder.

18. Dessutom kan läkemedel på grundval av olika kriterier, särskilt på efterfrågesidan, delas in i olika segment. En möjlighet är en indelning i receptbelagda och receptfria läkemedel. En annan möjlighet är en indelning i läkemedel som helt eller delvis ersätts genom sjukförsäkringssystemet och sådana för vilka ingen ersättning ges. Dessa segment överlappar delvis varandra. För de flesta receptbelagda läkemedel ges ersättning, medan det för de flesta receptfria läkemedlen inte ges någon ersättning. Dessutom tillhör inte ett läkemedel ett visst segment för alltid. Myndigheterna kan fatta beslut som leder till att ett läkemedel kommer att tillhöra ett annat segment.

19. Parterna är eniga med kommissionen om att en marknadsavgränsning på grundval av nivå tre inom ATC-klassificeringen är ändamålsenlig i de flesta fall, eftersom produkterna inom nivå tre i allmänhet har samma behandlingsmål och därför inte är utbytbara mot produkter inom andra klasser. Även parterna anser dock att denna avgränsning inte alltid uppfyller marknadssidans krav på funktionell utbytbarhet. Enligt parterna förekommer undantag i de fall då ATC-klasserna inte bara skiljer sig i fråga om terapeutiska användningsområden, utan indelningen åtminstone även tar hänsyn till farmakologiska verkningsmekanismer och användningsformler. I dessa fall skulle marknadsavgränsningen kunna bli antingen för snäv eller för vid.

20. Denna uppfattning bekräftas i princip av de konkurrenter till parterna som kommissionen frågat. Även de anser att en avgränsning av produktmarknaderna enligt nivå tre inom ATC-klassificeringen inte alltid är lämplig, utan kan vara för snäv eller för vid.

21. När det gäller möjligheterna att substituera produkterna är det i grunden inte deras fysiskt-tekniska eller kemiska egenskaper som är av betydelse, utan deras funktionella utbytbarhet enligt dem som träffar valet av läkemedel, vid receptbelagda läkemedel alltså ur de etablerade läkarnas synvinkel. Läkarnas val av läkemedel är dock i allmänhet grundat på de objektiva vetenskapliga uppgifter om läkemedlens verkan och likhet med andra läkemedel de har tillgång till (se exempelvis Tysklands högsta domstol WuW/E BGH 1445, 1447 ff., Valium). Mot en vidare avgränsning av marknaden talar till exempel det faktum att läkemedlen kan ha olika fördragbarhet hos patienterna, samt olika priser. Därför kan marknadsavgränsningen i fråga om receptbelagda läkemedel inte enbart grundas på huruvida olika läkemedel är avsedda för samma sjukdom, dvs. skrivs ut inom samma indikationsgrupp. Avgörande är om de skrivs ut av i huvudsak likartade medicinska skäl. För att fastställa sådana vanor i fråga om vilka läkemedel som skrivs ut, kan man se om läkemedlen motsvarar varandra vad gäller exempelvis verkningsmekanism, fördragbarhet, toxicitet och biverkningar.

22. Eftersom det enligt parterna inte finns några sådana uppgifter om ATC-klassificeringen, har de grundat sin indelning av marknaden och de tillhörande uppgifterna på en klassificering som utarbetats av en av de europeiska läkemedelsföretagens organisationer, nämligen EPHMRA (European Pharmaceutical Marketing Research Association), som ligger till grund för IMS-siffrorna och enligt parterna är den som närmast motsvarar ATC-

klassificeringen. Kommissionens undersökningar har visat att parternas konkurrenter också anser att de två klassificeringarna motsvarar varandra i största möjliga utsträckning. Av praktiska skäl har kommissionen i det följande använt samma indelning och beteckningar som parterna.

23. Vad gäller bedömningen av de produktmarknader som är relevanta för koncentrationen, menar parterna att avgränsningen enligt nivå tre inom ATC-klassificeringen är för snäv för vissa läkemedel för behandling av högt blodtryck (rauwolfia, betareceptorblockerande medel) och osteoporos (kalcitoniner), vilka inom sina huvudsakliga användningsområden är utbytbara mot och också byts ut mot produkter ur andra ATC-klasser. I fråga om muskelavslappnande medel är avgränsningen däremot för vid. Vad gäller övriga läkemedel som är relevanta för bedömningen av koncentrationen är en marknadsavgränsning enligt nivå tre i ATC-klassificeringen enligt parterna i stor utsträckning användbar. Kommissionens undersökning ger inga skäl att invända mot detta.

1) *Rauwolfia och betareceptorblockerande medel*

24. Rauwolfia är ett blodtryckssänkande medel. C2D rauwolfiaalkaloider och diuretika är enligt parterna ett läkemedel, som vanligtvis innehåller reserpin och ett diuretikum. Reserpin är en vegetabilisk aktiv substans, vars nackdel är att den ibland kan utlösa depressioner vid långtidsbehandling. Diuretika kan om de ges i höga doser under lång tid orsaka kaliumbrist. Genom att kombinera olika aktiva substanser försöker man minska biverkningarna.

25. Preparat med rauwolfia hör enligt parterna till de blodtryckssänkande medel som funnits längst på marknaden. Enligt parterna finns det olika andra substansklasser för behandling av högt blodtryck, vilka i den ordning de kommit på marknaden är diuretika, centralt verksamma antihypertensiva (blodtryckssänkande) medel, betareceptorblockerande medel, vasodilatatorer (kärlutvidgande medel), kalciumantagonister och ACE-hämmare. Dessa läkemedel är receptbelagda i alle EES-stater. Vilken behandling som ges beror på hur högt blodtrycket är, interkuranta sjukdomar, förbehandlingen och läkarens behandlingserfarenhet i varje enskilt fall. För det mesta är flera behandlingar möjliga för att uppnå ett visst behandlingsmål. Även några av parternas konkurrenter har nämnt preparat ur olika ATC-klasser inom nivå tre för behandling av högt blodtryck som undantag från principen om att den nivån är lämplig som grund för marknadsavgränsningen.

26. I vissa länder, exempelvis i Tyskland, Österrike och Italien, hörde rauwolfia enligt parterna för 10—15 år sedan till de blodtrycksmedel som genererade störst omsättning. Sedan några år tillbaka anses rauwolfiapreparaten enligt parterna vara föråldrade av medicinska skäl. Många yngre läkare använder inte längre dessa preparat, utan behandlar uteslutande enligt behandlingstrappan för högt blodtryck. Kommissionens undersökningar av relevanta publikationer har visat att rauwolfia inte längre rekommenderas som förstahandsval vid behandling av högt blodtryck. Rauwolfiapreparat skrivs enligt parterna dock fortfarande ut för den fortsatta behandlingen av äldre patienter i de länder där preparaten tidigare användes i stor utsträckning. I första hand ges de till patienter som sedan länge är välinställda på preparatet. Rauwolfiapreparatens andel av omsättningen av preparat för behandling av högt blodtryck blir emellertid mindre och mindre. Även om denna substitution inte sker i samma utsträckning i alla medlemsstater, har kommissionen genom sina undersökningar inte funnit något skäl att avgränsa produktmarknaden för rauwolfia på olika sätt i olika länder.

27. Trots att rauwolfia i ökande utsträckning ersätts med andra blodtrycksmedel, finnas det anledning att ifrågasätta antagandet att rauwolfiapreparaten och de andra nämnda preparaten för behandling av högt blodtryck hör till en och samma produktmarknad. Mot det talar exempelvis att valet av läkemedel bl.a. är beroende av patientens ålder och de eventuella biverkningarna. De olika preparaten för behandling av högt blodtryck har delvis mycket olika biverkningar, vilket gör att de för en del av patienterna inte är utbytbara. I till exempel Tyskland har dessutom Deutsche Liga zur Behandlung des hohen Blutdrucks e.V. (tysk sammanslutning för behandling av högt blodtryck) en behandlingstrappa, enligt vilken olika preparat skall användas under behandlingens olika faser. Även detta talar mot antagandet att de är fullständigt utbytbara. Därtill kommer de särskilda egenskaper hos rauwolfiaprodukterna som även parterna framfört. Produkterna förefaller inte längre rekommenderas som förstahandsval vid behandling av högt blodtryck. Detta begränsar möjligheterna att substituera med preparat som betareceptorblockerande medel och diuretika.

Även det faktum att efterfrågan på rauwolfiapreparat hela tiden sjunker tyder på att dessa preparat numera endast skrivs ut till en speciell patientgrupp. Parterna påpekar också att rauwolfia nuförtiden huvudsakligen skrivs ut till äldre patienter. Slutsatsen blir att den relevanta marknaden med hänsyn till att rauwolfia ersätts med andra blodtrycksmedel i varje fall är vidare än den för C2D rauwolfia.

28. Man skulle också kunna överväga att slå samman betareceptorblockerande medel och diuretika till en marknad, eftersom båda läkemedlen enligt kommissionens undersökning är erkända förstahandsval vid behandling av högt blodtryck. Med hänsyn till preparatens olika verkningssätt och biverkningar är det dock mycket tveksamt om en sammanslagning är lämplig. Enligt kommissionens undersökningar kan dock C7B betareceptorblockerande medel, kombinationer, och C7A betareceptorblockerande medel slås ihop till en marknad. Betareceptorblockerande medel, kombinationer, är betareceptorblockerande medel som kombinerats med andra preparat enligt tillverkarens föreskrifter. Detta användningssätt förefaller vara på tillbakagång och ersättas med tillförsel av rena betareceptorblockerande medel och olika andra läkemedel. Fördelen med att ge flera olika läkemedel är att den behandlande läkaren har bättre doseringsmöjligheter. Fördelen med kombinationen anses vara att patienten har färre tabletter att ta och inte själv måste vara uppmärksam på doseringen. Sammanslagningen av rena betareceptorblockerande medel och kombinerade betareceptorblockerande medel motsvarar dessutom även systematiken i ATC-klassen rauwolfiaalkaloider och diuretika. En uppdelning av rena betareceptorblockerande medel och kombinerade betareceptorblockerande medel i två marknader skulle ge en olämplig uppdelning av ekonomiskt samhörande produkter. För detta beslut krävs ingen vidare utredning av frågan om möjligheterna att ersätta de betareceptorblockerande medlen med andra blodtrycksmedel.

2) *Kalcitoniner*

29. Kalcitonin är enligt vad parterna angivit ett hormon som förekommer naturligt i människokroppen. Det är aktivt vid uppbyggnaden av benstommen och är normalt i balans med de hormoner som bryter ned benstommen. Hos äldre människor sker ibland en förskjutning av balansen till fördel för de nedbrytande hormonerna. Det orsakar osteoporos. H4A-kalcitoninpreparat används följaktligen huvudsakligen för behandling av osteoporos. Enligt parternas uppgifter får kalcitoniner i Sverige och Nederländerna endast användas för behandling av morbus paget, en sällsynt skelettsjukdom.

30. Parterna hävdar att alla preparat som används vid behandling av osteoporos är utbytbara mot kalcitoniner. De menar att detta åtminstone gäller H4A-kalcitoninpreparat och de flesta preparaten i produktklass M5B medel som påverkar mineraliseringen (bisfosfonater), vilka enligt parterna är receptbelagda i alla EES-stater. Dessutom är enligt den tyska skolan fluorider (A12C övriga mineralämnen) och kalcitoniner utbytbara endast i begränsad utsträckning. Vissa substitutionsmöjligheter ser parterna dessutom i de mineralpreparat (A12A kalcium) som sätts in i synnerhet för att förebygga osteoporos. Slutligen menar parterna att det finns vissa möjligheter till substitution med hormonpreparat (G3C östrogener).

31. Enligt parterna finns det ur läkarens synvinkel ingen tydlig skiljelinje mellan förebyggande och behandling i fråga om osteoporos. Övergångarna är flytande. Det finns ännu inga internationellt erkända, enhetliga och objetiva kriterier för när medicineringen skall sättas in. Kosthänsyn, läkarens erfarenhet och utbildning, nationellt varierande skolor samt patientens tillstånd i övrigt är faktorer som är avgörande för behandlingen. Även av de uppgifter parterna lämnat framgår emellertid att det finns områden inom vilka de nämnda preparaten i första hand används.

32. Kommissionens undersökningar visar att åtminstone kalcitoniner och de flesta bisfosfonater till övervägande del anses vara utbytbara mot varandra och därför kan tillhöra en enhetlig produktmarknad. Båda används företrädesvis för behandling av och inte vid förebyggandet av osteoporos. Båda höjer enligt parterna bentätheten och har vid föreskriftsenlig användning få biverkningar. I fråga om kalcitoniner kan de i sig sällsynta biverkningarna värmekänsla, problem med näs别emhinnan och illamående förekomma. Bisfosfonater kan enligt parterna ge halsbränna och magbesvär om de inte tas enligt föreskrifterna. Nyare bisfosfonater har bättre fördragbarhet. Enligt parterna pågår studier av de båda preparaten som syftar till att bevisa att risken för benbrott minskar på lång sikt. Det är redan erkänt att den minskar på medellång sikt. Därför är preparaten utbytbara för de allra flesta patienter. Parterna har lagt fram flera publikationer som visar att bisfosfonater och kalcitoniner har använts på liknande sätt

33. Resultaten av kommissionens undersökningar bekräftar detta. Även den svenska konkurrensmyndigheten har framfört till kommissionen att dess förfrågan hos Läkemedelsverket bekräftade att bisfosfonater i de flesta fall är utbytbara med kalcitoniner. Dessutom påpekade man att detta även kan gälla de andra preparat som parterna nämnt.

34. Visserligen kan det faktum att kalcitoniner och bisfosfonater har olika verkningsmekanismer tala mot att preparaten skulle vara utbytbara. Även det ben som byggs upp genom användningen av preparaten sägs ha något olika struktur. Kalcitoninerna tillskrivs enligt parterna dessutom en smärtstillande verkan. Denna aspekt anser de dock vara oväsentlig, eftersom osteoporos i allmänhet inte är ett smärtsamt tillstånd. Eftersom kunskapen om osteoporosens orsaker är otillräcklig, kan för närvarande ingen av de båda verkningsmekanismerna på förhand sägas vara bättre eller sämre lämpad för den enskilda patienten. Kalcitonin kan enligt parternas uppgifter ännu så länge endast ges nasalt eller genom injektion, medan de bisfosfonater som är tillåtna vid osteoporos ges peroralt. Parterna påpekar emellertid att ett brittiskt företag angivit att det med framgång testat ett sätt att ge preparatet peroralt och i slutet av året kommer att ansöka om tillstånd. Dessutom skall ett italienskt företag ha lyckats utveckla kalcitonin för peroral tillförsel. Den skillnad i användningsform som än så länge består kan inte anses vara relevant för de patienter som får kalcitoniner. Den perorala tillförseln av bisfosfonater utgör såtillvida ingen nackdel för patienten och därför inget hinder för substitution. Inom varje ATC-klass tillhör dessutom olika adminstreringsformer en enda produktmarknad och därför kan denna skillnad inte generellt åberopas som avgörande. Alla bisfosfonater kan dock inte tillhöra en enhetlig marknad. Cibas bisfosfonat (märket Aredia) täcker endast ett begränsat användningsområde och preparatet är varken tillåtet eller lämpat för behandling av osteoporos. Det finns bara som infusionslösning, medan alla andra moderna bisfosfonater enligt parterna finns tillgängliga i en form för peroral tillförsel.

35. Slutsatsen är att sådana bisfosfonater som är tillåtna för behandling av osteoporos i koncentrationsrättsligt hänseende är att anse som utbytbara mot kalcitoniner. Eftersom leverantörerna av kalcitonin inte kan ha särskilda prisstrategier gentemot den minoritet av kunder för vilken preparatet inte är utbytbart mot andra preparat, begränsas deras konkurrensmässiga handlingsutrymme gentemot alla kunder av leverantörerna av bisfosfonater för behandling av osteoporos. Kalcitoniner substitueras med bisfosfonater även vid morbus paget.

3) *Muskelavslappnande medel*

36. De muskelavslappande medel som ingår i ATC-nivå tre omfattar enligt parterna olika indikationer och en uppdelning görs först på nivå fyra, då de återigen är utbytbara mot läkemedel ur andra klasser.

37. M3B centralt verkande muskelavslappnande medel är enligt parterna receptbelagda i alla EES-stater. De menar att användningsområdena för Cibas preparat (Lioresal) och Sandoz preparat (Sirdalud) överlappar varandra endast obetydligt. Skillnaderna i indikationer motiverar ett antagande om åtskilda marknader. Enligt parterna kan man skilja mellan svåra muskelspasmer vid exempelvis multipel skleros och lindriga muskelspänningar på grund av felbelastningar som leder till ryggskott eller liknande spänningstillstånd i musklerna. Lioresal används nästan uteslutande på det första området, medan Sirdalud däremot huvudsakligen används på det andra.

38. Cibas preparat är endast tillåtet vid spasticitet i samband med sjukdomar i centrala nervsystemet och Sandoz preparat vid spasticitet i samband med sjukdomar i centrala nervsystemet och vid muskelspänningar. Marknadsföringen av Sandoz produkt är enligt parterna helt och hållet inriktad på muskelspänningar. Enligt parterna visar en genomgång av recept att preparaten i Europa skrivs ut vid följande genomsnittliga indikationer: för Lioresal [. . .] [3] spasticitet vid sjukdomar i centrala nervsystemet, [. . .] [3] muskelspänningar och [. . .] [3] övrigt, för Sirdalud [. . .] [3] muskelspänningar, [. . .] [3] spasticitet vid sjukdomar i centrala nervsystemet och [. . .] [3] övrigt. Till övrigt hör många underindikationer såväl vad gäller centrala nervsystemet som spänningstillstånd, vilka enligt parterna utgör mindre än

[3] Affärshemlighet och därför borttaget.

vardera, samt oläsliga eller av andra skäl oanvändbara uppgifter. Den högre andelen övriga användningar i samband med Lioresal kan enligt parterna bero på att det finns många sällsynta sjukdomar med olika namn som har samband med spasticitet och egentligen skulle tillhöra kategorin spasticitet vid sjukdomar i centrala nervsystemet.

39. Om M3B centralt verkande muskelavslappnande medel delas in i två relevanta produktmarknader, finns det enligt parterna för båda indikationerna ett substitutionsförhållande till N5C neuroleptika, lugnande medel och sömnmedel, samt för spasticitet till N2B lätta analgetika och antipyretika, C4A perifera vasodilatatorer, N3A antiepileptika och G4B övriga urologiska medel, och för lindriga muskelspänningar till N2B lätta analgetika och antipyretika och M1A ickesteroida antiinflammatoriska/antireumatiska medel. För detta beslut behövs emellertid inget beslut om en ytterligare marknadsavgränsning.

40. Slutsatsen ligger därför nära till hands att nivå tre i ATC-klassifikationen M3B centralt verkande muskelavslappnande medel skall delas in i två självständiga produktmarknader, varav den ena omfattar läkemedel för behandling av spasticitet vid sjukdomar i centrala nervsystemet och den andra läkemedel för behandling av enklare muskelspänningar, vilka sedan dock kan vara utbytbara mot enskilda produkter ur andra ATC-klasser.

b) **Aktiva substanser**

41. Framställningen av läkemedel sker i allmänhet i två skilda processer: framställning av de aktiva substanserna och framställning av läkemedlet. Med framställningen av läkemedlet avses blandningen av den aktiva substansen med andra substanser och framställningen av den galeniska formen såsom kapslar eller tabletter. Aktiva substanser tillverkas både för eget bruk och för försäljning. Därför finns det särskilda marknader för aktiva substanser som insatsvaror till läkemedelsindustrin.

c) **Framtida marknader**

42. Inom läkemedelsindustrin kräver en fullständig bedömning av konkurrensförhållandena en undersökning av de produkter som ännu inte är på marknaden, men befinner sig i ett långt framskridet utvecklingsskede (vanligtvis efter en mycket betydande investering). Dessa produkters möjlighet att konkurrera med andra produkter, som antingen är under utveckling eller redan är ute på marknaden, kan endast bedömas med hänsyn till deras egenskaper och avsedda terapeutiska användning. Det bör i detta sammanhang beaktas att läkemedelsföretagen i allmänhet inte handlar med sina forsknings- och utvecklingsresultat, utan att den verksamheten syftar till att utveckla egna aktiva substanser och produkter. Å andra sidan förekommer på forskningsområdet ett samarbete mellan läkemedelsföretagen och offentliga och privata forskningsinstitut samt små bioteknikföretag, som visserligen har tillgång till motsvarande know-how, men inte själva har medel och utrustning för att genomföra de kliniska tester som krävs för försäljningstillstånd och framställning av läkemedlet. Kommissionen måste granska forsknings- och utvecklingspotentialen med hänsyn till dess betydelse både för befintliga och framtida marknader.

43. Vissa av de konkurrenter till parterna som kommissionen frågat menar att det finns en tendens att lägga ut forsknings- och utvecklingsverksamheten på andra företag. Vissa konkurrenter ser inte forskning och utveckling som sitt område. Detta förefaller främst bero på att företagen fortfarande, åtminstone de läkemedelsföretag som bedriver forskning, i första hand bedriver forsknings- och utvecklingsverksamhet för sina egna syften.

44. När forsknings- och utvecklingsverksamheten skall ligga till grund för bedömningen av framtida marknader, kan den relevanta marknaden av naturliga skäl inte avgränsas på ett lika entydigt sätt som i fråga om befintliga marknader. Marknadsavgränsningen kan endast följa de ATC-klasser som finns, om det är redan befintliga produkter som skall ersättas. I annat fall måste marknaden avgränsas i överensstämmelse med indikationerna för de framtida produkterna. Därvidlag måste hänsyn tas till principiellt olika verkningssätt. Den aktuella koncentrationen ger anledning att närmare betrakta parternas forskningsverksamhet på området för HS-TK-genterapi för behandling av hjärntumörer och andra tumörer. HS-TK-genterapin går enligt parterna inte ut på att bota en genetiskt betingad sjukdom, utan är en metod för att få en aktiv substans att nå ett förutbestämt ställe. HS-TK-genterapin är enligt parterna en metod inom suicidgenterapin, med vilken en enzymgen genom ett vektorsystem slussas in i sjuka celler. Därefter tillförs en s.k. pro-drug, som aktiveras av enzymgenen. Med pro-drug avses ett förstadium till läkemedel, som tillsammans med enzymgenen har en celldödande verkan. De sjuka cellerna dödas, medan de friska

inte påverkas. Parterna hävdar att HS-TK-genterapin står i direkt konkurrens med andra genterapier samt med andra metoder såsom exempelvis kemoterapi, immunterapi eller strålning.

45. Parterna har bara rätt i den mån de hävdar att det finns andra metoder för behandling av tumörer. Dessa skiljer sig emellertid tydligt från HS-TK-genterapin vad gäller verkningssätt. Liksom när det gäller avgränsningen av läkemedelsmarknaden kan man inte utgå endast från ett gemensamt behandlingsmål. Det måste även beaktas att verkningsmekanismerna är olika, vilket kan leda till att läkemedlen har olika verkan och fördragbarhet. Liksom vid avgränsningen av läkemedelsmarknaden skulle HS-TK-genterapin för behandling av hjärntumörer och andra tumörer kunna ses som en avskild framtida produktmarknad. För detta beslut är dock inget slutligt beslut om huruvida även andra behandlingsmetoder skall ingå nödvändigt.

