

INNEHOLDER FORRETNINGSHEMMELIGHETER
MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING
I HENHOLD TIL KONKURRANSELOVEN § 18

Av foretakssammenslutningen mellom

ALLIANCE HEALTHCARE NORGE APOTEKDRIFT AS

og

MEDIQ NORGE AS

19. januar 2022

INNHold

1	Sammendrag	3
2	Kontaktinformasjon.....	4
2.1	Melder (kjøper)	4
2.2	Annet involvert foretak (målselskap)	4
3	Beskrivelse av Foretakssammenslutningen	5
3.1	Beskrivelse av Foretakssammenslutningen	5
3.2	Strategisk og økonomisk begrunnelse for Foretakssammenslutningen.....	5
3.3	Tidsplan for gjennomføring	5
3.4	Melding til Konkurransetilsynet.....	5
4	Beskrivelse av involverte foretak og foretak i samme konsern	5
4.1	Alliance Healthcare Norge Apotekdrift AS	5
4.2	Mediq	7
5	Beskrivelse av berørte markeder	8
5.1	Innledning	8
5.2	Markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler til kunder på resept 9	
5.3	Redegjørelse for etableringshindringer	14
5.4	Markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler til kunder uten resept 14	
6	Partenes konkurrenter og leverandører.....	14
7	Beskrivelse av foretakssammenslutningens virkninger	16
7.1	Innledning	16
7.2	Ingen horisontale virkninger i det nasjonale markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler på resept.....	16
7.3	Vertikalt forbundne markeder.....	19
8	Effektivitetsgevinster ved Foretakssammenslutningen.....	19
9	Årsberetning og årsregnskap	20
10	Offentlighet og konfidensialitet	20
11	Avsluttende bemerkninger.....	20

1 SAMMENDRAG

Foretakssammenslutningen gjelder Alliance Healthcare Norge Apotekdrift AS («**Alliance**») sitt erverv av virksomheten til Mediq Norge AS («**Mediq**») knyttet til salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler («**MF&N**») direkte levert til kunde under refusjonsordningen til Helseøkonomiforvaltningen («**HELFO**») i det norske markedet. HELFO er underlagt Helsedirektoratet og er blant annet ansvarlig for at privatpersoner får refusjon for utgifter til legemidler, tannhelse og helsetjenester under blåreseptordningen.

Alliance er eid av det amerikanske, børsnoterte selskapet; AmerisourceBergen Corporation. Alliance drifter i dag rundt 150 Boots apotek og opererer herunder en forretningsenhet (bandasjistkonsept) som selger og distribuerer MF&N til forbrukere under merkenavnet «Boots Homecare». Gjennom Boots Homecare driver Alliance en apotekstyrt integrert modell som leverer MF&N, medisiner og andre apotekvarer gjennom bestillinger og leveranser direkte til kunden («*Direct-to-Patient*» eller «**DTP**»). I tillegg til dette driver de også direktesalg gjennom en rekke utvalgte Boots HomeCare apotek spesialisert på salg og veiledning knyttet til MF&N.

Mediq er leverandør av produkter og tjenester innen medisinsk-teknisk utstyr, medisinsk forbrukermateriell og næringsmidler til primærhelsetjenesten, offentlige sykehus og legekontorer og direkte-til-kunde (DTP) med kroniske lidelser. Innen DTP-segmentet er Mediq en distributør for produsenter av MF&N, og leverandør til kunder med kroniske lidelser som trenger disse produktene. Mediq leverer MF&N med et utvalg av produkter innen fagområdene inkontinens, stomi, kateter, ernæring, sårbehandling og kompresjon. Kunder hos Mediq får råd og veiledning av helsepersonell og sykepleiere samt bistår med valg av produkter og eventuelle utfordringer med utstyr. Som del av denne tjenesten tilbyr Mediq at kundene får de nødvendige produktene på blåresept, fornyer resepter og inngir refusjonskrav til HELFO.

Mediqs DTP-virksomhet knyttet til salg av MF&N som refunderes av HELFO under blåreseptordningen til privatpersoner i det norske markedet, blir nå skilt ut fra deres øvrige virksomhet og overtatt av Alliance i henhold til transaksjonsavtalen («**Foretakssammenslutningen**»).

Foretakssammenslutningen er meldepliktig til Konkurransetilsynet ettersom transaksjonsavtalen signeres før reviderte regnskap for 2021 foreligger, mens i 2021 vil målselskapet *ikke* ha omsetning over 100 millioner kroner, jf. konkurranseloven § 18 (1).

Melder kan ikke se at Foretakssammenslutningen vil ha noen konkurransebegrensende virkninger i de relevante markedene. Det vises blant annet til følgende, slik nærmere redegjort for i meldingen:

- Alliance vil ikke ha en dominerende stilling i noe marked uavhengig av hvordan de relevante markedene avgrenses. Alliance vil ikke ha incentiv eller mulighet til å hindre effektiv konkurranse, som baserer seg på servicenivå, produktutvalg, tilgjengelighet, produktkompetanse, pålitelighet og leveringsdyktighet.
- MF&N som refunderes gjennom blåreseptordningen styres av priser fastsatt på nasjonalt nivå av HELFO. Foretakssammenslutningen vil derfor ikke kunne påvirke prissettingen. Når det gjelder medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler som ikke er gjenstand for refusjon, utgjør dette en liten del av Foretakssammenslutningen hvor Mediq har svært begrenset virksomhet og lav omsetning. Foretakssammenslutningen vil føre til en ubetydelig økning i markedsandelen til Alliance i markedet for salg av MF&N til kunder

både med og uten resept og vil ikke ha noen konkurransebegrensende virkninger, og heller ikke kunne påvirke den etablerte markedsstrukturen.

- Det nasjonale markedet for MF&N er et sterkt konkurranseutsatt marked, og har de senere årene vært utsatt for konsolidering. Dette skyldes stadig økende kostnadspress og synkende marginer innenfor HELFOs refusjonsordning, samtidig som markedsaktørene må ivareta og øke servicenivået i tråd med forventninger blant kundene.
- Alliance vil fortsette å møte sterk konkurranse fra markedslederen i apotekmarkedet, Apotek 1, samt Vitus (NMD), uavhengige apotek og det høye antallet (100+) uavhengige bandasjister etter at Foretakssammenslutningen er gjennomført.
- Med en stadig større andel av eldre med kroniske lidelser i befolkningen, er det tilsvarende økt etterspørsel etter DTP-levering av MF&N. Markedene for MF&N har hatt en årlig vekst i salgsvolum på rundt fem prosent de siste tre årene. Denne trenden forventes å fortsette. Markedsutviklingen vil legge til rette for etablering og ekspansjon i markedet for aktører som kan tilby den nødvendige kostnadseffektiviteten, som for eksempel å tilby nettapotek, i et marked preget av synkende marginer.
- Etableringshindringene i DTP-segmentet er lave. Det er ingen vesentlige regulatoriske krav (lisenser, tillatelser, osv.) og det kreves begrensede investeringer og driftsmessige tiltak for å etablere seg. Dette vises blant annet ved at Mediq selv driver en suksessfull DTP-virksomhet med begrenset fysisk tilstedeværelse fra hovedkontoret i Oslo, og gjennom eksistensen av omkring 100 (uavhengige) aktive bandasjister i det norske markedet i dag.

