

A1999-11 18.08.99

Konkurranseloven § 3-10 - Nycomed Pharma AS' nektelse av å levere Thrombotest (TT) og NycoCard CRP til blant andre Medrek AS, Samarit Engros AS, Medi Partner AS og Medicus AS.

Sammendrag:

Konkurransetilsynet har ikke grepet inn mot Nycomed Pharma AS nektelse av å levere Thrombotest (TT) og NycoCard til blant andre Medrek AS, Samarit Engros AS, Medi Partner AS og Medicus AS. Etter tilsynets vurdering har ikke de fire forhandlerne på nåværende tidspunkt gode alternativer til NycoCard CRP og TT. Videre kan konkurransen i videreførerleddet avta som følge av eneforhandleravtalen. På leverandørnivå synes konkurransen å bli minst like sterk etter nektelsen som før nektelsen. Siden leverandørleddet i motsetning til videreførerleddet både påvirker produktvalg og priser, legger tilsynet i sin vurdering mindre vekt på konkurransen i videreførerleddet enn i leverandørleddet. Når tilsynet i tillegg finner det rimelig at kvaliteten ved bruk av NycoCard CRP kan bli bedre som følge av tiltakene NP har iverksatt, mener tilsynet at nektelsen ikke er egnet til å begrense konkurransen i strid med formålet om effektiv ressursbruk. Vilåårene for inngrep etter konkurranseloven mot NPs leveringsnektelse av NycoCard CRP er følgelig ikke oppfylt.

Konkurransetilsynet mottok 26. november 1998 en henvendelse fra Medrek AS, Samarit Engros AS, Medi Partner AS og Medicus AS (heretter kalt de fire forhandlerne) vedrørende differensierte innkjøpsbetingelser fra Nycomed Pharma AS (NP).

1. Bakgrunn for saken

NP har i mange år hatt et rabattsystem for sine viderefrhandlere, deriblant de fire forhandlerne, hvor ulike rabatter var tilknyttet ulike produktgrupper. I august 1998 underrettet NP de fire forhandlerne om at rabattordningen ville opphøre. NP ville kun tilby rabatter til én viderefrhandler i Norge, MEDINOR, sett bort fra tre lokale forhandlere i Nord-Norge. Ellers ville Nycomed Pharma utelukkende inngå avtaler med sluttbrukere som sykehus, legekontorer og sykehjem. Endringen har medført at de fire forhandlerne ikke får kjøpt produktene NycoCard CRP, som er en hurtigstest for bestemmelse av C-reaktivt protein, og TT- reagenser, som er spesialreagenser for apparatur til måling av koagulasjonsevnen i blodet.

De fire forhandlerne oppfatter den manglende leveringen av NPs produkter som en forretningsnektelse og ber Konkurransetilsynet om å gripe inn mot nektelsen fra NP med hjemmel i konkurranseloven § 3-10.

2. Konkurranseloven § 3-10

Konkurransetilsynet kan med hjemmel i konkurranseloven § 3-10 gripe inn mot vilkår, avtaler og handlinger, dersom tilsynet finner at disse har til formål, virkning eller er egnet til å begrense konkurransen på en måte som strider mot formålet i konkurranseloven om effektiv bruk av ressursene i samfunnet. Krrl. § 3-10 annet ledd bokstav b nevner forretningsnektelse som eksempel på en handling tilsynet kan gjøre inngrep mot.

En næringsdrivende står i utgangspunktet fritt til å velge sine forretningsforbindelser. Konkurransetilsynet har ikke adgang til å gripe mot en forretningsnektelse bare på grunnlag av at nektelsen virker urimelig. For at inngrepskriteriet i konkurranseloven § 3-10 skal være oppfylt, er det en forutsetning at tilsynet finner at nektelsen har konkurransebegrensende virkninger i strid med formålet i loven.