46. Det forskningsarbete som ett amerikanskt dotterbolag till Sandoz, GTI, bedriver inom HS-TK-genterapin befinner sig i forsknings- och utvecklingsfas II/III. Det betyder att GTI redan har gjort väsentliga framsteg på detta område och att en marknadsintroduktion förefaller vara möjlig inom de närmaste tre till fem åren. Parterna påpekar att det trots GTI:s framgång fortfarande är mycket ovisst huruvida denna behandlingsform någonsin kommer att användas. Kommissionen har även lagt märke till att marknaden är intresserad av detta område, vilket tyder på att det inte på något sätt rör sig om ett ännu inte kommersiellt relevant område. Kommissionen har tvärtom kunnat konstatera att stora kostnader redan har lagts ner och att man på marknaden redan överväger hur HS-TK-genterapin skall saluföras.

2. *Geografisk marknad*

a) **Läkemedelsframställning**

47. Läkemedelsmarknaderna är enligt kommissionens hittillsvarande beslutspraxis nationella marknader. Undersökningarna i detta ärende har inte givit något skäl att avvika från denna beslutspraxis. Även de svar kommissionen fått vid förfrågningar hos konkurrenter till parterna ger stöd för denna bedömning.

48. Inte desto mindre eftersträvas en enhetligare marknad på europeisk nivå. Harmoniseringen av den tekniska lagstiftningen inom gemenskapen och ikraftträdandet av nya tillståndsförfaranden för läkemedel är inslag i fullgörandet av programmet för den gemensamma marknaden vad gäller de vetenskapliga och tekniska förutsättningarna för läkemedel. Sedan början av 1995 har läkemedelsföretag möjlighet (och i fråga om biotekniska produkter skyldighet) att ansöka om tillstånd för nya läkemedel hos Europeiska läkemedelsmyndigheten, som därefter ger en rekommendation till kommissionen, vars beslut är bindande för alla medlemsstater. För närvarande kan läkemedel vara tillåtna för olika indikationer i olika medlemsstater.

49. Försäljningen av läkemedel påverkas av de administrativa förfaranden eller den inköpspolitik som de nationella hälsovårdsmyndigheterna i medlemsstaterna infört. I vissa länder påverkas priserna direkt eller indirekt och i socialförsäkringssystemet finns det olika ersättningsnivåer för olika kategorier av läkemedel. Det leder till olika läkemedelspriser i olika medlemsstater. Dessutom finns det långtgående skillnader när det gäller strategier för märken och förpackningsstorlekar samt distributionssystem. Dessa skillnader ger marknaderna nationella särdrag.

b) **Framställning av aktiva substanser**

50. I ledet före läkemedelsmarknaderna befinner sig marknaderna för aktiva substanser, som däremot är internationella och minst måste undersökas på gemenskapsnivå. Med tanke på att det inte finns några tullar och att det är vanligt att USA och EES-staterna erkänner varandras tillverkningslicenser kan även en vidare marknadsavgränsning övervägas. De konkurrenter till parterna som kommissionen varit i kontakt med förefaller föredra att se marknaderna som världsomfattande.

c) **Framtida marknader**

51. I den mån framtida produktmarknader kan studeras med utgångspunkt i den forskning och utveckling som bedrivs inom särskilda områden, förefaller det som om de nämnda nationella begränsningarna inte kommer att vara tillämpliga i sam-

ma utsträckning i framtiden. Framtida marknader kännetecknas av att inga produkter ännu fått tillstånd. Med tanke på att forsknings- och utvecklingsverksamheten i allmänhet är global, bör man i fråga om framtida marknader minst inrikta sig på Europeiska gemenskapernas område, och eventuellt på världsomfattande marknader. Denna bedömning får i allt väsentligt stöd av de konkurrenter kommissionen frågat. Dessa påpekar i vissa fall att marknadsavgränsningen kan vara projektrelaterad och variera från fall till fall. Vid den geografiska avgränsningen av framtida marknader kan det även vara av betydelse inom vilka geografiska områden olika patent gäller. När det gäller HS-TK-genterapi måste ansökan göras och tillstånd beviljas i USA och Europa var för sig. Patentsituationen påverkar i väsentlig grad de möjligheter patentinnehavarnas konkurrenter har att saluföra sina produkter. Skillnader i fråga om patent kan i framtiden leda till olika konkurrensförhållanden inom och utom EG. Åtminstone för detta beslut kan EG anses utgöra den relevanta geografiska marknaden.

3. *Konkurrensmässig bedömning*

52. Novartis kommer att bli det näst största läkemedelsföretaget i världen efter Glaxo Wellcome. Därutöver finns det en rad andra stora företag såsom Hoechst Marion Roussel, Merck & Co., Bristol Myers Squibb, American Home Products, Johnson & Johnson, Pfizer, Rhône-Poulenc Rorer och Smith Kline Beecham. Novartis andel av den världsomfattande försäljningen av läkemedel ligger förmodligen under 5%.

53. Ciba och Sandoz är verksamma inom forskning, utveckling och framställning av kemiska aktiva substanser, samt inom framställning och marknadsföring av läkemedel. Novartis kommer enligt parterna huvudsakligen att vara verksamt inom sju medicinska områden, nämligen immunologi/inflammation, störningar i centrala nervsystemet, blodcirkulationen i hjärtat, hormon- och ämnesomsättningssjukdomar, cancer, dermatologi och astma.

a) **Läkemedel**

1) *Allmänna marknadsförhållanden*

54. Läkemedelstillverkarna säljer sina produkter, i förekommande fall via sina nationella säljbolag, till grossister som i sin tur säljer till apotek, sjukhus och andra storkunder. Ibland förekommer även att tillverkaren eller det nationella säljbolaget säljer direkt till storkunder. Distributionssystemen har olika utformning i gemenskapens olika medlemsstater. Läkemedelsgrossisterna säljer i egenskap av viktigaste kunder i allmänhet alla de läkemedel som erbjuds i landet. De för omfattande lager och har endast lite inflytande över det urval av läkemedel och de mängder de skall köpa in. I allmänhet vidarebefordrar de bara läkarnas och apotekarnas beställningar.

55. För de flesta läkemedel fastställs priserna direkt eller indirekt genom nationella lagar. Olika pris- och kostnadsersättningssystem leder till stora skillnader i läkemedelspriser mellan medlemsstaterna.

56. Läkemedelsmarknaderna kännetecknass i allmänhet av att produkterna introduceras på marknaden när utvecklingen och testerna är avslutade, sedan – tidpunkten varierar från fall till fall – genomgår de en expansionsfas under vilken andra konkurrenter, även beroende på patentsituationen, går in på marknaden. Beroende på hur framgångsrik produkten är på marknaden tillkommer ytterligare konkurrenter när patentskyddet löpt ut, vilka erbujder likadana läkemedel med generiska namn.

57. När det gäller nya preparat är enligt tillfrågade läkemedelsföretag de väsentligaste inträdeshindren den långa forsknings- och utvecklingsfasen och de höga kostnaderna för att saluföra dessa produkter, som bland annat orsaks av kraven på nationella tillstånd.

58. Det är möjligt att företag som för närvarande forskar och utvecklar produkter kommer att gå in på marknaden i framtiden. I detta sammanhang skiljer man enligt parterna på olika utvecklingsfaser. Med fas I avses början på de kliniska testerna på människor (ca 8–12 år före marknadsintroduktionen). Projekt som befinner sig i fas I har högst 10 % chans att bli framgångsrika. I allmänhet offentliggör företag inte något om sin verksamhet under fas I. Fas II (inleds ca 6–7 år före marknadsintroduktionen) syftar till att fastställa den lämpliga dosen på patienter och att definiera användningsområdena. Projekten har 30 % chans att bli framgångsrika. Fas III (inleds 3–4 år före marknadsintroduktionen) syftar till att visa preparatets effektivitet på större patientgrupper. Även under fas III kan risken för misslyckande vara över 50 %. När de kliniska testerna är

genomförda inleds registreringsfasen som i allmänhet tar minst 1–2 år. Efter det att tillståndet är beviljat, dröjer det beroende på medlemsstat 6–12 månader innan priset är fastställt och godkänt och kostnadsersättningen genom socialförsäkringen är reglerad, så att produkten slutligen kan introduceras på marknaden ([4]).

59. När patentskyddet löpt ut är det enligt parterna mindre kostsamt för en konkurrent som redan framställer läkemedel att gå in på marknaden. Så länge den aktiva substansen i ett läkemedel är patentskyddad är kostnaderna för ett marknadstillträde enligt parterna höga. Konkurrenten skulle i sådana fall behöva skaffa en licens eller utveckla en egen aktiv substans, som verkar på samma eller liknande sätt utan att göra intrång i originalpatentet. Denna parallella produkt skulle då behöva genomgå hela den prekliniska och kliniska utvecklingsprocessen, som enligt parterna kan ta tio år och kosta upp till 300 miljoner ecu.

60. När ett läkemedel inom en grupp endast är tillåtet för en indikation, kan man enligt parterna i allmänhet utgå ifrån att det verkligen bara används för den indikationen. All reklam och alla försäljningsfrämjande åtgärder som syftar på en icke tillåten indikation är förbjudna. Om en läkare skriver ut ett preparat för en icke tillåten indikation, riskerar han att bli ansvarig. Vad gäller kostnadsersättningen är systemen olika i olika länder. Det är möjligt att kostnaderna i enskilda fall ersätts även om läkemedlet använts utanför det område för vilket dess tillstånd gäller, om en läkare konkret kan motivera varför det skett. Med hänsyn till den totala användningen av alla läkemedel är användningen av läkemedel för andra indikationer än de tillåtna inte kvantitativt märkbar.

61. Läkemedelsframställningens särskilda karaktär påverkar betydelsen av uppgifter om marknadsandelar för bedömningen av marknadssituationen. Åtminstone när företag kan konkurrera med generika på den relevanta marknaden och andra konkurrenter är närvarande med originalpreparat. Den konkurrens som erbjuds av sådana produkter som är kvar på marknaden eller träder in på marknaden bedöms vara större inom läkemedelsindustrin än inom andra industribranscher. Detta beror framför allt på att det är betydligt lättare för läkemedelstillverkare att utöka sin kapacitet, vilket begränsar handlingsutrymmet för den i marknadsandelar räknat ledande tillverkaren i mycket högre grad än det skulle ha gjort på marknader där konkurrenter endast kan utöka sin kapacitet till höga kostnader och med en väsentlig tidsfördröjning. Det konkurrensmässiga handlingsutrymme som uppstår vid en sådan tidsfördröjning försvinner i stor utsträckning när det gäller läkemedelsföretag, eftersom ett företag som redan är närvarande på marknaden i allmänhet kan öka sin kapacitet förhållandevis snabbt. Detta kan ske antingen genom att företag utnyttjar sin egen kapacitet eller genom att produktionen läggs ut på ett annat företag, vilket är särskilt vanligt när det gäller icke patentskyddade läkemedel. Kapacitetsutnyttjandet hos tillverkare av aktiva substanser och läkemedel uppskattas enligt parterna vara runt 50% i branschen som helhet. Denna mekanism gäller dock endast i begränsad utsträckning patentskyddade nya preparat, eftersom skyddet av affärshemligheter skulle kunna bli ett problem om produktionen lades ut på andra företag.

2) *Koncentrationens följder*

62. Parterna är närvarande på ett flertal läkemedelsmarknader och har betydande marknadsandelar på ett stort antal nationella marknader. Om produktmarknaderna delas in enligt nivå tre i WHO:s ATC-klassificering, finns det många ytterligare nationella marknader på vilka koncentrationen inte leder till någon addering av marknadsandelar, även om en av parterna ofta har en mycket stark ställning på dessa marknader.

63. Parterna nämner i anmälan 48 nationella marknader, som är relevanta marknader enligt genomförandeförordningen, vilka omfattar 23 olika produktgrupper (A4A Antiemetika, C1E Nitriter, C2D Rauwolfiaalkaloider och diuretika, C5C Medel för varixbehandling, C7A Betareceptorblockerande medel, C7B Betareceptorblockerande medel, kombinationer, D4A Klådstillande medel, G3C Östrogener, G3F Gestagener i kombination med östrogener, H4A Kalcitoninpreparat, L4A Immunosuppressiva medel, M1A Ickesteroida antiinflammatoriska/antireumatiska medel, M3B Centralt verkande muskelavslappnande medel, N2C Medel vid migrän, N7B Medel vid rökavvänjning, R2A Medel vid sjukdom i strupe och svalg, S1X Övriga medel vid ögonsjukdomar, A12B Kalium, A12C övriga mineralämne, H2B Kortikosteroider, kombinationer, R1B Avsvällande medel, perorala, R3C N-Steroidal Resp., R5D Hosthämmande medel, exkl. kombinationer med expektorantia).

([4]) Dessa skillnader vad gäller kostnadsersättningen genom socialförsäkringarna kommer att spela en roll även efter införandet av det centrala europeiska tillståndet.

64. Adderingen av parternas marknadsandelar är liten på många av de berörda marknaderna. Ofta har även patentskyddet löpt ut för de läkemedel de tillverkar och dessutom finns generika. Generika förefaller i första hand introduceras på de större marknaderna. Det kan bero på att de kostnader marknadstillträdet innebär för en tillverkare av generika till följd av de nationella kraven på tillstånd för läkemedel fortfarande utgör ett betydande hinder på marknader med liten omsättning, så att enbart det faktum att ett patent löper ut inte nödvändigtvis leder till en förändring av utbudet på marknaden. Kostnaderna för ett nationellt tillstånd omfattar själva tillståndskostnaderna och kostnaderna för upprättandet av dokumentationen. Dokumentation som sammanställs för tillstånd i en medlemsstat kan emellertid åtminstone delvis användas vid ansökan om tillstånd i andra medlemsstater.

65. På ytterligare 13 marknader, som omfattar sju olika produkter (C1C, C2C, C5B, D1A, D6A, J1H, N4A), uppnår en av parterna en marknadsandel på över 25 %. Här är visserligen båda parterna verksamma på enskilda produktmarknader inom EES, utan att någon addering av marknadsandelar förekommer på nationella marknader. Parterna förefaller inte heller stå i något ens potentiellt konkurrensförhållande till varandra. Marknaderna är i allmänhet små och parternas aktiviteter i gemenskapen som helhet är föga omfattande. Det går inte att se någonting som skulle kunna motivera parterna att satsa ytterligare.

66. På ytterligare 137 nationella produktmarknader för 37 olika produkter, som var och en endast säljs av en av parterna inom EES, uppnår någon av parterna en marknadsandel på minst 25 %. På dessa marknader väntas koncentrationen varken skapa eller förstärka någon dominerande ställning. Eftersom parternas verksamheter inte överlappar varandra leder koncentrationen inte till någon minskning av den nuvarande konkurrensen. Även om man valde att se parterna, i egenskap av läkemedelsföretag, som självklara konkurrenter, så skulle samma förhållande gälla för de andra stora läkemedelsföretagen. Därför skulle den potentiella konkurrensen inte ens i sådana fall kunna komma att begränsas märkbart.

67. Inte heller i fråga om produkter för vilka en annan och vidare marknadsavgränsning än den enligt nivå tre i ATC-klassificeringen är möjlig, leder en vidare avgränsning till ytterligare överlappningar av parternas verksamheter eller till större andelar på de marknader som en addering av marknadsandelar förekommer på.

68. I den mån parterna har forsknings- och utvecklingsprojekt som befinner sig i fas II eller III, leder inte heller detta till ytterligare överlappningar på de marknader på vilka en av parterna redan har en stark marknadsställning.

69. Vid bedömningen av de följder koncentrationen får på produktmarknaderna kan i princip följande allmänna marknadsförhållanden beaktas:

— Ofta förekommer statlig prisreglering som inskränker leverantörernas konkurrensmässiga handlingsutrymme.

— Viljan att sänka kostnaderna inom hälsovårdsväsendet ökar trycket på leverantörerna att hålla låga priser.

— Företag inom läkemedelsbranschen har i allmänhet lättare att utöka sin kapacitet än företag inom en rad andra branscher vid motsvarande marknadsframgångar. När konkurrenterna har större möjligheter att reagera minskar betydelsen av höga marknadsandelar.

a) Rauwolfiaalkaloider och diuretika

70. Om man ser till hela området för blodtrycksmedel är parternas andel förhållandevis liten. Enligt uppgift från en konkurrent uppnår parterna på en brett avgränsad marknad en andel på runt 6,2 % inom gemenskapen, med något fallande tendens. Parternas måttliga gemensamma andel minskar betydelsen av deras marknadsandelar på enskilda produktmarknader redan i utgångsläget.

71. När det gäller rauwolfia kommer parterna inte heller efter koncentrationen att ha någon sådan konkurrensmässig handlingsfrihet som är typisk för ett dominerande företag, på grund av konkurrensen från andra leverantörer av rauwolfiapreparat och andra blodtrycksmedel.

72. Om man enbart ser till försäljningen av rauwolfia, så blir parternas andel visserligen högre. Det visar sig dock också att det på alla relevanta marknader även finns andra leverantörer av rauwolfia.

Tyskland

	Volym Miljoner ecu	C	S	Sammanlagt	(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

	Volym Miljoner ecu	C	S	Sammanlagt	(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 %

Österrike

	Volym Miljoner ecu	C	S	Sammanlagt	(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

	Volym Miljoner ecu	C	S	Sammanlagt	(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 %

EES

	Volym Miljoner ecu	C	S	Sammanlagt	(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. Dessutom måste hänsyn tas till att försäljningen av C2D rauwolfiaalkaloider och diuretika går kraftigt tillbaka. Även parternas omsättning har minskat i absoluta tal. De uppger att deras läkemedel dessutom inte längre är patentskyddade och att deras grundpatent för två aktiva substanser löpte ut mellan 1976 och 1979.

74. Enligt parterna steg priserna på Cibas produkter med 10 % i Tyskland mellan 1993 och 1995 och priserna på Sandoz produkter med mer än 5 %. Dessa prishöjningar ligger knappt över den allmänna inflationen under denna period, och kan därför inte generellt ses som tecken på dominerande ställning. Detta gäller särskilt med tanke på att Sandoz inte alls höjde sina priser lika mycket, vilket tyder på att den avgjort största leverantören på den tyska marknaden inte hade större prissättningsutrymme än sina konkurrenter.

75. Det konkurrensmässiga handlingsutrymme som är typiskt för dominerande företag, motverkas i fråga om Rauwolfia av den avgörande konkurrensen från andra medel mot högt blodtryck. Även om man enbart ser till betareceptorblockerande medel sjönk parternas sammanlagda andel 1995 i Tyskland till runt 11 %, i Italien till runt 18 %, i Österrike till runt 7 %, i Spanien till runt 5 % och inom EES till under 9 %. Därför väntas koncentrationen inte skapa eller förstärka en dominerande ställning.

b) Betareceptorblockerande medel

76. Vad gäller C7B Betareceptorblockerande medel, kombinationer, är parternas produkter i princip inte längre patentskyddade. Det finns generika på marknaden. Ciba har fortfarande ett patent för *specific fractionable sustained-released tablets containing e.g. Logroton*. Detta patent löper ut år 2000.

77. Endast i Frankrike uppnår parterna tillsammans höga marknadsandelar för C7B Betareceptorblockerande medel, kombinationer. Cibas andel var 1995 runt 55,1 % och Sandoz runt 11,6 %, tillsammans hade de runt 66,7 %. Den enda betydande leverantören av dessa produkter var enligt parterna Merck Sharp and Dohm med runt 33,3 %. Den sammanlagda omsättningen för dessa produkter i Frankrike uppgick dock endast till 3,6 miljoner ecu. Medan försäljningen av kombinerade betareceptorblockerande medel minskar i Frankrike och i EES som helhet, ökar emellertid försäljningen av rena betareceptorblockerande medel tydligt. Parternas sammanlagda marknadsandelar på marknaden för betareceptorblockerande medel, inbegripet rena betareceptorblockerande medel, uppgick i Frankrike 1993 till runt 7,8 %, 1994 till runt 6,8 % och 1995 till runt 6 %. Inom EES som helhet är enligt parterna Zeneca ledande leverantör. Koncentrationen väntas inte ge parterna en dominerande ställning.

c) Kalcitoniner och bisfosfonater

78. På marknaderna för kalcitoniner och bisfosfonater för behandling av osteoporos och morbus paget är parternas marknadsandelar i allmänhet inte höga. Parternas konkurrenskraft på produktmarknaden beror enbart på deras verksamhet i fråga om kalcitoniner. Parterna är inte verksamma på marknaden för bisfosfonater för behandling av morbus paget och osteoporos.

79. Parterna är mycket olika starka när det gäller kalcitoniner. Sandoz var först med att marknadsföra kalcitonin som nässpray. Fördelarna jämfört med injektioner har medfört en väsentlig ökning av Sandoz försäljning. I Italien säljs dock nässpray enligt parterna även av Rhône-Poulenc, Procter & Gamble och generikatillverkare. Man kan räkna med att nässprayer kommer att få tillstånd även i andra länder. Ciba har däremot utan framgång försökt utveckla ett nässpray. Det är enligt parterna ett faktum att det humankalcitonin som Ciba använder endast kan injiceras och inte kan tillföras som nässpray eller peroralt. Därför har Ciba nu i stor utsträckning slutat marknadsföra sitt kalcitonin.

80. Enligt parterna har deras grundpatent för kalcitoniner löpt ut inom hela EES. Ciba har fortfarande två patent, nämligen Stable Solutions Containing Human Calcitonin (patentskydd t.o.m. december 2011) och Fibrillated Human Calcitonin (patentskydd t.o.m. april 2012). För Miacalcic (laxkalcitonin) har Sandoz endast förfarandeskydd i Österrike till 1997 och ett patent på sammansättningen av ett nässpray till 2003. Miacalcic hör enligt parterna till deras mest framgångsrika produkter. Enligt egna uppgifter har parterna även andra produkter under utveckling på detta område, som kommer att kunna lanseras under de närmaste åren. Exempelvis har Sandoz två kalcitoninprodukter under utveckling i fas III, vilka därför enligt parterna kommer att kunna introduceras på marknaden inom 3–4 år. Dessa produkter är avsedda för användning vid en särskild form av

osteoporos, som orsakas av långvarigt intag av kortisonpreparat.

81. Exakta uppgifter om omsättningen finns enbart för produktgruppen kalcitoniner, men inte för den relevanta marknaden. Därför är följande angivelser om marknadsandelar grundade på parternas uppskattningar. Med hänsyn till marknadsstrukturerna väntas koncentrationen inte i någon medlemsstat ge parterna en dominerande ställning på marknaderna för kalcitoniner och bisfosfonater för behandling av osteoporos och morbus paget.

— *Belgien*

82. Parterna har tillsammans en marknadsandel på runt 21 % (Sandoz ca 21 %, Ciba ca 0 %). Parterna utgår ifrån att Ciba kommer att trängas bort från den belgiska marknaden under de närmaste åren.

— *Tyskland*

83. I Tyskland hade Sandoz enligt parterna en framskjuten ställning på marknaden fram till 1990. Sedan 1991 har en rad andra tillverkare gått in på marknaden. Omsättningen har samtidigt sjunkit. Därigenom har konkurrensen hårdnat väsentligt, vilket framgår av de nytillkomna företagens framgångar på marknaden. Om bisfosfonaterna beaktas sjunker parternas marknadsandel enligt deras egna uppskattningar till runt 51 % (Sandoz ca 34 %, Ciba ca 17 %). Denna marknadsandel väntas fortsätta sjunka, eftersom bisfosfonaterna för osteoporosbehandling i Tyskland just har introducerats. Den enligt parterna avgjort största leverantören av bisfosfonater är Boehringer Mannheim. I Tyskland finns enligt parterna även Medac, Procter & Gamble och Gehe på marknaden.