2 KONTAKTINFORMASJON

2.1 Melder (kjøper)

Navn: Alliance Healthcare Norge Apotekdrift AS
Organisasjonsnummer: 982 547 822
Forretningsadresse: Maridalsveien 300, 0872 Oslo, Norway
Hjemmeside: www.boots.no

Melders representant

Navn: Arntzen de Besche Advokatfirma AS
Kontaktperson: Advokat Svein Terje Tveit / adv. Paul Gunnar Hagelund
E-postadresse: stt@adeb.no / pgh@adeb.no
Tlf.: +47 950 62 685 / + 47 915 29 603

Vi ber om at all kontakt vedrørende meldingen skjer via Arntzen de Besche Advokatfirma AS.

2.2 Annet involvert foretak (målselskap)

Navn: Mediq Norge AS
Organisasjonsnummer: 981 080 262
Forretningsadresse: Brynsveien 14, 0667 Oslo, Norway

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

3.1 Beskrivelse av Foretakssammenslutningen

Transaksjonsavtalen omfatter erverv av en [REDACTED], slik det nærmere fremgår av transaksjonsavtalen. Dermed anses den overdratte virksomheten, som Alliance erverver enekontroll til, som en virksomhet eller en del av en virksomhet, med markedstilværelse som det kan knyttes en markedsomsetning til, jf. EU-Kommisjonens konsoliderte jurisdiksjonsmeddelelse, punkt 24.

Vedlegg 1: Transaksjonsavtale med bilag

3.2 Strategisk og økonomisk begrunnelse for Foretakssammenslutningen

[REDACTED]

Alliance har i lengre tid operert et forretningsområde med DTP-salg og distribusjon av MF&N gjennom Boots Homecare som et eget bandasjistikonsept. Foretakssammenslutningen [REDACTED]

3.3 Tidsplan for gjennomføring

Partene tar sikte på å gjennomføre Foretakssammenslutningen [REDACTED]

3.4 Melding til Konkurransetilsynet

Foretakssammenslutningen er meldepliktig til Konkurransetilsynet ettersom transaksjonsavtalen signeres før reviderte regnskap for 2021 foreligger. Målskapet hadde en omsetning på 101,959 MNOK i 2020, mens Alliance hadde en omsetning i 2020 på 4 251 059 MNOK i Norge.

I 2021 vil målskapet *ikke* ha omsetning over 100 millioner kroner, jf. konkurranseloven § 18 (1), og reviderte tall vil foreligge i løpet av februar 2022. Vi ber derfor om at meldingen prioriteres for en raskest mulig saksbehandling.

Foretakssammenslutningen er ikke meldepliktig i noen andre jurisdiksjoner.

4 BESKRIVELSE AV INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 Alliance Healthcare Norge Apotekdrift AS

4.1.1 AmerisourceBergen Corporation

Alliance Healthcare Norge Apotekdrift AS og søsterselskapet Alliance Healthcare Norge AS ble i juni 2021 overdratt fra WalgreensBootsAlliance («WBA») til det amerikanske legemiddelgrossistselskapet AmerisourceBergen Corporation («AmerisourceBergen»). Transaksjonen var en del av en større transaksjon hvor AmerisourceBergen ervervet kontroll over forretningsområdet; Alliance Healthcare, som består av legemiddelgrossister i en rekke europeiske land.

AmerisourceBergen er et amerikansk selskap som ble dannet ved sammenslåingen av Bergen Brunswick og AmeriSource i 2001. AmerisourceBergen er en legemiddelgrossist som tilbyr en rekke medisinske tjenester, herunder blant annet rådgivning knyttet til medisinsk forretningsdrift og ulike

kundetjenester. AmerisourceBergen distribuerer en rekke handelsvarer, reseptbelagte- og reseptfrie legemidler, og leverer medisinsk forbruksmateriell og utstyr til helsevesenet, apoteker, klinikker, og andre alternative behandlingstilstander. AmerisourceBergen står for cirka 20 % av alle legemidler som selges og distribueres i USA og hadde en omsetning i 2021 på USD \$213.99 billioner.

AmerisourceBergen har hovedkontor i Conshohocken, Pennsylvania, og har cirka 22.000 ansatte globalt.

Ytterligere informasjon om AmerisourceBergen kan finnes på:

<https://www.amerisourcebergen.com/>

Årsberetning for 2020 er tilgjengelig her:

https://s27.q4cdn.com/189772748/files/doc_financials/2020/ar/AB-Annual-Report-031021-FN.pdf.

4.1.2 Alliance Healthcare Norge Apotekdrift AS

Alliance Healthcare Norge Apotekdrift AS (tidligere Boots Norge AS) drifter 154 Boots apotek og har over 1250 ansatte i Norge. Alliance har hovedkontor i Nydalen, og er søsterselskap med grossisten Alliance Healthcare Norge AS.

Boots HomeCare er et virksomhetsområde under Boots Apotek som tilbyr rådgivning og hjemlevering av MF&N over hele Norge. Boots HomeCare styres fra hovedkontoret i Oslo, med nasjonal distribusjon av varer fra grossistens (Alliance Healthcare Norge AS) lager på Langhus. Boots Homecare er i tillegg etablert som et eget bandasjistkonsept på 16 Boots apotek som markedsføres som «Homecare apotek». Disse er lokalisert i Arendal, Askim, Bergen, Fredrikstad, Haugesund, Kristiansand, Larvik, Moss, Molde, Sandnes, Sarpsborg, Skien, Stavanger, Tromsø, Trondheim og Ålesund, og betjenes fra et nasjonalt kundesenter i Oslo og Akershus. Her har de et særskilt fokus på rådgivning og salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler.

HomeCare er spesialister på produkter innen blant annet stomi, inkontinens, ernæring, kateter og sårbehandling. Alle de 16 HomeCare-apotekene har ansatte med sykepleiefaglig kompetanse, hvorav flere har spesialkompetanse innen stomi, sår, ernæring og urologi. I tillegg til ordresalg DTP via nettbestilling og telefonbestilling, får også Boots HomeCare kunder gjennom sykehusene, kommunene og kundeorganisasjoner. Kunder av Boots Homecare kan hente varene på apoteket, få varene levert hjem på døren, eller levert til et utleveringssted.