3. Tidligere sak

I 1996 klaget Medisinsk Faghandel (MF) på at NP krevde at de måtte føre hele NPs sortiment for at de skulle få de

beste rabattbetingelsene og at dette kunne være uheldig da NP er dominerende leverandør av ett av produktene, NycoCard CRP. Saksnummer 96/431 i Konkurransetilsynet. MF ble stiftet høsten 1995. Kjeden består av ti leverandører (grossister) og dens målsetting er å samle innsatsen mot leverandørene, utarbeide et produktspekter og en profil og å oppnå stordriftsfordeler og rasjonaliseringsgevinster. Medlemmene er geografisk spredt over hele landet. NP hevdet på sin side at forhandlerne var et fordyrende mellomledd for NP hvis NP selv måtte ut til sluttbrukerne og selge de produktene som videreforhandlerne ikke ønsket å selge. Det var derfor naturlig for dem å gi større rabatter til videreforhandlere som kjøpte hele NPs sortiment.

Konkurransetilsynet var i sin vurdering skeptisk til denne type rabatt da den kunne betraktes som koplingsalg. Imidlertid kom tilsynet til den konklusjon at denne rabatten ville få små konsekvenser for de andre leverandørene. Orion Diagnostica AS (Orion) som med testen QuickRead var den eneste reelle konkurrent på CRP-markedet, solgte sine produkter direkte til sluttbrukerne. Dette medførte at de, etter tilsynets mening, ikke var avhengig av videreforhandlerne for å nå ut til brukerne med sine produkter. For de resterende produktene til NP var markedsandelen så lav at tilsynet fant det lite sannsynlig at NPs konkurrenter ville få sin markedsadgang vesentlig begrenset på disse produktene som følge av NPs rabattsystem. Tilsynet fant derfor ikke grunn til å gripe inn mot rabattsystemet.

4. Partene i saken

Medrek AS, Samrarit Engros AS, Medi Partner AS og Medicus AS er alle medlemmer i kjeden MF.

NP har vært et datterselskap i Nycomed Amersham-konsernet. NP er nå blitt kjøpt opp av det svenske investeringselskapet Nordic Capital. Det er divisjonen Diagnostica som står for salget av testene henvendelsen fra de fire forhandlerne dreier seg om.

5. Produktene

NycoCard CRP er en hurtigtest for bestemmelse av C-reaktivt protein som er en parameter for differensiering mellom bakterie- og virusinfeksjon. Resultatene av testen kan enten leses visuelt eller maskinelt. Testen brukes blant annet til å bestemme om pasienten skal settes på antibiotika.

TT-reagens er som nevnt spesialreagenser for apparatur til måling av koagulasjonsevnen i blodet. Ifølge NP er TT-testen en test hvor feil analysesvar kan medføre feilbehandling med blodpropp eller blødning som mulige konsekvenser.

6. Relevante markeder og markedsandeler for NycoCard CRP

Konkurransetilsynet mener, som i behandlingen av tidligere sak (nr. 96/431), at det relevante markedet for NycoCard CRP er salg av hurtigtester for bestemmelse av C-reaktivt protein til primærhelsetjenesten i Norge. I dette markedet har NycoCard CRP en dominerende stilling. Målt i antall tester har Nycomed etter eget utsagn en markedsandel på CRP-tester på 60-70%. Videre refererer NP til en NOKLUS NOKLUS står for Norsk senter for kvalitetssikring av laboratorieanalyser utenfor sykehus. -rapport fra november 1998 som viser at 84% av legekantorene som var med i en ekstern kontroll benyttet NPs versjon av CRP-tester. Den eneste reelle konkurrent på CRP-markedet er Orion med testen QuickRead. Denne testen forutsetter tilleggsutstyr for avlesning av resultatet, da den ikke kan leses av visuelt.

7. Relevante markeder og markedsandeler for TT-reagens

Konkurransetilsynet mener at det relevante markedet for TT-reagens er salg av tester til kontroll av pasienter som får antikoagulasjonsbehandling innenfor primærhelsetjenesten i Norge. I dag er TT enerådende på markedet for kontroll av koagulasjonsevnen. Ifølge NP finnes det imidlertid et analysesystem som er rimeligere i anskaffelse, men dyrere i testpris, nemlig CoaguChek, produsert av Boeringer Mannheim. Dette har vært på markedet i ett år.