84. Parterna har lagt fram en beräkning av marknadsandelarna för kalcitonin i Tyskland med utgångspunkt i antalet förpackningar och av den framgår generikatillverkarnas framgång tydligt. Det framgår även att marknadsandelen för preparatet Karil, som säljs av Sandoz, i antal förpackningar räknat har minskat från 95,12 % år 1986 till 22,23 % år 1995. Andelen för preparatet Cibalcalcin ökade efter marknadsintroduktionen 1989 till 18,83 % år 1994 men sjönk 1995 till 15,87 %. Cibas framgångar på marknaden, vilka var som störst 1994, har enligt parterna samband med att humankalcitoninet framhävts i reklamen. Däremot var exempelvis preparatet Calci, som släpptes ut på marknaden 1992 av Hexal, efter en svag ökning av marknadsandelarna sedan 1993 ledande preparat 1995 med en andel på 25,34 % och preparatet Calcitonin från Ratiopharm som kom 1994 hade redan 1995 en andel på 10 %. Preparatet Ostostabil från Jenapharm uppnådde 1995 en andel på 1,69 %. Andra leverantörer är bland annat Rhône-Poulenc Rorer, Azupharma, Tosse, Durachemie och Pharmacia Upjohn. Att Calcitonin, som endast kan injiceras, i längden inte har någon chans på marknaden framgår enligt parterna även tydligt av utvecklingen av marknadsandelarna för Calsynar från Rhône-Poulenc Rorer, som också bara kan injiceras. Det preparatet hade då det var som störst 1991 en andel på 16,92 % och 1995 endast 4,49 %.

— *Frankrike*

85. I Frankrike är parternas sammanlagda marknadsandelar på tillbakagång sedan 1991. Sandoz räknar med att kunna introducera näsSprayet på den franska marknaden 1998. Man utgår från att då även andra tillverkare kommer att införa preparat för nasal eller peroral tillförsel. Bisfosfonat, som kan bytas ut mot kalcitonin vid behandling av osteoporos, har uppnått en lika stor marknadsvolym som kalcitonin. Om bisfosfonater beaktas har parterna enligt de uppskattningar de lagt fram endast en sammanlagd marknadsandel på runt 21 % (Sandoz ca 6 %, Ciba ca 15 %).

— *Grekland och Portugal*

86. Marknaderna för kalcitonin i Grekland och Portugal har vuxit betydligt under senare år. Sandoz marknadsandelar har sjunkit märkbart sedan 1993 och Cibas har sjunkit till under 2 % respektive 3 %. Samtidigt har nya konkurrenter gått in på marknaden, vilka liksom Rhône-Poulenc Rorer har uppnått en anmärkningsvärd marknadsandel. I Grekland uppskattar parterna sin sammanlagda marknadsandel, om bisfosfonater medräknas, till runt 54 % (Sandoz ca 53 %, Ciba ca 1 %). Eftersom bisfosfonaterna nyligen introducerats i Grekland, väntas denna marknadsandel sjunka kraftigt. I Portugal uppskattar parterna sin samman-

lagda marknadsandel, om bisfosfonater medräknas, till runt 66 % (Sandoz ca 63 %, Ciba ca 3 %). Bisfosfonater håller först nu på att införas där. De kommer att i stor utsträckning ersätta kalcitoniner vid osteoporosbehandling, inte minst av det skälet att regeringen skall vidta åtgärder för att begränsa användningen av kalcitonin vid osteoporosbehandling. Därför är det möjligt att marknaden i Portugal kollapsar på samma sätt som i Italien.

— *Italien*

87. Italien var 1990 den avgjort största marknaden för kalcitonin med en marknadsvolym på runt 350 miljoner ecu. De stora utgifterna för kalcitonin ledde enligt parterna till att de italienska hälsovårdsmyndigheterna ville begränsa den mängd som skrevs ut och därför avskaffade kostnadsersättningen för kalcitonin. Marknaden har sedan 1994 krympt med 85 %. Konkurrensen har hårdnat. Ciba kommer enligt parterna inte att kunna hålla sig kvar länge till. Om bisfosfonaterna beaktas har parterna enligt sina uppskattningar numera endast en sammanlagd marknadsandel på runt 11 % (Sandoz ca 11 %, Ciba ca 0 %).

— *Österrike*

88. I Österrike går Cibas marknadsandelar kraftigt tillbaka. Den konkurrerande produkten Elcimen från den norska tillverkaren Nycomed, har en betydande marknadsandel. Om bisfosfonater medräknas har parterna enligt sina uppskattningar numera endast en sammanlagd marknadsandel på runt 24 % (Sandoz ca 21 %, Ciba ca 3 %).

— *Sverige och Nederländerna*

89. I Sverige och Nederländerna är kalcitonin inte tillåtet vid behandling av osteoporos, utan endast för morbus paget. Marknadsvolymen är därför mycket liten i dessa länder. Osteoporos behandlas huvudsakligen med hormonpreparat och de nya bisfosfonaterna. Om kalcitonin skulle tillåtas för osteoporosbehandling, skulle marknadsvolymen öka märkbart. Det skulle locka andra leverantörer. Enligt ett meddelande från den svenska konkurrensmyndigheten finns i Sverige sex stycken bisfosfonater registrerade, vilka är utbytbara mot kalcitoniner och bland annat erbjuds av Astra, Roche och Boehringer Mannheim. Dessutom har alla patent löpt ut i Sverige, vilket gör det möjligt att konkurrenter verksamma i andra länder skulle gå in på marknaden om parterna höjde sina priser.

d) Muskelavslappnande medel

90. När det gäller M3B Centralt verkande muskelavslappnande medel är adderingen av parternas marknadsandelar obetydlig. Parternas produkter tillhör huvudsakligen andra marknader. Även om man ser till M3B Centralt verkande muskelavslappnande medel som helhet väntas koncentrationen inte ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning, eftersom det finns en mängd konkurrerande preparat.

91. Det är svårt att göra konkreta beräkningar av marknadsandelarna på grund av att läkemedlen används på olika sätt och eventuellt delvis kan bytas ut mot andra preparat. Enligt parterna kan svåra spasmer vara symptom på olika sjukdomar.

92. I fråga om preparat mot lindriga muskelspänningar förekommer ingen nämnvärd addering av marknadsandelar. Det är bara Sandoz preparat som är tillåtet för denna indikation. Visserligen skrivs Cibas preparat ut för användning mot enklare muskelspänningar i 3 % av de fall då det skrivs ut, trots att tillstånd saknas. Med tanke på den förenkling som är nödvändig vid denna typ av statistiska utvärderingar och den minimala andelen av omsättningen kan Cibas preparat inte anses konkurrera med Sandoz produkt på detta område. Inte ens om man anser att parternas ställning i viss grad förstärks, innebär det att en dominerande ställning skapas eller förstärks. Sandoz har enligt parterna endast substansskydd för Sirdalud i Belgien till 1998 och förfarandeskydd i Spanien till 1997. I övrigt finns inte längre något patentskydd. Det finns väldigt många generika och ett flertal konkurrerande produkter.

93. På marknaderna för läkemedel för behandling av spasmer vid sjukdomar i centrala nervsystemet är överlappningen av parternas verksamheter obetydlig. Båda produkterna är emellertid tillåtna för denna indikation. Marknadsföringen av Sandoz produkt är dock endast inriktad på användningen vid enklare muskelspänningar. Omsättningen i samband med recept utskrivna för indikationen spasmer utgör endast 8 % av den sammanlagda omsättningen med Sandoz produkt. Med tanke på att Sandoz produkt även är tillåten för denna

indikation föreligger visserligen en viss överlappning av parternas verksamheter. Den är emellertid mycket liten och den varken skapar eller förstärker en dominerande ställning. Nyligen löpte patentskyddet för Cibas preparat ut, enligt parterna. De framhåller att det sedan patentskyddet löpt ut finns en mängd generika för Lioresal. Dessutom begränsas deras konkurrensmässiga handlingsutrymme enligt dem själva av andra produkter för behandlig av svåra spasmer, exempelvis preparat ur gruppen benzodiazepiner.

b) **Aktiva substanser**

94. Cibas och Sandoz verksamheter på marknaderna för framställning av aktiva substanser är enligt deras egna uppgifter marginella. De aktiva substanser de framställer är nästan uteslutande för eget bruk. Därför väntas koncentrationen varken skapa eller förstärka någon dominerande ställning.

c) **Framtida marknader**

95. Det är svårt att bedöma företagens marknadsstyrka när det gäller forskning och utveckling, eftersom resultatet av sådana ansträngningar i allmänhet först kan bedömas när de är avslutade. Företagens befintliga forsknings- och utvecklingspotential kan ändå inte lämnas därhän vid den konkurrensmässiga bedömningen, eftersom det är just denna potential som är avgörande för deras framtida konkurrenskraft.

96. Parterna är särskilt starka inom bio- och genteknik. Detta beror framför allt på att de har ett antal samarbetsavtal med och andelar i amerikanska företag och forskningsinstitut. Därigenom kan de även få tillgång till patent på detta område. Detta ger anledning att se närmare på forskningen inom genterapi för behandling av hjärntumörer och andra tumörer. I detta sammanhang är det framför allt det faktum att Sandoz äger 100 % av GTI och att Ciba äger 49,9 % av Chiron, med möjlighet att utöka ägandet, som är av betydelse.

97. GTI:s forskningsarbete på området för HS-TK-genterapi befinner sig i fas II/III. Företaget har ansökt om patent inom EG. Viagen, ett dotterbolag till Chiron, bedriver enligt parterna forskningsarbeten i den förkliniska fasen, dvs. den före fas I. På detta område är det svårt att förutsäga när konkreta resultat kan väntas. Eftersom de sjukdomar som skall behandlas i allmänhet är sådana som tidigare inte kunnat behandlas i tillräcklig utsträckning, kan tillstånd för de utvecklade metoderna i vissa fall beviljas mycket snabbare än i fråga om vanliga läkemedel, som bara ersätter ett tillgängligt och verksamt läkemedel.

98. Kommissionen har inom ramen för sin undersökningar konstaterat att parterna genom dessa intressen skulle kunna ha exklusiv tillgång till ett brett spektrum av patent för retrovirala HS-TK-konstrukter (herpes simplex thymidinkinas), för retrovirala vektorer och för metoder för behandling av hjärntumörer och andra tumörer med sådana retrovirala vektorer. Sandoz förefaller få sin styrka på detta område framför allt genom sitt dotterbolag GTI, som i USA arbetar med att utveckla en genterapi mot hjärntumörer. Viagen har ansökt om patent inom närliggande områden som skulle kunna vara användbara vid utvecklingen av en effektiv genterapi mot hjärntumörer. Patentansökningarna innehåller så många olika patent att om alla eller nästan alla skulle beviljas och de som en följd av koncentrationen skulle sammanföras, skulle detta kunna leda till att andra konkurrenter i stor utsträckning skulle uteslutas från delar av detta forskningsområde (genterapi vid hjärntumörer och andra tumörer).

99. Patenträttigheter kan utgöra väsentliga inträdeshinder för konkurrenter på framtida marknader. Vid saluföringen av forsknings- och utvecklingsresultat måste ofta en rad patent som innehas av andra företag beaktas. Därför måste företag antingen hitta sätt att saluföra resultaten av sin forsknings- och utvecklingsverksamhet utan att göra intrång i andras patenträttigheter, eller skaffa de nödvändiga licenserna. Ju fler patent som finns på ett särskilt forskningsområde och ju bredare de är, desto svårare kan detta vara i det enskilda fallet. Särskilda problem kan uppstå när enskilda företag samlar på sig patent som försvårar för andra företag eller till och med gör det omöjligt för dem att gå in på marknaden utan att göra intrång i dessa patenträttigheter. Om en koncentration innebär en sådan anhopning av patent kan det leda till en avskämning av marknaden.

100. Parterna hävdar att åtminstone en del av patentansökningarna, särskilt de som kan hänföras till Chiron, är så breda att det är mycket osannolikt att de beviljas utan närmare specificering. Dessutom omfattar den nuvarande beskrivningen av de patent som avser Chiron inte behandling av hjärntumörer och andra tumörer. Därför anser parterna att koncentrationen, även om patenten i fråga skulle tilldelas, inte skulle medföra en anhopning av patent på ett sätt som skulle kunna avskärma marknaden. Slutligen invänder parterna att de inte har någon exklusiv tillgång till Chirons patent.

101. I detta ärende skulle enligt uppgifter från marknaden en kombination av GTI:s och Viagens framtida patenträttigheter blockera andra företags möjligheter att utveckla genterapier mot tumörer eller andra behandlingsmetoder. Det är ännu ovisst om farhågorna kommer att besannas. I varje fall kan koncentrationen försämra konkurrenternas position i förhandlingar om licenser från GTI eller Chiron efter koncentrationen. Huruvida denna försämring faktiskt leder till en dominerande ställning, beror i huvudsak på tre villkor:

1) Det är inte säkert att genterapin slutligen visar sig vara en effektiv behandlingsmetod.

2) Andra företags forskningsresultat kan ge möjligheter att undvika att kombinationen av dessa patenträttigheter avskärmar marknaden.

3) Patentsituationen är mycket oklar. Parterna har hittills endast lämnat in patentansökningar. Patenten måste fortfarande beviljas.

102. Om dessa tre villkor uppfylls så kan koncentrationen leda till en strukturellt betingad risk för avskärmning av den framtida marknaden för HS-TK-genterapi mot tumörer. Det skulle då vara parternas sak att tilldela andra konkurrenter licenser för att göra det möjligt för dem att gå in på marknaden.

103. Det första villkoret är relevant för varje studie av framtida marknader. Det säger i princip endast att marknaden måste finnas för att ett problem skall kunna uppstå. Det nämndes tidigare att GTI:s forskningsprojekt redan befinner sig i fas II/III. Även om man ännu inte kan veta om denna nya metod för behandling av tumörer kommer att användas, så är sannolikheten med tanke på de forskningsmässiga framgångarna tillräcklig för att motivera rättsliga ingrepp i syfte att skydda konkurrensen på denna marknad.

104. Det andra villkoret låter sig svårligen bedömas i nuläget. I den utsträckning parternas patent i framtiden kommer att kunna hindra konkurrenter från att saluföra sina produkter, kommer dessa med hänsyn till sina höga forskningskostnader att försöka kringgå problemet, om de inte får licens. Huruvida de kommer att lyckas har man inte tillräcklig information för att kunna bedöma. Även om det skulle kosta företagen både tid och pengar att försöka, kan det inte uteslutas att konkurrenterna skulle söka och även finna möjligheter.

105. Avgörande för uppkomsten av ett konkurrensproblem är om parterna beviljas patent, vilket skulle kunna innebära att en avskärmning utvecklas. Det gäller i första hand den avskärmande verkan som de patentansökningar som kan hänföras till Chiron skulle kunna ha på utvecklingen av konkurrerande produkter av GTI:s konkurrenter. Kommissionens undersökningar har visat att marknaden hyser farhågor vad detta beträffar. Sådana patent beviljas om två förutsättningar uppfylls. För det första måste patentansökan innehålla sådana specifikationer att patenten kommer att omfatta HS-TK-genterapi för behandling av tumörer. Denna förutsättning kan endast parterna påverka. Koncentrationen kan vad det beträffar öka risken för en strukturell marknadsavskärmning. Den andra förutsättningen är att sådana patent verkligen beviljas, vilket parterna inte kan påverka. Patentansökningarna i sig kan dock ha en störande verkan. Företag som skulle vilja släppa ut en HS-TK-genterapi för tumörer på marknaden, skulle behöva beakta att breda patent kan komma att beviljas. De måste då ställa sig frågan om de överhuvudtaget bör investera på detta område, och om de bör försöka kringgå ett eventuellt patent. Detta skulle kunna vara ett sätt att indirekt hindra konkurrenter från att gå in på marknaden. Det räcker dock inte för att dra slutsatsen att parterna har en dominerande ställning på denna marknad.

106. Slutsatsen är därför att det inte med tillräcklig sannolikhet kan fastställas att koncentrationen kommer att ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning på en framtida marknad.

107. Kommissionen har noterat att parterna under loppet av detta koncentrationsförfarande har avgivit följande förklaring: "Båda företagen avger

härmed följande bindande förklaring beträffande Novartis AG: Novartis kommer att utöva det rättsliga och avtalsenliga inflytande företaget har genom sina intressen i Chiron Corporation, Emeryville, Kalifornien/USA och genom de styrelsemedlemmar företaget utsett, på ett sådant sätt att Chirons dotterbolag Viagene tilldelar intresserade företag icke-exklusiva licenser på marknadsmässiga villkor för varje europeiskt patent, eller från dessa härrörande nationella patenträttigheter, som grundas på de internationella patentansökningarna nr WO 89/09271 och WO 90/07936 för HS-TK-genterapi (herpes simplex thymidinkinas) mot tumörer. Detta åtagande gäller under förutsättning att Novartis och de av företaget utsedda styrelsemedlemmarna handlar på ett sätt som enligt amerikansk lag är i Chirons och dess aktieägares intresse. Det skall gälla i tio år från och med beviljandet av de europeiska patenten."

B. VÄXTSKYDDSOMRÅDET

1. *Avgränsning av produktmarknaden*

108. Inom området växtskydd görs i regel åtskillnad mellan följande områden:

— Herbicider för ogräsbekämpning

— Fungicider för sjukdomsbekämpning

— Insekticider för insektsbekämpning

— Behandling av utsäde för att skydda utsädesfröet och den senare växten mot sjukdomar och insekter

— Spårelement för avhjälpande av bristtillstånd som t.ex. järnbrist

— Tillväxtreglerare

a) **Herbicider**

109. Ur konsumentens synvinkel är den växtsort som skall skyddas av respektive herbicid en av de viktigaste bestämningsfaktorerna för utbytbarheten. Dessutom påverkar andra faktorer — som exempelvis ogrästyp, aktiv substans och vid vilken tidpunkt växtskyddsmedlet används — hur pass utbytbara olika herbicider är mot varandra.

110. Det finns herbicider för ogräsbekämpning hos olika växtsorter, t.ex. hos majs och spannmål. I många fall är herbicider emellertid inte sinsemellan utbytbara för skydd av olika växter. Det finns exempelvis bara en begränsad utbytbarhet mellan herbicider för skydd av spannmål, frukt och sockerbetor. Herbicider som skyddar olika växtsorter utgör därför avskilda relevanta marknader (se IV/M.392 Hoechst/Schering, punkt 16 f., även IV/M.354 American Cyanamid/Shell, punkt 11 ff.). Vid bedömningen av konkurrensförhållanden skall dock hänsyn tas till att många herbicider har ett mycket stort verkningsområde.

111. Det är även tänkbart att dela in herbiciderna efter vilket ogräs de är avsedda att bekämpa (se även IV/M.354 American Cyanamid/Shell, punkt 12). En given växtsort angrips emellertid i allmänhet av en blandad "ogräspopulation" bestående av gräsväxter och bredbladiga växter. Därför sammanställs herbicider så att de kan bekämpa en hel ogräspopulation. Sammansättningen av sådana ogräspopulationer skiljer sig emellertid åt mellan olika säsonger. Det finns därför herbicider som är mer lämpade för bekämpning av gräsväxter och herbicider som är mer lämpade för bekämpning av bredbladiga växter. Enligt kommissionens undersökningar köper jordbrukare i regel en hel uppsättning herbicider med särskilda användningsområden, som man blandar med hänsyn till vilken ogräspopulation som förekommer, eller så köper man en färdig produkt som innehåller önskad blandning. På så sätt är produkter med mer begränsat användningsområde och produkter med större användningsområde i princip utbytbara mot varandra. Därtill kommer att gränsen mellan de båda produktgrupperna är flytande, vilket omöjliggör en entydig gruppindelning.

112. Man kan inte heller använda en uppdelning baserad på den tidpunkt då herbiciden sprids, eftersom försådds-, förgrodds- och eftergroddsherbicider [5] alla bekämpar samma ogräsarter och har samma verkan. Åtminstone före sådden är därför dessa grupper av herbicider sinsemellan utbytbara för jordbrukaren.

b) **Fungicider**

113. Fungicider används för att förhindra att växter (produkter) förstörs av svamp eller mögel före eller efter skörden. Fungicider med samma kemiska sammansättning kan användas mot

[5] Försåddsherbicider tillförs marken omedelbart före sådden och arbetas in i jorden. Vid förgroddsförfarande tillförs herbiciderna omedelbart innan fröna börjar gro, dvs. ungefär åtta dagar efter sådden. Eftersåddsherbicider tillförs marken eller växterna efter grodden (se även EGT nr L 272, 4.11.1993, s. 30).

svamp och mögel hos en rad växter. Således kan samma fungicid användas för att skydda frukt, spannmål, potatis och sockerbetor. För konsumentens produktval är därför det avgörande vilken skadegörare den aktuella fungiciden bekämpar och inte vilken växtsort som skall skyddas (se IV/M.392 Hoechst/Schering, punkt 18 f.).

114. Fungicider används i regel inte för att bekämpa enstaka skadegörare, utan för att (ofta förebyggande) bekämpa hela grupper av skadegörare. För t.ex. spannmål är de typiska sjukdomarna rost (Rust), mjöldagg (Powdery Mildew), stråknäckare (Eyespot), septoria eller fusarium. För sockerbetor är de fyra huvudsakliga sjukdomarna mjöldagg, rost, cercospora och ramularia och kombinationer av dessa. Potatis angrips däremot nästen uteslutande av så kallad brunröta (late Blight). Eftersom de olika växterna uppvisar olika sjukdomsbilder (vilka emellertid delvis är överlappande) är det ändamålsenligt att dela in fungiciderna efter växtsort.

115. Enligt kommissionens uppfattning föreligger ingen grund för ytterligare uppdelning av fungicidmarknaderna. Visserligen kan t.ex. potatisfungicider delas upp i så kallade "Contact Products", "Penetrant Products" och "Systemic Products", men dessa produkter bekämpar alla samma sjukdom, används delvis i förebyggande och kurativt syfte, har längre eller kortare verkningstid och är delvis redan ihopblandade i produkterna eller blandas av jordbrukarna för att nå optimal verkan under de rådande förhållandena. Det är därför inte ändamålsenligt att göra en indelning i de nämnda produktgrupperna. Detta skulle för övrigt innebära dubbel- och trippelräkningar, eftersom en delvis indelning på grundval av vidare eller snävare verkningsområde redan ingår i den avgränsning som gjorts på grundval av växtsort. Man kan inte heller göra en uppdelning på produkter med stort och produkter med litet användningsområde, eftersom det hos vissa växter bara finns en enda skadegörare att bekämpa (t.ex. brunröta hos potatis), medan det hos andra förekommer en hel uppsättning av skadegörare. Därför har fungicider till största del antingen ett stort användningsområde eller ett stort användningsområde och samtidigt särskild verkan mot en viss skadegörare. I övrigt gäller motsvarande redogörelser som för herbicidmarknaden (se ovan). Inte heller en indelning av fungicider baserad på användning i växtens olika utvecklingsstadier är ändamålsenlig, eftersom i en del fall sådana fungicider inte finns, eller, om de är speciellt inriktade på skadegörare i kulturväxtens tidiga, mellersta eller sena utvecklingsskede, kan användas effektivt även i andra utvecklingsskeden (se även redogörelserna nedan beträffande behandling av utsäde).

c) **Insekticider**

116. Insekticider är medel för bekämpning av de insekter som är skadliga för kulturväxter. Liksom i fallet med fungicider gäller här att en viss insekticid används mot en viss insekt, oberoende av vilken växttyp som angripits. Eftersom inte alla växter angrips av samma insekter och eftersom det förekommer insekter som är typiska för en viss växt, så är det lämpligt att dela in insekticiderna efter växttyp. Vid bedömning av konkurrensförhållandena skall även här hänsyn tas till at många insekticider kan användas på olika växter.