Ytterligere informasjon om Alliance og Boots Homecare er tilgjengelig her:

<https://www.boots.no/om-oss> og <https://www.bootshomecare.no>.

4.1.3 Alliance Healthcare Norge

Alliance Healthcare Norge er søsterselskapet til Alliance Healthcare Norge Apotekdrift og er aktiv innenfor distribusjon av legemidler, handelsvarer og medisinsk utstyr til 154 Boots apotek, sykehus og sykehusapotek, samt frittstående apotek over hele Norge. Alliance Healthcare Norge er en av fem godkjente fullsortiments legemiddelgrossister i Norge og har distribusjonslager på Langhus utenfor Oslo og i Tromsø. Ytterligere informasjon om Alliance Healthcare er tilgjengelig her: <https://www.alliance-healthcare.no/om-oss>

4.1.4 Omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår

Tabell 1: Omsetning og driftsresultat 2020 (Alliance) i hele tusen kroner

Omsetning og driftsresultat 2020	Alliance Healthcare Norge Apotekdrift	Alliance Healthcare Norge
----------------------------------	---------------------------------------	---------------------------

Omsetning i Norge	
Driftsresultat i Norge	

4.1.5 Bransjeorganisasjoner

Alliance er medlem av hovedsammenslutningen for handels- og tjenestenæringen, Virke.

4.2 Mediq

4.2.1 Mediq B.V.

Mediq B.V. er en internasjonal leverandør av medisinsk teknisk utstyr, medisinsk forbruksmateriell og tilknyttede helseprodukter. Mediq har cirka 3000 ansatte i 13 land. Mediq B.V. har sitt hovedkontor i Utrecht, Nederland. Selskapet ble stiftet i 1899. Mediq B.V. var notert på den Nederlandske børsen frem til 2013 før selskapet ble privateid av det amerikanske private equity selskapet; Advent International.

I 2019 kjøpte Mediq B.V. Puls AS, et tidligere datterselskap av Handicare. Puls er en distributør av tredjeparts medisinske forbruksvarer og såkalte kapitalvarer (varer med verdi i størrelsesorden kr 100 000,- eller mer inkl. mva) i Norge og Danmark. Sortimentet spenner fra avansert medisinsk utstyr, via spesialisert forbruksmateriell knyttet til prosedyrer og analyseutrustninger, til generelt medisinsk forbruksmateriell. Sammen med Puls styrket Mediq sin posisjon innen levering av medisinsk utstyr og omsorgsløsninger til kunder på tvers av helsevesenet. I 2021 utvidet Mediq B.V. den nordisk virksomheten gjennom oppkjøpet av finske UpViser Oy og dets datterselskaper i Sverige, Danmark, Norge og Estland. UpViser er en leverandør av kirurgiske produkter og endoterapiprodukter som fokuserer på gastroenterologi, gynekologi, plastisk kirurgi og urologi.

Ytterligere informasjon om Mediq B.V. er tilgjengelig her: <https://mediq.com/>

4.2.2 Mediq Norge AS

Mediq Norge er en leverandør av produkter og tjenester innen medisinsk-teknisk utstyr og MF&N i Norge, og har cirka 60 ansatte. Mediq leverer produkter og tjenester til primærhelsetjenesten, offentlige sykehus, private klinikker, legekantor, og DTP ved ekspedering av MF&N på blå resept. I tillegg leverer Mediq førstehjelpsutstyr gjennom et stort antall forhandlere, og beredskapsløsninger i det internasjonale nødhjelpsmarkedet. Mediq Norge AS er også en leverandør av utstyr til det norske Forsvaret.

Mediq har hovedkontor på Bryn i Oslo, og har rundt 60 ansatte. Mediq er også eier av merkevaren NorAid og distributør av merker som Sigvaris, AirThings og BurnAid og har en total portefølje på ca. 50.000 varer.

Mediq er organisert innen fem virksomhetsområder: Retail og Industri, Legekantor, Sykehus, HomeCare og Direkte. Mediqs hovedvirksomhet omfatter salg av medisinsk utstyr til profesjonelle virksomheter innen primærhelsetjenesten, sykehus, bandasjister, klinikker og legekantorer. Denne virksomheten er ikke en del av Foretakssammenslutningen.

Foretakssammenslutningen gjelder Mediqs DTP-virksomhet knyttet til salg av MF&N som refunderes av HELFO under blåreseptordningen til privatpersoner. Mediq leverer MF&N med et bredt utvalg av produkter innen fagområdene inkontinens, stomi, kateter, ernæring, sårbehandling og kompresjon. Kunder hos Mediq får råd og veiledning av helsepersonell og sykepleiere samt bistår med valg av produkter og eventuelle utfordringer med utstyr. Som del av denne tjenesten

tilbyr Mediq at kundene får de nødvendige produktene på blåresept, fornyer resepter og inngir refusjonskrav til HELFO. Mediq tilbyr rådgivning over telefon og hjemmebesøk i utvalgte områder.

Ytterligere informasjon om Mediq er tilgjengelig her: <https://mediqnorge.no/>

4.2.3 Omsetning og driftsresultat

Tabell 2: Omsetning og driftsresultat 2020 (Mediq) i hele tusen kroner

Omsetning og driftsresultat 2020	Mediq Norge AS	Mediq Direct (DTP salg av MF&N)
Omsetning i Norge		
Driftsresultat i Norge		

4.2.4 Bransjeorganisasjoner

Mediq er medlem av Initiativ for etisk handel (IEH), en medlemsorganisasjon for bedrifter, organisasjoner og offentlige virksomheter, og et ressurscenter og en pådriver for etisk handel. IEH arbeider for handel som sikrer menneskerettigheter, arbeidstakerrettigheter, utvikling og miljø.

Mediq er også medlem av Spekter, som er en arbeidsgiverforening for private og offentlige eide virksomheter. I tillegg er Mediq medlem i Grønt Punkt (non-profit selskap som sørger for finansiering av returordningene), Norsirk (produsentansvarsselskap for elektriske og elektroniske produkter, batterier og emballasje), og Norsk forening for Farlig Gods.

5 BESKRIVELSE AV BERØRTE MARKEDER

5.1 Innledning

Foretakssammenslutningen gjelder refusjonsbelagt MF&N levert DTP til privatpersoner og ikke til profesjonelle virksomheter som sykehus eller andre helseinstitusjoner. Mediq vil fortsette å være aktive i markedet som en uavhengig aktør som retter seg mot primærhelsetjenesten, sykehus, klinikker og legekontorer også etter Foretakssammenslutningen, mens her har Boots Homecare eller Alliance for øvrig, ingen virksomhet.