Videre mener NP at det med innføringen av INR, en internasjonal enhet for å oppgi koagulasjonstiden, vil komme flere konkurrenter på banen.

8. Omsetning

NP hadde en omsetning i 1998 for TT og NycoCard CRP på henholdsvis (Opplysninger unntatt offentlighet). NP anslår at om lag 50% av selskapets produktsalg går via viderefornhandlere. NP mener at andelen vil avta med den nye distribusjonsordningen.

I tabell 1 er omsetningen for 1998 av de to produktene og totalomsetning til de fire forhandlerne oppført.

Tabell 1: Oversikt over de fire forhandlerens totalomsetning og omsetning av NycoCard CRP (CRP) og Thrombotest (TT) (i mill. nok) i 1998.

Viderefornhandlere	CRP og TT	Totalomsetning forhandler	CRP og TT (i % av totalomsetning)
Medrek AS	4	24	17
Samarit Engros AS	2,5	24	10
Medi Partner AS	2	24	8
Medicus AS	2	36	6

9. De fire forhandlerens synpunkter

De fire forhandlerne mener at nektelsen er ment som et "straffetiltak" fra NPs side fordi MF i 1996 protesterte (jfr. tidligere sak, nr. 96/431) mot en ny rabattordning som de mente var lojalitetsfremmende og konkurransebegrensende. De fire forhandlerne mener videre at de i liten grad har alternative forretningsmuligheter til de to produktene, ettersom den eneste konkurrenten på ett av de to markedene, Orion, tradisjonelt sett har levert sine produkter direkte til sluttbrukerne. Medicus AS har imidlertid nå inngått en avtale med Orion om levering av QuickRead. Ifølge de fire forhandlerne har det også betydning at Orions CRP-test trenger avlesningsapparat. En overveiende andel av CRP-testene til NP avleses visuelt på legekantorene. De fire forhandlerne mener derfor at QuickRead ikke er et fullgodt alternativ til NycoCard CRP. Da det kun vil være én viderefornhandler av NPs produkter, vil dette medføre svekket konkurranse i forhandlerleddet i de to markedene med dårligere tilbud som resultat.

De fire forhandlerne mener at servicen på NycoCard CRP og TT vil bli dårligere som følge av lengre leveringstid, dårligere opplæring og oppfølging av kundene, dvs. legekantorene, ved NPs omlegging av distribusjonsstrategien. Årsaken til lengre leveringstid er at omleggingen av distribusjonen medfører økte leveranser per post som følge av et dårligere distribusjonsapparat. Leveringstiden vil da bli to til tre dager. Frem til nå har i stor grad distributørene i nærområdet levert produktene på dagen til kundene med bil. Videre har nærheten til kundene og NPs opplæringskurs for sine distributører sikret en god opplæring og oppfølging av kundene. NPs omlegging av distribusjonen med enkeltrepresentanter stasjonert i de største byene i Norge vil føre til dårligere opplæring og oppfølging.

For de fire forhandlerne vil denne nektelsen medføre at de ikke kan levere alle typer diagnostiske produkter til sluttbrukerne, noe som etter deres utsagn har vært deres "varemerke". Det er ifølge de fire forhandlerne en stor fordel å være en totalleverandør, da legekantorene foretrekker å forholde seg til én leverandør. Dette gir MEDINOR en konkurransefordel. MEDINOR og MF har ifølge de fire forhandlerne vært de store totalleverandørene i Norge. De fire forhandlerne mener at konsekvensen av nektelsen vil bli at de fire forhandlerne vil tape flere anbud og få svekket sin mulighet til å delta i konkurransen om sluttbrukerne. Ifølge de fire

forhandlerne er det imidlertid lite sannsynlig at noen av dem vil gå konkurs som følge av nektelsen.

De fire forhandlerne refererer videre til at NP har uttrykt at selskapet er fullt ut tilfreds med det arbeidet som er utført av dem som forhandlere av NycoCard CRP og TT- reagenser. Da de fire forhandlerne etter eget utsagn står for minst 50% av salget via videreforsandlerleddet, finner de det oppsiktsvekkende at NP påberoper seg bedret kvalitetskontroll som samfunnsmessig gevinst ved sin atferd.

