

Prisforskel på coatede engangskatetre

Journal nr. 2: 801-227

Rådsmødet den 26. januar 2000

1. Resumé

Odense Kommune har indgivet en klage over priserne på coatede engangskatetre. Coatede engangskatetre anvendes af patienter, der ikke selv kan komme af med vandet. Anvendelsen initieres i forbindelse med indlæggelse på sygehus og fortsættes oftest resten af patientens liv. Når patienten udskrives, er det med en ansøgning om bevilling til anvendelsen af engangskateter efter Lov om Social Service § 97. Kommunen vil herefter bevilge patienten anvendelse af et kateter efter lægens forskrift.

Der er to store leverandører på markedet for coatede engangskatetre. Det coatede kateter blev udviklet og markedsført af henholdsvis Astra Tech AB og Astra Tech A/S for 10 år siden. Coloplast A/S udviklede et tilsvarende kateter, som blev markedsført af Coloplast Danmark A/S i 1993.

Sagen er vurderet efter konkurrencelovens § 6 og § 11. Der er intet i sagen, der tyder på, at der skulle eksistere en ulovlig aftale om samordning af priser mellem de to leverandører. Der er således ikke tale om en overtrædelse af konkurrencelovens § 6.

Astra Tech A/S har en dominerende stilling på markedet og er således omfattet af konkurrencelovens § 11, stk. 1. Det er derfor blevet undersøgt, om Astra Tech A/S har misbrugt sin stilling i henhold til konkurrencelovens § 11, stk. 2, nr. 1, ved at tage henholdsvis for høje og for lave priser ved salg til grossistmarkedet og hospitalsmarkedet. Eller om der er tale om et samlet marked således, at Astra Tech A/S i henhold til konkurrencelovens § 11, stk. 2, nr. 3 diskriminerer mellem handelspartnerne ved at kræve forskellig pris for den samme ydelse.

Det er vurderingen, at der er tale om to adskilte markeder (hospitalsmarkedet og grossistmarkedet), og at den leverede ydelse ikke er den samme. Der er ikke umiddelbart noget, der tyder på, at virksomheden tager for høje priser for sit produkt. De lave priser til hospitalsmarkedet synes på baggrund af det oplyste at være forårsaget af, at virksomheden beskytter sin markedsandel og forholdet udgør derfor næppe en overtrædelse af konkurrencelovens § 11, stk. 2.

Da der er tale om to adskilte markeder mellem hvilke, der ikke sker samhandel, vil grossisterne ikke blive stillet ringere i konkurrencen trods prisforskellen. Derfor vil forholdet ikke være omfattet af forbuddet i konkurrencelovens § 11, stk. 2, nr. 3.

2. Afgørelse

Det meddeles Odense Kommune, at Coloplast Danmark A/S og Astra Tech A/S ikke på det foreliggende grundlag har overtrådt forbudet i konkurrencelovens § 6, stk. 1 om indgåelse af konkurrencebegrænsende aftaler og at Astra Tech A/S ikke har overtrådt forbudet i konkurrencelovens § 11, stk. 1, vedrørende misbrug af dominerende stilling.

Der gøres opmærksom på, at de kommunalretlige regler ikke, ifølge Indenrigsministeriets vurdering, skulle forhindre kommunen og amtskommunen i at etablere fælles indkøb af coatede engangskatetre.

Tillige oplyses det, at kommunerne har mulighed for at slå sig sammen om etablering af udbud af coatede katetre, for derved at opnå muligheden for mere attraktive købspriser. Det bemærkes i denne forbindelse, at kommunerne, efter hvad der foreligger oplyst, vil kunne udlevere alternative mærker til hjemsendte patienter, idet hjemmesygeplejersken eller den praktiserende læge vil

kunne give supplerende vejledning i anvendelsen, hvis det skulle vise sig nødvendigt.

3. Sagsfremstilling

Baggrund

Odense Kommune har skrevet til Konkurrencestyrelsen for at få en vurdering af lovligheden af prisforskellene på coatede engangskatetre ved salg til henholdsvis amter/hospitaler og til kommuner/grossister, samt af de to leverandørers ens priser på disse katetre.

Odense Kommune indkøber efter lægelig anvisning coatede engangskatetre til patienter, der efter at have påbegyndt brugen heraf på hospital, efter hjemsendelsen og med hjemmel i Lov om Social Service skal forsynes med det specifikke hjælpemiddel af kommunen.