117. Jordbrukare köper i regel produkter för bekämpning av olika uppsättningar skadegörare beroende på växtsort. De efterfrågar därför antingen produkter med bred verkan, kombinationsprodukter (bred verkan med ett speciellt användningsområde) eller insekticider med snävt användningsområde, vilka de själva blandar. Ur jordbrukarnas synvinkel är följaktligen insekticider med bred verkan i princip utbytbara mot en kombination av insekticider med snävt användningsområde. I indelningen av marknaderna efter växtsort ingår dessutom redan en avgränsning av insekticiderna efter verkningsområde, vilket också gör att en ytterligare indelning baserad på vidare eller snävare verkningsområde inte är ändamålsenlig.

d) **Utsädesbehandling**

118. Behandlingen av utsädet med växtskyddsmedel skall skydda utsädet och den senare växten från sjukdomar och insekter. Eftersom man vid utsädesbehandlingen måste förutse vilka sjukdomar och insekter utsädet och den senare växten kan komma att angripas av sammanställs produkterna (fungicider och insekticider för användning på utsäde) i princip växtspecifikt. Produkter för utsädesbehandling av olika växter är därför endast i begränsad utsträckning utbytbara. De relevanta marknaderna bör allstå avgränsas på grundval av växtsort.

119. Parterna har i sin anmälan framfört att produkter för utsädesbehandling skulle bilda en egen grupp inom växtskyddsområdet, men inte tagit ställning till om det härvidlag faktiskt rör sig om en

självständig marknad. Även i publikationen "Novartis, Backgrounder", som bifogas anmälan, avgränsas på sidan 17 produktgruppen utsädesbehandling från fungicider och insekticider.

120. I två senare inlagor företrädde parterna uppfattningen att utsädesbehandling inte utgör en självständig marknad. Detta skulle huvudsakligen ha följande orsaker:

Slutkonsumenten (jordbrukaren) kan antingen köpa färdigbehandlat utsäde eller själv behandla utsädet. Vad gäller insekticider kan jordbrukaren istället för att använda behandlat utsäde blanda insekticidgranulat i fåran under sådden eller bespruta fåran, eller större ytor, med flytande preparat. Förutom detta förebyggande förfarande kan jordbrukaren också vänta tills de första tecknen på angrepp visar sig. Av ett diagram som bifogats inlagan framgår att användningstidpunkt, verkningstid och hur länge insatsen varar samt utsädesbehandlingens verkningsprofil å ena sidan överlappar markbehandling med granulat och ytbehandling av marken med flytande preparat före sådd å andra sidan.

För fungicider gäller i stort sett detsamma. På bönor och ärtor kan följande sjukdomar uppträda: groddsjukdomar, falsk mjöldagg, ascochyta-bladtorka och botrytis. Groddsjukdomar bekämpas antingen genom preparat för utsädesbehandling med produkter som endast erbjuder skydd för utsädet eller med produkter för utsädesbehandling som bekämpar såväl groddsjukdomar som falsk mjöldagg och bladtorka. Falsk mjöldagg och bladtorka kan bekämpas såväl genom utsädesbehandling som genom besprutning. Botrytis kan endast bekämpas genom besprutning medan de produkter som verkar mot botrytis också kan användas mot bladtorka. Utsädesbehandling utgör därför en särskild typ av insekticid- och fungicidanvändning, men tjänar samma syfte som de produkter som tillförs marken eller används vid besprutning.

121. Vid utsädesbehandling behandlas sädeskornen med kemikalier (betning). Ciba och Sandoz betar inte sädeskornen själva, utan levererar utsädesbehandlingsmedel till tredje part, som har tillgång till ändamålsenliga betningsanläggningar. Enligt kommissionens uppfattning var detta faktum dock inte tillräckligt för att utgöra grund för en egen marknad för utsädesbehandling; möjligen för en marknad för betning av utsäde. Som beskrivits ovan är behandlat utsäde ur jordbrukarens synvinkel egentligen utbytbart mot fungicider och insekticider som tillförs marken eller används vid besprutning. Kommissionen har därför slutit sig till att det inte finns några självständiga marknader för utsädesbehandling.

e) **Spårelement**

122. Spårelement tjänar syftet att avhjälpa bristtillstånd, t.ex. järnbrist. Även här kan avgränsning enligt växtsort betecknas som ändamålsenlig, eftersom en given växtsort till övervägande del drabbas av en viss typ av näringsbrist.

f) **Tillväxtreglerare**

123. Tillväxtreglerare för enstaka växtsorter utgör avskilda relevanta marknader. På dessa marknader uppstår ingen addering av marknadsandelar, eftersom Sandoz varken säljer eller tillverkar tillväxtreglerare.

g) **Aktiva substanser**

124. Växtskyddsmedel tillverkas i tre steg: framställning av de aktiva substanserna, framställning av de farmaceutiska formuleringarna (farmaceutiskt formulerade produkter) från de aktiva substanserna och förpackning av dessa farmaceutiska formuleringar. Ciba och Sandoz framställer aktiva substanser inom växtskyddsområdet i centrala fabriker. Framställning och förpackning av farmaceutiska formuleringar sker däremot i ett flertal anläggningar. Ciba, Sandoz och konkurrenterna säljer/byter aktiva substanser även till/med tredje part. Därför existerar marknader för aktiva substanser för växtskydd.

125. Varje aktiv substans har unika egenskaper och är – i vissa fall – patentskyddad. Vid registreringen, då tillstånd ges för en viss växtskyddsprodukt, skall även uppgifter lämnas om vilken eller vilka aktiva substanser som ingår. Om tillverkaren använder en annan aktiv substans uppstår också en annan produkt, som visserligen kan ha verkning liknande den första, men för vilken nytt tillstånd krävs. Enligt kommissionens undersökningar dröjer det mellan sex månader och tre år innan detta tillstånd ges. Därtill kommer att tillverkaren måste göra en ny farmaceutisk formulering av produkten och pröva den nya produktens verkan före tillståndsansökan, vilket också tar viss tid i anspråk. På grund av detta är aktiva substanser i princip inte utbytbara mot varandra.

2. *Geografisk marknad*

126. Enligt parternas uppfattning omfattar produktmarknaderna inom området växtskyddsmedel hela gemenskapen. För en sådan marknadsavgränsning talar förekomsten av ett stort antal betydande, multinationella koncerner, centrala produktionsanläggningar, låga transportkostnader i förhållande till totalkostnaderna och till största delen ett gemenskapsomfattande patentskydd för ett givet växtskyddsmedel. Dessutom harmoniseras utsläppandet av växtskyddsmedel på marknaden i gemenskapen genom direktiv 91/414/EEG (6).

127. Å andra sidan skall växtskyddsmedel, såväl de aktiva substanserna som de farmaceutiska formuleringarna, registreras i en medlemsstat innan de får säljas. Från ansökan tills produkten godkänns kan det, beroende på medlemsstat och produkt (generiska produkter, ny aktiv substans eller farmaceutisk formulering), dröja mellan sex månader och tre år. Prisskillnaderna mellan medlemsstaterna för en och samma produkt är betydande och det finns ingen tendens till tillnärmning. Dessutom köper kunderna (lanbrukssammanslutningar, andra grossister) in produkterna nationellt, dvs. inte på europeisk nivå. Leverantörerna har därför oftast nationella försäljningsorganisationer eller distribuerar sina produkter via en annan tillverkares försäljningsorganisation, som är verksam i den aktuella medlemsstaten. Även fördelningen av marknadsandelar skiljer sig åt en hel del mellan medlemsstaterna, vilket också talar för nationella skillnader i konkurrensförhållandena. Dessutom finns det skillnader vad gäller enskilda produkters sammansättning och användningssätt allt efter de förhållanden beträffande jordbruk, växthälsa, miljö, klimat, jordens beskaffenhet och topografi som råder i de enskilda medlemsstaterna (se IV/M.392 Hoechst/Schering, punkt 20 ff., även IV/M.354 American Cyanamid/Shell, punkt 17 ff.).

128. Avgränsningen av de relevanta geografiska marknaderna kan dock lämnas öppen för fungicid-, herbicid-, . insecticid- och spårelementmarknaderna, eftersom koncentrationen inte skapar eller förstärker någon dominerande ställning ens vid den snävaste marknadsdefinitionen (den nationella) eller någon annan marknadsdefinition.

129. Vad gäller marknaderna för aktiva substanser inom växtskyddsområdet utgår man från åtminstone gemenskapsomfattande marknader. Bland köparna återfinns mest större företag som har god överblick över marknaden och rentav köper in dessa produkter på världsomfattande basis. Dessutom är transportkostnaderna obetydliga och det finns på dessa marknader inga hinder för marknadstillträde på grund av nationella tillståndsföreskrifter.

3. *Konkurrensmässig bedömning*

130. Marknaderna för aktiva substanser behandlas först. Eftersom konkurrensförhållandena vad gäller fungicider, herbicider och insekticider är mycket likartade sammanfattas de i avsnitt b. I avsnitt c följer diskussionen om spårelement.

a) **Aktiva substanser för växtskyddsmedel**

131. Varje enskild aktiv substans utgör en egen marknad. Om denna aktiva substans är patent- eller know-how-skyddad har det tillverkande företaget ett monopol. Koncentrationen ändrar inte på detta förhållande.

132. På marknaderna för *commodities* (icke skyddade aktiva substanser) finns ett flertal leverantörer. Det är i princip möjligt för varje företag som besitter lämplig teknologi att saluföra sådana aktiva substanser. På dessa marknader är endast Ciba verksamt. På marknaderna för aktiva substanser för växtskyddsmedel skaper koncentrationen därför inte och förstärker inte någon dominerande ställning.

133. Växtskyddsmedelstillverkarna köper aktiva substanser från konkurrenter och använder dessa för farmaceutisk formulering av egna produkter. Då den aktiva substans som köpts in är en patentskyddad produkt försätter sig köparen i ett beroendeförhållande. Om patentinnehavaren framställer en aktiv substans som har betydande användning på produktmarknader som befinner sig i ett senare led i produktionskedjan, har han en potentiellt stark ställning på dessa marknader, även om hans egen marknadsandel där är förhållandevis obetydlig.

134. Enligt kommissionens undersökningar förekommer handel med aktiva substanser även mellan parterna och deras konkurrenter. Det kan därför inte uteslutas att konkurrenter i framtiden inte längre kommer att erhålla leveranser och att Novartis på så sätt skulle kunna stärka sin ställning på marknader som befinner sig i ett senare led. Ett sådant agerande bedöms dock som föga sannolikt av tillfrågade marknadsaktörer. Eftersom konkurrenterna säljer aktiva substanser till varandra föreligger ömsesidiga beroendeförhållanden.

(6) EGT nr L 230, 19.8.1991, s. 1.

b) **Fungicider, herbicider och insekticider**

135. Enligt kommissionens undersökningar berörs nedan uppräknade marknader inom områdena fungicider, herbicider och insekticider av koncentrationen. Kommissionens undersökningar har visat att marknadsandelarna i vissa fall kan avvika betydligt (+/– 10 %). Som närmare redogörs för nedan varierar marknadsandelarna dessutom från år till år med upp till 10 % och i vissa fall ännu mer. På så vis uppstår situationen att det basår som väljs är avgörande för vilka marknader som berörs av koncentrationen. Detta inträffar emellertid bara i ett litet antal fall och i dessa fall ligger de sammanlagda andelarna på respektive marknad som skulle beröras, om ett annat basår än 1995 användes, bara på lite drygt 15 %. Basåret 1995 ger därför en tillräckligt god bild av de marknader som faktiskt berörs av koncentrationen.

136. Beräkningarna av marknadsandel baseras – åtminstone vad gäller de större medlemsstaterna – på så kallade panelstudier, som genomförts av tredje företag. Vad gäller de mindre medlemsstaterna har parterna själva genomfört beräkningarna, vilka kontrollerats av kommissionen med hjälp av jämförande uppgifter som lämnats in av konkurrenterna. Ciba och Sandoz, men även andra producenter, säljer i viss utsträckning fungicider och herbicider till andra leverantörer av växtskyddsmedel vilka i sin tur säljer dessa produkter vidare till handeln. Denna försäljning av Sandoz- eller Cibaprodukter har parterna tillgodoräknat leverantörerna i sin anmälan. På motsvarande sätt har andra leverantörers försäljning av växtskyddsmedel tillgodoräknats Ciba resp. Sandoz då något av dessa båda företag sålt dem vidare. Inom ramen för panelstudierna beräknas marknadsandelar på motsvarande sätt.

137. Enligt kommissionens uppfattning återger varken den beräkning av marknadsandel som parterna gjort eller som gjorts i panelstudierna parternas och konkurrenternas marknadsställning på ett korrekt sätt. Detta gäller i synnerhet för de medlemsstater där Sandoz (Ciba) inte har egen försäljningsorganisation men Ciba (Sandoz) har det. I sådana fall kan antas att produktförsäljningen efter koncentrationen kommer att ske genom Novartis. Även i de fall får Sandoz eller Ciba har etablerat egna försäljningsorganisationer men ändå säljer vissa produkter via andra leverantörer beräknas parternas marknadsandel på alla produkter som produceras av dem, eftersom parterna i princip när som helst kan hota de företag som sköter försäljningen med att själva ta över försäljningen i sin helhet (vid försäljningsavtal kommer man i regel överens om 12 månaders uppsägningstid). Eftersom tredje part sköter försäljningen i avsikt att utöka sitt eget produktsortiment och Ciba- eller Sandozprodukten därför delvis säljs "i paket" med tredje parts produkter, så är det tänkbart att försäljningen av produkter från Ciba och Sandoz skulle gå ned om försäljningsöverenskommelserna med tredje part skulle sägas upp. Därför kan parternas marknadsandelar i enstaka fall vara något för högt beräknade. I det här ärendet är detta emellertid ovidkommande, eftersom koncentrationen inte skapar eller förstärker någon dominerande ställning ens utan vederbörlig reducering av parternas gemensamma marknadsandelar.

138. Parterna kommer efter koncentrationen att ha ett mycket omfattande produktsortiment där vissa produkter direkt konkurrerar inbördes. Det kan därför antas att produktsortimentet kommer att gallras efter koncentrationen. Detta kommer i synnerhet också att drabba produkter som Ciba och Sandoz hittills sålt för tredje part i syfte att utvidga det egna produktsortimentet. På grund av detta, och eftersom den tredje parten i princip kan upplösa försäljningsöverenskommelsen inom tolv månader, är det motiverat att reducera parternas marknadsandelar med de volymer som hänför sig till parternas försäljning av tredje parts produkter.

139. Beräkning av marknadsandelar enligt en metod där produkter som sålts till konkurrenter inkluderas, men produkter som köpts från konkurrenter exkluderas, resulterar åtminstone inom fungicidområdet inte i några andra eller ytterligare berörda marknader jämfört med beräkning genom panelstudie. Endast i ett fall ger denna andra beräkningsmetod en nämnvärd marknadsandelsavvikelse på lite drygt 5 % (potatisfungicider i Frankrike, där parternas gemensamma marknadsandel minskar med 5 %). Inom området för herbicider ändrar sig marknadsandelarna något vad gäller frukter och nötter i Frankrike; även här minskar de med 5 %. Nya berörda marknader finns inom området majsherbicider. Utan hänsyn till de produkter som säljs via konkurrenter berörs fyra marknader med sammanlagda andelar på maximalt [30–40 %] [7] (1995). Inklusive de produkter son säljs via konkurrenter finns åtta berörda marknader med sammanlagda marknadsandelar på upp till [50–60 %].

140. Följaktligen berörs följande marknader inom områdena fungicider, herbicider, och insekticider av koncentrationen.

---

[7] Affärshemlighet. Med hänsyn till publiceringen ersatt av ett intervall.

Fungicider för frukter och nötter

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

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

Fungicider för grönsaker

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

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

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

Fungicider för spannmål

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

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

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

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

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

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

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

Fungicider för potatis

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

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

— i Frankrike ([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 för sockerbetor

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

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

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

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

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

Fungicider för bönor och ärtor som djurfoder

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

Herbicider för frukter och nötter

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

Herbicider för grönsaker

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

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

Herbicider för majs

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

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

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

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

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

— in Nederländerna ([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 för frukter och nötter

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

Insekticider för grönsaker

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

Insekticider för bönor och ärtor som djurfoder

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

141. Följande redogörelser inriktas på marknader där parterna har sammanlagda marknadsandelar på 25 % eller mer. Konkurrensförhållandena på andra berörda marknader skall emellertid bedömas på motsvarande sätt.

1) *Marknadsvolym, marknadsandelar och konkurrenter*

Fungicider

142. De EES-omfattande värdemässiga volymerna på *marknaderna för spannmålsfungicider* uppgick 1995 till ca 700 miljoner ecu och hade därmed vuxit med omkring 8 % jämfört med 1994, efter att tillväxttakten hade varit negativ 1992 till 1994. De största marknaderna är Frankrike (1995: 322 miljoner ecu), Tyskland (186 miljoner ecu) och Storbritannien (121 miljoner ecu). En värdemässigt jämförbar volym uppvisar i övrigt bara marknaderna för spannmålsherbicider.

143. På marknaden för spannmålsfungicider i Frankrike ökade Ciba sin marknadsandel från 1994 till 1995 med [under 5 %], men tappade [under 5 %] jämfört med 1992. Sandoz förlorade 1995 något mer än [under 5 %], men behöll i stort sett sin marknadsandel från 1992. Bland konkurrenterna finns BASF med en marknadsandel på [20–30 %] (en ökning med [under 5 %] jämfört med 1994, men med [10–20 %] jämfört med 1992), Bayer med [10–20 %] ([mindre än – 5 %] jämfört med 1992), Agrevo (dotterbolag till Hoechst och Schering) med [10–20 %] ([mindre än – 5 %] jämfört med 1993), Du Pont med [under 10 %] ([mindre än – 10 %] jämfört med 1992), Zeneca med [under 10 %] ([mindre än – 5 %] jämfört med 1992). Rhône-Poulenc, American Cyanamid med flera har små marknadsandelar i Frankrike, men större i andra medlemsstater. Denna bild med klart minskande marknadsandelar över tiden och ett flertal starka konkurrenter återfinns även på marknaderna för spannmålsfungicider i Tyskland, Belgien, Nederländerna, Spanien, Storbritannien och Österrike.

144. De EES-omfattande värdemässiga volymerna på *marknaderna för potatisfungicider* uppgick 1995 till ca 132 miljoner ecu och hade därmed vuxit med omkring 10 % sedan 1992. De största marknaderna är Nederländerna (1995: 36 miljoner ecu), Tyskland (27 miljoner ecu), Frankrike (17 miljoner ecu), Storbritannien (12 miljoner ecu) och Belgien (10 miljoner ecu).

145. Med en sammanlagd marknadsandel på [40–50 %] är parterna den klart största aktören på den franska marknaden för potatisfungicider. Sandoz ökade i tidsintervallet 1992 till 1994 sin marknadsandel med [10–20 %], men tappade 1995 [under 5 %]. Ciba tappade [under 10 %] 1993, ökade [under 10 %] 1994 och förlorade 1995 återigen något mer än [under 5 %]. Efter parterna följer Bayer med [under 20 %], Du Pont med [under 20 %], Agrevo med [under 10 %] ([mindre än + 5 %] jämfört med 1992), JSB ([under 10 %], ny på marknaden 1995), Elf-Aquitaine ([under 10 %], ny på marknaden 1993) och Sostra med [under 10 %]. På marknaden återfinns även, med liten marknadsandel, Rohm + Haas. Med undantag för att parterna inte är marknadsledare överallt ser bilden likadan ut i Portugal, Spanien och även på alla övriga marknader för potatisfungicider. Variationerna i marknadsandel och det stora antalet starka konkurrenter ger perspektiv på parternas stora marknadsandelar på marknaderna för potatisfungicider. Dessutom begränsas parternas handlingsutrymme även av de faktorer som diskuteras nedan, som möjligheten för konkurrenterna att öka sin produktion, de ofta förekommande introduktionerna av nya produkter, möjligheterna till marknadsinträden, priskonkurrens genom generiska produkter och av köparnas marknadsinflytande.

146. De EES-omfattande värdemässiga volymerna på *marknaderna för sockerbetsfungicider* uppgick 1995 till ca 40 miljoner ecu och hade därmed vuxit med ungefär 30 % sedan 1992. De största marknaderna är Italien (1995: 13 miljoner ecu), Frankrike (12 miljoner ecu) och Grekland (6 miljoner ecu).

147. På den franska marknaden för sockerbetsfungicider har parterna en klart ledande ställning med en sammanlagd marknadsandel på [50–60 %]. Ciba ökade 1995 med ca [under 10 %], men låg på ungefär samma nivå jämfört med 1992. Även Sandoz behöll sin marknadsandel jämfört med 1992. Efter parterna följer Zeneca med [10—20 %] ([mindre än – 10 %] jämfört med 1992), Du Pont med [10–20 %] ([mindre än – 5 %] jämfört med 1992), Elf-Aquitaine med [under 5 %] ([mindre än – 10 %] jämfört med 1992) och Agrevo och Sostra med små marknadsandelar. Även i Österrike, Belgien, Italien och Spanien förekommer stora variationer i marknadsandelarna och ett flertal konkurrenter. På marknaderna i Österrike, Belgien och Spanien gick Sandoz in först 1993 och tog inom en mycket kort tid stora marknadsandelar. Även Du Pont gick in på den spanska och belgiska marknaden. En del utträden från marknaden förekom också (Agrevo och American Cyanamid i Belgien).

148. När det gäller fungicider för potatis och fungicider för sockerbetor är parternas starka marknadsställning i Frankrike påfallande (marknadsandelar på [40–50 %] resp. [50–60 %]). Sandoz styrka

på de franska marknaderna har historiska grunder. Efter andra världskriget återupptog Sandoz Agro-Division sin verksamhet först i Frankrike. Där sålde man framför allt produkter från andra producenter. Den försäljningsorganisation som byggts upp på detta sätt användes senare för saluförande av egna produkter. Som redan nämnts i diskussionen om marknaderna för potatisfungicider är parternas handlingsutrymme trots deras stora marknadsandelar begränsat.

149. Den värdemässiga volymen på *marknaden för fungicider för bönor och ärtor som djurfoder i Frankrike* uppgick 1995 till ca 28 miljoner ecu och hade därmed sedan 1993 sjunkit med över 20 %.

150. I synnerhet Sandoz kunde utveckla sin andel på denna marknad och ökade sedan 1993 med [10–20 %]. Ciba ökade 1994 sin marknadsandel med nästan [under 10 %], men 1995 förlorade man åter mer än [under 5 %]. Största konkurrenten är Zeneca med en andel på [30–40 %], följd av parterna, Sostra [20–30 %], BASF [under 10 %], Sumitomo [under 10 %], Rhône-Poulenc och andra med mindre marknadsandelar.

Herbicider

151. Den värdemässiga volymen på *marknaden för herbicider för frukter och nötter i Frankrike* uppgick 1995 till ca 88 miljoner ecu och hade därmed vuxit med ungefär 25 % sedan 1992.