De fire forhandlerne hevder videre at den eventuelle gevinst ved at NP lar én forhandler overta distribusjon av produktet er mindre enn tapet ved at all konkurranse på videreforsandlerleddet elimineres. De legger i denne sammenheng til at hvis kundene må kjøpe inn produkter fra flere leverandører som følge av nektelsen, betyr det utfylling av flere fakturarer. Dette representerer en samfunnsøkonomisk kostnad.

10. NPs synspunkter

NP sier at deres motiv for å inngå avtale med én videreforsandler er at den eksterne kvalitetskontrollør NOKLUS ga beskjed om at analysekvaliteten på de to testene ikke var bra nok. Ifølge NP skyldes den manglende analysekvalitet at enkelte forhandlere har for lite kunnskap om NPs produkter, noe som har medført at sluttbrukerne har fått mangelfull opplæring med økt fare for analysefeil som resultat. I tillegg skal for mange forhandlere ha ført til at NP har mistet oversikten over sluttbrukerne, noe som har gjort det vanskeligere for NP å nå fram med nødvendig produktinformasjon. Dette har gjort at de har valgt å levere sine produkter til kun én forhandler, MEDINOR.

For å øke sikkerheten på testen og styrke innsatsen ute hos kundene har NP ansatt tre produktspecialister. NP har videre gitt MEDINOR god opplæring, samt at de samarbeider tett med MEDINOR om opplæringen ute hos kundene. NP understreker at det er viktig å skille diagnostiske produkter fra "vanlige" forbruksvarer til bruk i legekantoret.

NP er av den oppfatning at omleggingen av distribusjonen verken vil medføre at sluttbrukerne får dyrere produkter eller dårligere service. Omleggingen reduserer heller ikke tilgangen på produkter i markedene. Tvert imot vil omleggingen føre til bedre service for NPs sluttbrukere, ved at de kommer til å få bedre opplæring og hyppigere produktinformasjon enn hva som har vært tilfelle fram til nå.

11. NOKLUS

NOKLUS gjennomfører jevnlig undersøkelser ved om lag 98% av legekantorene i Norge. Opplysninger i rapportene fra undersøkelsene er unntatt offentlighet.

NOKLUS bekrefter på telefon at testresultatene hos en del sluttbrukere på NycoCard CRP, både ved avlesning visuelt og maskinelt, ikke holder akseptabelt nivå. NOKLUS opplyser at en på bakgrunn av undersøkelsene ikke kan si noe om årsakene til testresultatene. Generelt kan en analysefeil skyldes selve analysesystemet eller feilbruk av systemet. En kan heller ikke se bort fra at de til dels uakseptable resultatene kan skyldes brukerfeil som følge av at brukerne av NycoCard CRP ikke får tilstrekkelig opplæring og oppfølging.

Når det gjelder TT er det vanskelig å si noe om kvaliteten på denne testen, da TT har vært enerådende i sitt marked og det derfor finnes lite sammenligningsgrunnlag. NOKLUS opplyser imidlertid at feilprosenten har avtatt med årene og ligger i dag på nivå med det den er i sykehussektoren.

På generell basis gir NOKLUS uttrykk for at opplæring av sluttbrukere er viktig for å sikre en god kvalitet på medisinske tester. NOKLUS presiserer at en skal være forsiktig med å si hvor årsaken til mulige analysefeil ved medisinske tester ligger. NOKLUS utelukker imidlertid ikke at tiltak av den art NP nå gjennomfører kan ha en

positiv effekt på opplæringen av sluttbrukere. Det er også viktig å være klar over at produktene er medisinske tester som krever opplæring av brukerne og hvor feildiagnose kan få alvorlige konsekvenser for pasienten. I tillegg skal en være oppmerksom på at en feildiagnose kan forlenge en pasients sykefravær, noe som kan medføre samfunnsøkonomiske tap.