Katetret anvendes af patienter, der ikke selv kan tømme blæren. Patienten foretager selv ved hjælp af engangskatetret tømning af blæren et antal gange om dagen. Denne procedure oplæres patienten i på hospitalet. Der udarbejdes, som et led i udskrivning af patienten, en plejereport, hvori bl. a. fremgår hvilket kateter patienten behandles med, størrelsen heraf samt antal behandlinger per døgn. Valget af kateter foretages således på hospital. Der er dog ifølge Sundhedsstyrelsen ingen formelle regler, der angiver, at patienten efterfølgende skal have det samme kateter, ligesom der heller ikke, ifølge Sundhedsstyrelsen, vil være nogle nævneværdige problemer med at skifte mærke efterfølgende. En eventuel supplerende vejledning ville kunne gives af hjemmesygeplejersken eller af den praktiserende læge.

Kommunen har tidligere i disse tilfælde/situationer efter hjemsendelsen forsynet patienterne med almindelige- ikke coatede- katetre, idet denne type katetre tidligere blev anvendt på hospitalerne.

For ti år siden udviklede og markedsførte Astra Tech A/S det coatede engangskateter. Kateteret er efter en neddykning i vand (via absorption heraf) beklædt med en vandkappe, der gør at modstanden ved ud- og indføring i urinrøret mindskes væsentligt. Dette kateter foretrakkes nu i stigende grad i den anførte behandling.

Coloplast A/S har udviklet og markedsført et coated engangskateter i 1993.

De to leverandører sælger deres katetre via to salgssystemer til henholdsvis hospitalsmarkedet og grossistmarkedet. Grossisterne varetager som hovedregel leverancerne til den primære sundhedssektor (kommuner., plejehjem, m.v.).

Ved salg til hospitalsmarkedet er undervisningsmateriale samt undervisning af patient og personale en del af produktet. Det er også oplyst, at kontakten mellem sygehuspersonale og leverandør giver mulighed for samarbejde om produktudvikling. Det er på dette marked produktvalget foretages. Det efterfølgende forbrug af henholdsvis Astra Tech A/S' eller Coloplast Danmark A/S' katetre efter patientens hjemsendelse er direkte afledt af det produktvalg, der foretages i hospitalssektoren. Derfor er leverandørernes markedsføring alene afgrænset til dette marked.

Der er efter de foreliggende oplysninger ingen samhandel på tværs af de to afsætningskanaler. Der er således tale om to adskilte markeder.

Ved salg til grossist er det kun det coatede engangskateter, der leveres. Grossisten tilbyder i sin samhandel med kommuner, plejehjem, m.v. et bredt sortiment af medicinske hjælpemidler og sygeplejeartikler fra forskellige leverandører. Grossisten tilbyder også leverancer direkte til forbrugeren.

De to leverandører tilbyder rabat efter forskellige kriterier i deres samhandel med grossisterne. Rabatterne vurderes ikke at have indflydelse på konkurrencen.

Leverandørerne tilbyder salg direkte til kommunerne til en vejledende listepriis uden rabat. Det er oftest grossisterne, der deltager i kommunale udbud. Hvis producenterne bliver inviteret til at deltage, består deres bud som hovedregel af den vejledende listepriis.

Odense Kommune har i 1996 gennemført et udbud på coatede engangskatetre. Der var tre bydende - to grossister og et specialcenter med udsalg af sygeplejeartikler. Den grossist, der vandt opgaven havde ens priser på katetre fra henholdsvis Astra Tech A/S og Coloplast A/S.

Da Astra Tech A/S markedsførte sit coatede kateter var priserne til hospitalsmarkedet lidt lavere end priserne til grossistmarkedet. Da Coloplast Danmark A/S kom på markedet i 1993 var det med ens priser til henholdsvis hospitaler og grossister. I de følgende år har der været en voldsom konkurrence de to producenter imellem ved salg til hospitalsmarkedet. Konkurrencen har presset priserne ned i en sådan grad, at salgsprisen nu ligger væsentligt under produktets produktions /indkøbspris.

Prisen ved salg til grossisterne har ligget nogenlunde konstant i perioden og på et niveau, hvor den gennemsnitlige avance for Astra Tech A/S ved salg til grossist er mellem x og x% af udsalgsprisen og avancen på den vejledende listepriis er x %. Avancen for Coloplast Danmark A/S (ikke dominerende virksomhed) er x % ved salg til grossist og x % på den vejledende listepriis.

Odense Kommune har uden held forsøgt at indgå samhandel med Fyns Amt om indkøb af katetre. Forsøget blev tilbagevist med henvisning til kommunalfuldmagten og konkurrencereglerne. Der er til orientering fremsendt en gennemgang af reglerne i forbindelse med amtskommunalt og kommunalt samarbejde i Ringkøbing Amt, hvori det konkluderes at samarbejde ikke forhindres af ovennævnte regelsæt.