Av de totalt cirka 150 Boots-apotekene som Alliance driver, er det som nevnt kun 16 av disse som tilbyr de tjenestene som er berørt av denne Foretakssammenslutningen. Boots Homecare styres i tillegg fra sentrallageret på Langhus med direkteleveranser til store deler av Norge. Boots HomeCare er derfor en begrenset del av den generelle apotekdriften til Boots apotek. Mediq er ikke et apotek, men en bandasjist som styrer sitt DTP-salg av MF&N fra deres bestillings- og distribusjonssystem i Oslo.

Partene er begge aktive innenfor virksomhetsområdet DTP-leveranser av MF&N innen produktkategoriene stomi, inkontinens, kateter og ernæring. Partene mener Foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse eller få noen virkning for konkurrenter, kunder eller leverandører i berørte markeder – uavhengig av hvordan markedet nærmere avgrenses. Alliance vil uansett ikke ha en dominerende stilling i noe marked, og avgrensningen av det relevante markedet kan derfor holdes åpen.

Innledningsvis, før det foreslås en avgrensning av det relevante markedet, er det nyttig å merke seg to utgangspunkter knyttet til salgskanalerne og produktenes egenskaper.

For det første er det nyttig å være klar over forskjellene mellom DTP-salg og salg fra apotek av MF&N. Dette er de to hovedkategoriene av aktører som tilbyr DTP-salg av MF&N. Apotekene fokuserer i hovedsak på salg av legemidler og handelsvarer, mens enkelte har utvidet sin virksomhet til DTP-salg av MF&N. Det kreves lisens for å drive et apotek, mens det *ikke* er noen tilsvarende lisenskrav for å drive som bandasjist. Bandasjisten fokuserer spesifikt på DTP-salg av MF&N, som et mellomledd mellom leger og sykehus, hjemmesykepleien, og kunden. Det er anledning for å ta betalt for hjemlevering, men det er ofte kostnadsfritt for kunden hvis man bestiller for over et bestemt minstebeløp (over NOK 750,- for Alliance, og NOK 1500,- for forsendelser fra Mediq).

DTP-salg er ordrebestillinger av MF&N, enten gjennom onlinesalg, telefonsalg eller gjennom pleietjenester i kundenes hjem av bandasjister eller egne utvidede apotek med utvidet sortiment og helsefaglig kompetanse (Boots Homecare). DTP-segmentet består i hovedsak av eldre kunder som får produktene levert hjem til seg.

Ettersom produktbestillinger i DTP-segmentet typisk foretas via telefon (kundesenter) og i økende grad online, er det ikke behov for at distributøren er fysisk tilstede i nærheten av kundene. For å drive en bandasjistvirksomhet i DTP-segmentet må virksomheten råde over et distribusjonssystem, et kundesenter, innkjøpsavtale, og logistiktjenester.

De relevante kundene for leverandører av DTP-salg av MF&N er privatpersoner som har fått en resept på de aktuelle produktene. De fleste kunder som handler MF&N er kronikere og således kunder som vil gjøre gjentatte kjøp fra en eller flere leverandører. Den vanlige kundereisen starter med at kunden først identifiserer et medisinsk problem. Kunden kan lide av en rekke kroniske lidelser slik som for eksempel inkontinens. Kunden besøker da sin fastlege som enten friskmelder kunden og/eller ikke ser behovet for å foreskrive resept, sender kunden hjem med resept eller henviser kunden videre til en spesialist/sykehuset som deretter sender kunden hjem med en resept. Kunden tar deretter kontakt med et utvalgt apotek eller bandasjist som leverer ut refusjonsbelagt MF&N. Kunden vil fortsette å besøke et slikt apotek eller bandasjist for slike kjøp, eller bruke hjemleveringstjenester hvis dette tilbys.

5.2 Markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler til kunder på resept

5.2.1 Avgrensning av det relevante produktmarkedet

Foretakssammenslutningen gjelder segmentet for distribusjon av MF&N (inkludert en rekke produktkategorier) gjennom apotek (fysiske og på nett), spesialiserte apotek med utvidet sortiment og helsefaglig kompetanse (Boots Homecare), bandasjister eller gjennom en sentral DTP-modell som støttes av en salgsavdeling. Alliance mener produktmarkedet inkluderer alt av MF&N, uavhengig av om disse distribueres gjennom apotek (fysisk eller nett) eller bandasjister, og derfor uavhengig av om produktene selges i butikk eller distribueres gjennom en bestillingsordning. Alliance er også av den oppfatning at det ikke er avgjørende om kunden kjøper direkte fra utsalgsstedet (B2C) eller mottar varene basert på en henvisning fra kommunen via f.eks. et sykehjem eller hjemmetjenesten («*Business to business for consumer*»).

Selv om det er forskjeller i forretningsmodellen til et Homecare-apotek og en bandasjist, konkurrerer begge innenfor segmentet for distribusjon av MF&N på refusjon fra HELFO, primært på service, tilgjengelighet og andre ikke økonomiske parametere for å tilby de samme produktene

til de samme kundene. Fra et kundeperspektiv er leveransen, prisen, og kvaliteten på produktene den samme, mens leveringsmåte og kompetanse/service (som adresseres under) er det som skiller leverandørene fra hverandre. Dette er ikke nok til å avgrense ulike markeder. Alliance mener derfor at apotekene og bandasjistene konkurrerer mot hverandre, og det foreligger derfor overlappende virksomhet mellom Partene.

En bandasjist er et mellomledd mellom leger og sykehus, hjemmesykepleien, og kunden, som leverer ut hjelpemidler og produkter på blå resept, mens veiledningen fra kompetent helsepersonell er en stor del av driften.

På tross av at Homecare-apotek besitter en mer spesialisert kompetanse for de relevante produktene og har et bredere produktsortiment enn apotek som ikke tilbyr disse tjenestene, så har alle apotek muligheten til å utlevere MF&N som er gjenstand for refusjon fra HELFO. Apotek og bandasjist som har inngått avtale om direkte oppgjør med HELFO, kan kreve refusjon etter folketrygdloven § 5-14 og forskrift om stønad til dekning av utgifter til viktige legemidler mv. (blåreseptforskriften). HELFO kan gi stønad til medisinsk forbruksmateriell ved medisinske tilstander/diagnoser som er omtalt i blåreseptforskriften § 5. Medisinsk forbruksmateriell som er forhåndsgodkjent for stønad, er oppført i produkt- og prislister.¹ HELFO kan gi stønad til næringsmidler ved medisinske tilstander/diagnoser som er omtalt i blåreseptforskriften § 6.