12. Vurdering

Etter konkurransetilsynets vurdering innebærer avtalen mellom NP og MEDINOR at tidligere forhandlere utsettes for en forretningsnektelse. Nektelsen rammer alle videreforhandlere, unntatt MEDINOR og tre videreforhandlere i Nord-Norge. Ifølge NP er det en rekke andre videreforhandlere som har hatt avtale med NP og som nå er omfattet av leveringsnektelsen. Det er derfor vanskelig å se at leveringsnektelsen er et "straffetiltak" mot de fire forhandlerne etter at MF protesterte mot et mulig koplingsalg i 1996.

12.1 Alternative forretningsmuligheter

Konkurransetilsynet har vurdert om det foreligger alternative forretningsmuligheter for de fire forhandlerne. Dersom de har alternative forretningsmuligheter, vil nektelsen normalt ikke være egnet til å begrense konkurransen. Imidlertid er det tilsynets oppfatning at det for de to nevnte produktene på nåværende tidspunkt ikke synes å foreligge fullgode alternativer. Den eneste store konkurrenten på CRP-markedet, Orion med testen QuickRead, har tradisjonelt levert produktene direkte til sluttbruker. Orion leverer imidlertid nå også til Medicus AS. I motsetning NycoCard CRP kan QuickRead kun avleses maskinelt. For NycoCard CRP synes de fleste sluttbrukerne innenfor primærhelsetjenesten å foretrekke å lese av visuelt da dette er billigere. TT er i dag enerådende i sitt marked. Selv om NP er av den oppfatning at det finnes potensielle konkurrenter til TT virker derfor ikke videreforhandlerne i dag å ha gode alternative forretningsmuligheter til NycoCard CPR og TT.

12.2 Virkninger på forhandlerleddet

Mangel på alternative forretningsmuligheter for videreforhandlerne utgjør ikke i seg selv et tilstrekkelig grunnlag for at Konkurransetilsynet skal gripe inn mot en forretningsnektelse. Hvis konkurransen opprettholdes i markedet og det ikke kan påvises effektivitetstap, kan ikke Konkurransetilsynet gripe inn med hjemmel i konkurranseloven § 3-10.

Konkurransetilsynet har vurdert hvorvidt det har vært konkurranse i forhandlerleddet på de nevnte produktene til NP. Dersom så er tilfelle virker det sannsynlig at intramerkekonkurransen vil avta etter inngåelsen av eneforhandleravtalen mellom NP og MEDINOR.

Konkurransetilsynet stiller seg imidlertid tvilende til om det har vært sterk priskonkurranse på de to produktene. NP mener at de ulike videreforhandlerne har tatt utgangspunkt i NPs veiledende priser (listepriiser), slik at det har vært NP som satte prisstandarder i de to markedene. NP mener at videreforhandlerne ikke har presset prisene nedover. De fire forhandlerne og andre videreforhandlere tilsynet har snakket med, vedgår at de i sin prissetting har tatt utgangspunkt i listepriiser til NP.

På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at det ikke har vært stor priskonkurranse i videreforhandlerleddet. Tilsynet vil likevel ikke utelukke at prisene kan stige noe når MEDINOR blir eneste forhandler av NPs produkter ved siden av tre forhandlerne i Nord-Norge og NP selv. NP mener at dette ikke vil skje, da Rikstrygdeverket fastsetter refusjonstakster (1. juli hvert år) for de to produktene, der takstene vil begrense hvilke priser NP og MEDINOR kan ta overfor sluttbrukerne. Hvis prisene settes opp, vil det ikke lønne seg for sluttbrukerne å gjennomføre testene selv. I stedet vil de ta en alminnelig blodprøve som leveres inn for analyse hos sykehus. Etter tilsynets oppfatning kan dette forholdet til en viss grad dempe prisene. Tilsynet tror imidlertid ikke

at sluttbrukerne vil se det som et fullt ut dekkende alternativ å levere inn testene til sykehuset, både kostnads- og tidsmessig, når sluttbrukerne ellers kan analysere testene på stedet og få resultatene nokså umiddelbart. Tilsynet ser derfor ikke bort fra prisene til en viss grad kan øke ved svekket konkurranse i videreforhandlerleddet.