Virksomhederne

Astra Tech A/S er et markedsføringselskab, der markedsfører produkter fra Astra Tech AB. Astra Tech A/S havde i 1998 en omsætning på x kr. heraf x kr. på coatede engangskatetre (LoFric).

Salget til grossisterne af de coatede engangskatetre udgør (i volumen) x % af det samlede salg af samme. Salget til hospital udgør x %.

Virksomhedens markedsandel på markedet for coatede engangskatetre er x- x %.

Astra Tech A/S' gennemsnitlige salgspris til grossist:

X kr. for LoFric male
X kr. for LoFric female.

Priserne til hospitaler varierer fra:

x-x på Lofric male
x-x på Lofric female.

Vejledende listepriis:

x for LoFric male
x for LoFric female.

Astra Tech A/S' indkøbspris:

x kr. for LoFric male
x kr. for LoFric female.

Coloplast Danmark A/S er et salgsselskab, der markedsfører og sælger produkter for Coloplast A/S. Salgsselskabet havde i 1997/98 en omsætning på x kr., heraf x kr. på coatede

engangskatetre (EasiCath).

Salget til grossist udgør (i volumen) x % af det samlede salg af coatede engangskatetre. Salget til hospitaler udgør de resterende x %.

Virksomhedens markedsandel på markedet for coatede engangskatetre er x %.

Coloplast A/S' gennemsnitlige salgspris til grossist er x kr.

Gennemsnitlig salgspris til hospitaler (98/99) x kr.

Vejledende listepriis er x kr.

De gennemsnitlige omkostninger der medgår til produktet er x kr.

Odense Universitetshospital/Fyns Amt har oplyst, at man i 1998 på baggrund af begrænset udbud havde købt katetre til en gennemsnitspris fra Astra Tech A/S på x kr. pr. stk.

For 1999 er der indgået aftaler om levering af katetre fra Astra Tech A/S og Coloplast Danmark A/S til henholdsvis x kr. (female), x kr. (male) og x kr. (female), x kr., (male).

Klager

Odense Kommune, Ældre- og Handicapforvaltningen er i henhold til Lov om Social Service §97 forpligtet til at yde hjælp til køb af engangskatetre som hjælpemiddel. Kommunen leverer, som tidligere anført, det kateter som er foreskrevet af lægen på hospitalet ved udskrivning af patienten. Kommunen indkøber ca. 110.000 katetre årligt.

Markedet

Produktmarkedet

Det relevante produktmarked er markedet for coatede engangskatetre. Ikke coatede katetre tilhører ikke samme marked, idet produkterne ikke er substituerbare. Efter oplysning fra producenterne er der så væsentlige forskelle knyttet til produkternes anvendelse, selvom de i princippet har samme funktion, at de samme patienter aldrig i praksis skifter fra anvendelsen af coatede til ikke coatede katetre.

Prisstrukturen på markedet er omtalt ovenfor. Det samlede marked udgør skønsmæssigt x kr. i 1998 og det solgte antal katetre udgør x stk.

Det geografiske marked

Det geografiske marked er Danmark. Oplæring i såvel patientens som personalets brug af produktet på hospitalsmarkedet, er afhængig af kommunikation mellem parterne, hvorfor der skønnes at være en sprogbarriere. Afsætning til hospitaler på det danske marked vil derfor være forbundet med investering i en salgs- og markedsføringsorganisation, der kan etablere den nødvendige undervisning og service på nationalsproget.

Salget til grossist er ikke bundet af kommunikation mellem parterne om anvendelsen af produktet. Der kunne derfor være tale om et europæisk marked, selvom handel over landegrænserne ikke skønnes praktiseret.

Astra Tech A/S har oplyst, at der er minimum 6 alternative udbydere af coatede engangskatetre indenfor EU. Astra Tech A/S's kateter udbydes via markedsføringsselskaber på flere EU landes markeder. Virksomheden har også oplyst, at man ikke har kendskab til nogen form for grænseoverskridende indkøb fra de danske grossisters side.

En grossist har oplyst, at der ingen hindringer er for grænseoverskridende handel. Eventuel parallelimport, der jo ville være eneste importmulighed i medfør af bindingen ved lægens "ordination" ved udskrivning af patienten, foretages dog ikke.

Da der således ikke i praksis synes at foregå en grænseoverskridende handel hverken på hospitals- eller grossistmarkedet, må det geografiske marked afgrænses til Danmark.