152. På denna marknad ökade Ciba under tidsperioden 1992 till 1994 sin marknadsandel med [10–20 %] och förlorade 1995 ca [under 5 %], medan Sandoz andel ökade något från [under 5 %] till [under 10 %]. Den i storleksordning närmaste konkurrenten, Monsanto, minskade sin marknadsandel mellan 1992 och 1994 med [under 10 %], men ökade 1995 med [under 5 %] och låg 1995 på [20–30 %]. Andra konkurrenter är Zeneca [under 10 %], Elf-Aquitaine [under 10 %], Dow-Elanco, Sostra, Agrevo med flera.

153. Den värdemässiga volymen på *marknaden för grönsaksherbicider i Storbritannien* uppgick 1995 till ca 11 miljoner ecu och hade därmed legat på i stort sett samma nivå sedan 1992.

154. På denna marknad ökade Ciba under tidsperioden 1992 till 1994 sin marknadsandel med [under 5 %] och förlorade 1995 ca [under 5 %], medan Sandoz gick in på marknaden först 1994 och omgående nådde en andel på [under 10 %]. Som närmast större konkurrenter följer BASF [10–20 %], American Cyanamid [10–20 %], Zeneca [10–20 %], Monsanto [under 10 %], Agrevo [under 10 %] med flera.

155. De EEs-omfattande värdemässiga volymerna på *marknaderna för majsherbicider* uppgick 1995 till ca 298 miljoner ecu och hade därmed vuxit med ungefär 7 % under 1995, efter att inte ha stigit under tidsperioden 1992 till 1994. De största marknaderna är Frankrike (1995: 112 miljoner ecu), Tyskland (86 miljoner ecu) och Italien (50 miljoner ecu).

156. På den tyska marknaden för majsherbicider är parterna klart marknadsledande med en sammanlagd marknadsandel på [50–60 %]. Cibas marknadsandel minskade 1992/1993 [under 10 %], men ökade sedan [under 5 %]. Sandoz marknadsandel ökade 1995 ca [under 10 %]. De största konkurrenterna är Du Pont med ungefär [20–30 %] ([mindre än + 20 %] jämfört med 1992), Rhône Poulenc med [10–20 %] (minskning av marknadsandelen med [under 10 %] år 1993, sedan dess ökning med [under 5 %]), American Cyanamid med ungefär [under 10 %] ([mindre än + 5 %] jämfört med 1994), Spiss/Urania med [under 5 %] och BASF med [under 5 %] ([mindre än - 20 %] jämfört med 1992). Ännu större variationer i marknadsandelar förekom på den belgiska marknaden för majsherbicider, där Ciba sedan 1992 tappade [10–20 %] i marknadsandelar, medan Sandoz däremot ökade [20–30 %]. Till vinnarna hör även Zeneca (uppåt med [20–30 %]). BASF (mindre än - 20 %]) och Protex ([mindre än - 30 %]) hör till förlorarna, medan Rhône-Poulencs marknadsandel förblev förhållandevis konstant. Bilden är likartad i Österrike, Frankrike, Italien, Nederländerna, Portugal och Storbritannien. På dessa och andra marknader för majsherbicider är i regel även Monsanto representerade (marknadsandelar på över [10–20 %]).

157. Sandoz ökade marknadsandelar på majsherbicidmarknaderna kan till övervägande del hänföras till förvärvet av produktområdet "pyridate" (en aktiv substans för majsherbicider) från Agrolinz, Österrike, 1994. Sandoz säljer sedan 1995 de majsherbicidprodukter som innehåller den nämnda aktiva substansen och ursprungligen tillhörde Agrolinz, antingen direkt (i Tyskland och Belgien) eller via konkurrenter. Parternas ibland stora marknadsandelar på marknaderna för majsherbicider innebär inte heller här att de i motsvarande mån får stort handlingsutrymme. Detta begränsas, förutom av det stora antalet starka konkurrenter, av de faktorer som diskuteras vidare nedan, som konkurrenternas möjlighet att öka sin produktion, de ofta förekommande intro-

duktionerna av nya produkter, möjligheten att nykomlingar träder in på marknaden, priskonkurrens genom generiska produkter och köparnas marknadsinflytande.

Insekticider

158. Med undantag för *marknaden för insekticider för bönor och ärtor som djurfoder i Frankrike* ligger parternas sammanlagda marknadsandelar inom området insekticider under 25 %. Marknaden för insekticider för bönor och ärtor som djurfoder når nämnvärda volymer endast i Frankrike, där den uppgår till omkring 13 miljoner ecu. Även här varierar marknadsandelarna kraftigt över tiden. Vid sidan av parterna utgörs konkurrenterna av: Zeneca (marknadsandel [20–30 %]), American Cyanamid ([10–20 %]), Bayer ([10–20 %]), Agrevo ([under 10 %]) och Rhône-Poulenc ([under 5 %]).

Produktionskapacitet

159. Fungicider, herbicider och insekticider framställs huvudsakligen i samma fabriker ("multipurpose plants"). Kapacitetsutnyttjandegraden i produktionsanläggningarna ligger i genomsnitt mellan [...] och [...]. På grund av detta ([...]) kan konkurrenterna när som helst på kort tid öka sin produktion.

2) *Nya produkter, marknadsinträden och potentiell konkurrens*

160. Som framgår av redogörelserna för marknadsstrukturerna varierar marknadsandelarna kraftigt över tiden, vilket särskilt kan hänföras till de ofta förekommande introduktionerna av nya produkter. Kommissionens undersökningar hos konkurrenter och hos nationella tillståndsmyndigheter har visat att man på alla berörda marknader kan räkna med en fortsatt hög takt i introduktionen av nya produkter.

161. Parterna anger en rad inträden på marknaderna för fungicider, herbicider och insekticider. Japanska storföretag som Sumitomo, Nissan och ISK uppträder som nya leverantörer (se även IV/M.354 American Cyanamid/Shell, punkt 35). Sumitomos och Nissans inträde på marknaden skedde genom förvärvet av Rhône-Poulencs dotterbolag Rhodiagri år 1992. Direkta inträden på marknaden av helt nya konkurrenter har såvitt bekant inte förekommit. Det är inte nödvändigt att upprätta ett eget försäljningsnätverk, eftersom denna uppgift tas över av jordbrukssammanslutningarna och grossisterna. Kostnaden för reklam och försäljningsfrämjande åtgärder övertas i regel av distributören, vars kostnader kompenseras genom marginalen (15 %–25 %).

162. Även tillverkare av generiska produkter som Griffin Corp (USA), Sanachem (Sydafrika), United Phosphorus (Indien) med flera har nyligen inträtt på de europeiska marknaderna. De har emellertid fortfarande små marknadsandelar. För tillverkare av generiska produkter uppskattas kostnaderna för marknadsinträde till ca 2 miljoner ecu. Ifall nya biprodukter som är betänkliga ur toxikologisk synvinkel uppstår vid framställningen av den generiska produkten uppskattas kostnaderna till ca 15 miljoner ecu. Eftersom förbättrade produkter med nya farmaceutiska formuleringar eller nya aktiva substanser kommer in på marknaden förhållandevis fort bedömer marknadsaktörerna det konkurrenstryck som uppstår på grund av generiska produkter som ganska begränsat. Tillverkare av generiska produkter har hittills haft svårt att hävda sig. En (pris)disciplinerande inverkan på leverantörerna av originalpreparat har dock i allmänhet tillverkarna av generiska produkter, i synnerhet när det (ännu) inte finns några produkter på marknaden som uppvisar en högre "teknisk" standard än de generiska produkterna.

163. Det framgår tydligt redan av redogörelserna för hur marknadsandelarna varierar över tiden att fungicid-, herbicid- oh insekticidtillverkare, som tidigare var verksamma i vissa medlemsstater, har gått in på andra medlemsstaters marknader. I detta sammanhang kan Dow-Elanco, American Cyanamid, Zeneca med flera nämnas. Monsanto, Rohm + Haas och FMC är potentiella konkurrenter i detta avseende. Man förväntar sig ytterligare marknadsinträden från japanska företag som Mitsubishi och Mitsui liksom ökad konkurrens från tillverkare av generiska produkter i Östeuropa och Sydostasien.

164. Enligt bedömningar av marknadsaktörer är det knappast lättare för konkurrenter som tidigare varit verksamma inom ett eller två områden (t.ex. området för herbicider) att ta sig in på ett annat område (t.ex. fungicider) än det är för rena nykomlingar. Synergieffekter förekommer möjligen inom områdena försäljning och marknadsföring, men knapast alls inom det viktigaste området, nämligen FoU. Goda kunskaper inom t.ex. området majsherbicider kan dock även ur ett FoU-perspektiv underlätta marknadsinträdet på t.ex. marknaden för spannmålsherbicider. Bayer och Agrevo nämns bland företag som kommit in på marknaden på detta sätt.

165. På en del marknader inom området herbicider, fungicider och insekticider kommer koncentrationen visserligen inte att leda till någon addering av marknadsandelarna, men något av de båda delaktiga företagen har överallt en marknadsandel på minst 25 %. I vissa fall ligger marknadsandelarna

på över 80 %. Som förklaras ovan går ett företag som varit verksamt på en marknad i en viss medlemsstat ofta in på marknaden även i andra medlemsstater. Genom koncentrationen bortfaller därmed en potentiell konkurrent på alla de marknader där bara ett av de båda deltagande företagen är verksamt. Den potentiella konkurrensen utgjordes emellertid inte bara av Sandoz, utan även av alla övriga konkurrenter som är verksamma på en viss marknad. På den svenska marknaden för spannmålsfungicider, där Ciba har en andel på [över 80 %], är dessa Agrevo, Zeneca, Rhône-Poulenc, Dow-Elanco med flera. Dessutom gäller även på dessa marknader redogörelserna ovan för variationer i marknadsandel (Cibas marknadsandel i Sverige har ökat med [10–20 %] sedan 1993), det stora antalet starka konkurrenter (i Sverige är dessa BASF och Bayer, 1994 även Du Pont), in- och utträden på marknaden och de ofta förekommande introduktionerna av nya produkter.

3) *Efterfrågeförhållanden*

166. För handlare och jordbrukssammanslutningar är det viktigt att erbjuda ett fullständigt produktsortiment. Slutkonsumenterna, i regel jordbrukare, genomför ofta ett flertal tillämpningar, t.ex. för att behandla ett visst sjukdomsspektrum i en växts olika utvecklingsstadier. Jordbrukaren efterfrågar därför olika farmaceutiska formuleringar, vilka han i regel blandar. För producenten själv är det dock inte helt nödvändigt att erbjuda ett fullständigt produktsortiment (samma sak gällde även i IV/M.392 Hoechst/Schering, punkt 32). Däremot är ett omfattande produktsortiment enligt marknadsaktörerna en konkurrensfördel. Mellan leverantörerna finns det också till viss del samarbete i avsikt att gemensamt släppa ut kompletterande produkter på marknaden. För parterna är det ur denna synvinkel särskilt fördelaktigt att kombinera produkter inom växtskydds- och utsädesområdet (se del D), vilka till största delen distribueras via samma kanaler.

167. Jordbrukssammanslutningar svarar ibland för hela regioners efterfrågan på växtskyddsmedel och får därför ett visst marknadsinflytande. Eftersom Ciba och Sandoz inom många områden tillverkar kompletterande produkter kommer de efter koncentrationen att kunna erbjuda ett komplett produktsortiment. Parterna skulle därför kunna ha möjlighet att åtminstone hota med att bygga upp en egen försäljningsorganisation och skulle därmed möjligen undgå den disciplinerande effekt som utgår från jordbrukssammanslutningarnas marknadsinflytande. Enligt kommissionens undersökningar är en sådan utveckling visserligen principiellt möjlig, men föga sannolik. Handeln har även en rådgivande funktion och därför är dess neutralitet viktig. En enskild tillverkare kommer knappast att kunna utveckla samma förtroendeförhållande till jordbrukaren. Dessutom är uppbyggandet av en egen försäljningsorganisation (fältverksamhet, logistik såsom lagerhållning och distribution etc.) mycket kostsamt och innebär därför en stor finansiell risk.

168. Varumärkestroheten är av underordnad betydelse vad gäller växtskyddsmedel. Urvalskriterierna för ett visst medel utgörs av dess verkan vid bekämpning av ogräs, insekter eller en viss skadegörare. Så snart ett medel med större verkan kommer på marknaden sker bytet snabbt, vilket också bekräftas av variationerna i marknadsandel.

169. Från köparhåll påpekades att inte bara det stora antalet starka konkurrenter på alla berörda marknader skulle hindra Novartis från att nå en dominerande ställning. Om Novartis skulle höja priserna avsevärt på vissa marknader kan konsumenterna hota med att i framtiden även köpa produkterna på andra herbicid-, fungicid- och insekticidmarknader hos Novartis konkurrenter. Parternas utrymme för att bestämma priserna påverkas därför inte bara av konkurrensförhållandena på en viss växtskyddsmarknad, utan indirekt även av konkurrensförhållandena på alla övriga växtskyddsmarknader.

4) *Forskning och utveckling*

170. De flesta leverantörer av växtskyddsmedel är verksamma inom alla områden, dvs. fungicider, herbicider och insekticider och förfogar därför över stor FoU-potential (FoU-intensiteten ligger på 10 % eller mer). Följaktligen tar sig nya medel fort in på marknaden och avlöser de tidigare. Att idag ha en stark ställning på marknaden garanterar därför på intet sätt en stark ställning även i morgon (se IV/M.354 American Cyanamid/Shell, punkt 33).

171. Novartis omsättning på marknaderna för växtskyddsmedel kommer i hela världen att vara dubbelt så stor, och i Europa en och en halv gång så stor, som närmaste konkurrents (Agrevo, Du Pont, Montsanto, Zeneca, Bayer, Rhône-Poulenc, Dow Elanco, American Cyanamid; vare och en med världsomfattande omsättning på mellan 1,4 och 1,8 miljarder ecu inom växtskyddsområdet). Novartis FoU-kapacitet kommer att vara av motsvarande storlek och kommer sannolikt att ge upphov till ett stort antal lyckade forskningsprojekt. På grund av de synergieeffekter inom FoU som Ciba och Sandoz kommer att uppnå genom koncentrationen kommer Novartis att kunna

hålla FoU-kostnaderna på en relativt sett lägre nivå än konkurrenterna. Om hittillsvarande FoU-intensitet bibehålls kommer de beskrivna skalfördelarna att medföra en ytterligare förstärkning av Novartis FoU-potential. Leverantörerna av växtskyddssprodukter är dock eniga om att stor kapacitet inte är någon garanti för lyckosamma FoU-projekt. Man kan därför bara förmoda att Novartis troligen kommer att kunna bibehålla eller möjligen förstärka sin marknadsledande ställning inom växtskyddsområdet. Dessutom visade kommissionens undersökningar att åtminstone de konkurrenter till parterna som nämndes ovan alla har nått den "kritiska storlek" som är nödvändig för effektiv FoU-verksamhet.

172. Enligt konkurrenternas åsikt kommer parterna genom att kombinera aktiva substanser på vissa marknader (t.ex. spannmålsfungicider) att kunna uppnå synergieffekter och därmed snabbt föra ut nya och effektiva produkter på marknaden. Genom de samarbeten som återfinns inom FoU-området just vad gäller utveckling av aktiva substanser uppnås enligt kommissionens åsikt sådana effekter delvis även idag. Den ytterligare förstärkning av parternas ställning inom detta område som framkallas av koncentrationen är därför förhållandevis liten.

173. Inom en inte alltför avlägsen framtid kan troligen växtskyddssmedel delvis ersättas av genetiskt modifierat utsäde. De gentekniska förändringarna skall göra att växterna själva skyddar sig mot skadegörare och insekter (se även redogörelserna i del D om utsäde). Cibas starka marknadsställning inom växtskyddsområdet och Sandoz starka position inom utsädesområdet kan här leda till synergieffekter och därmed till en totalt sett starkare ställning för parterna. Kunskap om mikroorganismers fungicida och insekticida verkningar och de gener som utlöser sådana verkningar, liksom om de biotekniska metoderna för installation av gener kan användas såväl inom utsädesområdet som inom växtskyddsområdet. Enligt uppgifter från marknadsaktörer har dock hittills inga konkurrensfördelar uppstått genom samtidig verksamhet inom områdena utsäde och växtskydd.

174. Vid användning av fungicider och insekticider finns en intressemotsättning mellan affärsområdena växtskyddsmedel och utsäde, eftersom produkterna syftar till att uppnå samma mål med olika medel. Inom herbicidområdet kompletterar produkterna varandra snarare än att konkurrera. Ogräsbekämpning kan till skillnad från vad som är fallet med fungicider och insekticider inte ersättas med bioteknisk behandling. Herbicider syftar till att röja ogräset mellan kulturväxterna utan att skada själva växten. För att om möjligt avlägsna allt ogräs används herbicider med bred verkan. De företag som är verksamma inom detta område (förutom parterna t.ex. Monsanto och Agrevo) strävar därför efter att på bioteknisk väg göra kulturväxterna toleranta mot herbiciderna. Såväl Ciba som Sandoz bedriver endast begränsade aktiviteter på dette område.

175. Ciba och Sandoz har ett flertal patent inom växtskyddsområdet, varav en del löper ut snart och en del först efter år 2000. Den konkurrenssituation som beskrivits ingående ovan visar dock att patenträttigheter på dessa marknader inte räcker för att skapa en dominerande ställning. Dessutom skulle köparna kunna tillgripa generika för äldre produkter, vars patentskydd löpt ut, ifall leverantören av den nya produktgenerationen skulle kräva alltför höga priser.

5) *Slutsatser*

176. Parterna har delvis mycket stora marknadsandelar. De är sedan en tid marknadsledare på vissa av dessa marknader och på grund av sin starka ställning inom FoU-området kan de förväntas behålla den positionen. Ändå förväntas inte koncentrationen skapa eller förstärka en sådan dominerande ställning som medför att den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av den påtagligt skulle hämmas. Detta framgår av

— de betydande variationerna i marknadsandel över tiden,

— det stora antalet konkurrenter på alla berörda marknader,

— det faktum att även konkurrenterna har betydande FoU-kapacitet,

— det stora antalet genomförda och i framtiden förväntade introduktionerna av nya produkter,

— in- och utträden på alla berörda marknader,

— den (pris)disciplinerande effekten från generiska produkter, och – marknadsinflytandet från grossister och jordbrukssammanslutningar.

c) **Spårelement**

177. Enligt uppgifter från parterna berörs följande marknader inom området spårelement av koncentrationen:

— Spårelement för frukter och nötter i Spanien ([30–40 %]; Ciba [30–40 %], Sandoz [under 10 %])

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

178. På båda de berörda marknaderna kommer parterna att vara marknadsledare. På marknaden för spårelement för frukter och nötter följs de av Agrevo (marknadsandel [under 10 %]), Sostra [under 5 %]), Rhône Poulenc ([under 5 %]) och Bayer ([under 5 %]). På marknaden för spårelement för *grönsaker* är de närmaste konkurrenterna Rhône Poulenc ([under 10 %]) och Agrevo ([under 5 %]). Resten av marknaderna ([40–50 %], respektive [70–80 %]) delas mellan ett flertal andra konkurrenter. Således säljer 50 lokala företag 76 produkter för avhjälpande av järnbrist host *grönsaker*, frukter och nötter.

179. Även på de båda berörda marknaderna inom området spårelement varierar marknadsandelarna över tiden (+/– 4 %), men inte fullt så kraftigt som inom områdena fungicider, herbicider och insekticider.

180. Ciba är även verksamt på marknaderna för spårelement för frukter och nötter i Frankrike, Grekland och Italien. Man är där klarare marknadsledare med andelar på mellan [20–30 %] och [60–70 %]. I Italien möter Ciba konkurrerns från American Cyanamid ([10–20 %]), Du Pont ([10–20 %]), Zeneca ([under 10 %]), Rhône Poulenc ([under 10 %]) och Valagro ([under 5 %]). Zeneca och Du Pont är bara verksamma i Italien och har sedan 1992 inte försökt gå in på någon annan nationell marknad. I Grekland verkar förutom Ciba även Hellapharm ([under 10 %] och Rhône-Poulenc ([under 10 %]). I Frankrike återfinns även andra konkurrenter (lokala företag), som delar den återstående marknadsandelen på [70–80 %], varvid företaget de Roure, Bardentane, har en marknadsandel på över [10–20 %].

181. De deltagande företagen har inga patenträttsligt skyddade produkter inom området spårelement. Sandoz säljer inga egna produkter inom detta område. Det är därför tveksamt om det på dessa marknader överhuvudtaget blir överlappningar. Frågan kan emellertid lämnas öppen, eftersom koncentrationen inte skapar eller förstärker en dominerande ställning på dessa marknader.

182. På grund av parternas inte särskilt höga marknadsandelar, förekomsten av ett flertal potentiellt starka konkurrenter, ett flertal små konkurrenter, marknadsandelarnas variation över tiden och patentsituationen fastslår kommissionen att koncentrationen inte skapar eller förstärker en dominerande ställning på marknaden för spårelement.

C. PRODUKTER FÖR DJURHÄLSOVÅRD

1. ***Produkter för djurhälsovård förutom smådjurs-ektoparasiticider***

a) **Avgränsning av produktmarknaden**

183. Inom området djurhälsovård görs åtskillnad mellan följande områden:

— vaccin

— kosttillskott

— läkemedel för veterinärmedicinskt bruk

— hygien.

Dessa områden måste indelas vidare för att definiera de berörda produktmarknaderna. I det här ärendet är det inte nödvändigt att göra denna indelning vad gäller ämnen för vaccinering och ämnen för kosttillskott, eftersom parterna antingen inte är verksamma där eller för att det inte finns någon berörd marknad i den mening som avses i formulär CO.

184. Området *läkemedel för veterinärmedicinskt bruk* kan delas in i antibiotika (som ges i form av injektion, salva, droppar etc.), parasiticider (medel för förebyggande av parasitangrepp) och övriga produkter. Gruppen "övriga produkter" berörs inte av koncentrationen.

1) *Antibiotika*

185. Inom området antibiotika berörs marknaden för behandling av svindysenteri. Parterna har uppfattningen att det inte finns någon sådan marknad, eftersom läkemedel för veterinärmedicinskt bruk inte ges när sjukdomen redan brutit ut, utan preventivt, eftersom det övergripande målet är att förhindra sjukdomar. Nästan alla preparat mot svindysenteri har enligt deras uppfattning ett flertal indikationer och sätts, förutom mot sjukdomar i matsmältningsorgan, även in mot luftvägssjukdomar hos svin och höns. Kommissionen bestrider inte detta sakförhållande, men lutar åt uppfattningen att för köparen, t.ex. svinuppfödaren, är det avgörande att produkten verkar mot svindysenteri om han vill förhindra att denna sjuk-

dom bryter ut, eller bota den om den redan brutit ut. Därför efterfrågar han inte någon produkt som motverkar luftvägssjukdomar. Ifall alla produkter verkar både mot svindysenteri och mot luftvägssjukdomar hos svin, hör dessa produkter både till marknaden för behandling av svindysenteri och till marknaden för behandling av luftvägssjukdomar hos svin; någon enhetlig marknad för dessa båda indikationer uppstår dock inte. Den exakta marknadsdefinitionen kan vad gäller det här ärendet emellertid utelämnas, eftersom koncentrationen inte ens vid den snävaste marknadsdefinitionen (marknad för behandling av svindysenteri) skapar eller förstärker en dominerande ställning.

2) *Parasiticider*

186. Parasiticider kan delas in i

— ektoparasiticider (medel för bekämpning av yttre parasiter, t.ex. loppor och fästingar) och

— endoparasiticider (medel för bekämpning av parasiter som befinner sig i djurets organism, t.ex. maskar).