Konkurransetilsynet mener likevel at NP allerede ved den gamle rabattordningen i stor grad styrte sluttprisene på de to produktene. At den eneste reelle konkurrent til NP, Orion, i all hovedsak har leverert sine produkter direkte til sluttbruker har medført at de fire forhandlerne ikke har hatt alternative forretningsmuligheter til noen av NPs to produkter. Dette har medført at NP kunne tilpasse sine rabatter på de to produktene til videreforhandlerne slik at videreforhandlerens sluttpris ikke ville ligge noe særlig under de prisene NP tok overfor sluttbrukerne. I sin sluttpris på NycoCard CRP måtte NP først og fremst passe på at NycoCard CRP var konkurransedyktig sett i forhold til Orions test QuickRead, mens NP for TT ikke har trengt å ta hensyn til konkurrerende produkter. NP står overfor den samme intermerkekonkurransen etter nektelsen som før. Tilsynet mener derfor at forutsetningene for NPs prissetting på de to produktene i liten grad er endret som følge av avtalen mellom NP og MEDINOR.

Det Konkurransetilsynet anser som den muligens største konkurransebegrensningen som følge av nektelsen er at MEDINOR skal få en betydelig konkurransefordel i forhold til andre videreforhandlere av diagnostiske produkter i konkurransen om sluttbrukerne. Etter det tilsynet har registrert synes begge parter i saken å være enig om at CRP-testen er et viktig produkt for sluttbrukerne og dermed også viktig for videreforhandlere å ha i sitt sortiment. Da sluttbrukerne ifølge videreforhandlerne foretrekker å forholde seg til færrest mulig selgere, kan MEDINOR som den eneste videreforhandler selge pakkelsninger som inkluderer produktet NycoCard CRP. Denne markedsmakten til MEDINOR kan føre til at sluttbrukerne må betale en høyere pris og får en dårligere service på produktene.

Det må imidlertid presiseres at NP før nektelsen leverte om lag 50% av sine produkter direkte til sluttbruker. Da NP ikke er totalleverandør til primærhelsetjenesten, innebærer det at en stor andel av sluttbrukerne i sine innkjøp valgte å benytte seg av flere leverandører. Dette var til tross for at det eksisterte totalleverandører, deriblant de fire forhandlerne. Videre er det en del sluttbrukere som har kjøpt QuickRead direkte fra Orion. Dessuten sier to av de fire forhandlerne, Medrek AS og Samarit Engros AS, at flere av deres tidligere totalkunder i dag kjøper NycoCard CRP og TT av NP og resten hos dem. Alt dette tyder på at sluttbrukerne ikke nødvendigvis forholder seg til bare én selger i sine innkjøp. Selv om det er en fordel for MEDINOR å være den eneste forhandleren som kan inkludere NPs produkter i sine pakkelsninger, viser tidligere erfaring det ikke nødvendigvis er så viktig for sluttbrukerne å kjøpe inn varer fra bare ett sted.

Samlet sett virker leveringsnektelsen å ha forholdsvis små virkninger på forhandlerleddet. NP synes allerede ved den gamle distribusjonsordningen å ha betydelig markedsrett innenfor de relevante markedene for NycoCard CRP og TT. Den største faren i forhandlerleddet synes å ligge i at MEDINOR får en konkurransefordel som eneste totalleverandør med NycoCard CRP og TT i sitt sortiment. Konkurransetilsynet vil imidlertid ikke legge avgjørende vekt på dette forholdet da blant annet tidligere erfaring viser at sluttbrukerne i sine innkjøp har benyttet seg av flere leverandører.

12.3 Virkninger på leverandørleddet

Selv om leveringsnektelsen ikke synes å ha store negative konsekvenser for konkurransesituasjonen i videreforhandlerleddet, kan den medføre konkurransebegrensninger på leverandørleddet. På grunn av at leverandørleddet i motsetning til videreforhandlerleddet både påvirker produktvalg og priser, tillegges de konkurransemessige konsekvenser i leverandørleddet ofte større vekt enn i videreforhandlerleddet. Konkurransbegrensninger på leverandørleddet kan oppstå dersom nektelsen har som virkning at andre leverandører enn NP får redusert sin markedsadgang. I dette tilfellet skulle en i utgangspunktet tro at nektelsen medfører at en rekke videreforhandleres distribusjonsapparat frigjøres for andre leverandører.