4. Vurdering

Konkurrencelovens § 6, stk.2, nr.1 indeholder forbudet mod indgåelse af aftaler om fastsættelse af købs- eller salgspriser.

Det fremgår af oplysningerne fra Astra Tech A/S og Coloplast Danmark A/S, at leverandørernes salgspriser på coatede engangskatetre ikke er ens, hverken når de sælges til hospitalerne eller til den primære sundhedssektor.

Ved salg til hospitaler er der intens konkurrence mellem leverandørerne og ved salg til grossister anvender leverandørerne forskellige rabat systemer. Det er den enkelte grossist, der fastsætter prisen ved videresalg. Prisen fastsættes efter individuel forhandling. Producenterne har i deres materiale oplyst en vejledende listepriis.

Der er således intet, der tyder på, at der skulle være en ulovlig prisafteale om samordning af priser mellem Astra Tech A/S og Coloplast Danmark A/S og dermed er der ikke tale om en overtrædelse af konkurrencelovens § 6.

Konkurrencelovens § 11, stk.1 vedrører forbudet mod misbrug af en eller flere virksomheders dominerende stilling. Ved vurdering af en virksomheds eventuelle dominans, er virksomhedens markedsandel et væsentligt kriterium. En markedsandel på 50 % vil i sig selv, med mindre der foreligger helt usædvanlige omstændigheder, indebære, at der foreligger en dominerende stilling.

Coloplast Danmark A/S har ifølge det oplyste en markedsandel for coatede engangskatetre på x % og Astra Tech A/S en markedsandel for samme på x %. Således har Astra Tech A/S en dominerende stilling på markedet.

Konkurrencelovens § 11, stk. 2, nr. 1 vedrører forbudet mod den dominerende virksomheds påtvingelse af urimelige købs- eller salgspriser eller andre urimelige forretningsbetingelser.

Det skal vurderes, om Astra Tech A/S påtvinger sine samhandelspartnere urimelige købspriser.

Coatede engangskatetre afsættes, efter de foreliggende oplysninger, hovedsagelig via to salgssystemer. Det ene salgssystem indebærer direkte salg til hospitalerne og det andet indirekte salg via grossister til kommuner, plejehjem, m.v.

Ved salg til hospitalsmarkedet er forskelligt undervisningsmateriale samt undervisning af patient og sygehuspersonale en del af produktet. Det er også oplyst, at kontakten mellem sygehuspersonale og leverandør giver mulighed for samarbejde om produktudvikling. Som tidligere anført er det på dette marked, at leverandørerne koncentrerer sig om markedsføring af produktet.

Ved salg til grossister, m.v. er det kun det coatede engangskateter, der leveres.

Astra Tech A/S har fra 1983 og ti år frem været eneproducent på det danske marked for coatede engangskatetre. Da Coloplast Danmark A/S i 1993 kom på markedet med EasyCath var det med ens priser ved salg til henholdsvis grossister og hospitaler.

I de følgende år har der været en voldsom konkurrence de to producenter imellem ved salg til hospitaler. Præference for brug af produktet skabes på hospitalerne. Det fremgår af oplysningerne, at konkurrencen mellem Coloplast A/S og Astra Tech A/S har været så intens i kampen om hospitalsmarkedet, at salgsprisen nu ligger væsentligt under produktets

produktionspris. Bl.a. skriver Coloplast A/S, at det var nødvendigt for Coloplast A/S at xxx Astra Tech A/S pris, for at formå hospitalerne til at skifte leverandør fra det kendte og rutinemæssige.

De to leverandørers priser til hospitalsmarkedet ligger tæt. Astra Tech A/S laveste hospitalspris er x kr. Coloplast Danmark A/S' gennemsnitlige salgspris til hospitalerne er x kr. Det skal anføres, at Astra Tech A/S i 1993 havde en markedsandel på x % og at Coloplast Danmark A/S i 1998/1999 har opnået en markedsandel på x %.

Spørgsmålet er, om den prisreduktion, der har fundet sted, skyldes Astra Tech A/S' forsøg på at hindre Coloplast A/S i at komme ind på markedet eller på at drive dem ud af markedet, eller der blot er tale om en imødegåelse af konkurrence for at fastholde egne kunder, som ikke indebærer en overtrædelse af konkurrencelovens bestemmelser, jf. Konkurrencestyrelsens redegørelse om prisdiskriminering, afsnit 5.3, UFR 1996 B. 404 vedr. konkurrenceretens meeting the competition-princip og AKZO mod Kommissionen, sag C-62-86, Saml. 1991-1, 3475 præmis 156.