Ulike typer medisinsk forbruksmateriell kan bli brukt til forskjellige formål og til å behandle ulike medisinske lidelser, herunder til diagnostisering, overvåkning, forebygging, og behandling av sykdommer og forbedring av livskvaliteten til folk som lider av ulike funksjonsnedsettelse og lidelser. Dette inkluderer et vidt omfang av ulike produkter. De fire produktkategoriene som er relevante for Foretakssammenslutningen er stomi (stomiposer, stomiutstyr), inkontinens (engangsbleier- og bind), kateter (kateter, urinposer mm), og ernæring (næringsmidler, sondemat etc.). Selv om ikke produktene i de ulike kategoriene er substituerbare for sluttbrukeren (f.eks. inkontinens og stomi-produkter), mener Alliance at det relevante markedet omfatter alle produktene ettersom alle markedsaktørene (apotek og bandasjister) har mulighet til å tilby og levere alle de ulike produktene til sluttbrukeren.

Tilbudssubstitusjon kan som kjent tas i betraktning ved markedsavgrensningen dersom den har de samme umiddelbare og direkte virkninger som etterspørselssubstitusjon.² Selv om de ulike kvalitetene ikke er substituerbare for en gitt endelig forbruker eller gruppe forbrukere, vil de ulike kvalitetene tilhøre samme produktmarked dersom de fleste leverandørene kan tilby og selge de forskjellige kvalitetene umiddelbart og uten betydelige tilleggskostnader. I slike tilfeller vil det relevante produktmarked omfatte alle produkter som er substituerbare på etterspørsels- og tilbudssiden, og omsetningen av disse produktene vil bli sammenlagt for å beregne markedets samlede verdi eller volum.

Dette illustreres godt av at alle leverandørene på markedet tilbyr flere forskjellige kategorier av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler. I tillegg kan en leverandør uavhengig av om denne

¹ Produkt- og prislister viser hvilke produkter pasienten kan få på blå resept. Helfo oppdaterer listene hver tredje måned. <https://www.helfo.no/produkt-og-prislister/produkt-og-prislister>

² EFTAs overvåkningsorgan kunngjøring om avgrensning av det relevante marked, *Commission Notice 97/C 372/03 on the definition of relevant market (97/C 372/03)*

er et apotek eller en bandasjist, enkelt inkludere nye produktkategorier i sitt varesortiment og distribuere disse til sluttbrukerne.

Selv om bandasjister kan ha en sterkere tilstedeværelse innen produktkategorier som krever mer spesialisert kompetanse, slik som stomi, vil både apotekene og bandasjistene være aktive som tilbydere av de samme produktene innenfor de samme produktkategoriene. Det er også viktig å understreke at resept- og refusjonsordningen som administreres av HELFO gjelder for både apotek og bandasjister på lik linje.

Bandasjister og apotek konkurrerer derfor i det samme markedssegmentet for salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler DTP (på resept og underlagt refusjon fra HELFO), men uavhengig av hvordan markedet nærmere avgrenses, dvs. om det er et samlet marked eller flere produktmarked for de ulike produktkategoriene som er relevante for Foretakssammenslutningen, vil ikke Foretakssammenslutningen hindre effektiv konkurranse i betydelig grad. Melder har inkludert en oversikt som viser markedsandeler brutt ned på hver enkelt produktkategori hvor det foreligger overlapp.

5.2.2 Avgrensning av det relevante geografiske markedet

Markedet for DTP-salg av MF&N er etter melderens oppfatning nasjonalt ettersom refusjonssystemet administreres på et nasjonalt nivå. HELFO fastsetter prisene til kundene og bruttomarginen til distributørene. Alliance og Mediq har ingen innflytelse på prissetting, som derfor er den samme i alle apotek og bandasjistutsalgssteder i hele landet. Det foreligger ingen prisdifferensiering mellom ulike områder og kundereaksjoner på prisendringer eller endringer i det geografiske kjøpemønsteret er derfor ikke relevante i en slik sammenheng. I tillegg til pris blir også beslutninger om vareutvalg som omfattes av blåreseptordningen fattet nasjonalt. Konkurransvilkårene er derfor tilsvarende innenfor alle produktsegmentene og i alle regioner.

Fra kundens ståsted er MF&N tilgjengelig fra apotek (fysisk og på nett), spesialiserte Homecare-apotek eller bandasjister - både for utlevering i det enkelte utsalgsstedet eller for levering DTP. Personlige relasjoner eller lokal tilstedeværelse vil, for noen kunder og helsepersonell, være viktig ved valget av tilbyder i markedet. Samtidig har bandasjist-markedet gjennomgått, og gjennomgår fortsatt, store endringer. Dette gjelder særlig de siste årene hvor kundene bestiller mer over nett.³ Fra et marked som tidligere var preget av lokale, uavhengige apotek og bandasjister, er markedet nå karakterisert av nasjonale kjeder med en sammensatt kundebase. Apotekkjedene har økt antall apotek siden apotekloven deregulerte markedet i 2001 og bandasjistenes virksomhet har gjennomgått, og gjennomgår fortsatt, en profesjonalisering. Profesjonalisering er blitt nødvendig for å sikre kostnadseffektivitet i et marked som karakteriseres av fallende priser (fastsatt av HELFO) og marginer, i tillegg til økende sentralisering og standardisering av kundesentre, paknings- og emballasjevirkosomhet, distribusjon og vekst i netthandel. Råd og veiledning vedrørende produktene tilbys digitalt fra nasjonale kundesentre uten behov for fysisk samhandling. Dette viser etter melderens oppfatning at markedet er nasjonalt, og uansett ikke snevrere enn regionalt.

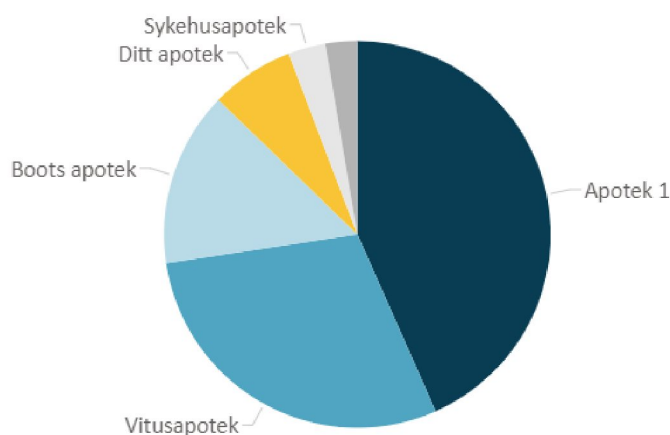
Fra leverandørens ståsted er alle de tre ledende apotekkjedene til stede og tilbyr sine produkter i hele landet. Samtlige av apotekkjedene kan uten betydelige tilleggskostnader eller vesentlig risiko, ekspandere og opprette sentrale kundesentre og tilby direkteleveranse av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler til kunder. Samtidig tilbyr nettapotek, og de større

³ Se Meld. St. 7 (2019–2020) Nasjonal helse- og sykehusplan 2020–2023 som diskuterer teknologi som innvirkning i DTP-segmentet i Kap 7. Tilgjengelig her: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-7-20192020/id2678667/?ch=7>

bandasjistene, produkter over hele landet uavhengig av fysisk lokasjon i dag. Den raskt økende tilveksten av apotek i det totale markedet – særlig av Apotek1 og Vitus apotek, betyr også at konkurransen i markedet for medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler blir mer nasjonal og mindre lokalt eller regionalt avgrenset. De siste 20 årene er antallet apotek i Norge mer enn doblet, og det er 1031 apotek i Norge i dag, ifølge Apotekforeningen. I tillegg til de tre ledende apotekkjedene, er det mange frittstående apotek og offentlig eide sykehusapotek.