En mulig konkurransebegrensning er at forhandlerne som formidler NPs produkter går konkurs som følge av leveringsnektelsen. Færre forhandlere medfører færre salgskanaler for andre leverandører, noe som kan styrke markedsposisjonen til NP.

Etter Konkurransetilsynets oppfatning er omsetningsandelene til TT og NycoCard CRP for de fire forhandlerne såpass lave, selv om Medrek AS har en omsetningsandel på 17% for de to produktene, at tilsynet ser det som lite trolig at noen av disse vil gå konkurs som følge av NPs nektelse. De fire forhandlerne vedgår at de anser faren for konkurser i videreforderleddet som følge av nektelsen som liten. De fire forhandlerne er mer bekymret for at de får svekket sin konkurranseevne som følge av at de ikke blir totalleverandører av diagnostiske produkter.

Da det også er en rekke andre videreforderlere som blir rammet av denne nektelsen, må en ta i betraktning hvilke konsekvenser nektelsen får for dem. De fire forhandlerne sier at de ved siden av MEDINOR har vært de største innkjøperne av de to produktene til NP. Dette kan tyde på at andre viderforhandlere ikke rammes i sterkere grad enn de fire forhandlerne av nektelsen. Det virker uansett lite sannsynlig at videreforderleddet vil forsvinne som følge av nektelsen.

På denne bakgrunn virker det også lite trolig at nektelsen vil føre til at fremtidige potensielle konkurrenter til NycoCard CRP og TT kan få problemer med å etablere seg. Tvert imot virker forholdene å ligge godt til rette for nye og etablerte konkurrenter. Blant annet ser det ut til at Orion kan selge QuickRead via videreforderlerne hvis de ønsker det. Det må i denne sammenheng også bemerkes at Orion tradisjonelt har leverert QuickRead direkte til sluttbrukerne. Selskapet vil derfor ikke bli rammet av et eventuelt frafall i videreforderleddet.

Da det virker lite sannsynlig at videreforderleddet vil forsvinne som følge av nektelsen, er det også lite trolig at andre leverandører vil miste denne salgskanalen. Totalt sett virker det derfor som om konkurransesituasjonen i leverandørleddet blir minst like god etter leveringsnektelsen som før leveringsnektelsen.

12.4 Kvaliteten på testene

I vurderingen må det også tas i betraktning at det er en helsefare forbundet med feilbruk av de diagnostiske produktene. Feilbruk kan blant annet føre til lengre sykefravær med samfunnsøkonomiske tap som følge. NP sier at formålet med omleggingen av distribusjonen er å forbedre kvaliteten på testene ute hos sluttbrukerne. Som nevnt opplyser NOKLUS i denne sammenheng at kvaliteten på NycoCard CRP hos noen sluttbrukere ikke holder et akseptabelt nivå. NOKLUS kan ikke si noe om hva som er årsaken til de dels uakseptable resultatene.

Etter Konkurransetilsynets oppfatning synes det ikke urimelig at færre forhandlere medfører at NP får bedre oversikt over sluttbrukerne, noe som kan sikre en bedre oppfølging og opplæring av sluttbrukerne med mindre feilbruk som resultat. På den andre siden kan distribusjonsnettet bli dårligere som følge av NPs omlegging, da det kan medføre problemer å erstatte et videreforderledd som i dag har et distribusjonsnett som samlet dekker store deler av Norge. Et dårligere distribusjonsnett kan medføre senere leveranser og gjennom mindre nærhet til kundene også dårligere opplæring og oppfølging av kundene. Hva som blir utfallet avhenger i stor grad av hvor mye ressurser NP legger ned i det nye salgssystemet.