Såväl ektoparasiticider som endoparasiticider kan användas på smådjur och djur som används för livsmedelsproduktion.

187. Följaktligen uppstår följande fyra produktgrupper:

— ektoparasiticider för djur som används för livsmedelsproduktion

— endoparasiticider för djur som används för livsmedelsproduktion

— ektoparasiticider för smådjur

— endoparasiticider för smådjur.

188. Dessa uppdelningar uppstår eftersom de olika produkterna skiljer sig åt i verkan, farmaceutisk formulering och sammansättning, så att var och en bara kan användas antingen för djur som används för livsmedelsproduktion eller för smådjur. Vidare finns det för dessa produkter olika köpare, nämligen jordbrukare för djur som används för livsmedelsproduktion, och hushåll för husdjursprodukter. Dessutom är produkterna, beroende på tillförselmetod och aktiv substans, avsedda antingen enbart för bekämpning av parasiter i organismen eller yttre parasiter. De fyra produktgrupperna har därför olika egenskaper och mål för sitt användande. Parterna har uppfattningen att varje produktgrupp utgör en relevant marknad.

189. Marknaderna för endoparasiticider berörs inte av koncentrationen. Med undantag för marknaden för smådjursektoparasiticider har kommissionens undersökningar bekräftat de marknadsavgränsningar som parterna föreslagit. Mot bakgrund av det faktum att koncentrationen medför konkurrensproblem inom området smådjursektoparasiticider har kommissionen presenterat undersökningsresultaten och sitt beslut på detta område i ett separat avsnitt i delen "djurhälsovård" (se avsnitt 2).

190. Till produkterna inom området *hygien* hör desinfektionsmedel och produkter för användning i stall. Inom området hygien berörs bara marknaden för produkter för användning i stall (stallflugebekämpning) av koncentrationen. Denna marknad omfattar produkter för bekämpning av flugor i stall.

191. Marknaden för stallflugebekämpning skiljer sig från det tidigare nämnda segmentet för ektoparasiticider för djur som används för livsmedelsproduktion såtillvida att olika insektsarter bekämpas. Ektoparasiticider för djur som används för livsmedelsproduktion verkar mot skadeinsekter som lever på ett "värddjur" och överför sjukdomar genom att sticka och bita detta. Stallflugor befinner sig däremot endast tillfälligtvis på djuret, biter eller sticker det inte, men utgör en stressfaktor och ett hygienproblem för djuret.

192. De tillfrågade konkurrenterna gör till viss del ingen åtskillnad mellan ekoparasiticider för djur som används för livsmedelsproduktion och stallflugebekämpning eller så innebär deras svar att produkter som verkar mot stickande eller bitande insekter verkar även mot stallflugor. Därför finns det överlappningar mellan ektoparasiticider för djur som används för livsmedelsproduktion och stallprodukter och följaktligen finns det utbytbarhet som skall beaktas vid konkurrensvärderingen.

193. För framställning av produkter inom djurhälsovård behövs *aktiva substanser*. Parterna har uppfattningen att aktiva substanser är utbytbara mot varandra. Exempelvis är tiamulin utbytbart mot alla andra aktiva substanser för antibiotika för djur, eftersom Tiamutin, Sandoz varumärke för slutprodukter framställda från tiamulin, används för behandling av en bred uppsättning infektionssjukdomar. Parterna ange en rad aktiva substanser som är utbytbara mot tiamulin.

194. I redogörelserna för området växtskydd (se del B) har kommissionen slagit fast att aktiva substanser i princip inte är utbytbara mot varandra, eftersom det då den aktiva substansen byts ut mot en annan uppstår en ny produkt, som först måste formuleras farmaceutiskt, vars verkning måste prövas och för vilken registreringsansökan måste

lämnas. Detta är en långdragen process, varför utbytbarheten mellan aktiva substanser inte är given. Detta gäller även på marknaderna för produkter för djurhälsovård.

b) **Geografisk marknad**

195. Produkterna för djurhälsovård lyder under nationella tillståndsbestämmelser. Prisskillnaderna mellan medlemsstaterna är betydande. Det finns inga belägg för en tillnärmning av priserna under de senaste åren. Dessutom finns det i viss mån nationella skillnader mellan distributionsvägarna. I Storbritannien sker t.ex. distributionen via veterinär- och jrodbruksgrossister, medan i Frankrike även den farmaceutiska grossisthandeln är en distributionskanal.

196. Å andra sidan har det påpekats att marknaderna kan komma att omfatta hela Europa och kanske delvis redan gör det. En tilverkares produkter skiljer sig i regel inte åt i de enskilda medlemsstaterna. Dessutom tillverkas produkterna i centrala produktionsanläggningar och säljs därifrån till samtliga europeiska länder, eller rentav till världsmarknaden. Exempelvis tillverkar Ciba de aktuella produkterna i Storbritannien, USA och Schweiz. Dessutom eftersträvas i rådets förordning (EEG) nr 2309/93 ([8]) gemenskapsförfaranden för godkännande för försäljning.

197. Aktiva substanser efterfrågas av tillverkare av djurhälsovårdsprodukter (även av tillverkare av växtskyddsprodukter). Det rör sig härvidlag främst om stora företag med god marknadsöverblick som köper in dessa substanser åtminstone över hela Europa, om inte över hela världen. Därför omfattar marknaderna för aktiva substanser åtminstone hela Europa.

198. Mot bakgrund av föreliggande information har kommissionen uppfattningen att de berörda marknaderna för produkter för djurhälsovård skall avgränsas nationellt och att marknaderna för aktiva substanser skall avgränsas på europanivå. Vad gäller ektoparasiticider för djur som används för livsmedelsproduktion, stallprodukter och marknaden för behandling av svindysenteri kan definitionen av den relevanta geografiska marknaden dock lämnas därhän, eftersom koncentrationen varken vid den snävaste marknadsdefinitionen (den nationella) eller någon annan marknadsdefinition skapar eller förstärker en dominerande ställning. Beträffande smådjursektoparasiticider hänvisas till avsnitt 2.

([8]) EGT nr L 214, 24.8.1993, s. 1.

c) **Konkurrensmässig bedömning**

1) *Aktiva substanser*

199. Konkurrenter har påpekat att den aktiva substansen tiamulin, som används i synnerhet i produkter för behandling av svindysenteri, framställs endast av Sandoz och Ciba. Efter koncentrationen skulle därför en monopolsituation uppstå beträffande tiamulin.

200. Tillverkare av aktiva substanser är i allmänhet vertikalt integrerade företag, som inte säljer dessa produkter till tredje part, utan använder dem för tillverkning av egna produkter inom djurhälsovård, växtskydd eller möjligen inom hälsovården. Kommissionen har vad gäller det farmaceutiska området slagit fast att Ciba och Sandoz tillverkar aktiva substanser nästan uteslutande för eget bruk (se del A) och inom växtskyddsområdet att bara Ciba säljer aktiva substanser till tredje part och detta endast då det rör sig om *commodities* (aktiva substanser som inte längre är patent- eller know-how-skyddade). Parterna bekräftade att de inte heller säljer tiamulin till tredje part. På så vis ändrar koncentrationen åtminstone på marknaden för den aktiva substansen tiamulin ingenting i konkurrenssituationen.

2) *Marknaderna för ektoparasiticider för djur som används för livsmedelsproduktion*

201. Parterna angav i sin anmälan att marknaden för ektoparasiticider för djur som används för livsmedelsproduktion i Storbritannien berörs av koncentrationen. Den sammanlagda marknadsandelen skulle enligt dem uppgå till [40–50 %] (Ciba [30–40 %], Sandoz [10–20 %]). I senare inlagor ändrade parterna uppgifterna om Sandoz marknadsandelar, eftersom Sandoz inte längre säljer farmaceutiskt formulerade produkter på den brittiska marknaden för ektoparasiticider för djur som används i livsmedelsproduktionen, utan bara levererar den aktiva substansen propetamphos till Grampian, som själva gör den farmaceutiska formuleringen. I Storbritannien är Sandoz därför inte verksamt på marknaden för slutprodukter. Dessutom tillverkar Sandoz inte självt den levererade aktiva substansen, utan erhåller den från Nippon Kayaku i Japan. [. . .].

202. [. . .]. Det kan emellertid betraktas som säkert att en potentiell konkurrent – Sandoz – bortfaller genom koncentrationen. Bayer (marknadsandel 1995 [10–20 %]), med stark tillväxt sedan 1992 [+[5–15 %]), Grampian med ca 30 % (stark tillväxt sedan 1992), Mallinckrodt med [10–20 %], Hoechst, MSD (Merck, Sharp and Dome) och

Pfizer kommer dock även fortsättningsvis att vara representerade på marknaden tillsammans med andra företag med mindre marknadsandelar. Kommissionens undersökningar visade dessutom att parternas uppgifter om de egna marknadsandelarna snarast ligger väl högt.

203. Mot bakgrund av att Sandoz bara var verksamt på marknaden för aktiva substanser, som befinner sig i ett tidigare led i produktionskedjan, (och även där endast som distributör), [. . .], av Cibas marknadsandel som troligen snarare ligger på [20–30 %] och av det stora antalet starka konkurrenter kom kommissionen till slutsatsen att koncentrationen inte skapar eller förstärker en dominerande ställning på denna marknad.

3) *Stallprodukter*

204. Parterna har i sin anmälan angivit att marknaden för stallprodukter i Frankrike berörs av koncentrationen. De sammanlagda marknadsandelarna skulle uppgå till [30–40 %] (Ciba [20–30 %], Sandoz [under 10 %]).

205. Även har distribuerar Sandoz de egna produkterna till största delen via andra företag. Till detta togs återigen ingen hänsyn vid den marknadsandelsberäkning som parterna företog. Enligt en första granskning av kommissionen fanns 1994 sju berörda marknader (GB, DK, E, F, B, D, I) med sammanlagda marknadsandelar på mellan [30–40 %] (D) och [90–100 %] (GB).

206. Parterna har efter inledningen av förfarandet gjort gällande att det inte är praktiskt möjligt att beräkna exakta marknadsvolymer för stallprodukterna. Ciba och Sandoz uppger sig ha kunnat ta hänsyn till och värdera bara de produkter för vilka man själv har marknadsöverblick i de enskilda staterna. Av detta skäl har man inte kunnat ta tillräcklig hänsyn till vissa områden av stallprodukterna. Således saknades omgivningssprayer och aerosoler i den ursprungliga uppskattningen av marknadsvolymer i Storbritannien. Den faktiska marknadsvolymen i Storbritannien skulle därför inte uppgå till 0,78 miljoner ecu, utan till 4,5 miljoner ecu (1994) och parternas marknadsandel skulle därför endast uppgå till [10–20 %] (1994) och till [10–20 %] (1995) vid en uppskattad marknadsvolym för 1995 på mellan 3,6 och 4 miljoner ecu. Av likartade skäl underskattades också marknadsvolymen i Italien. Där uppgick parternas gemensamma marknadsandel 1995 till ca [30–40 %]. I Belgien distribuerar Sandoz sedan 1995 själv de egna produkterna, vilket, åtminstone tillfälligt, innebär betydande förluster av marknadsandelar. I Belgien finns därför inte längre någon berörd marknad. Inte heller den tyska marknaden berörs enligt de nya uppgifterna av koncentrationen.

207. De konkurrenter som tillfrågats av kommissionen har uppskattat marknadsvolymerna åtminstone lika högt som, i regel dock till och med högre än, parterna. Detta beror inte minst på att det föreligger vissa överlappningar mellan de båda områdena ektoparasiticider för djur som används i livsmedelsproduktionen och stallflugebekämpning. Man kan därför utgå ifrån parternas marknadsandelar snarast skattats väl högt.

208. Sammanfattningsvis var följande marknader relevanta marknader för stallprodukter 1995:

— Frankrike ([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) Marknadsstruktur

209. På de berörda marknaderna för bekämpning av stallflugor har i synnerhet Ciba en stark position med marknadsandelar på [30–40 %] och mer. De marknadsandelar som Sandoz kommer att föra med in i Novartis är förhållandevis små; [under 10 %]. Vidare har Sandoz vunnit andelar endast i Danmark ([under 10 %] sedan 1993) och behållit sina andelar på övriga berörda marknader med undantag för Frankrike, där förlusten av marknadsandelar var kraftig ([mindre än – 20 %] sedan 1993). Även Ciba har förlorat marknadsandelar i Frankrike [10–20 %], men även i Danmark [under 10 %]. Ciba ökade sina marknadsandelar [under 10 %] på övriga berörda marknader.

210. I Frankrike utgörs konkurrensen av Bayer (marknadsandel 1995 [. . .]), med större tillväxt sedan 1993 ([. . .]), Mallinckrodt ([. . .]), med minskade marknadsandelar sedan 1993 ([. . .]), Sogeval ([under 10 %] och ett stort antal (60–80) andra med mindre marknadsandelar.

211. I Danmark finns förutom parterna konkurrenterna Mallinckrodt (marknadsinträde 1993, mark-

nadsandel 1995 [. . .], Estromat ([10–20 %]), med tillväxt sedan 1993, KvK ([under 5 %]), med förlorade marknadsandelar sedan 1993 och ett flertal andra konkurrenter, vilka dock har mycket små marknadsandelar.

212. I Italien möter parterna konkurrens i form av Bayer (marknadsandel 1995 [. . .]), med förlorade marknadsandelar sedan 1993, Hoechst (mellan [. . .]), Copyr (ca [. . .]) och flera andra med mindre marknadsandelar. En likartad bild, dvs. några större och ett flertal mindre konkurrenter, samt marknadsandelar som varierar över tiden, återfinns i Spanien, där Esteve ([30–40 %]) och återigen Bayer ([. . .]) är de största konkurrenterna näst efter parterna.

213. Detta faktum visar att parterna efter koncentrationen kommer att vara marknadsledare i vissa marknader, men möta åtminstone en eller ofta två starka konkurrenter samt ett flertal mindre konkurrenter. Även de över tiden tydligt skiftande marknadsandelarna tyder på intensiv konkurrens.

b) Introduktion av nya produkter, potentiell konkurrens

214. Även om marknaderna för stallflugebekämpning i allmänhet bara kan uppvisa låg – i vissa fall rentav negativ – tillväxt förväntas allmänt att nya produkter kommer att ta sig in på marknaden även i framtiden. Inte minst därför att flugor på relativt kort tid (3–5 år) utvecklar resistens mot vissa aktiva substanser, vilket framtvingar utveckling av nya produkter.

215. Enligt uppskattningar från parterna uppgår utvecklingskostnaderna för nya stallprodukter till ca 7 miljoner ecu. Om tillverkaren redan har ett utbyggt distributionsnät uppkommer inga ytterligare betydande introduktionskostnader. Om han inte har något distributionsnät kan han även låta produkterna distribueras av tredje part, vilket t.ex. Sandoz gör (åtminstone fram till slutet av 1994 skedde distributionen huvudsakligen genom företag som också uppträder som konkurrenter).

216. För konkurrenter som redan är verksamma i en medlemsstat föreligger inga större hinder för inträde på en annan nationell marknad. Detta beror framför allt på att en tillverkares produkter knappast skiljer sig åt mellan de olika medlemsstaterna. Den nödvändiga registreringen av produkter hos behörig växtskyddsmyndighet tar, beroende på medlemsstat, från sex månader till tre år. Som potentiella konkurrenter i detta avseende kan därför alltid åtminstone Bayer, Mallinckrodt och även Hoechst nämnas. Om man tar hänsyn till att det finns överlappningar mellan området ektoparasiticider för djur som används i livsmedelsproduktionen och marknaden för bekämpning av stallflugor tillkommer Grampian, Pitman-Moore, American Cyanamid, MSD (Merck, Sharp and Dome), Pfizer och andra som (potentiella) konkurrenter.

217. I synnerhet för tillverkare av generiska produkter är marknadsinträdet föga kostnadskrävande. Om tillverkaren av den generiska produkten kan visa att kvaliteten på hans produkt är identisk med den som redan tillåtits kan han överlämna produktionen av den generiska produkten till legotillverkare och behöver följaktligen inte upprätta egna produktionsanläggningar. Generiska produkter har dock hitills haft svårt att hävda sig. Tillverkare av generiska produkter går i regel bara in på marknaden då produkten baseras på aktiva substanser för vilka ingen resistens har utvecklats och som i övrigt är problemfria. Parterna har nämnt tillverkarna Farnharn, Fermone/Troy Biosciences och Denka, vilka sedan 1990 är nykomlingar på den – i detta fall – franska marknaden för bekämpning av stallflugor.

c) Efterfrågeförhållanden

218. Produkterna för bekämpning av stallflugor säljs av parterna respektive av deras bolag i respektive land eller av den tredje part som fått i uppdrag att sälja åt dem (t.ex. Sanofi till slutet av 1994) till jordbrukssammanslutningar eller grossister, vilka i sin tur säljer produkterna vidare, antingen via egna handlare eller via tredje part. Parternas kundkrets inom växtskyddsområdet är till stora delar identisk med den på marknaderna för bekämpning av stallflugor. Därför gäller även här vad som redan sagts i diskussionen om växtskyddsområdet: Om parterna skulle försöka höja produktpriserna avsevärt så kan köparna inte bara vända sig till konkurrenternas produkter utan dessutom hota med att i fortsättningen även köpa in herbicider, insekticider och fungicider från parternas konkurrenter. Parternas prissättningsfrihet är därigenom effektivt begränsad.

d) Forskning och utveckling

219. En bedöming av effekten av parternas FoU-potential på de framtida konkurrensförhållandena kan inte inskränka sig enbart till bekämpning av stallflugor, utan måste ske inom vidare ramar. Detta

gäller i synnerhet på grund av överlappningarna med området ektoparasiticider för djur som används för livsmedelsproduktion och även eftersom substanser från växtskyddsområdet (framför allt insekticider) kan ha verkan även mot parasiter och stallflugor.

220. Ciba och Sandoz investerar [...] av sin totala FoU-omsättning inom området djurhälsovård, vilket ungefär motsvarar branschgenomsnittet. Alla betydande konkurrenter har under de senaste åren utvecklat nya aktiva substanser och är verksamma inom FoU-området. Här kan speciellt Bayer, Hoechst, Rhône Mérieux, Pfizer, MSD och även American Cyanamid nämnas. För en del av dessa företag utgör rentav ektoparasiticider ett kärnområde.

221. Synergieffekter kan uppstå mellan verksamhet inom områdena hälsovård och växtskydd och verksamhet inom området djurhälsovård. Forskningen inom djurhälsovårdsområdet går tillbaka till substanser från växtskyddsforskningen och, i mindre utsträckning, från hälsovårdsforskningen, för att testa deras lämplighet för bekämpning av djursjukdomar och insekter. Sådana substanser köps emellertid till stor del från externa källor (andra företag eller universitet). Dessutom uppnås dessa synergieffekter i de flesta fall även av ovan nämnda konkurrenter.

222. Parterna får möjligen vissa fördelar av storleken på sina FoU-avdelningar. Här gäller återigen (se del B), att en viss "kritisk massa" måste nås för att få lovande FoU-verksamhet. Denna massa uppnår åtminstone alla de av parternas konkurrenter som nämns ovan.

e) Sammanfattning av marknaderna för stallfluge bekämpning

223. Även om parterna på vissa håll når marknadsandelar på över [40—50 %] på marknaderna för stallprodukter skapar eller förstärker koncentrationen inte någon dominerande ställning på de nämnda marknaderna. Detta visas av

— den förhållandevis begränsade adderingen av marknadsandelar,

— marknadsandelarnas variation över tiden,

— de produktinnovationer som kan förväntas,

— närvaron av åtminstone en stark konkurrent och ett flertal mindre konkurrenter,

— möjlighetten att starka konkurrenter går in på nationella marknader där de tidigare inte varit representerade,

— konsumenternas marknadsinflytande,

— närvaron av konkurrenter som är starka också inom FoU-området.

4) *Marknader för preparat för behandling av svindysenteri*

224. Enligt parterna är det inte möjligt att meddela omsättning och marknadsandel på dessa marknader, eftersom alla de preparat som är till för behandling av denna sjukdom också har andra indikationer. Det skulle därför inte vara möjligt att slå fast om en kund har förvärvat produkten för behandling eller förebyggande av luftvägssjukdom eller av dysenteri. Sandoz europaomfattande omsättning med Tiamutin för alla indikationer (alltså även antiinfektiva medel för höns) uppgick 1995 till [...] miljoner ecu. Parterna antar att Sandoz uppnår en marknadsandel på [...] vid indikationen svindysenteri i enskilda länder. De utesluter därför inte att de sammanlagda marknadsandelar i Grekland och Italien, dvs. i de länder där även Ciba har en produkt baserad på tiamulin (Dynamutilin), ligger över [...]. Kommissionens undersökningar gav inga exakta siffror, men pekade på att parterna på dess marknader har en ställning i den storlek som nämnts.

225. Produkter för behandling av svindysenteri säljs även av Pharmacia/Upjohn, Dow Elanco och i synnerhet av ett flertal tillverkare av generiska produkter. Några av dessa produkter är generiska produkter baserade på tiamulin, andra är baserade på andra aktiva substanser som lincomycin, lincomycin och spectinomycin, tylosin och metronidazol. För dessa aktiva substanser föreligger inte längre något patentskydd. De tillverkas därför även av tillverkare av generiska produkter.

226. Även patentskyddet för tiamulin, den aktiva substans som ingår i parternas framgångsrika produkt, har gått ut för en längre tid sedan i Europa, med undantag för Frankrike, där Sandoz förlängt patentet till 1997. Därför är det möjligt för tredje part (eller kommer att vara det inom kort) att producera tiamulin och farmaceutiskt formulera produkter därav. Tiamulin framställs och

exporteras redan i dag i likvärdig kvalitet förutom av Sandoz och Ciba åtminstone även av Archemia/Geopharma, Milano. Eftersom det vad gäller marknaderna för behandling av svindysenteri rör sig om mycket små marknader råder inget tvivel om att Archemia skulle kunna tillgodose hela marknadens behov. Konkurrenterna hävdar dessutom att det bara skulle dröja ett till tre år innan de själva eller någon annan kan framställa tiamulin av tillfredsställande kvalitet. Ytterligare marknadsinträden kan därför väntas om utsikterna till vinst är goda.

227. Eftersom parternas produkt inte bara kan användas mot svindysenteri utan även för behandling av luftvägssjukdomar och mot störningar i matsmältningen hos svin och höns, kan parterna inte höja priserna på sina produkter enbart på marknaden för behandling av svindysenteri. En prishöjning på deras produkt på de marknader där parternas, ställning är mindre stark (enligt parternas uppskattningar ligger de sammanlagda marknadsandelarna inom hela användningsområdet för slutprodukter baserade på tiamulin under 15 %) skulle med all sannolikhet leda till förluster av marknadsandelar, vilket skulle få följder för avkastningen. På grund av detta, och även på grund av att prishöjningar med all sannolikhet skulle leda till ytterligare marknadsinträden, är parternas prissättningsutrymme begränsat.

228. Av alla dessa orsaker (några starka konkurrenter, vilkas produkter baseras på andra aktiva substanser än tiamulin, ett stort antal tillverkare av generiska produkter, det begränsade prissättningsutrymmet, sannolikheten för nya marknadsinträden om parterna ändå skulle höja sina priser) har kommissionen kommit fram till att på marknaderna för behandling av svindysenteri – om produktmarknaden skall avgränsas så snävt – skapar eller förstärker koncentrationen inte någon dominerande ställning.