Diagram 1: Oversikt over fordeling av apotek etter eierskap.

Antall apotek etter eierskap per 01.10.2021



4

I tillegg er det ifølge Legemiddelverket 14 godkjente nettapotek i Norge.⁵ Økningen i antall apotek og nettapotek indikerer at markedet er nasjonalt. Kostnadene for å etablere et hjemleveringssystem er svært begrenset. Det at Mediq tilbyr sine produkter i hele landet, selv om driften styres fra hovedkontoret i Oslo, er et godt eksempel på at en tilbyder av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler opererer uavhengig av fysisk lokasjon. Kostnadene for selve leveransene er også små og støtter en nasjonal markedsavgrensning.

Av denne grunn mener Alliance at markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og utstyr DTP på resept er nasjonalt.

5.2.3 Beskrivelse av markedsstrukturen

Samlet refusjon av MF&N i Norge utgjorde om lag [redacted] kroner (ekskludert merverdiavgift, inklusive egenandeler) i 2020. Det er et pågående skifte mot mer hjemmebasert behandling som følge av en økende aldrende populasjon med lengre levealder som i større grad etterspør disse produktene, og det er markedsvekst med hensyn til salgsvolum.

⁴ Figur hentet fra Apotekforeningens statistikk for 2021 tilgjengelig her: [Apotek- og legemiddelstatistikk | Apotekforeningen](#)

⁵ Oversikt over godkjente nettapotek er tilgjengelig her: <https://legemiddelverket.no/import-og-salg/apotekdrift/registreringsordning-for-netthandel-med-legemidler/godkjente-utsalgssteder>

I dag står apotekene for cirka [redacted] av markedet for MF&N, mens direkteleveranser og bandasjistenes distribusjonskanal står for cirka [redacted] av markedet. Det er cirka 100 bandasjistbutikker, 31 sykehusapotek og en rekke uavhengige apotek som er aktive på markedet i tillegg til apotekkjedene Apotek1, Vitusapotek, Ditt Apotek og Boots apotek.

Som følge av et økt kostnadsfokus, lavere refusjonspriser satt av HELFO og synkende marginer, har det vært en reduksjon i antall uavhengige bandasjister de siste årene. Utviklingen er i tråd med den internasjonale konsolideringstrenden og kostnadspresset på refusjonsordninger for å levere effektive helsetjenester i den offentlige helsesektoren, gjennom økt utgiftskontroll. Med dårligere marginer og stabile (eller økende) driftskostnader, svekkes servicekvaliteten som igjen leder til ytterligere svekkelse av fortjenesten for uavhengige bandasjister.

For å illustrere størrelsen på markedet for tilbud av MF&N DTP, har Alliance inkludert følgende tabell som viser antall kunder og bestillinger, gjennomsnittlig verdi av bestillinger og den totale verdien som kjøpes i de ulike produktkategoriene fra 2020 (tallene er kalkulert basert på statistikk fra den sentrale distribusjonsenheten).

Tabell 3: Hjemlevering til kunde fra Alliance (Boots HomeCare)

	Antall Kunder	Ordre per kunde per år	Gjennomsnittlig Bestillingsverdi	Antall Ordre	Total Verdi (eskl. VAT)
Inkontinens	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Stomi	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Kateter	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Næringsmidler	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Total/gjennomsnitt	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

Som følge av at pris fastsettes av HELFO, og produktene er generiske, vil sluttbrukere av MF&N være mest opptatt av hvem som tilbyr den beste servicen og kundeopplevelsen. Relevante konkurranseparametere er servicenivå, produktutvalg, tilgjengelighet, kompetanse vedrørende produktene, pålitelighet og leveringsdyktighet.

I markeder hvor prisen er forhåndsregulert, og ikke utgjør et relevant konkurranseparameter, vil foretakenes fortjenestemargin (kostnadseffektivitet) normalt være avgjørende for konkurransen på markedet. Markedsaktørene må sikre samme eller bedre service som tidligere, ivareta lønnsomhet og forholde seg til at markeder som ikke er utsatt for priskonkurranse stiller krav til høy innovasjonsgrad. Hovedtrenden i markedet, særlig for DTP-segmentet, er derfor at den har blitt mer profesjonalisert siden dereguleringen og apotekloven av 2001.

I tråd med denne trenden har DTP-segmentet blitt mer lik driften til apotekkjeder som tilbyr både DTP-virksomhet i tillegg til hentetjenester for kunder. Skillet mellom hjemlevering og hentetjenester er i ferd med å bli mindre relevant som følge av den pågående utviklingen i markedet, mot sentralisering og kommersialisering av det totale markedet for medisinsk utstyr. [redacted]

[redacted] Et eksempel på dette er Maske Gruppen ASs nylige oppkjøp av Bandagist1.

I tillegg til butikksalg og ordresalg, er markedet også karakterisert ved en såkalt B2B2C-salgskanal, hvor sykehjem og kommuner i stor grad henviser kundene til den apotekkjeden som er anbudsleverandør til kommunen på medisiner og multidose, når de skal kjøpe medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler. Dette medfører at anbudsleverandøren på medisiner drar med seg en stor del av salget for medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler i den enkelte kommunen, noe som bidrar til å sentralisere markedet.

5.3 Redegjørelse for etableringshindringer

Det er få etableringshindringer for å etablere seg som aktør innenfor segmentet for levering av MF&N DTP. Det er ingen spesifikke krav for å inngå en kontrakt med HELFO. Det er ikke noen krav til tillatelser for DTP-salg av denne typen produkter. Dette er som nevnt ulikt et apotek, hvor det foreligger et krav om apoteklisens. En aktør uten apotek vil derfor bare trenge en avtale med HELFO og inneha den relevante kompetansen gjennom å ansette en sykepleier eller annet helsepersonell for å etablere seg i markedet som bandasjist. Leverandører som leverer produkter omfattet av refusjonsordningen, er forpliktet til å levere til alle apotek/bandasjister som har en avtale med HELFO.