Foreløpig har NP ansatt tre produktspecialister for å styrke innsatsen ute hos kundene. Videre har NP gitt MEDINOR opplæring samtidig som NP og MEDINOR samarbeider om opplæringen ute hos kundene. I tillegg har kapasiteten til å ta direkte kontakt med kundene økt som følge av at NycoPartner, som er en del av Nycomed Pharma, har overtatt alt salg til sykehus. Ved begrensning av antall forhandlere bedres også oversikten over hvilke kunder som bruker NPs produkter, noe som gjør det lettere for NP å nå fram til kundene med nødvendig produktinformasjon.

Samlet sett virker tiltakene NP har iverksatt, etter Konkurransetilsynets mening, såpass omfattende og klare at tilsynet finner det rimelig at resultatene på NPs tester kan forbedres som følge av dette. Tilsynet vektlegger dette forholdet i vurderingen da det kan synes som om resultatene på NycoCard CRP hos en del sluttbrukere ikke holder akseptabelt nivå.

13. Oppsummering og konklusjon

Etter Konkurransetilsynets vurdering har ikke de fire forhandlerne på nåværende tidspunkt gode alternativer til NycoCard CRP og TT. Dette er til tross for at Orion leverer QuickRead som er en CRP-test, men hvor resultatene kun kan avleses maskinelt. Videre kan konkurransen i videreforsalerleddet avta som følge av eneforsaleravtalen. Den største potensielle begrensningen i videreforsalerleddet synes etter tilsynets vurdering å ligge i at MEDINOR får en konkurransefordel som eneste forhandler med NPs produkter i sitt sortiment, noe som kan føre til et dårligere tilbud for sluttbrukerne. Tilsynet vil likevel ikke legge stor vekt på dette forholdet. Tidligere erfaring, deriblant at NP har levert 50% av sine produkter direkte til sluttbruker, viser at sluttbrukerne i sine innkjøp har benyttet seg av flere selgere.

Videre kan det synes som om NP allerede ved den gamle ordningen har hatt betydelig markedsrett, en antagelse som styrkes ved at videreforsalerne i sin prissetting har tatt utgangspunkt i NPs listepriiser.

På leverandørnivå synes konkurransen å bli minst like sterk etter nektelsen som før nektelsen. Det er lite som tyder på at videreforsalerne vil gå konkurs som følge av nektelsen. Det burde derfor ligge til rette for at konkurrenter som Orion kan få solgt sine produkter gjennom videreforsalerleddet hvis de ønsker det.

En samlet vurdering tilsier at faren for en mindre effektiv ressursbruk i samfunnet primært ligger i en svekket konkurranse i videreforsalerleddet, både når det gjelder NycoCard CRP og TT og andre diagnostiske produkter. Siden leverandørleddet i motsetning til videreforsalerleddet både påvirker produktutvalg og priser, legger tilsynet i sin vurdering mindre vekt på konkurransen i videreforsalerleddet enn i leverandørleddet.

Når i tillegg Konkurransetilsynet finner det rimelig at kvaliteten ved bruk av NycoCard CRP kan bli bedre som følge av tiltakene NP har iverksatt, mener tilsynet at nektelsen ikke er egnet til å begrense konkurransen i strid med formålet om effektiv ressursbruk. Vilråene for inngrep etter krrl. § 3-10 mot NPs leveringsnektelse av NycoCard CRP er følgelig ikke oppfylt. Tilsynet har da lagt vekt på at kvaliteten på NycoCard CRP til dels synes å ikke holde akseptabelt nivå hos en del sluttbrukere. For TT synes kvaliteten på testene allerede i dag å være rimelig høy. Tilsynet ser likevel ikke bort fra at kvaliteten kan bli enda bedre som følge av NPs omlegging av distribusjonen samt NPs øvrige tiltak. Sett på bakgrunn av ovennevnte vurderinger vil tilsynet heller ikke gripe inn mot NPs leveringsnektelse av TT.

Etter Konkurransetilsynets oppfatning synes altså ikke denne leveringsnektelsen å ha slike konkurransemessige virkninger at det er grunnlag for å gripe inn etter krrl. § 3-10. Tilsynet anser derfor saken som avsluttet.

[til toppen](#)