Det er ofte - også i denne sag - vanskeligt at afgøre, om den dominerende virksomhed har udvist en sådan adfærd, ved at være initiativtagende, aggressiv og ved at gennemføre prisnedsættelser i et sådant omfang, at der er tale om hensigt om at drive konkurrenten ud af markedet. De foreliggende oplysninger giver ikke grundlag for at fastslå, at Astra Tech A/S' priser ved salg til hospitalsmarkedet indebærer en overtrædelse af forbudet i konkurrencelovens §11, stk. 2, nr.1.

Salget til hospitaler udgør ifølge det oplyste en lille del af det samlede salg. Det tabsgivende salg er begrænset til dette marked.

På basis af det oplyste er der ikke noget, der tyder på, at den pris Astra Tech A/S tager ved salg til grossist eller kommune (vejledende listepri), udgør en påtvingelse af urimelige købspriser. Astra Tech A/S' avance ved salg til dette marked er på niveau med den gennemsnitlige avance i gummi- og plastindustrien og den ligger langt under den gennemsnitlige avance i f.eks. medicinalindustrien. På det grundlag udgør virksomhedens priser til den primære sektor ikke en overtrædelse af bestemmelsen i § 11, stk. 2, nr. 1 om påtvingelse af urimelige priser.

Konkurrencelovens § 11, stk.2, nr.3 angår forbudet mod anvendelse af ulige vilkår for ydelser af samme værdi overfor handelspartnere, som derved stilles ringere i konkurrencen.

Det er tidligere slået fast, at der er tale om to adskilte markeder for afsætningen af coatede engangskatetre. Det bemærkes, at Odense Kommune ikke er enig i dette. Der er ved vurderingen lagt vægt på, at der er to salgskanaler, og at der ikke er samhandel på tværs af disse. Såfremt en sådan handel etableres, foreligger der en ny situation.

Coloplast Danmark A/S og Astra Tech A/S varetager salget til amterne/hospitalerne. Sammen med det egentlige produkt ydes også undervisning af personale og patient samt levering af undervisningsmateriale produceret af virksomheden. Grossisterne vil formentlig ikke være i stand til at levere den form for service, da deres organisation er opbygget til at varetage andre typer af opgaver.

Grossisterne varetager som hovedregel salget til kommuner, m.v. Der synes at være en tradition for anvendelsen af grossistledet, da grossisten tilbyder et omfattende produktprogram fra flere leverandører samt direkte leverancer til slutbrugeren.

Såfremt de aftagere, der normalt køber deres produkter hos grossisterne, kan købe produkterne billigere hos hospitalerne, ville grossisterne være stillet ringere i konkurrencen, idet de ikke ville kunne udbyde produktet på et konkurrencedygtigt prisniveau. De vil derfor miste kunder til hospitalerne, der ville kunne sælge produkterne langt billigere.

Skulle hospitalerne videreforsøge katetre til grossisternes traditionelle kunder, ville der være

tale om erhvervsdrift. Hvis der er tale om salg ud over de amtskommunale grænser, ville en sådan handel være i strid med de almindelige kommunalretlige grundsætninger om amtskommuners opgavevaretagelse.

Klager/Odense Kommune har uden held forsøgt at indgå samhandel med Fyns Amt om indkøb af katetre. Forsøget blev tilbagevist med henvisning til kommunalfuldmagten og konkurrencereglerne. Der er til orientering fremsendt en gennemgang af reglerne i forbindelse med amtskommunalt og kommunalt samarbejde i Ringkøbing Amt, hvori det konkluderes, at samarbejde indenfor en given amtskommunes rammer ikke under visse betingelser forhindres af ovennævnte regelsæt. Men der foregår, i følge sagens oplysninger, ikke nogen form for handel eller indkøbskoordinering fra hospitalernes side.

Adskillelsen af markederne er forårsaget af strukturelle forhold, herunder kommunernes manglende viden om de kommunalretlige regler for fælles indkøb samt traditionelle og faglige hensyn.

Da opdelingen af markedet ikke er kunstigt skabt af leverandørerne og da der ikke sker en forvridding af konkurrencen mellem køberne på de to markeder, fordi de rent faktisk er helt adskilte, synes praksis at pege på, at der ikke er konkurrenceretlige problemer forbundet med, at en virksomhed tager forskellige priser på forskellige markeder, jf. Konkurrencestyrelsens redegørelse om prisdiskriminering, punkt 5, 2. Det vurderes derfor, at der ikke er tale om en overtrædelse af konkurrencelovens § 11, stk. 2, nr. 3.