De lave etableringshindringene illustreres blant annet gjennom at nye nettaktører- og nettapotek etableres (eks. Farmasiet.no – et rent nettbasert apotek) og det store antallet av bandasjister (100+).

5.4 Markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler til kunder uten resept

Partene markedsfører og selger produkter innenfor de samme produktkategoriene som kunder betaler for selv uten resept i kassen på apotek, hos bandasjister eller som del av DTP-leveranser ut til sluttkunden.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

Mediq har lagt ned sine to tidligere klinikker i Bergen og Tønsberg.

[Redacted] % av omsetningen til Alliance for DTP-salg av forbruksmateriell og næringsmidler i deres Boots HomeCare-konsept er tilknyttet kunder som betaler selv («Self Pay»). Dette er oppdaterte tall for 2021.

Partene har ikke full oversikt over den totale relevante selvsalgsumsetningen uten resept ettersom dette utgjør en så marginal del av omsetningen, og konkurrent- og leverandørbildet endres ikke av om dette inkluderes eller ikke. [Redacted]

6 PARTENES KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

Tabell 4: Partenes viktigste konkurrenter og største leverandører i det nasjonale markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler til kunder med og uten resept⁶

⁶ Kunder består av hver enkelt kunde på resept under refusjonsordningen til HELFO og kan derfor ikke oppgis.

Alliance – Markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og utstyr til kunder med og uten resept (tall for 2020)			
Konkurrenter		Leverandører	
Navn	Estimert markedsandel	Navn	Andel innkjøp (%) ⁷
[Redacted]			

Tabell 5: Partenes viktigste konkurrenter og største leverandører i det nasjonale markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler til kunder med og uten resept

Mediq – Markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og utstyr til kunder med og uten resept		
Konkurrenter	Leverandører	
Navn	Navn	Andel innkjøp (%) ⁸
[Redacted]		

⁷ Leverandørenes andel innkjøp er andel salg av MF&N i Boots.

⁸ Leverandørenes andel innkjøp er andel salg av MF&N i Boots.

⁹ [Redacted]

7 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS VIRKNINGER

7.1 Innledning

Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre konkurransen eller ha noen konkurransebegrensende virkning for Partenes konkurrenter, leverandører eller kunder. Foretakssammenslutningen er begrenset i både størrelse og omfang, og vil ikke påvirke den etablerte markedsstrukturen.

For det første vil markedsstrukturen i apotekmarkedet fortsatt karakteriseres av de tre apotekkjedenes tilstedeværelse som innehar en vesentlig del av markedet.

For det andre vil det fortsette å være et stort antall uavhengige markedsaktører i bandasjist-segmentet som konkurrerer med apotekkjedene og apotekene ved å tilby DTP-leveranser av MF&N, også etter ytterligere konsolidering i bandasjist-markedet.

For det tredje så vil prisene og marginene for MF&N fortsette å bli styrt av myndighetene (HELFO) på et nasjonalt nivå, hvor det er redusert betalingsvillighet fra myndighetene og krav til større effektivitet i helsevesenet. I refusjonsmarkedet er det ikke mulig å påvirke prisene som sluttkunden betaler, men bare implementere kostnadseffektiviserende tiltak og forberede servicekvaliteten for å tiltrekke seg mer virksomhet og, som konsekvens, høyere markedsandeler.

Kort oppsummert innebærer Foretakssammenslutningen kun en videreføring av eksisterende markedsstruktur og den nåværende konkurransesituasjon i markedet.

7.2 Ingen horisontale virkninger i det nasjonale markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler på resept

7.2.1 Totalmarkedet

Alliance vil ikke ha noen markedsrett etter Foretakssammenslutningen og vil fortsette å være utsatt for sterk konkurranse fra Apotek1 og NMD/Vitusapotek i tillegg til uavhengige apotek og bandasjister. Samtlige apotekkjeder har fysisk tilstedeværelse over hele Norge.

Totalt er det 1031 apoteker i Norge pr.1.januar 2022 (alle disse apotekene kan i praksis utvides til å levere DTP om ønskelig):

- Apotek 1 (Apokjeden): 448 apotek
- Vitusapotek (NMD/Celesio): 301 apotek
- Ditt Apotek (NMD relatert – privateeid): 71 apotek
- Sykehusapotek: 33 apotek
- Boots (Alliance): 154 apotek, hvorav 16 Boots Homecare apotek
- Uavhengige apotek: 28 apotek

Konkurransesituasjonen

Tabell 6: Markedsandeler – Nasjonale markedet for salg av medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler til kunder på resept

Før Foretakssammenslutningen Aktør/Markedsandel	%	Etter Foretakssammenslutningen Aktør/Markedsandel	%

Alliance har estimert markedsandelene basert på statistikk fra HELFO og Farmastat. Alle tallene er hentet fra 2020. I kategorien andre bandasjister finner vi både store og mindre aktører, hvor noen av de største bandasjistene er Maske, Bandakjeden og Norengros.

Alliance vil også være utsatt for sterkt konkurransepress fra den konstante trusselen om nyetableringer og ekspansjon av eksisterende virksomhet. Etableringshindringene vil fortsatt forbli lave.

Igjen er det også viktig å understreke at i 2021 så vil Mediq ikke ha omsetning over 100 millioner kroner, som betyr at Partene ikke ville vært nødt til å melde Foretakssammenslutningen i henhold til konkurranseloven § 18 (1) når reviderte tall foreligger, og Foretakssammenslutningen er derfor begrenset i både størrelse og omfang uten innvirkning på markedsstrukturen.

7.2.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger innen separate produktkategorier

I tillegg til oppgitte markedsandeler i totalmarkedet har Alliance estimert refusjonsmarkedets verdi per produktkategori basert på tilgjengelig statistikk gjennom HELFO og angitt Partenes markedsandeler innenfor for hver enkelt produktkategori som er relevant for Foretakssammenslutningen.