2. *Smådjursektoparasiticider*

a) **Avgränsning av produktmarknaden**

229. Mot bakgrund av konkurrenternas kommentarer och de slutsatser kommissionen själv kunnat dra om smådjursektoparasiticidernas (SEP) sätt att verka har kommissionen kommit fram till att det vore alltför enkelt att betrakta SEP som en enda homogen produktmarknad. Ett sådant betraktelsesätt skulle leda till underskattning av parternas faktiska marknadsställning.

1) *SEP-marknadens segment*

230. SEP-marknaden kan indelas i ett flertal segment. Följande två indelningar är tänkbara:

i) Efter var produkten används, nämligen

— på djuret, eller

— i omgivningen.

ii) Efter produkttyp, dvs.

— adulticider, som dödar fullvuxna parasiticider och ofta även larver, och

— regulatorer, som hindrar insekter från att växa upp (det begrepp som vanligen används i branschen och även här är *insect growth regulators* eller förkortningen IGR) genom att sterilisera insekterna och på så sätt avbryta deras reproduktionscykel.

231. Det finns en viss förbindelse mellan dessa indelningar. Många adulticider används i typfallet på djuret, t.ex. i form av (lopp)halsband, puder, schampo eller genom att en liten mängd anbringas t.ex. mellan skulderbladen på djuret. Däremot används IGR-produkter ofta i djurens omgivning, eftersom reproduktionscykeln kan avbrytas på ett effektivt sätt bara om det potentiella lopproblemet angrips även i djurets omgivning. Alla adulticider används inte på djuret och det är inte alla IGR-produkter som bara används för omgivningsbehandling. Marknadsutvecklingen pekar mot högteknologiska och innovativa produkter, vilket gör att den just beskrivna indelningen bryts. I synnerhet introduktionen av Cibas produkt "Program", en IGR-produkt som ges till djuret i pillerform, är en sådan innovation.

232. Kommissionens undersökningar visar att adulticider och insekticider inte kan betraktas som perfekta substitut. Det står klart att en IGR-produkt inte har någon effekt mot fullvuxna parasiter. Vad gäller användandet av en adulticid som IGR-produkt så stämmer det – som parterna framfört – att döda loppor inte kan lägga ägg. Denna invändning missar emellertid själva poängen. De båda metoderna för att lösa problemet representerar två helt olika angreppssätt. En adulticid har visserligen god effekt på kort sikt. För långsiktig lösning av problemet krävs dock användande av en IGR-produkt. Inte heller vid upprepad användning av adulticiden bekämpas själva orsaken, dvs. parasiternas reproduktion. Adulticider och IGR-produkter skall därför betraktas som komplement till varandra.

233. Av de tillfråga konkurrenterna (Bayer, Hoechst, Mallinckrodt, Pfizer, Rhône-Mérieux, Sanofi och

Virbac) är mer än hälften (fyra av sju) av uppfattningen att adulticider och IGR-produkter inte är substitut till varandra. Av de återstående tre är två av uppfattningen att adulticider och IGR-produkter är kliniskt utbytbara. Vidare uppgavs att IGR-produkter och adulticider i praktiken kompletterar varandra när det gäller att nå en snabb och effektiv lösning. Vissa konkurrenter hade för avsikt att utveckla en IGR-produkt för användning på djur, eftersom detta skulle vara nödvändigt för ett fullständigt sortiment.

2) *Kombinationsprodukter*

234. Konkurrenterna pekade även på utvecklandet av kombinationsprodukter (dvs. produkter som kombinerar adulticid och IGR-produkt). Sådana produkter kombinerar adulticidens fördelar, dvs. den kortsiktiga lösningen som effektivt bekämpar den loppopulation som förekom från början, med IGR-produkternas fördelar, nämligen den långsiktiga lösning som avbryter reproduktionscykeln. Kombinationsprodukter vinner i betydelse, även om de idag bara täcker en liten del av den totala marknaden.

235. Enligt parternas påstående är alla kombinationsprodukter som för närvarande säljs i Europa antingen sprayer eller aerosoler. Alla används för omgivningsbehandling, ingen anbringas direkt på djur.

236. Kommissionen anser att förekomsten av en adulticid och en IGR-produkt i en kombinationsprodukt inte påvisar att de båda produkterna är substitut. Tvärtom visar detta att parasitproblemets båda aspekter måste lösas och understryker därmed att IGR-produkter och adulticider är komplementvaror.

3) *Prisjämförelse*

237. Parterna har även lämnat uppgifter om priserna på adulticider i Förenade kungariket, Irland och Nederländerna ([9]). Prisjämförelsen bygger på kostnaderna för en månads behandling av djuret. Resultaten ([10]) ser ut som följer:

Förenade kungariket

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

Irland

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

Nederländerna

	Produkt	Tillverkare	Prisindex
Adulticider	Tiguvon	Bayer	100
IGR	Program	Ciba	133

([9]) Det är dessa marknader som enligt parterna berörs (SEP-totalmarknad).

([10]) Kommissionen känner till att parternas uppgifter även innehåller en adulticid, Pulvex, som produceras av Mallinckrodt och distribueras i Nederländerna och vars index är 262. Det kan dock röra sig om en nischprodukt, eller så är det höga indextalet ett allmänt uttryck för Mallinckrodts marknadspositionering.

238. Prisjämförelsen visar att IGR-produkten, Program, är väsentligt dyrare än två av de viktigaste adulticiderna, nämligen Tiguvon och Frontline. Även om inga säkra slutsatser kan dras utifrån detta resultat mot bakgrund av anmärkningen rörande Pulvex (se fonot 10) pekar det emellertid på en obetydlig priskonkurrens mellan IGR-produkten, Program, å ena sidan och de båda adulticiderna, Tiguvon och Frontline, å den andra.

4) *Distributionskanaler*

239. Kommissionen anser att det inte föreligger någon skillnad, som skulle motivera en vidare indelning av marknaden, mellan de SEP-produkter som distribueras via veterinärer och sådana som distribueras via detaljhandeln (dvs. produkter som säljs över disk i djuraffärer och av stora och små distributörer). I regel säljs visserligen nyare och dyrare produkter via veterinärkanalen, men senast efter tre till fem år säljs de över disk, förutsatt att den aktuella produkten inte visar sig vara behäftad med några problem. Dessutom har köparna tillgång till båda dessa båda kanaler, där till största delen identiska produkter återfinns.

5) *Slutsatser av produktmarknadsdefinitionen*

240. På grundval av dessa resultat dras följande slutsatser:

— En entydig och odisputabel produktmarknadsdefinition är inte möjlig, ändå kan följande påståenden göras:

— En IRG-produkt är, åtminstone vid kortsiktigt bruk, ett icke ändamålsenligt substitut för en adulticid (då användandet börjar måste förutom Program även en adulticid användas).

— Under kliniska förhållanden kan såväl en IGR-produkt som en adulticid avbryta reproduktionscykeln. För att en behandling skall vara effektiv krävs dock att problemets båda aspekter (lång- och kortfristiga) beaktas.

— De flesta konkurrenter har uppfattningen att IGR-produkter och adulticider inte utgör substitut.

— De övriga konkurrenterna ser antingen IGR-produkter och adulticider som komplementvaror, eller så vill de ha en IGR-produkt för att få ett mer fullständigt sortiment.

— Förekomsten av kombinationsprodukter är ett bevis för att IGR-produkter och adulticider är komplementvaror.

— Marknaden utvecklar sig i riktning mot allt mer högutvecklade produkter

Av dessa skäl är det väsentligt för varje konkurrent att kunna tillverka en IGR-produkt, vilket i sin tur förutsätter att man har tillgång till den aktiva substans som är nödvändig för utvecklandet av en sådan produkt.

241. Analysen av konkurrensförhållandena sker inom ramen för totalmarknaden för SEP, varvid parternas position inom detta segment ges särskild uppmärksamhet på grund av den avgörande betydelse IGR-produkter kommer att ha i framtiden.

b) **Geografisk marknad**

242. Parterna har uppfattningen att det finns en tydlig trend mot europaomfattande marknader. De hänvisar i detta sammanhang till EU:s harmoniseringsåtgärder, i synnerhet införandet av standardiserade tillståndsförfaranden och grundandet av Europeiska läkemedelsmyndigheten. Man påpekar vidare att produkterna tillverkas i centrala produktionsanläggningar och därifrån säljs till samtliga europeiska länder och dessutom att prisskillnaderna mellan medlemsstaterna kommer att avta alltmer.

243. Kommissionen underskattar inte trenden mot ökad integration, men har uppfattningen att konkurrensförhållandena ännu inte är tillräckligt homogena för att man skall kunna tala om en EU-omfattande marknad. Således finns fortfarande skillnader mellan de olika ländernas tillståndsförfaranden, konkurrenternas marknadsandelar i de olika medlemsstaterna varierar avsevärt och även produktdistributioinen ser olika ut. Exempelvis säljer Sandoz sina egna produkter via olika konkurrenter i de olika medlemsstaterna [. . .].

244. Det faktum att produkterna är heterogena försvårar en meningsfull prisjämförelse mellan medlemsstaterna. Ändå kan prisskillnaderna på 25 % till 50 % för vissa ledande SEP-produkter anses tyda på nationella marknadsgränser.

245. Visserligen återfinns några av de betydande konkurrenterna i mer än en medlemsstat. Dessutom licensieras i vissa fall en viss aktiv substans till

olika företag i olika medlemsstater. Bedömningen av konkurrensförhållanden måste därför ta hänsyn till denna ytterligare dimension. Faktum är att i de fall där det finns anledning till betänkligheter (aktiva substanser för IGR-produkter) är den nationella ställningen av mindre betydelse och uppmärksamheten bör därför riktas mot den europaomfattande eller rentav globala marknadsställningen.

c) **Konkurrensmässig bedömning**

1) *Marknadsstruktur*

246. På SEP-marknaden finns det några större och ett stort antal mindre konkurrenter. Ett större antal mindre konkurrenter säljer relativt enkla, delvis också mindre anspråksfulla, produkter och då ofta över disk.

247. Det var inte möjligt för parterna att lämna uppgifter om sina marknadsandelar inom segmenten IGR-produkter och adulticider ytterligare uppdelat på medlemsstat. Parterna hänvisade till att det är ytterst svårt att lämna pålitliga uppgifter om marknadsandelar. De uppgifter parterna lämnade i början måste faktiskt korrigeras, eftersom de egna produkter som Sandoz distribuerade via tredje part (t.ex. Sanofi) inte ingick i de uppgifter om marknadsandelar som presenterades. Kommissionen var därför tvungen att välja ett pragmatiskt förfarande vid sin analys för bedömning av parternas framtida marknadsställning.

248. I de uppgifter om marknadsandel som till sist lämnades in av parterna och kontrollerades av kommissionen görs ingen åtskillnad mellan segmenten för IGR-produkter och för adulticider. Vid nationell marknadsavgänsning återfinns tre berörda marknader, nämligen Storbritannien, Irland och Nederländerna.

MARKNADSANDELAR

(Marknadsvolym enligt uppgifter från parterna)

Storbritannien

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

(1) Marknadsvolymer i miljoner ecu.

Nederländerna

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

(1) Marknadsvolymer i miljoner ecu.

Irland

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

(1) Marknadsvolymer i miljoner ecu.

249. Genom koncentrationen blir Novartis marknadsledande på samtliga berörda marknader, med särskilt stark ställning i Storbritannien. De viktigaste konkurrenterna är Bayer och Rhône-Mérieux. SEP-marknadens starka tillväxt i alla tre medlemsstater framgår av fördubblingen av marknadsvolymerna under de senaste två till tre åren.

250. Eftersom marknaden i Storbritannien för närvarande uppvisar den klart största volymen kommer kommissionen i fortsättningen att rikta sin uppmärksamhet framför allt mot denna marknad. Mot bakgrund av ovan återgivna uppgifter om marknadsandel kan det visserligen betraktas som sannolikt att parterna har en ännu starkare marknadsställning i de övriga medlemsstaterna. Situationen i Storbritannien kan dock tjäna som indikator för situationen i EU.

251. Parterna har sammantaget en stark marknadsställning i Storbritannien. Enligt parternas uppgifter hade deras konkurrenter 1995 följande marknadsandelar: Bayer [10–20 %], Rhône Mérieux [under 10 %], Mallinckrodt [under 5 %]. Siffrorna visar att parterna inom det totala området uppnår sammanlagda marknadsandelar som ligger ungefär fyra gånger högre än de två närmaste konkurrenternas och omkring tjugo gånger högre än den tredje närmaste konkurrentens. De övriga konkurrenterna i Storbritannien har mycket små marknadsandelar och säljer enligt kommissionens undersökningar förhållandevis enkla, inte högutvecklade produkter.

252. Denna bild bekräftas i stor utsträckning av (konfidentiella) data som British Veterinary Institute (BVI) ger ut. Dessa data omfattar bara veterinärer som distributionskanal. Det är nästintill omöjligt att uppskatta storleken på marknaden för försäljning över disk. Kommissionens undersökningar har visat att det inte finns någon betydande konkurrent på marknaden för försäljning över disk som inte förekommer på BVI-listan. Enligt kommissionens uppskattningar innefattar BVI:s siffror 70 % eller mer av den totala britiska marknaden.

(253) BVI-marknadssiffrorna (fjärde kvartalet 1995) är följande:

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

Enligt BVI:s uppgifter kommer Ciba-Sandoz att vara entydiga marknadsledare med mer än hälften av marknadsandelarna.

254. Enligt kommissionens uppfattning kan varken Sanofi eller Pfizer betraktas som självständiga konkurrenter. De produkter som Sanofi och Pfizer säljer under sitt eget namn tillverkas av Sandoz. Pfizer och Sanofi lånar ut sitt varumärke och organiserar reklam och distribution.

255. Med hänsyn till de nya marknadsförings- och distributionsresurser som Sandoz kommer att få tillgång till genom samgåendet med Ciba kommer det att finnas föga anledning att fortsätta dessa avtal utöver de nuvarande avtalens löptid. I själva verket har Sandoz redan sagt upp ett distributionsavtal med Sanofi gällande produkter för stallflugebekämpning. Kommissionen känner även till att Sandoz i juni 1996 sade upp ett distributionsavtal med en annan konkurrent.

256. Virbac säljer produkter som innehåller två andra aktiva substanser för IGR-produkter förutom methoprene från Sandoz. Den första heter pyriproxifene och levereras av Sumitomo. Den andra, fenoxyarb, tillverkas och levereras dock av Ciba. Dessutom har Virbac ett beroendeförhållande även rörande andra aktiva substanser, t.ex. diazine, en aktiv substans för adulticider, som tillverkas av Ciba. Vidare är Virbac ett betydligt mindre företag än Novartis kommer att vara och förfogar inte över jämförbara finansiella resurser.

257. Bayer är den största konkurrenten. Men även Bayer köper aktiva substanser från Novartis. I synnerhet köper Bayer methoprene från Sandoz för användning i produkten Bolfo Plus. [. . .]. Såtillvida finns det en betydande avtalsförbindelse mellan fusionsparterna och den största konkurrenten. Parternas starka marknadsställning och avtalsförbindelsen mellan Novartis och Bayer inom IGR-segmentet, där Novartis kommer att vara särskilt konkurrenskraftigt, gör det tveksamt om Bayer verkligen kommer att stå i ett betydande konkurrensförhållande till Novartis.

2) *Segmentet för IGR-produkter*

258. Det har visat sig vara ytterst svårt att ge exakta uppgifter om marknadsandelarna i segmenten IGR och adulticider. De enda uppgifter parterna kunde lämna om sin ställning inom IGR- och adulticidsegmentet rör den europeiska marknaden.

MARKNADSANDELAR INOM EU 1995

(Adulticider/IGR-produkter) uppgifter från parterna

	Marknadsandel	Kommentar från parterna
IGR	+/- 100 %	Cibas Program är praktiskt taget den enda produkten Sandoz ej verksamt
IGR/A (1)	> [...]	Sandoz marknadsandel större än [...] Ciba ej verksamt
Adulticider	< 15 %	Marknadsandelarna förmodligen under [...], men största marknadssegmentet

(1) IGR/A är kombinationsprodukter, som innehåller aktiva substanser för såväl IGR-produkter som adulticider.

259. Parterna gjorde gällande att renodlade IGR-produkter och kombinationsprodukter skall betraktas som separata marknadssegment. Man hävdade att det följaktligen inte finns någon berörd marknad, eftersom bara en av parterna är verksam inom respektive segment. Kommissionen kan inte dela denna uppfattning. Eftersom parterna själva hävdar att adulticider och IGR-produkter är utbytbara mot varandra borde enligt deras egen framställning substitution vara möjlig även mellan IGR-produkter och kombinationsprodukter.

260. En konkurrent har lämnat kommissionen uppskattningar av parternas andelar inom segmentet IGR-produkter i några medlemsstater.

PARTERNAS ANDELAR AV IGR-MARKNADEN 1995

(Uppgifter från en konkurrent)

Medlemsstat	Marknadsvolym, (miljoner ecu)	Ciba och Sandoz
Storbritannien	10,7	[70- 80 %]
Tyskland	4,8	[70- 80 %]
Frankrike	3,9	[90–100 %]
Nederländerna	1,2	[90–100 %]

Även om andelarna inom segmentet IGR-produkter inte kan fastställas med säkerhet finns det skäl anta att parternas andelar på europeisk nivå ligger inom intervallet [80–90 %] till [90–100 %].

261. Ciba säljer produkten Program i Storbritannien. Denna produkt innehåller den aktiva substansen lufenuron som är avsedd för IGR-produkter. Sandoz är inte självt verksamt på denna marknad, men säljer kombinationsprodukter via konkurrenten Sanofi. Det rör sig då om Acclaim Plus, en kombinationsprodukt som tillverkas av Sandoz för Sanofi och innehåller methoprene, en aktiv substans för IGR-produkter. Pfizer distribuerar produkten Canovel på ett liknande sätt, även den en kombinationsprodukt som innehåller den aktiva substansen methoprene från Sandoz.

262. Cibas Program är en framgångsrik produkt, i synnerhet i USA. Den angriper omgivningsproblemet utifrån djuret och inte, som alla andra IGR-produkter som för närvarande säljs i Europa, utifrån omgivningen. Inga av de svårigheter som nämns nedan vid användande av en adulticid eller en IGR-produkt för omgivningsbehandling förekommer med Program:

— Låg användarvänlighet.

— Djurhållaren följer inte bruksanvisningen, eftersom användningen medför vissa kostnader.

— Användandet ger inte alltid resultat.

— De platser där äggen läggs kan vara svåråtkomliga.

— En stor yta skall behandlas.

— Hälsorisker som kan förekomma vid användande av spray.

263. Ciba genomförde stora reklamkampanjer för produkten Program i USA. Eftersom USA-marknaden i regel ligger före den i Europa är utvecklingen i USA betydelsefull. Även om Program finns på marknaden både i Europa och i USA har Ciba hittills endast investerat betydande medel på produktreklam i USA. Omfattningen av Cibas framgångar i USA framgår av följande tabell.

(1 000 ECU)

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

264. Enligt kommissionens undersökningar säljer varken Hoechst, Mallinckrodt eller Rhône-Mérieux för närvarande IGR-produkter vare sig i ren eller i kombinerad form och vare sig i Storbritannien eller i något annat land i Europa. Inte heller Bayer förfogar över någon IGR-produkt för användning på djur, en produkt som – vilket visats – med hänsyn till den framtida marknadsutvecklingen kommer att vara av särskild betydelse.

265. Sex av de sju för närvarande största konkurrenterna har uppfattningen att det finns en trend mot IGR-produkter för användning på djur, och den sjunde hänvisar till framgången för Program, vilken för närvarande är den enda sådana IGR-produkten. Sex företag har också bekräftat att IGR-produkter för användning på djur är överlägsna sådana som är avsedda för omgivningsbehandling. Sex av dessa konkurrenter förfogar visserligen inte över någon IGR-produkt för användning på djur, men de flesta skulle vilja utveckla en sådan produkt. En av dem verkar ha en sådan produkt, men kommissionen känner inte till om denna produkt överhuvudtaget finns tillgänglig på marknaden. Av allt detta kan man dra slutsatsen att innehavet av en IGR-produkt är av avgörande betydelse för alla konkurrenter för säkerställande av den framtida marknadsställningen.

266. I detta sammanhang har Cibas förlust av potentiell konkurrens från Sandoz särskild betydelse. Enligt kommissionens undersökningar har Sandoz redan utvecklat en IGR-produkt, med methoprene som aktiv substans, för användning på djur, vilken nu säljs i USA.

3) *Aktiva substanser*

267. En avgörande faktor vid bedömning av konkurrenssituationen är omfattningen av de leveranser av aktiva substanser som Novartis utför till konkurrenter. Till skillnad från marknaderna inom växtskyddsområdet (se del B) är det på SEP-marknaden påfallande att såväl för aktiva substanser för tillverkning av IGR-produkter som för aktiva substanser för adulticider är leveransförhållandet ensidigt, dvs. leveranser går från Novartis till konkurrenterna, men inte tvärtom. Kommissionen känner inte till någon aktiv substans som Novartis skulle köpa från en konkurrent för användning vid tillverkning av IGR-produkter eller adulticider.

268. Inom segmentet för IGR-produkter finns det enligt kommissionens undersökningar fem aktiva substanser som är lämpade för tillverkning av IGR-produkter ([11]):

Aktiva substanser	Ägare	Tid då patentskyddet löper ut
Methoprene RS + S	Sandoz	har löpt ut, för methoprene S har ansökan om förlängning gjorts
Fenoxycarb	Ciba	mars 1999
Lufenuron	Ciba	oktober 2005
Flufenoxuron	American Cynamid	april 2005
Pyriproxyfene	Sumitomo	april 2004

Tre av dessa fem aktiva substanser kontrolleras av parterna. Sandoz levererar methoprene indirekt (ingår i den levererade slutprodukten) till Sanofi, Pfizer och direkt till Bayer. Efter koncentrationen kommer Novartis knappast att ha incitament att fortsätta dessa leveranser (se ovan angående marknadsstruktur). Enligt kommissionens undersökningar är det för de flesta konkurrenter inte heller möjligt att erhålla de nödvändiga aktiva substanserna från American Cynamid eller Sumitomo.

4) *Potentiellt tillträde av andra leveranskällor för methoprene*

269. Kommissionen känner till att methoprene inte längre är patentskyddat. Ändå verkar det finnas åtminstone tre betydande problem med att finna en lämplig tillverkare av generiska produkter för methoprene.

([11]) Parterna har därutöver nämnt en sjätte, nämligen triflumuron från Bayer. Bayer förefaller emellertid föredra de inregistrerade alternativen pyriproxyfene och methoprene framför den egna produkten.

270. För det första verkar det vara svårt att säkerställa att man får en lämplig leverantör. Parterna nämnde två potentiella leverantörer i Ungern ([12]). Enligt kommissionens undersökningar kommer Egis Pharmaceuticals inte att leverera methoprene i ren form, utan endast slutprodukten. Babolnabio verkar vara berett att leverera methoprene. Enligt utsagor från konkurrenter är det emellertid tveksamt huruvida man kommer att kunna leverera alla de olika typer av methoprene som potentiellt kan komma att efterfrågas av Sandoz nuvarande kunder. Methoprene S är exempelvis en förbättrad farmaceutisk formulering med mer långvarig effekt som idag bara tillverkas av Sandoz. Även om de generiska produkterna från Ungern eller Kina rent kliniskt vore jämförbara med Sandoz produkt bevisar marknaden, dvs. det faktum att de konkurrenter som är verksamma i medlemsstaterna inte har köpt dessa generika att det methoprene som tillverkats i Ungern och Kina inte utgör något godtagbart alternativ till den aktiva substans som tillverkas av Sandoz.