Tabell 7: Markedsandeler innenfor hver enkelt produktkategori i refusjonsmarkedet

	Markedsandeler				
	Andel Mediq	Andel Alliane	Bangagister ekskl. Mediq	Andel andre apotek	Andel Alliance + Mediq
Inkontinens					
Kateter					
Diabetes					
Stomi					

Næringsmidler ex. PKU									
--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Selv om Konkurransetilsynet skulle vurdere markedene for seg innenfor hver enkelt produktkategori, er det ingen vesentlig virkning på konkurransen. Alliance mener fortsatt at markedet ikke kan segmenteres på meningsfylt måte, innenfor hver produktkategori. Alle markedsaktører kan tilby og levere alle kategorier av MF&N til kunder. De ulike produktkategoriene må derfor vurderes samlet, og omsetningen legges sammen for å beregne markedets samlede verdi og volum.¹⁰

[REDACTED] og vil fortsatt møte konkurransepress fra apotekkjedene, bandasjister og uavhengige apotek i alle produktkategorier. [REDACTED]

7.2.3 Ingen regionale eller lokale konkurransebegrensende virkninger

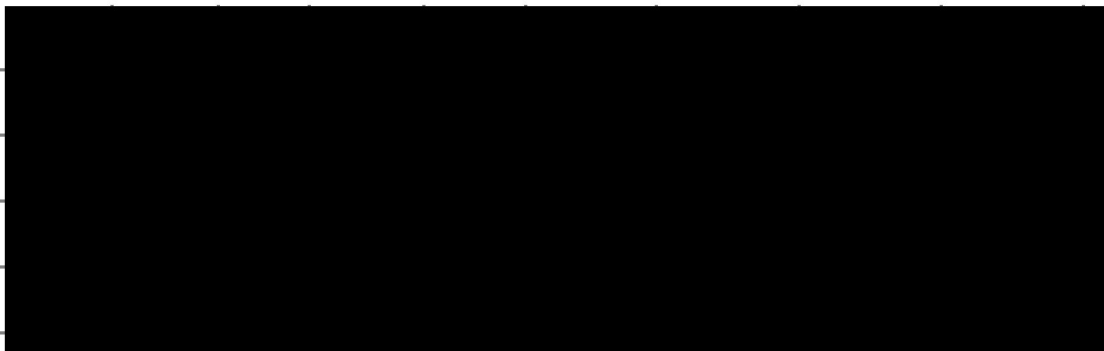
Selv om Alliance mener at markedet er nasjonalt avgrenset, oppgis også markedsandeler i hver region i 2020. Beregnet markedsandeler er basert på nasjonal statistikk fra HELFO med hensyn til refundert medisinsk forbruksmateriell og næringsmidler, fordelt på fylke basert på befolkningsgrunnlag.

Tabell 8: Regionale markedsandeler

Region	Mediq	Alliance	Mediq + Alliance	Befolkning 2020	Markedet	Markesandel Mediq	Markedsandel Alliance	Markedsandel Alliance etter transaksjonen	Markedsandel andre
Agder									
Innlandet									
Møre & Romsdal									
Nordland, Tromsø og Finnmark									
Oslo									
Rogaland									
Trøndelag									

¹⁰ EFTAs overvåkningsorgan kunngjøring om avgrensning av det relevante marked, *Commission Notice 97/C 372/03 on the definition of relevant market (97/C 372/03)* para 21 og 22.

Vestfold & Telemark	
Vestland	
Viken	
Ikke allokert	
SUM	



Foretakssammenslutningen vil ikke redusere konkurransen (servicenivå og kvalitet) i noe regionalt marked.

For det første mener Alliance at markedene ikke kan nærmere avgrenses regionalt eller lokalt. Selv om lokale relasjoner er relevant (henvisningspartnere), så er de ikke avgjørende for konkurransedyktigheten til aktørene. Fra et kundeperspektiv vil hjemlevering være konkurransedyktig (prisene er regulerte), samt at konseptet med hjemlevering og sykepleierbistand gir ytterligere fordeler for kunder som har behov for disse tjenestene, slik som spesialkompetanse innen de relevante produktkategoriene og personlig rådgivning ved bruk av utstyret, og det er en vesentlig økning i det generelle salget av apotekvarer på nett. Fra en distributør sitt ståsted så vil nettapotek, bandasjister og sentralisert distribusjon fortsette å utøve konkurransepress på Partene selv uten fysisk salg.

Mediq er et godt eksempel som illustrerer at fysisk tilstedeværelse ikke er avgjørende eller viktig for å konkurrere effektivt i markedet. Mediq leverer til hele Norge, har lagt ned sine to klinikker i henholdsvis Bergen og Tønsberg, og drives sentralisert fra hovedkontoret i Oslo. For øvrig vises til det til markedsbeskrivelsene i punkt 5.2.2 og 5.2.3, og særlig med henblikk på at refusjonssystemet administreres på et nasjonalt nivå.

For det andre vil ikke Alliance ha en dominerende stilling i noe marked.

og foretakssammenslutningen vil ikke ha noen innvirkning på den eksisterende markedsstrukturen.

For det tredje så vil etableringshindringene fortsette å være lave, noe som understrekes av det faktum at det er en rekke bandasjister som er aktive i markedet, og det er en økende markedsinntreden fra nye nettapotek. I tillegg pågår det en konsolidering blant bandasjistene hvor flere større aktører har økt sin markedsandel og nasjonale tilstedeværelse de siste årene.

7.3 Vertikalt forbundne markeder

Partene kan ikke se at det er noen vertikalt forbundne markeder i henhold til konkurranseloven § 18 a bokstav e).

8 EFFEKTIVITETSGEVINSTER VED FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN



9 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetninger og årsregnskap for involverte foretak vedlegges meldingen som:

Vedlegg 2: Årsberetning og årsregnskap 2020 for Alliance Healthcare Norge Apotekdrift AS

Vedlegg 3: Årsberetning og årsregnskap 2020 for AmerisourceBergen

Vedlegg 4: Årsberetning og årsregnskap 2020 for Alliance Healthcare Norge AS

Vedlegg 5: Årsberetning og årsregnskap 2020 for Mediq Norge AS

10 OFFENTLIGHET OG KONFIDENSIALITET

Denne meldingen inneholder opplysninger som det er av konkurransemessige betydning at hemmeligholdes, og som derfor er underlagt lovbestemt taushetsplikt, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2.

Offentlig versjon av meldingen følger vedlagt, sammen med begrunnelse for opplysninger som ønskes unntatt offentlighet i samsvar med konkurranseloven § 18b.

Vedlegg 6: Utkast til offentlig versjon av meldingen

Vedlegg 7: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

11 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

Vi ber om å bli kontaktet dersom det skulle være spørsmål til meldingen.

Dersom Konkurransetilsynet mottar innsynsbegjæringer i meldingen eller andre dokumenter i saken, ber vi om å bli underrettet.

Vennlig hilsen,
Arntzen de Besche Advokatfirma AS

Svein Terje Tveit

VEDLEGG

Vedlegg 1: Transaksjonsavtale med bilag	5
Vedlegg 2: Årsberetning og årsregnskap 2020 for Alliance Healthcare Norge Apotekdrift AS	20
Vedlegg 3: Årsberetning og årsregnskap 2020 for AmerisourceBergen	20
Vedlegg 4: Årsberetning og årsregnskap 2020 for Alliance Healthcare Norge AS	20
Vedlegg 5: Årsberetning og årsregnskap 2020 for Mediq Norge AS.....	20
Vedlegg 6: Utkast til offentlig versjon av meldingen.....	20
Vedlegg 7: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet.....	20