271. För det andra skulle varje potentiell leverantör behöva vara i stånd att leverera produkten med de önskade specifikationerna. Enligt tillgänglig information lyckas tillverkarna av generiska produkter på grund av brist på teknologisk know-how för närvarande inte uppnå önskad renhetsstandard vad gäller methoprene.

272. För aktiva substanser och slutprodukter för vilka tillstånd redan givits finns en dokumentation (*master file*) som innehåller all information som är nödvändig för tillståndsansökan hos nationella myndigheter. Denna dokumentsamling är det företags egendom som har ansökt om tillstånd och den får inte göras tillgänglig för tredje part ens efter det att det eventuella patentskyddet löpt ut. Därför skulle det för det tredje uppstå dröjsmål vid införande på marknaden av en slutprodukt tillverkad med generiska produkter, eftersom myndigheterna inte har någon *master file* för de generiska produkterna. Följaktligen skulle tillståndsmyndigheterna testa den aktiva substansen och slutprodukten med avseende på säkerhet och effektivitet. I princip har kommissionens undersökningar bekräftat, att även om methoprene idag funnes tillgängligt i önskad kvalitet skulle det i genomsnitt ta fyra till fem år att utveckla en ny IGR-produkt för användning på djur.

([12]) Den enda övriga tillverkare som kommissionen känner till är Tianjin Institute of Pesticides i Kina. Denna leverantör har inte nämnts som möjlig källa av företagen och måste åtminstone betraktas som ett företag som sannolikt har samma nackdelar som de båda potentiella ungerska leverantörerna.

5) *Köparnas marknadsinflytande*

273. Efterfrågesidan är extremt uppdelad, eftersom det rör sig om enskilda konsumenter, vilka i huvudsak köper produkter via veterinärer och djurhandlare etc. Kommissionen har uppfattningen att köparna inte har någon betydande, om överhuvudtaget någon, marknadsstyrka. Parterna har heller inte åberopat någon.

6) *Slutsatser*

274. Mot bakgrund av Novartis starka position på SEP-marknaden i allmänhet och i fråga om IGR-produkter i synnerhet, tillsammans med konkurrenternas beroende av fortsatta leveranser av andra aktiva substanser, i synnerhet methoprene, är det tämligen sannolikt att Novartis handlingsutrymme i framtiden inte i tillräcklig grad kommer att begränsas av konkurrenterna. Därför skapas genom koncentrationen en dominerande ställning på denna marknad.

d) **Fusionsparternas åtagande**

275. Parterna har tagit del av kommissionens betänkligheter angående Novartis framtida marknadsställning och särskilt angående leveranserna av methoprene. För att undanröja dessa betänkligheter har de föreslagit följande åtagande.

"Båda företagen avger härmed en bindande förklaring beträffande Novartis AG om att vara beredda att inom en tidsrymd av två år efter fusionen bevilja seriösa och lämpade intressenter icke tidsbegränsad licens, utan ensamrätt, för tillverkning av den aktiva substansen methoprene RS och S för användning i smådjursektoparasiticider för försäljning i Europa. I detta syfte ställs erforderliga tekniska data och *master file* till licenstagarens förfogande. Licensvillkoren skall vara rättvisa och rimliga, varvid den löpande, omsättningsavhängiga licensavgiften inte skall överstiga 5 %, licenstiden maximeras till tio år och det omkostnadsbidrag som inledningsvis betalas skall räknas in i den löpande licensavgiften. Ifall licenstagarens omsättning baseras på en produkt som består av flera aktiva substanser skall bara methoprene-andelen användas för beräkning av licensavgiften. Under tiden mellan licensavtalets slutande och licenstagarens produktionsstart, dock längst två år, är Novartis berett att leverera methoprene till licenstagaren på marknadsmässiga villkor."

e) **Bedömning av det föreslagna åtagandet**

276. Genom koncentrationen får parterna en extremt stark ställning på SEP-marknaden, särskilt vad gäller aktiva substanser för IGR-produkter, vilka är avgörande för den framtida marknadsutvecklingen och vilka parterna levererar till ett flertal konkurrenter. Ciba har patenträttigheter för två aktiva substanser för IGR-produkter, nämligen lufenuron och fenoxycarb. Sandoz har de ursprungliga patenträttigheterna för methoprene, vilka har löpt ut. En ansökan om förlängning av patentet för methoprene S är föremål för prövning. Sandoz är världens enda tillverkare av methoprene S och besitter följaktligen värdefulla kunskaper om tekniker och förfaranden.

277. Det föreslagna åtagandet gör det möjligt för konkurrenter att förvärva licens för tillverkning av methoprene RS och S. På så sätt undviks de ofördelaktiga följderna för konkurrensen som kombinationen av patenträttigheterna för de tre aktiva substanserna för IGR-produkter skulle ha medfört. Methoprene förblir tillgängligt på marknaden och kan användas av konkurrenter för utveckling av nästa generation IGR-produkter. Ett komplett tekniskt paket som inbegriper företagets *master file* ställs till konkurrenternas förfogande. Detta kommer att göra det möjligt för konkurrenter att utveckla IGR-produkter på basis av methoprene. Beviljandet av licenser kommer därför att bevara tillträdet till marknaden för andra tillverkare, som måste konkurrera med Novartis övriga betydande fördelar.

278. Samtidigt kommer nuvarande konkurrenter att ha möjlighet att befria sig från sitt beroende av Novartis för inköp av methoprene, vare sig det rör sig om S- eller RS-typen. Följaktligen kommer de att kunna utforma sin affärsstrategi inom SEP-området fria från beroende av Novartis för köp av methoprene.

279. Med hänsyn till detta har kommissionen uppfattningen att även om Novartis i fortsättningen kommer att vara den ledande SEP-tillverkaren i Europa och kommer att ha en stark marknadsställning är det inte särskilt sannolikt att de fusionerande parterna i någon betydande utsträckning kommer att kunna agera oberoende av sina konkurrenter.

280. För att göra det möjligt för kommissionen att kontrollera att åtagandet uppfylls under de närmaste två åren krävs att parterna var tredje månad lämnar in en rapport med följande information:

— Inkomna förfrågningar om methoprene-licenser.

— Beviljade methoprene-licenser.

— För de fall där methoprene-licens inte beviljats, orsakerna till detta.

— Uppgifter om den mängd methoprene RS och S som levererats till tredje part, antingen i form av aktiva substanser eller som del i slutprodukter.

D. UTSÄDE

1. *Avgränsning av produktmarknaden*

281. Framställningen av *utsäde* omfattar förädling/framställning, förökning/produktion och saluföring av utsädet. Det finns utsäde för alla sorters (nytto-)växter, såsom sockerbetor, majs, vete, korn, druvor etc. Dessa olika utsädessorter kan inte substitueras med varandra och var och en utgör därför en relevant produktmarknad (se även IV/M.556 Zeneca/Vanderhave, punkt 11).

282. Några konkurrenter föreslog en snävare marknadsavgränsning. Jordbrukaren bestämmer sig först på grundval av vissa kriterier för vilken växtsort han skall odla och när det beslutet är fattat kan han välja mellan olika sorters utsäde när han sår den utvalda grödan. Beroende på klimatförhållandena och jordens beskaffenhet kan utsäde som används i en region inte bytas ut mot sådant som används i en annan region. Följaktligen uppstår relevanta produktmarknader för dessa regionalt varierande utsädessorter. Eftersom alla konkurrenskraftiga företag framställer utsäde för alla regioner, är det i detta ärende tillräckligt att avgränsa marknaden utan att göra åtskillnad mellan regionala utsädessorter.

283. Vid framställningen av utsäde skiljer man på två faser, nämligen förädling och kommersiell framställning av utsäde (se även IV/M.556 Zeneca/Vanderhave, punkt 12 ff.). Den kommersiella framställningen av utsäde kan i sin tur delas in i två steg. Det utsäde som utsädesföretagen odlat, så kallat basutsäde, förökas sedan till orenat färdigt utsäde, en process som läggs ut på sammanslutningar eller jordbruk. När förökningsprocessen är avslutad renas, sorteras och packas utsädet i utsädesföretagens bearbetningsanläggningar eller i ett annat företag.

284. Parterna ser inte de beskrivna framställningsfaserna som avskilda produkt-marknader, eftersom

utsädet förblir utsädesföretagets egendom under hela framställningsprocessen, dvs. ingen handel förekommer. Det finns emellertid en *marknad för förökning av basutsäde* på vilken sammanslutningarna och jordbruken erbjuder denna tjänst.

285. Utsädesföretagen har ibland ett utbyte av förädlingsmaterial (arvsmassa) för att utveckla bättre basutsäde. De utvecklar gemensamma hybrider, dvs. två företags linjer korsas med varandra. Detta görs vanligtvis endast av ett av företagen och det företag som inte deltar aktivt får en licensavgift. Arvsmassan byggs upp och förnyas av utsädesföretagen under långvarigt förädlingsarbete och kan jämföras med de patentskyddade immateriella rättigheterna inom de kemiska och tekniska områdena. Parterna och de andra konkurrenterna säljer därför inte arvsmassa till tredje man. Enligt uppgifter från konkurrenterna finns det emellertid många företag som producerar utsäde och då använder arvsmassa från så kallade *foundation seed houses* (dessa institutioner är specialiserade på att samla in arvsmassa som framställts av företag och ge den vidare till andra företag som genomför korsningar). Därmed förekommer *marknad för arvsmassa*. Parterna säljer som nämnts inte arvsmassa till tredje man och är därför inte aktiva på dessa marknader.

2. *Geografisk marknad*

286. På *marknaderna för utsäde* är det avkastningspotentialen som avgör vilket utsäde som köps. Eftersom klimatförhållandena och jordens beskaffenhet varierar från region till region, ger utsäde som är anpassat till de regionala förhållanden störst avkastning. Följaktligen efterfrågas olika produkter i olika regioner eller klimatzoner (se IV/M.556 Zeneca/Vanderhave, punkt 14 ff.).

287. Innan utsädet kan säljas måste det registreras i en medlemsstat. Om en registreringsansökan förs och utsädet uppfyller kraven förs det in i den nationella förteckningen och därmed automatiskt även i den europeiska katalogen. Därefter kan utsädet i fråga säljas inom hela EU. Parternas uppgifter visar dessutom att utsädet säljs till mycket varierande priser i de olika medlemsstaterna.

288. Utsädesföretagen har inte produktion i alla medlemsstater, utan enbart i ett fåtal länder, varav några ligger utanför Europa. Följaktligen är export- och importkvoterna höga.

289. I detta ärende kan avgränsningen av den geografiska referensmarknaden lämnas därhän, eftersom ingen dominerande ställning skapas eller förstärks varken vid den snävaste (nationella) avgränsningen eller vid vidare avgränsningar av utsädesmarknaderna (se nedan).

290. Eftersom utsäde odlas för särskilda klimatzoner, bör *marknaden för förökning av utsäde* avgränsas i överensstämmelse med klimatzonerna, vilka överskrider de nationella gränserna. Europa delas in i fyra klimatzoner från norr till söder. De europeiska marknaderna försörjs delvis med utsäde som utvecklats och producerats (även förökats) i "majsbältet" i USA. En geografisk avgränsning efter klimatzoner bör därför omfatta alla likartade klimatzoner över hela världen.

3. ***Konkurrensmässig bedömning***

a) **Marknaden för förökning av utsäde**

291. På marknaderna för förökning av utsäde finns det ofta tusentals jordbrukssammanslutningar och jordbrukare som erbjuder sina tjänster. Inkomsterna av tjänsten utgör endast en mycket liten del av en sammanslutnings eller jordbrukares inkomster och den är därför av underordnad ekonomisk betydelse. Dessutom är det endast i fråga om majsutsäde som koncentrationen medför visserligen små, men dock överlappningar. Koncentrationens påverkan på marknaderna för förökning av utsäde – alla sorters utsäde, inte bara majsutsäde – är därför liten. Alla utsädesproducenter är verksamma på denna marknad, vilket gör att jordbrukarna har flera alternativ att välja mellan. De kan därför inte missbruka något marknadsinflytande. På marknaden för förökning av utsäde leder koncentrationen följaktligen inte till att en dominerande ställning skapas eller förstärks.

b) **Marknader för utsäde**

1) *Marknadsstruktur*

292. Efter koncentrationen kommer parternas marknadsandelar endast att överstiga 15 % på följande marknader:

— Majsutsäde i Grekland ([30–40 %]; Ciba [20–30 %], Sandoz [under 5 %])

— Majsutsäde i Spanien ([30–40 %], Ciba [30–40 %], Sandoz [under 5 %])

293. Adderingen av marknadsandelar är förhållandevis liten och parternas ställning på marknaden förstärks endast obetydligt genom koncentrationen. Detta understryks av att Sandoz marknadsandel i Grekland sedan 1992 har sjunkit med [under 5 %] och i Spanien under de senaste tre åren aldrig har överstigit [under 5 %]. Det är bara Ciba som har en stark marknadsställning med en mer eller mindre konstant andel på [30–40 %] i Spanien och en andel i Grekland som mellan 1992 och 1994 fördubblats från [10–20 %] till [30–40 %].

294. Den viktigaste konkurrenten är Pioneer med en marknadsandel på [40–50 %] i Grekland och [30–40 %] i Spanien. I Grekland förlorade Pioneer [under 10 %] av sina marknadsandelar mellan 1992 och 1994. I Spanien ökade företaget sina marknadsandelar med [under 5 %] under samma period. Limagrain är en annan viktig konkurrent i Grekland med en marknadsandel på [under 10 %], vilket är [under 5 % mindre än] 1992. Företaget Limagrain är också verksamt i Spanien men har där en försvinnande liten marknadsandel. I Spanien återfinns även Zeneca med en marknadsandel på mindre än 5 %. I Grekland är Zenecas andel mycket liten. Parterna och de marknadsaktörer kommissionen frågat nämner ytterligare konkurrenter såväl i Spanien som i Grekland, vars marknadsandelar dock är mycket små.

2) *Potentiell konkurrens och marknadstillträden*

295. Exemplet Grekland visar att företag kan vinna och förlora marknadsandelar på kort tid. Nya förädlingar med bättre avkastningspotential än befintligt utsäde får snabbt genomslag på marknaden. Märkeslojaliteten är av underordnad betydelse (se även IV/M.556 Zeneca/Vanderhave, punkt 21). Kommissionens undersökningar har visat att ett stort antal nya produkter släpps ut på marknaderna varje år.

296. Särskilda kunskaper om en eller flera utsädesmarknader är endast en begränsad hjälp för företagen när de går in på andra utsädesmarknader. Ett företags möjligheter att bli verksamt på en viss produktmarknad beror på vilken arvsmassa företaget förfogar över. Även förädlingsmetoderna, produkten, marknadsföringen och försäljningen förutsätter särskilda kunskaper som är olika för varje produktmarknad.

297. Parterna nämner Mycogen och Golden Harvest som exempel på nya konkurrenter som gått in på marknaden för fodermajsutsäde sedan 1990. Enligt kommissionens undersökningar är dessa företag inga betydande konkurrenter. De nämns inte heller av parterna som konkurrenter i Spanien och Grekland.

298. Ciba är närvarande endast på marknaderna för fodermajsutsäde, på vilka Sandoz enligt ovan inte har någon stark marknadsställning. Sandoz är emellertid verksamt på andra utsädesmarknader, förutom marknaderna för fodermajsutsäde, och har höga marknadsandelar på några av dem. Det gäller exempelvis marknaden för blomsterfrön i Belgien (marknadsandel [60–70 %]), marknaden för utsäde för sockerbetor i Förenade kungariket ([80–90 %]), samma marknad i Sverige ([90–100 %), samma marknad i Irland ([80–90 %]) etc. Eftersom Ciba inte förfogar över någon arvsmassa för dessa marknader och det är en långdragen process att utveckla sådan arvsmassa, kunde Ciba inte heller före koncentrationen anses vara en potentiell konkurrent till Sandoz. Därför påverkar koncentrationen inte konkurrenssituationen på de utsädesmarknader, på vilka endast Sandoz är närvarande.

3) *Forskning och utveckling*

299. Eftersom bättre produkter snabbt får genomslag på marknaden är en konkurrents forsknings- och utvecklingspotential av avgörande betydelse för bedömningen av dess marknadsställning. Parterna avsätter runt 10 % av omsättningen på utsädesområdet för forskning och utveckling. Följande konkurrenter är starka inom FoU: Pioneer, Limagrain, DeKalb, Seminis, Zeneca/Vanderhave, Cargill och KWS (Kleinwanzleber Saatzucht). Den viktigaste innovationen var när hybridiseringen av majskultur kom på 1920-talet. Utvecklingen av nya utsädesprodukter medför att avkastningen ökar med i genomsnitt 1 % per år.

300. Det nämndes redan i diskussionen om marknaderna för växtskyddsprodukter (se del B) att kunskaper från utsädesområdet om användningen av bio- och gentekniska metoder för införande av gener med särskilda egenskaper (t.ex. resistens) och kunskaper från växtskyddsområdet om mikroorganismers fungicida och insekticida verkan samt om särskilda gener kan tillämpas i fråga om såväl växtskydd som utsäde. Ciba har redan ansökt om tillstånd i Europa för genetiskt modifierad hybridmajs med skydd mot majsmott. Sandoz starka ställning när det gäller utsäde (utom

majsutsäde) och Cibas starka ställning på växtskyddsområdet kan komma att medföra motsvarande synergieffekter i fråga om forskning och utveckling. Enligt uppgift från konkurrenter har det dock hittills inte inneburit några konkurrensfördelar att samtidigt vara verksam inom utsäde och växtskydd.

301. De tekniker som utvecklats under senare år (framför allt inom molekylärbiologi och genteknik) kommer förmodligen att leda till att nya företag träder in på marknaden. Parterna och deras konkurrenter räknar med att flera företag kommer att lansera nya utsädesprodukter, däribland Pioneer, DeKalb, Monsanto (har börjat introducera sojautsäde med skydd mot skadegörare och insekter eller med herbicidresistens), KWS, Mycogen, Plant Genetic Systems, Calgen, Zeneca, Seminis och Rhône-Poulenc.

302. Konkurrenter påpekade att biomolekylärtekniken är ett nytt område som kommer att kräva nya investeringar i personal och material. Eftersom denna teknik inte ersätter befintliga traditionella biotekniska metoder, utan kompletterar dem, är utsädesföretagen tvungna att lägga ner ytterligare kostnader på forskning och utveckling. Det är lättare för stora företagsenheter att bära kostnaderna. Av kommissionens undersökningar framgick dock att åtminstone Pioneer och Zeneca uppnår den nödvändiga "kritiska storleken". Det är inte heller säkert att de andra konkurrenter som nämns ovan hamnar i bakvattnet, eftersom det just inom FoU förekommer samarbete mellan utsädeslevantörer (se även IV/M.556 Zeneca/Vanderhave, punkt 19).

4) *Oligopolistisk dominans*

303. Parterna och Pioneer kommer tillsammans att ha marknadsandelar i Grekland och Spanien på [70–80 %] respektive [70–80 %], vilket föranleder frågan om oligopolistisk dominans. I ärende IV/M.556 Zeneca/Vanderhave, punkt 26, utgick man ifrån att om ett företag skulle utnyttja sin marknadsställning och höja priserna, skulle andra förädlingsföretag se nya lönsamma möjligheter på marknaden och följaktligen odla nya utsädesgenerationer. Det gäller även i det här ärendet, eftersom transportkostnaderna är förhållandevis låga och kostnaderna för ett marknadstillträde för ett företag som redan är verksamt inom utsädesbranschen uppskattas till 2–5 miljoner ecu. Mot bakgrund av vad som framförts ovan om villkoren för marknadstillträden gäller detta enbart företag som redan sysslar med majsutsäde, dvs. åtminstone företagen Limagrain, Pau/Rustica, KWS och Zeneca. Zeneca och Limagrain är i övrigt redan representerade i Spanien och Grekland med små marknadsandelar.

304. Dessutom är produktdifferentieringen omfattande på marknaderna för majsutsäde. Eftersom jordbrukaren väljer ut det utsäde som passar honom bäst på grundval av ett flertal kriterier (jordens beskaffenhet, växtperiod, förväntad avkastning m.m.), finns det ett motsvarande stort antal produkter med olika egenskaper på marknaden för majsutsäde. Produkterna är följaktligen heterogena, vilket gör att leverantörerna har en viss frihet när de sätter priserna. Detta framgår även av en jämförelse av Cibas och Sandoz genomsnittliga priser på majsutsäde i Spanien och i Grekland. Cibas majsutsäde var upp till 100 % dyrare än Sandoz.

305. Det faktum att Pioneers marknadsandel sjönk väsentligt i Grekland samtidigt som företaget vann andelar i Spanien talar också mot att de marknadsledande konkurrenterna utnyttjar sin dominans i ett oligopol.

c) **Sammanfattning när det gäller utsäde**

306. På grund av

— att adderingen av marknadsandelar är obetydlig,

— att marknadsandelarna varierar över tiden,

— att det finns många konkurrenter,

— att några konkurrenter även är starka inom FoU, och

— att det med goda skäl kan antas att Ciba inte var någon potentiell konkurrent på de marknader på vilka Sandoz har en stark ställning

har kommissionen dragit slutsatsen att koncentrationen inte ger upphov till eller förstärker en dominerande ställning på utsädesmarknaderna.

E. ÖVERGRIPANDE BEDÖMNING

1. *Hälsovårdsprodukter*

307. Koncentrationen medför varken på de relevanta nationella läkemedelsmarknaderna eller på marknaderna för aktiva substanser att en dominerande ställning skapas eller förstärks vad parterna beträffar. Inte heller på framtida marknader kan koncentrationen väntas skapa eller förstärka en dominerande ställning.

2. *Växtskyddsprodukter*

308. På området för växtskyddsprodukter kommer koncentrationen inte att skapa eller förstärka en sådan dominerande ställning som medför att den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av den påtagligt hämmas.

3. *Produkter för djurhälsovård*

309. Av kommissionens undersökningar framgår att koncentrationen inte skapar eller förstärker någon dominerande ställning på marknaderna för aktiva substanser, ektoparasiter för djur som används för livsmedelsproduktion, stallflugebekämpning och behandling av svindysenteri. Under förutsättning att parterna uppfyller sitt åtagande, gäller denna bedömning av koncentrationen även marknaderna för ektoparasiticider för smådjur.

4. *Utsäde*

310. Inte heller på de relevanta marknaderna för utsäde skapar eller förstärker koncentrationen någon dominerande ställning.

V. SLUTSATS

311. Under förutsättning att parterna upfyller sitt åtagande, kan man av ovan nämnda skäl utgå ifrån att den föreslagna koncentrationen inte skapar eller förstärker en sådan dominerande ställning som medför att den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av den påtagligt hämmas. Koncentrationen förklaras därför på detta villkor förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion enligt artikel 2.2 i koncentrationsförordningen och artikel 57 i EES-avtalet.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den anmälda koncentrationen mellan Ciba-Geigy AG och Sandoz AG förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion, under förutsättning att parterna uppfyller det åtagande som beskrivs i punkt 275.

Artikel 2

Parterna skall hålla kommissionen underrättad enligt punkt 280 i detta beslut.

Artikel 3

Detta beslut riktar sig till följande företag:

1. Ciba-Geigy AG
   CH-4002 Basel

Sandoz AG
CH-4002 Basel

Bryssel den 17 juli 1996.

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen