

**Απόφαση της Επιτροπής**

**της 30ής Απριλίου 2003**

**που κηρύσσει μία πράξη συγκέντρωσης συμβατή με την κοινή αγορά και τη συμφωνία για τον ΕΟΧ**

**(Υπόθεση COMP/M.2861 – Siemens/ Drägerwerk/ JV)**

(Το κείμενο στη γερμανική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ -

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τη συνθήκη για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου της 21ης Δεκεμβρίου 1989 για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων<sup>1</sup>, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97<sup>2</sup>, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 2,

την απόφαση της Επιτροπής να κινήσει τη διαδικασία στην παρούσα απόφαση,

τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής για τις συγκεντρώσεις<sup>3</sup>,

ΕΚΤΙΜΩΝΤΑΣ ΤΑ ΑΚΟΛΟΥΘΑ:

---

<sup>1</sup> ΕΕ L 395 της 30.12.1989, σ. 1· διορθωτικό στην ΕΕ L 257 της 21.9.1990, σ. 13.

<sup>2</sup> ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1.

<sup>3</sup> ΕΕ C [...] της [...] 2003, σ. [...].\*

1. Στις 6 Δεκεμβρίου 2002 κοινοποιήθηκε στην Επιτροπή, σύμφωνα με το άρθρο 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου (στο εξής «κανονισμός για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων»), προτεινόμενη συγκέντρωση, μέσω της οποίας οι γερμανικές εταιρίες Siemens AG (στο εξής «Siemens») και Drägerwerk AG (στο εξής «Dräger») θα αποκτήσουν, κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του ανωτέρω κανονισμού, με αγορά μετοχών, από κοινού τον έλεγχο της επιχείρησης Dräger Medical AG & Co. KGaA Γερμανίας (στο εξής η «ΚΕ»), η οποία επί του παρόντος ελέγχεται αποκλειστικά από την Dräger.
2. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε την κοινοποίηση, διαπίστωσε στις 21 Ιανουαρίου 2003 κατ' αρχήν ότι η κοινοποιηθείσα πράξη εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων και εγείρει σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβιβάσιμό της με την κοινή αγορά. Για το λόγο αυτό, η Επιτροπή αποφάσισε να κινήσει τη διαδικασία δυνάμει του άρθρου 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων.
3. Κατόπιν διεξοδικής έρευνας, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προταθείσα συγκέντρωση ενδείκνυται μεν για την απόκτηση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά, με αποτέλεσμα να παρακωλύεται σε σημαντικό βαθμό η άσκηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού σε σημαντικό τμήμα της κοινής αγοράς, αλλά με τις δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη αίρονται οι σχετικές με τον ανταγωνισμό επιφυλάξεις για την εν λόγω συγκέντρωση.
4. Η παρούσα απόφαση εκδίδεται βάσει του άρθρου 10 παράγραφος 2 του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων. Σύμφωνα με αυτό, οι κατ' εφαρμογή του άρθρου 8 παράγραφος 2 αποφάσεις σχετικά με τις κοινοποιούμενες συγκεντρώσεις, πρέπει να λαμβάνονται μόλις διαπιστωθεί ότι έχουν αρθεί οι σοβαρές αμφιβολίες που προβλέπονται στο άρθρο 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ), ιδίως λόγω των τροποποιήσεων που επέφεραν οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις. Στην προκειμένη περίπτωση, οι έρευνες της Επιτροπής δεν είχαν ακόμη ολοκληρωθεί κατά τη χρονική στιγμή της υποβολής των δεσμεύσεων. Οι έρευνες της Επιτροπής επιβεβαίωσαν τα ευρήματα των αρχικών μελετών της αγοράς, οι οποίες δημιούργησαν επιφυλάξεις ως προς την αποτελεσματικότητα του ανταγωνισμού στις αγορές των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού, των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών και των συστημάτων παρακολούθησης σε πολλές εθνικές αγορές. Σε όλες τις προαναφερθείσες περιπτώσεις, ωστόσο, οι δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη αρκούν για την άρση των σοβαρών αμφιβολιών που δημιουργήθηκαν σχετικά με το συμβιβάσιμο της συγκέντρωσης με την κοινή αγορά και, συνεπώς, δεν τίθενται πλέον εμπόδια στην έκδοση μίας υπό όρους θετικής προς τη συγκέντρωση απόφασης, σύμφωνα με το άρθρο 8 παράγραφος 2 και το άρθρο 10 παράγραφος 2 του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων.

## **I. ΤΑ ΜΕΡΗ**

5. Η Siemens προσφέρει διεθνώς προϊόντα και υπηρεσίες, κυρίως στους τομείς της πληροφορικής και επικοινωνίας, του αυτοματισμού και οδήγησης, της παροχής ενέργειας, των μεταφορών, της βιοϊατρικής τεχνολογίας, της τεχνολογίας φωτισμού, των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών και των ακινήτων. Το τμήμα της επιχείρησης «Medical Solutions» προσφέρει ένα ευρύ φάσμα προϊόντων, υπηρεσιών και ολοκληρωμένων λύσεων για κλινικές και ιατρεία.

6. Η Dräger δραστηριοποιείται διεθνώς στους τομείς της βιοϊατρικής τεχνολογίας, της τεχνολογίας ασφάλειας και των ειδών εξοπλισμού αεροσκαφών. Η ΚΕ, στο πλαίσιο του ομίλου Dräger, δραστηριοποιείται στον τομέα της βιοϊατρικής τεχνολογίας. Αναπτύσσει, παράγει και διαθέτει διεθνώς ολοκληρωμένες λύσεις νοσοκομειακής περίθαλψης και παροχής υπηρεσιών υγείας. Επικεντρώνει, κυρίως, στον τομέα της εντατικής θεραπείας ασθενών, διαθέτοντας συστήματα χορήγησης αναισθητικών και ιατρικά μηχανήματα αερισμού, καθώς και σχετικό βοηθητικό εξοπλισμό και υλικό.

## **II. Η ΠΡΑΞΗ**

7. Οι Siemens και Dräger επιθυμούν να συστήσουν κοινή επιχείρηση που θα παρέχει το πλήρες φάσμα των υπηρεσιών του τομέα της εντατικής φροντίδας («Critical Care»). Η Siemens θα εισφέρει στην ΚΕ το τμήμα της «Electromedical Systems», το οποίο, κατά βάση, αποτελείται από τις παραγωγικές μονάδες «συστήματα διατήρησης ζωτικών λειτουργιών» και «παρακολούθηση ασθενούς», καθώς και τα αντίστοιχα υποστηρικτικά τμήματα μάρκετινγκ, υλικοτεχνικής υποστήριξης, διάθεσης, εξυπηρέτησης και ελέγχου ποιότητας και θα λάβει ως αντάλλαγμα το 35% των μετοχών της κοινής κατά μετοχές ετερόρρυθμης εταιρίας.

## **III. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ**

8. Η Siemens αποκτά στην ΚΕ δικαιώματα ψήφου που υπερβαίνουν την προστασία που απολαμβάνουν συνήθως οι μέτοχοι μειοψηφίας και, με τον τρόπο αυτό, αποκτά, από κοινού με την Dräger, τον έλεγχο της κοινής επιχείρησης. Η κοινή επιχείρηση θα δραστηριοποιείται στις σχετικές αγορές με τον τρόπο που το πράττουν οι λοιπές, ανεξάρτητες επιχειρήσεις του αυτού αντικειμένου. Συγκεκριμένα, η κοινή επιχείρηση θα διαθέτει αυτόνομη διεύθυνση και επαρκείς οικονομικούς και ανθρώπινους πόρους. Η διάθεση των προϊόντων που θα αναπτύσσει και θα παράγει η ΚΕ θα πραγματοποιείται, κατά βάση, μέσω δικού της δικτύου πωλήσεων και εξυπηρέτησης πελατών. Ωστόσο, η ΚΕ θα μπορεί να χρησιμοποιεί και τα δίκτυα διανομής των Siemens και Dräger. Η συνεργασία της κοινής επιχείρησης με τις μητρικές της εταιρίες θα καθιστά δυνατή την παροχή στους πελάτες της ολοκληρωμένων λύσεων βιοϊατρικής τεχνολογίας. Έτσι, η ΚΕ, πέραν των δικών της προϊόντων και υπηρεσιών, θα προσφέρει και λύσεις πληροφορικής (ολοκληρωμένη πληροφορική υποστήριξη νοσοκομείων, πληροφορική υποστήριξη λειτουργιών) της Siemens. Επιπλέον, σε ορισμένες περιπτώσεις, η ΚΕ, πέραν των δικών της, θα διαθέτει, ως πράκτορας, και ορισμένα υγειονομικά προϊόντα της Siemens.
9. Συνεπώς, η πράξη αποτελεί συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων.

#### IV. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

10. Οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις πραγματοποιούν σε διεθνή κλίμακα συνολικό κύκλο εργασιών άνω των 5 δισεκατ. ευρώ<sup>4</sup> (η Siemens 87.000 εκατ. ευρώ κατά το οικονομικό έτος από την 1η Οκτωβρίου 2000 έως την 30η Σεπτεμβρίου 2001 και η Dräger 1.257 εκατ. ευρώ κατά το οικονομικό έτος 2001). Τόσο η Siemens όσο και η Dräger πραγματοποιούν συνολικό κύκλο εργασιών εντός της Κοινότητας που υπερβαίνει τα 250 εκατ. ευρώ (η Siemens [...]\*) εκατ. ευρώ κατά το οικονομικό έτος 2000/2001 και Dräger 733 εκατ. ευρώ κατά το οικονομικό έτος 2001). Καμία εκ των επιχειρήσεων δεν πραγματοποίησε άνω των δύο τρίτων του συνολικού κοινοτικού κύκλου εργασιών της σε ένα μόνο κράτος μέλος. Συνεπώς, η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση έχει κοινοτική διάσταση.

#### V. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΗΣ ΠΡΑΞΗΣ ΑΠΟ ΑΠΟΨΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΒΑΣΕΙ ΤΗΣ ΜΟΡΦΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΟΠΟΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

11. Η προτεινόμενη συγκέντρωση αφορά τον τομέα της βιοϊατρικής τεχνολογίας. Τα σημαντικότερα τμήματα της εν λόγω αγοράς είναι το τμήμα των συστημάτων ιατρικής απεικόνισης, το τμήμα των συστημάτων πληροφορικής για νοσοκομεία και το τμήμα της εντατικής θεραπείας ασθενών.

##### A. ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

12. Στον τομέα της ιατρικής εντατικής θεραπείας/αλψης ασθενών εντάσσονται τα μέρη, σε μια μη οριστική καταμέτρηση<sup>5</sup>, τις ομάδες προϊόντων που αφορούν τα αναλώσιμα υλικά, τη διαχείριση υγρών (αντλίες εξίδρωσης κλπ.) τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς, τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών, τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού, τα συστήματα διαχείρισης πληροφοριών (IT) και την καρδιολογία. Στον τομέα της ιατρικής εντατικής θεραπείας/αλψης δεν συγκαταλέγονται τα προϊόντα για τους τομείς «Home care» (περίθαλψη κατ' οίκον) και παροχής πρώτων βοηθειών/μεταφοράς.
13. Οι δραστηριότητες των μερών αλληλεπικαλύπτονται μόνο στον τομέα της κλινικής εντατικής θεραπείας/αλψης ασθενών και, κατά συνέπεια, οι τομείς «Home care» και παροχής πρώτων βοηθειών/μεταφοράς δεν λαμβάνονται υπόψη στο πλαίσιο της παρούσας. Ως ενδεχομένως σχετικές και επηρεαζόμενες από τη συγκέντρωση θεωρούνται οι ακόλουθες αγορές προϊόντων:

- των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού,
- των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών,
- των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς,
- του βοηθητικού εξοπλισμού για ιατρικά μηχανήματα αερισμού,
- του βοηθητικού εξοπλισμού για συστήματα χορήγησης αναισθητικών.

<sup>4</sup> Ο υπολογισμός του κύκλου εργασιών πραγματοποιήθηκε βάσει του άρθρου 5 παράγραφος 1 του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων και την κοινοποίηση της Επιτροπής σχετικά με τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών (ΕΕ C 66 της 2.3.1998, σ. 25).

<sup>5</sup> Κοινοποίηση με το έντυπο CO, σ. 20.

14. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας της αγοράς, δεν πρέπει να ληφθούν υπόψη ευρύτερες αγορές προϊόντων από εκείνες που πρότειναν τα μέρη.

### **1. Ιατρικά μηχανήματα αερισμού**

15. Τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού (στο εξής και «ιατρικά μηχανήματα αερισμού εντατικής θεραπείας/αλψης») υποστηρίζουν ή υποκαθιστούν την αναπνοή του ασθενούς. Τα κύρια συστατικά τους μέρη είναι τα ακόλουθα: εξαεριστές, ρυθμιστής δοσολογίας οξυγόνου, σύστημα παρακολούθησης εξαερισμού και βοηθητικός εξοπλισμός λειτουργίας.
16. Ορισμένοι φορείς της αγοράς πρότειναν την περαιτέρω υποδιαίρεση κατά τομείς χρήσης και/ή επιδόσεις των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού. Ο διαχωρισμός των εν λόγω μηχανημάτων ανάλογα με τις επιδόσεις και τη χρήση τους και η κατηγοριοποίηση των μηχανημάτων των διαφόρων κατασκευαστών ανάλογα με τον εάν επιτυγχάνουν υψηλή, μέτρια ή χαμηλή απόδοση θα ήταν δυνατός. Στις απαντήσεις τους στην αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 27ης Ιανουαρίου 2003, τα μέρη συνέταξαν καταλόγους ανά χώρα, όπου κατονομάζουν τα μοντέλα ιατρικών μηχανημάτων αερισμού μεταξύ των οποίων θεωρούν ότι υφίσταται έντονος ανταγωνισμός. Από τους καταλόγους αυτούς προκύπτει ότι ανταγωνισμός παρατηρείται κυρίως μεταξύ συγκεκριμένων μοντέλων, ανάλογα με την απόδοσή τους.
17. Ωστόσο, τα διάφορα μεμονωμένα ιατρικά μηχανήματα αερισμού παρουσιάζουν μεταξύ τους τόσο μεγάλες διαφορές, δεδομένου ότι κατασκευάζονται και διαμορφώνονται ειδικά, ανάλογα με τις επιθυμίες του κάθε πελάτη, που ενδεχόμενος περαιτέρω διαχωρισμός των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού θα οδηγούσε σε σαφείς αλληλεπικαλύψεις, ανάλογα με τη χρήση για την οποία το νοσοκομείο προορίζει κάθε μηχανήμα και ανάλογα με τις συγκεκριμένες ανάγκες των ασθενών που το νοσοκομείο σκοπεύει να καλύψει με κάθε μηχανήμα. Στο ίδιο αποτέλεσμα θα οδηγούσε και κάθε προσπάθεια διαχωρισμού των μηχανημάτων ανάλογα με το εάν απευθύνονται κυρίως σε παιδιά, νεογνά ή πρόωρα βρέφη.
18. Επιπλέον, τα μέρη, όπως και οι σημαντικότεροι ανταγωνιστές τους στις εκάστοτε εθνικές αγορές, προσφέρουν μια ευρεία ποικιλία μοντέλων ιατρικών μηχανημάτων αερισμού, που προσφέρουν διαφορετικές επιδόσεις και προορίζονται για διαφορετικές χρήσεις. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή, κατόπιν συνολικής αξιολόγησης των στοιχείων που προκύπτουν από την έρευνα της αγοράς, καταλήγει στο συμπέρασμα ότι στην προκειμένη περίπτωση δεν συντρέχει λόγος περαιτέρω οριοθέτησης της αγοράς προϊόντων. Ενδεχόμενος περαιτέρω διαχωρισμός των προϊόντων κατά μοντέλο μηχανήματος δεν θα επηρέαζε την εκτίμηση της υπόθεσης από άποψη ανταγωνισμού.
19. Τα αποτελέσματα των ερευνών της Επιτροπής επιβεβαιώνουν την ορθότητα της πρότασης των μερών για την οριοθέτηση ως σχετικής αγοράς προϊόντων της αγοράς των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού εντατικής θεραπείας/αλψης.

### **2. Συστήματα χορήγησης αναισθητικών**

20. Τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών έχουν ως αποστολή την χορήγηση στον ασθενή αναισθητικών αερίων πριν από την εγχείριση, τη χορήγηση στον ασθενή οξυγόνου κατά τη διάρκεια της εγχείρισης, σε περίπτωση που χρειαστεί, την

υποβοήθηση της αναπνοής του ασθενή και την παρακολούθησή του κατά τη διάρκεια της νάρκωσης.

21. Όπως και τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού, και τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών μπορούν να διαχωριστούν και να κατηγοριοποιηθούν ανάλογα με τις επιδόσεις τους. Η έρευνα της αγοράς κατέδειξε, ωστόσο, ότι τα διάφορα μεμονωμένα συστήματα χορήγησης αναισθητικών παρουσιάζουν τεράστιες διαφορές μεταξύ τους, καθώς, όπως και τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού, δεν τηρούνται σε απόθεμα, αλλά κατασκευάζονται και διαμορφώνονται ειδικά, σύμφωνα με τις εξειδικευμένες απαιτήσεις του κάθε πελάτη. Οι πελάτες, ανάλογα με τα σχέδιά τους, καθορίζουν τις προδιαγραφές του κάθε μηχανήματος ώστε να καλύπτει συγκεκριμένες ανάγκες των δικών τους πελατών. Έτσι, και στην περίπτωση αυτή, ενδεχόμενος περαιτέρω διαχωρισμός των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών ανάλογα με τις επιδόσεις τους θα οδηγούσε σε σημαντικές αλληλεπικαλύψεις. Στο ίδιο αποτέλεσμα θα οδηγούσε και κάθε προσπάθεια διαχωρισμού των μηχανημάτων ανάλογα με το εάν απευθύνονται κυρίως σε παιδιά, νεογνά ή πρόωρα βρέφη.
22. Κατόπιν αξιολόγησης των στοιχείων της έρευνας της αγοράς, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών στο σύνολό τους αποτελούν σχετική αγορά προϊόντων.

### **3. Συστήματα παρακολούθησης ασθενούς**

23. Τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς μετρούν τις ζωτικές λειτουργίες των ασθενών (αρτηριακή πίεση, συχνότητα καρδιακών παλμών, αναπνευστικό ρυθμό κλπ.) και τις παρουσιάζουν σε ειδική οθόνη. Χρησιμοποιούνται σε διάφορα τμήματα των νοσοκομείων, όπως στο χειρουργείο, το τμήμα καρδιολογίας, τη μονάδα εντατικής θεραπείας/αλψης, το παιδιατρικό τμήμα κλπ. Σε κάθε περίπτωση χρήσης συστήματος χορήγησης αναισθητικών ή μηχανήματος αερισμού εντατικής θεραπείας/αλψης, χρησιμοποιείται πάντοτε και μηχανήματα παρακολούθησης ασθενούς. Αντικείμενο της επίδικης πράξης αποτελούν μηχανήματα παρακολούθησης ασθενούς που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα παραμέτρων λειτουργίας.
24. Τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού και τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών (στο εξής από κοινού: «θεραπευτικά μηχανήματα») μπορούν, μέσω διεπαφών, να συνδεθούν με συστήματα παρακολούθησης ασθενούς, προκειμένου να υπάρχει ροή δεδομένων από τα θεραπευτικά μηχανήματα στην οθόνη του συστήματος παρακολούθησης. Με τον τρόπο αυτό, μπορούν να απεικονίζονται σε οθόνη τα ιατρικά δεδομένα του ασθενούς που συλλέγουν τα θεραπευτικά μηχανήματα. Για τη σύνδεση μεταξύ θεραπευτικών μηχανημάτων και οθόνης απαιτείται είτε ο κατασκευαστής της οθόνης να γνωρίζει το πρωτόκολλο επικοινωνίας των θεραπευτικών μηχανημάτων είτε ο προμηθευτής του συστήματος πληροφορικής του νοσοκομείου (σύστημα διαχείρισης δεδομένων) ή ο τρίτος κατασκευαστής των μηχανημάτων να γνωρίζει το πρωτόκολλο επικοινωνίας της οθόνης. Ολοένα και συχνότερα, απαιτούν πλέον οι πελάτες τη δυνατότητα μεταφοράς δεδομένων και σε άλλα μηχανήματα ή στα συστήματα διαχείρισης δεδομένων του νοσοκομείου. Εφόσον διασφαλιστεί η συμβατότητα των συστημάτων, οι διάφοροι κατασκευαστές τους, με την επιτυχή ολοκλήρωση του σχετικού ελέγχου, εκδίδουν αντίστοιχο πιστοποιητικό συμβατότητας. Πέραν της ηλεκτρονικής, απαιτείται και η διασφάλιση της μηχανικής συμβατότητας της σύνδεσης μεταξύ οθόνης και

- θεραπευτικών μηχανημάτων. Προκειμένου να αποφύγουν το ενδεχόμενο ευθύνης τους έναντι των ασθενών τους (π.χ. λόγω ανεπαρκούς ευστάθειας σε ανατροπή/σταθερότητας της συσκευής της οθόνης κλπ.), οι πελάτες απαιτούν τον έλεγχο και την πιστοποίηση και της μηχανικής συμβατότητας.
25. Κατά συνέπεια, τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού και τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών αφενός και τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς αφετέρου αποτελούν αλληλοσυμπληρωματικά προϊόντα. Στο μέτρο που υπάρχει σύνδεση μεταβίβασης δεδομένων μεταξύ των μηχανημάτων, υπάρχει, επίσης, ένας κάθετος διαρθρωτικός σύνδεσμος, χωρίς, ωστόσο, ο διαχωρισμός αυτός να έχει ιδιαίτερη σημασία για την εκτίμηση της υπόθεσης από άποψη ανταγωνισμού.
  26. Τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς έχουν κατά μέσο όρο μικρότερη διάρκεια ζωής από τα θεραπευτικά μηχανήματα. Οι πελάτες δηλώνουν ότι αντικαθιστούν τις οθόνες που χρησιμοποιούν στα τμήματα εντατικής θεραπείας/αλψης κάθε 8 έως 10 έτη. Τα θεραπευτικά μηχανήματα έχουν διάρκεια ζωής από 10 έως 15 έτη. Παρά τη διαφορά στη διάρκεια ζωής τους, τα θεραπευτικά μηχανήματα συχνά προσφέρονται και πωλούνται μαζί με συστήματα παρακολούθησης ασθενούς.
  27. Τα μέρη στηρίζουν τους ισχυρισμούς τους στην άποψη ότι η αγορά προϊόντων για συστήματα παρακολούθησης ασθενούς είναι ανεξάρτητη. Ορισμένοι φορείς της αγοράς προκρίνουν το διαχωρισμό σε περαιτέρω αγορές προϊόντων, ανάλογα με τις επιδόσεις και τη λειτουργία, τη χρήση και/ή την τεχνολογία στην οποία βασίζεται κάθε σύστημα.
  28. Σε επίπεδο κατασκευής συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς, οι δραστηριότητες των μερών δεν παρουσιάζουν αλληλεπικαλύψεις. Τέτοια συστήματα κατασκευάζει μόνο η Siemens. Η Dräger, βάσει σύμβασης διανομής που έχει συνάψει με τη General Electrics («GE»), διαθέτει απλώς τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς της GE/Marquette, μαζί με δικά της θεραπευτικά μηχανήματα σε πελάτες της. [...] Κατά τα λοιπά, η Dräger κατασκευάζει αποκλειστικά οθόνες για θεραπευτικά μηχανήματα, οι οποίες τοποθετούνται σε ιατρικά μηχανήματα αερισμού και συστήματα χορήγησης αναισθητικών. Η Dräger δεν δραστηριοποιείται περαιτέρω στον εν λόγω τομέα. Επομένως, για την αξιολόγηση της συναλλαγής από άποψη ανταγωνισμού, σημασία έχει αποκλειστικά ο συμπληρωματικός ή κάθετος διαρθρωτικός σύνδεσμος των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς με τα θεραπευτικά μηχανήματα.
  29. Κατά τη χρονική στιγμή της υποβολής των δεσμεύσεων των μερών σχετικά με τον ακριβή προσδιορισμό της αγοράς προϊόντων για τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς, δεν είχε ακόμη ολοκληρωθεί η έρευνα της αγοράς (βλ. αιτιολογική σκέψη 4). Ωστόσο, ο ακριβής προσδιορισμός της αγοράς προϊόντων δεν είναι απαραίτητος, καθώς η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση εγείρει σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβιβασμό της με την κοινή αγορά ακόμη και στην περίπτωση που γίνουν δεκτές οι απόψεις των μερών και θεωρηθεί ότι η αγορά προϊόντων συμπεριλαμβάνει το σύνολο των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς.

#### **4. Βοηθητικός εξοπλισμός για ιατρικά μηχανήματα αερισμού και συστήματα χορήγησης αναισθητικών**

30. Ο βοηθητικός εξοπλισμός αποτελείται, αφενός από εξαρτήματα απαραίτητα για τη λειτουργία των θεραπευτικών μηχανημάτων και, αφετέρου από εξαρτήματα που χρησιμοποιούνται κατά τη χρήση του κυρίως μηχανήματος. Διατίθενται εξαρτήματα μίας και εξαρτήματα πολλαπλών χρήσεων.
31. Ο βοηθητικός εξοπλισμός που προσφέρουν τα μέρη διατίθεται με τη μορφή συμπληρωματικών στα θεραπευτικά μηχανήματα, που ουσιαστικά αφορά η συναλλαγή, προϊόντων, μολονότι ο κύριος όγκος του προσφερόμενου βοηθητικού εξοπλισμού δεν είναι κατασκευής των μερών, αλλά τρίτων προμηθευτών τους. Η διάθεση κάθε φορά από τα μέρη βοηθητικού εξοπλισμού των θεραπευτικών μηχανημάτων συνδέεται λειτουργικά με την πώληση των θεραπευτικών μηχανημάτων.
32. Όπως και οι άλλοι κατασκευαστές θεραπευτικών μηχανημάτων, τα μέρη προμηθεύουν τους πελάτες τους με βοηθητικό εξοπλισμό στο πλαίσιο της αρχικής εγκατάστασης ενός λειτουργικού θεραπευτικού μηχανήματος. Ο εν λόγω εξοπλισμός παραδίδεται ταυτόχρονα με το θεραπευτικό μηχάνημα ή, εφόσον το ζητήσει ο πελάτης, και μετά την παράδοση του μηχανήματος. Σύμφωνα με την έρευνα αγοράς της Επιτροπής, τα μέρη δεν δραστηριοποιούνται ως ανεξάρτητοι προμηθευτές βοηθητικού εξοπλισμού για μηχανήματα τρίτων κατασκευαστών, αλλά προμηθεύουν με βοηθητικό εξοπλισμό αποκλειστικά πελάτες τους που προβαίνουν στην αγορά νέων θεραπευτικών μηχανημάτων. Τα μέρη θεωρούν ότι η εν λόγω δραστηριότητά τους αποτελεί απαραίτητη, συμπληρωματική στην κύρια συναλλαγή, υπηρεσία προς τους πελάτες τους.
33. Κατά συνέπεια, δεν απαιτείται η ανεξάρτητη εκτίμηση από άποψης ανταγωνισμού των διαφόρων δραστηριοτήτων των μερών στις αγορές του βοηθητικού εξοπλισμού για ιατρικά μηχανήματα αερισμού και συστήματα χορήγησης αναισθητικών. Η θέση των μερών στις αγορές βοηθητικού εξοπλισμού εξαρτάται άμεσα από τη ανταγωνιστική τους θέση σε σχέση με τα θεραπευτικά μηχανήματα.

#### **5. Συνοπτικά περί της οριοθέτησης της αγοράς προϊόντων**

34. Τα αποτελέσματα της έρευνας της αγοράς επιβεβαίωσαν την άποψη των μερών σχετικά με την οριοθέτηση της αγοράς προϊόντων για ιατρικά μηχανήματα αερισμού και συστήματα χορήγησης αναισθητικών. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή αποδέχεται μια σχετική αγορά προϊόντων για ιατρικά μηχανήματα αερισμού και μια περαιτέρω σχετική αγορά προϊόντων για συστήματα χορήγησης αναισθητικών. Όσον αφορά τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς, η ακριβής οριοθέτηση της αγοράς προϊόντων παρέλκει. Η διάθεση βοηθητικού εξοπλισμού αφενός για ιατρικά μηχανήματα αερισμού και αφετέρου για συστήματα χορήγησης αναισθητικών, συνδέεται εν προκειμένω άμεσα με την πώληση κύριων μηχανημάτων και, κατά συνέπεια, η εκτίμηση της πράξης από άποψη ανταγωνισμού εξαρτάται από την ανταγωνιστική θέση των μερών σε σχέση με τα κύρια μηχανήματα. Επομένως, η ακριβής οριοθέτηση της αγοράς βοηθητικού εξοπλισμού για ιατρικά μηχανήματα αερισμού και βοηθητικού εξοπλισμού για συστήματα χορήγησης αναισθητικών παρέλκει.

## ***B. ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ***

35. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι οι σχετικές γεωγραφικές αγορές για τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού, τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών και τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς καλύπτουν τουλάχιστον την επικράτεια του ΕΟΧ. Ωστόσο, η έρευνα αγοράς της Επιτροπής κατέδειξε ότι, όσον αφορά τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών και τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού, ως βάση πρέπει να ληφθούν οι εθνικές αγορές. Ο ακριβής προσδιορισμός της σχετικής γεωγραφικής αγοράς για τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς παρέλκει. Καλύπτει το μέγιστο την επικράτεια του ΕΟΧ, ενώ ορισμένοι δείκτες συνηγορούν υπέρ της ύπαρξης εθνικών αγορών.

### ***1. Θεραπευτικά μηχανήματα***

#### *Μερίδια αγοράς των κατασκευαστών θεραπευτικών μηχανημάτων και παρουσία τους στα επιμέρους κράτη μέλη του ΕΟΧ*

36. Όσον αφορά τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού, το ποσοστό διείσδυσης των μερών στην αγορά διαφέρει, κατά τους ισχυρισμούς τους, σημαντικά σε κάθε κράτος μέλος. Έτσι, η Siemens καταλαμβάνει υψηλό μερίδιο αγοράς, παραδείγματος χάριν, στην Πορτογαλία [55-65]\* %), την Ιρλανδία [55-65]\* %), τη Σουηδία [45-55%]\* και την Ιταλία [35-45]\* %), ενώ σε άλλες γειτονικές χώρες, όπως στη Γαλλία [5-15]\* %), τη Γερμανία [5-15]\* %), την Αυστρία [5-15]\* %) και τη Μεγάλη Βρετανία [5-15]\* %), η Siemens απολαμβάνει συγκριτικά χαμηλά μερίδια αγοράς. Η Dräger, βάσει στοιχείων που παρέσχε η ίδια, απολαμβάνει στα διάφορα επιμέρους κράτη μέλη μερίδια αγοράς που κυμαίνονται αφενός μεταξύ [65-75]\*% στην Αυστρία, [35-45]\*% στο Βέλγιο, [35-45]\*% στη Δανία και [35-45]\* % στη Γερμανία και αφετέρου μεταξύ [5-15]\*% στην Ελλάδα και μεταξύ [15-25]\*-[15-25]\*% στην Ιρλανδία, την Πορτογαλία και τη Νορβηγία. Εάν αθροιστούν τα μερίδια των μερών στην αγορά των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού, παρατηρείται μια εξαιρετικά ανομοιογενής εικόνα μεταξύ των αγορών των διαφόρων κρατών μελών, με μερίδια αγοράς των μερών που πλησιάζουν το [85-95]\*% σε ορισμένα κράτη μέλη και μερίδια που μόλις φθάνουν το [25-35]\*% σε άλλα κράτη μέλη.
37. Περαιτέρω, τα μέρη αντιμετωπίζουν διαφορετικό ανταγωνισμό από άλλους προμηθευτές ιατρικών μηχανημάτων αερισμού στα διάφορα επιμέρους κράτη μέλη. Ενώ οι ανταγωνίστριες επιχειρήσεις Tyco/Puritan Benett, Viasys και Hamilton - έκαστη με πολύ διαφορετική παρουσία στην αγορά των επιμέρους κρατών μελών - αντιπροσωπεύονται ευρέως σε ολόκληρη την επικράτεια του ΕΟΧ, όλοι οι υπόλοιποι ανταγωνιστές των μερών, όπως, παραδείγματος χάριν, οι εταιρίες Stephan, Respironics, Taema, Kontron, Siare και Datex-Ohmeda, δραστηριοποιούνται αποκλειστικά σε ένα ή σε λίγα κράτη μέλη<sup>6</sup>.
38. Όσον αφορά τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών, η διάρθρωση της αγοράς εμφανίζεται, επίσης, πολύ ανομοιόμορφη. Σύμφωνα με στοιχεία των μερών, τα μερίδια αγοράς της Siemens στα επιμέρους κράτη μέλη κυμαίνονται από [45-55]\*% στη Σουηδία και [25-35]\*% στην Πορτογαλία έως [0-5]\*% στη Μεγάλη Βρετανία, [0-5]\*% στην Ισπανία και [0-5]\* % στη Γερμανία. Η Dräger, επίσης, έχει

<sup>6</sup> Απάντηση της Siemens στην αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 18.2.2003.

διαφορετική παρουσία στα διάφορα επιμέρους κράτη μέλη, με μερίδια αγοράς που κυμαίνονται από [55-65]\* % στη Γερμανία, [25-35]\*% στο Βέλγιο και [25-35]\*% στην Αυστρία έως [0-5]\*% στην Ιρλανδία και [5-15]\* % στη Σουηδία. Ακόμη και το άθροισμα των μεριδίων αγοράς των μερών εμφανίζει μεγάλες αποκλίσεις, κυμαινόμενο μεταξύ [5-15]\*% και [55-65]\*% ανάλογα με τη χώρα του ΕΟΧ.

39. Ο μοναδικός ανταγωνιστής των μερών που διαθέτει συστήματα χορήγησης αναισθητικών σε όλες τις χώρες του ΕΟΧ είναι η εταιρία Datex-Ohmeda. Όλοι οι υπόλοιποι κατασκευαστές δραστηριοποιούνται κατά βάση σε μία ή δύο χώρες<sup>7</sup>.
40. Η ανομοιόμορφη παρουσία των κατασκευαστών ιατρικών μηχανημάτων αερισμού και συστημάτων χορήγησης αναισθητικών στις επιμέρους αγορές και η, κατά κανόνα, μη δραστηριοποίησή τους σε ολόκληρη την επικράτεια του ΕΟΧ, οφείλονται στις διαφορετικές δομές και μηχανισμούς των διαφόρων αγορών, όπως αναλύεται στη συνέχεια της παρούσας. Η συνολική θεώρηση των εν λόγω διαφορών οδηγεί στο συμπέρασμα ότι ως σχετικές γεωγραφικές αγορές πρέπει να ληφθούν οι εθνικές αγορές.

#### Διάρθρωση των τμημάτων διανομής και εξυπηρέτησης θεραπευτικών μηχανημάτων

41. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι, μολονότι οι σημαντικότερες επιχειρήσεις της αγοράς διαθέτουν δικά τους δίκτυα διανομής σε όλες τις χώρες του ΕΟΧ, δεν πρέπει να συναχθεί το συμπέρασμα ότι η ευρωπαϊκή αγορά δεν είναι ενιαία, καθώς, μάλιστα, οι σημαντικότεροι προμηθευτές διαθέτουν τα μηχανήματα τους σε παγκόσμια κλίμακα.
42. Σύμφωνα με την έρευνα αγοράς της Επιτροπής, η επιτυχής διάθεση και εξυπηρέτηση θεραπευτικών μηχανημάτων εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τον αντιπρόσωπο του κατασκευαστή των θεραπευτικών μηχανημάτων στα νοσοκομεία και την ταχεία και πρόθυμη ανταπόκρισή του στα αιτήματα των νοσοκομείων για εξυπηρέτηση. Οι προμηθευτές των μηχανημάτων προσφέρουν υπηρεσίες εξυπηρέτησης πελατών και συντήρησης των μηχανημάτων, σε διαρκή βάση και από κέντρα που βρίσκονται κοντά στους πελάτες τους, ενώ οι συμφωνίες παροχής των εν λόγω υπηρεσιών, κατά κανόνα, συνάπτονται ήδη κατά την αγορά του μηχανήματος. Με τον τρόπο αυτό, δημιουργείται μια ιδιαίτερη σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ του συνεργάτη του κατασκευαστή που είναι αρμόδιος για τη διάθεση και την εξυπηρέτηση του μηχανήματος και του προσωπικού του νοσοκομείου.
43. Οι αποφάσεις των αρμοδίων στελεχών των νοσοκομείων για την αγορά ορισμένου μηχανήματος, καθώς και για τις προδιαγραφές που θα πρέπει να πληροί κάθε μηχανήμα για να συμμετάσχει σε σχετικό διαγωνισμό επηρεάζονται σε ιδιαίτερα σημαντικό βαθμό από την αναγνωρισιμότητα και τη φήμη του κατασκευαστή των θεραπευτικών μηχανημάτων<sup>8</sup>. Στα περισσότερα κράτη μέλη, η απόφαση για την αγορά λαμβάνεται από την εμπορική διεύθυνση του νοσοκομείου, με τη σύμφωνη γνώμη των ιατρών του τμήματος εντατικής θεραπείας, οι οποίοι είναι εξοικειωμένοι με τα μηχανήματα. Οι απαιτήσεις, οι ανάγκες και οι προτεραιότητες χρήσης των

---

<sup>7</sup>Υποσημείωση 7, οπ. παρ.

<sup>8</sup> Πληροφορίες από την έρευνα αγοράς και απάντηση της Siemens στην αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 13.2.2003.

ιατρών επηρεάζουν σημαντικά την απόφαση και αποτελούν την ουσιαστική βάση αυτής<sup>9</sup>. Για τους λόγους αυτούς, οι κατασκευαστές παρουσιάζουν τα μηχανήματα θεραπείας τους σε εκθέσεις και ιατρικά συνέδρια και προσπαθούν να δημιουργήσουν επαφές με ιατρούς για να τους προσελκύσουν ως πελάτες. Σύμφωνα με τη Dräger, η συμμετοχή ιατρών ως εμπειρογνομόνων και συμβούλων ήδη από το στάδιο της ανάπτυξης των μηχανημάτων θεραπείας αποτελεί σύνηθες φαινόμενο στην αγορά<sup>10</sup>. Η Siemens εξηγεί ότι τα νέα προϊόντα παρουσιάζονται στις αποκαλούμενες «hospital evaluation teams» (ομάδες αξιολόγησης νοσοκομείων). Οι εν λόγω ομάδες αποτελούνται, κατά κανόνα, από ιατρούς του τμήματος εντατικής θεραπείας/αλψης, νοσοκόμες, τεχνικούς και στελέχη του τμήματος προμηθειών και επηρεάζουν σημαντικά τις αποφάσεις για αγορές του νοσοκομείου<sup>11</sup>. [...]\*

44. Τα αποτελέσματα της έρευνας επιβεβαιώνουν τα στοιχεία των μερών<sup>12</sup>, σύμφωνα με τα οποία οι απαιτήσεις των πελατών, όσον αφορά τις γνώσεις και την εξειδίκευση των εργαζομένων στα τμήματα διάθεσης και εξυπηρέτησης των μηχανημάτων, αυξάνονται ολοένα και περισσότερο, ενώ η μετάβαση από τις μηχανικές λειτουργίες των θεραπευτικών μηχανημάτων σε λειτουργίες που ελέγχονται με λογισμικό δημιουργεί υψηλές απαιτήσεις τόσο προς τους κατασκευαστές των μηχανημάτων όσο και προς τους εργαζόμενους των νοσοκομείων, με αποτέλεσμα να γεννάται η ανάγκη συμπληρωματικής κατάρτισής τους από εξωτερικούς φορείς. Στο πλαίσιο αυτό, τα μέρη επιβεβαιώνουν ότι το κόστος διάθεσης των κατασκευαστών έχει αυξηθεί.
45. Τα στοιχεία σχετικά με τον κύκλο εργασιών που πραγματοποιούν τα μέρη από την παροχή υπηρεσιών εξυπηρέτησης μηχανημάτων καταδεικνύουν την αυξημένη σημασία για τα μέρη, πέραν της πώλησης θεραπευτικών μηχανημάτων, και του εν λόγω τομέα. Η Siemens εκτιμά ότι ο παγκόσμιος κύκλος εργασιών της από την παροχή υπηρεσιών «After Sales Service» (εξυπηρέτησης μετά την πώληση) στον τομέα της εντατικής θεραπείας (ηλεκτροϊατρικά συστήματα) ανήλθε το 2001 σε [...]\* ευρώ, ποσό ιδιαίτερα σημαντικό σε σχέση με τον κύκλο εργασιών ύψους [...]\* ευρώ που πραγματοποίησε από την πώληση ιατρικών μηχανημάτων αερισμού και [...]\* ευρώ που πραγματοποίησε από την πώληση συστημάτων χορήγησης αναισθητικών<sup>13</sup>. Το τμήμα «Service» (εξυπηρέτησης) της Dräger πραγματοποίησε το 2001 παγκόσμιο κύκλο εργασιών της τάξης των [...]\* ευρώ, ενώ η Dräger πραγματοποίησε κύκλο εργασιών ύψους [...]\* ευρώ από την πώληση συστημάτων χορήγησης αναισθητικών και [...]\* ευρώ από την πώληση ιατρικών μηχανημάτων αερισμού. Επίσης, [...]\*, ότι ένα σημαντικό μέρος [...]\* του εκάστοτε μοναδιαίου

---

<sup>9</sup> Πληροφορίες από τη έρευνα αγοράς της Επιτροπής και στοιχεία από την έκθεση T for G Market Report 2000: Monitors and Ventilators, παράγραφος 3.2.

<sup>10</sup> Απάντηση στην αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 20.2.2003.

<sup>11</sup> Απάντηση της Siemens στην αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 20.2.2003.

<sup>12</sup> Κοινοποίηση με το έντυπο CO, σ. 27.

\* Ορισμένα σημεία του κειμένου έχουν διαγραφεί, προκειμένου να μην αποκαλυφθούν εμπιστευτικές πληροφορίες, και αντικατασταθεί με αγκύλες που σημειώνονται με αστερίσκο.

<sup>13</sup> Απάντηση της Siemens στην αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 27.1.2003, παράρτημα 1.

κόστους αναλογεί, αφενός σε δαπάνες έρευνας & ανάπτυξης και, αφετέρου σε δαπάνες διάθεσης και εξυπηρέτησης.

46. Τέλος, η περιγραφή των δικτύων διάθεσης σε κάθε επιμέρους κράτος μέλος, την οποία παραθέτει η Dräger, καταδεικνύει ότι η αποτελεσματική διάθεση και εξυπηρέτηση μηχανημάτων θεραπείας απαιτεί την σωστά διαρθρωμένη και ευρεία παρουσία κατάλληλου προσωπικού. Η διάρθρωση των τμημάτων διάθεσης και εξυπηρέτησης μηχανημάτων εμφανίζεται διαφορετική σε κάθε κράτος μέλος. Σε κάθε περίπτωση, μολονότι η κλίμακα της ιεραρχίας διαφέρει από κράτος σε κράτος, διευθυντές, σύμβουλοι πελατών, μηχανικοί, τεχνικοί, πωλητές και έμποροι εξυπηρετούν μια συγκεκριμένη γεωγραφική περιφέρεια ή έναν συγκεκριμένο αριθμό νοσοκομείων της χώρας. Ανάλογα με το μέγεθος του κάθε κράτους μέλους και τις ειδικές εθνικές προϋποθέσεις που ισχύουν σε αυτό, διαφοροποιείται και η διάρθρωση των τμημάτων διάθεσης και εξυπηρέτησης της Dräger, με αποτέλεσμα την διαφορετική διαίρεση σε υποτμήματα και την διαφορετικού βαθμού εξειδίκευση των ανωτέρω τμημάτων σε κάθε κράτος μέλος. Στα περισσότερα κράτη μέλη, οι, συνήθως ετήσιες, συμβάσεις εξυπηρέτησης και συντήρησης που συνάπτονται κατά την αγορά του μηχανήματος αποτελούν τον κύριο όγκο των παρεχόμενων υπηρεσιών. Σε άλλες χώρες, ωστόσο, όπως στη Σουηδία, δεν είθισται να συνάπτονται συμβάσεις εξυπηρέτησης. Στις περισσότερες χώρες, το προσωπικό των τμημάτων διάθεσης και εξυπηρέτησης ανήκει στην Dräger. Σε ορισμένες μεμονωμένες περιπτώσεις, παραδείγματος χάριν στην Ιταλία, το δίκτυο της Dräger υποστηρίζεται και από τρίτους εμπόρους<sup>14</sup>.
47. Οι έρευνες της Επιτροπής σχετικά με το ρόλο που διαδραματίζει ο τρόπος διάρθρωσης των τμημάτων διάθεσης και εξυπηρέτησης κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχή παρουσία μίας επιχείρησης στην αγορά κάποιου κράτους μέλους αποτελεί η ύπαρξη τοπικού δικτύου και η επί τόπου απασχόληση από τον κατασκευαστή εξειδικευμένου προσωπικού που θα παρέχει τις υπηρεσίες του τόσο πριν από την απόφαση αγοράς όσο και για την παρακολούθηση, την εκπαίδευση και την εξυπηρέτηση των πελατών μετά την αγορά κάποιου μηχανήματος.

Αγορές μέσω διαγωνισμών, πρότυπα που ισχύουν σε όλες τις χώρες του ΕΟΧ και χαμηλό κόστος μεταφοράς

48. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι περίπου το 75-80% των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού και των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών διατίθενται μέσω διαγωνισμών και ότι η ζήτηση για μηχανήματα επηρεάζεται από την προσφορά που υπάρχει σε ευρωπαϊκή κλίμακα. Επιπλέον, η συχνή δημοσίευση των αποτελεσμάτων των διαγωνισμών διευκολύνει την προσπάθεια των πελατών να συγκρίνουν τις τιμές που τους προσφέρονται. Τα μηχανήματα πρέπει να πληρούν ενιαία πρότυπα για όλες τις χώρες του ΕΟΧ, ενώ ορισμένες προσαρμογές που απαιτούνται, όπως, παραδείγματος χάριν, η προσαρμογή του λογισμικού για χρήση στη γλώσσα της κάθε χώρας, δεν επιβάλλουν σημαντικές επιβαρύνσεις. Το κόστος μεταφοράς είναι, σε σύγκριση με το υψηλό κόστος των μηχανημάτων, αμελητέο, ενώ δεν τίθενται περιορισμοί στο διασυνοριακό εμπόριο.

---

<sup>14</sup> Απάντηση της Dräger στην αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 20.2.2003.

49. Η έρευνα της αγοράς επιβεβαίωσε ότι ένα μεγάλο μέρος των θεραπευτικών μηχανημάτων που αποκτήθηκαν από νοσοκομεία εντός του ΕΟΧ αγοράστηκε μέσω διαγωνισμού. Δεδομένου ότι, όπως προαναφέρθηκε στην αιτιολογική σκέψη 43, οι όροι των διαγωνισμών διαμορφώνονται σε σημαντικό βαθμό από ιατρούς, οι οποίοι και εργάζονται με τα θεραπευτικά μηχανήματα, οι προτιμήσεις των ιατρών παίζουν σημαντικό ρόλο στην τελική επιλογή αγοράς. Οι ιατροί προτιμούν, κατά βάση, να επιλέγουν την αγορά μηχανημάτων που γνωρίζουν και εμπιστεύονται. Με τον τρόπο αυτό, στοχεύουν στην ελαχιστοποίηση του κόστους μετατροπής των μηχανημάτων, δεδομένου ότι τα θεραπευτικά μηχανήματα διαφορετικών κατασκευαστών λειτουργούν με διαφορετικό τρόπο και, επομένως, αυξάνονται οι κίνδυνοι λαθών στη χρήση τους εκ μέρους του προσωπικού του νοσοκομείου. Δεδομένου ότι η ασφάλεια στη χρήση των υπό εξέταση θεραπευτικών μηχανημάτων είναι εξαιρετικά κρίσιμη (καθώς κρίνονται ζητήματα κυριολεκτικά ζωής ή θανάτου), οι προτιμήσεις των χρηστών παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στην επιλογή μηχανήματος και οι πιθανότητες επιλογής ενός άγνωστου μηχανήματος είναι ελάχιστες. Στην πράξη, οι ιατροί σπάνια επιλέγουν θεραπευτικά μηχανήματα με τα οποία δεν έχουν προηγούμενη εμπειρία ή των οποίων τον κατασκευαστή δεν γνωρίζουν τουλάχιστον από κάποιον άλλο κλινικό τομέα. Δηλώθηκε, επίσης, στην Επιτροπή ότι η «ορθή» λειτουργικότητα των θεραπευτικών μηχανημάτων αποτελεί ζήτημα «πίστης» - ή απλώς σταθερής συνήθειας - και ότι κάθε επιλογή εν μέρει αντανακλά διαφορετικές ιατρικές απόψεις.
50. Ωστόσο, ακόμη και εάν επιλεγεί κάποιο διαφορετικό μηχάνημα, λόγω παραδείγματος χάριν, πιο συμφέρουσας προσφοράς, ο κατασκευαστής θα πρέπει - όπως προαναφέρθηκε στις αιτιολογικές σκέψεις 43 και 44 - να θέσει στη διάθεση του αγοραστή κάποιον τοπικό εκπρόσωπό του, προκειμένου να παράσχει στον αγοραστή επαρκή εκπαίδευση και αντίστοιχη εξυπηρέτηση.
51. Τέλος, το επικαλούμενο από τα μέρη γεγονός ότι σε ορισμένες χώρες του ΕΟΧ τα αποτελέσματα των διαγωνισμών δημοσιεύονται βάσει νόμου, μολονότι συμβάλλει κατ' αρχήν στην αύξηση της διαφάνειας υπέρ των πελατών, ωστόσο, είναι προφανές ότι δεν επηρεάζει αισθητά τα προαναφερόμενα κριτήρια των νοσοκομείων για την επιλογή του μηχανήματος που θα αγοράσουν. Εξάλλου, όπως ομολογούν τα μέρη, ούτε η Siemens ούτε η Dräger συλλέγουν και αξιολογούν τα στοιχεία που δημοσιεύονται σχετικά με διαγωνισμούς<sup>15</sup>. Προκύπτει, συνεπώς, με σαφήνεια ότι ούτε οι κατασκευαστές θεωρούν ότι τα αποτελέσματα των διαγωνισμών αποτελούν για τους πελάτες τους ουσιώδες κριτήριο επιλογής μηχανήματος και ότι οι κατασκευαστές δεν τα λαμβάνουν υπόψη κατά τη διαμόρφωση της στρατηγικής τους για τη διάθεση των θεραπευτικών μηχανημάτων τους.
52. Η άποψη ότι ως βάση πρέπει να ληφθούν οι εθνικές αγορές δεν αντικρούεται ούτε από το γεγονός ότι το κόστος μεταφοράς και οι εθνικοί ιατρικοί ή τεχνικοί κανόνες δεν θέτουν σημαντικά εμπόδια στη διασυνοριακή διάθεση θεραπευτικών μηχανημάτων και ότι, όπως συμβαίνει στην περίπτωση της Siemens και της Dräger, είναι δυνατή η μεταφορά των μηχανημάτων στους πελάτες από ένα ή λίγα εργοστάσια παραγωγής. Η Dräger διαθέτει παραγωγικές εγκαταστάσεις στο Lübeck της Γερμανίας, το Telford των ΗΠΑ και τη Σαγκάη της Κίνας. Η Siemens κατασκευάζει τα θεραπευτικά μηχανήματά της στη Solna της Σουηδίας και τα

---

<sup>15</sup> Απάντηση των μερών στην αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 27.1.2003.

συστήματα παρακολούθησης ασθενούς της στο Danvers των ΗΠΑ. Ούτε στο διακρατικό εμπόριο υφίστανται ουσιώδεις περιορισμοί.

53. Από τα ανωτέρω, ως γενικό συμπέρασμα, προκύπτει ότι οι προσκλήσεις υποβολής προσφορών και οι αποφάσεις αγοράς μηχανημάτων στοχεύουν κυρίως στην απόκτηση μηχανημάτων με φιλοσοφία χρήσης οικεία στους ιατρούς που θα τα χειρίζονται και με αναγνωρισιμότητα και φήμη μεταξύ των ιδίων ιατρών.

#### Διαφορές στις τιμές μεταξύ των επιμέρους κρατών μελών

54. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι οι τιμές των μηχανημάτων δεν παρουσιάζουν σημαντικές αποκλίσεις εντός της Κοινότητας και ότι ο τιμοκατάλογος σε ευρώ που χρησιμοποιούν για τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού τους είναι κοινός για όλες τις χώρες του ΕΟΧ. Οι διαφορές στις τιμές οφείλονται στις εξειδικευμένες απαιτήσεις πελατών και τις διαφορές στις ποσότητες παραγγελίας. Ωστόσο, η Siemens ομολογεί ότι οι τελικές τιμές πελάτη της καθορίζονται από τα περιφερειακά υποκαταστήματα ή τους τοπικούς πωλητές της.<sup>16</sup>
55. Σύμφωνα με την έρευνα αγοράς της Επιτροπής, στην πράξη, τα θεραπευτικά μηχανήματα κατασκευάζονται ανάλογα με τις εξειδικευμένες απαιτήσεις και επιθυμίες του κάθε πελάτη και, επομένως, οι τιμοκατάλογοι διαδραματίζουν γενικά δευτερεύοντα ρόλο.
56. Ορισμένοι ανταγωνιστές που ερωτήθηκαν, δήλωσαν σχετικά ότι, στο μέτρο που δραστηριοποιούνται σε περισσότερες χώρες, οι διαφορές στις τιμές είναι αναπόφευκτες. Ορισμένοι δήλωσαν ότι, μετά την εισαγωγή του ευρώ, παρατηρήθηκε μια τάση σύγκλισης των τιμών.
57. Τα νοσοκομεία που ερωτήθηκαν, δεν γνώριζαν, κατά κανόνα, τις τιμές στο εξωτερικό και δήλωσαν ότι προμηθεύονται μηχανήματα από το εθνικό δίκτυο διάθεσης των μηχανημάτων. Ορισμένα νοσοκομεία της Ολλανδίας δήλωσαν ότι γνώριζαν πως οι τιμές των θεραπευτικών μηχανημάτων στη Γερμανία είναι αισθητά χαμηλότερες από εκείνες της χώρας τους. Επίσης, διατυπώθηκε η άποψη ότι οι τιμές στις μεγάλες χώρες είναι χαμηλότερες από ό,τι στις μικρότερες. Περαιτέρω, υπήρξαν αιτιάσεις ότι τα νοσοκομεία ωθούνται να αγοράζουν προϊόντα από τους τοπικούς εκπροσώπους των κατασκευαστών και ότι αντιμετωπίζουν δυσκολίες να προβούν σε αγορές από το εξωτερικό.
58. Από τις εν λόγω συνεντεύξεις κατέστη σαφές ότι οι πελάτες αγοράζουν ιατρικά μηχανήματα αερισμού και συστήματα χορήγησης αναισθητικών στη χώρα τους, από τοπικούς κατασκευαστές ή αντιπροσώπους ξένων κατασκευαστών. Ακόμη και οι εν μέρει κοινοί τιμοκατάλογοι σε ευρώ που χρησιμοποιούνται στη ζώνη του ΕΟΧ δεν οδηγούν τους αγοραστές σε διασυνοριακές αγορές.

#### Διαφορές στις προτιμήσεις των πελατών

59. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι οι σημαντικότερες επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν τα σχετικά προϊόντα κατά παρόμοιο τρόπο και με παρόμοιες ιδιότητες, τουλάχιστον στην αγορά των χωρών του ΕΟΧ.

---

<sup>16</sup> Απάντηση της Siemens στην αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 20.3.2003.

60. Η έρευνα της αγοράς κατέδειξε, ωστόσο, ότι οι πελάτες από διαφορετικές χώρες θέτουν διαφορετικές απαιτήσεις, παραδείγματος χάριν λόγω διαφορών στις μεθόδους αναισθησίας και υποβοήθησης της αναπνοής που ακολουθούνται σε κάθε χώρα, και ζητούν αντίστοιχα διαμορφωμένα θεραπευτικά μηχανήματα.
61. Η νάρκωση πραγματοποιείται κατά κανόνα με τη βοήθεια ενός μηχανήματος εισπνοής-εκπνοής ή ενός μηχανήματος εισπνοής. Το μηχάνημα εισπνοής-εκπνοής επιστρέφει στον ασθενή τον αέρα που εκπνέει, χωρίς διοξείδιο του άνθρακα και αφού τον εμπλουτίσει με καθαρό οξυγόνο. Το μηχάνημα εισπνοής αποβάλλει τον αέρα που εκπνέει ο ασθενής, ενώ για την παράταση της νάρκωσης απαιτείται η χορήγηση πρόσθετων αναισθητικών αερίων. Η δεύτερη από τις ανωτέρω μεθόδους απαιτεί σημαντικά υψηλότερη κατανάλωση αερίων σε σχέση με την πρώτη.
62. Η έρευνα αγοράς κατέδειξε ότι η επιλογή της μιας ή της άλλης από τις ανωτέρω μεθόδους εξαρτάται και από εθνικές προτιμήσεις, συμπέρασμα που προκύπτει και από τα στοιχεία που υπέβαλαν τα μέρη<sup>17</sup>. Στη Γαλλία, τη Μεγάλη Βρετανία και την Ολλανδία η επιλογή του μηχανήματος εισπνοής εμφανίζεται αρκετά διαδεδομένη.
63. Διαφορετικές εθνικές προτιμήσεις παρατηρούνται και σε σχέση με τις μεθόδους υποβοήθησης της αναπνοής. Στο πλαίσιο αυτό, παρατηρείται, κατά τα τελευταία έτη, ολοένα και εντονότερη η τάση να κατασκευάζονται ιατρικά μηχανήματα αερισμού που να μπορούν εναλλακτικά να υποστηρίξουν διάφορες μεθόδους υποβοήθησης της αναπνοής.
64. Έτσι, σύμφωνα με τα στοιχεία που υπέβαλαν τα μέρη, η επονομαζόμενη μέθοδος της υποβοηθούμενης αναπνοής ελεγχόμενου όγκου χρησιμοποιείται κυρίως στην Ισπανία, την Πορτογαλία, την Ιρλανδία και την Ελλάδα, ενώ η επονομαζόμενη μέθοδος της υποβοηθούμενης αναπνοής ελεγχόμενης πίεσης χρησιμοποιείται κυρίως στο Βέλγιο, τη Δανία, τη Γερμανία, την Ιταλία, την Αυστρία και τη Σουηδία. Η αυτόνομη υποστήριξη αναπνοής για τη μέθοδο της υποβοηθούμενης αναπνοής ελεγχόμενου όγκου εμφανίζεται το ίδιο δημοφιλής στα διάφορα κράτη μέλη.
65. Προκύπτει, συνεπώς, ότι τα θεραπευτικά μηχανήματα που διατίθενται σε κάποιο κράτος μέλος δεν μπορούν να διατεθούν από τον προμηθευτή τους με την ίδια επιτυχία και στις εθνικές αγορές άλλων κρατών μελών, μεταξύ άλλων, και για λόγους που σχετίζονται με την τεχνική διαμόρφωση και τη φιλοσοφία της λειτουργίας κάθε μηχανήματος.

## **2. Συστήματα παρακολούθησης ασθενούς**

66. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς ταυτίζεται με την επικράτεια του EOX. Ωστόσο, τα μερίδια της Siemens στις αγορές των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς των διαφόρων χωρών του EOX, επίσης, παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές. Τα μέρη εκτιμούν ότι το συνολικό μερίδιο αγοράς τους εντός του EOX ανέρχεται στο [15-25]\*%. Σε ορισμένες επιμέρους χώρες του EOX η Siemens καταλαμβάνει, κατά τις εκτιμήσεις της, μερίδιο αγοράς που ανέρχεται έως το [35-45]\*%.

---

<sup>17</sup> Απαντήσεις στην αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 27.1.2003.

67. Η έρευνα της αγοράς κατέδειξε, περαιτέρω, ότι οι τιμές των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς διαφέρουν μεταξύ των διαφόρων κρατών μελών και ότι η διάρθρωση των τμημάτων διάθεσης και εξυπηρέτησης των εταιριών είναι παρόμοια με τη διάρθρωση των αντίστοιχων τμημάτων τους που εξυπηρετούν θεραπευτικά μηχανήματα, όπως περιγράφεται στις αιτιολογικές σκέψεις 41 έως 47. Εξάλλου, όσα αναφέρθηκαν σε σχέση με τα θεραπευτικά μηχανήματα ισχύουν και όσον αφορά τον τρόπο επιλογής και τον ρόλο που διαδραματίζουν οι ιατροί κατά τη λήψη της απόφασης αγοράς συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς. Η έρευνα αγοράς κατέδειξε σαφώς ότι ως γεωγραφικές αγορές πρέπει να οριοθετηθούν οι αντίστοιχες εθνικές.
68. Στην προκειμένη περίπτωση, η ακριβής γεωγραφική οριοθέτηση της αγοράς των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς παρέλκει, δεδομένου ότι, ανεξάρτητα από τον εάν θα ληφθεί ως βάση η συνολική αγορά του ΕΟΧ ή οι επιμέρους εθνικές αγορές, η εκτίμηση της πράξης από άποψης ανταγωνισμού δεν διαφοροποιείται.

### **3. Συνοπτικά περί της οριοθέτησης της γεωγραφικής αγοράς**

69. Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής κατέδειξε ότι ως γεωγραφικές αγορές των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού και των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών πρέπει να θεωρηθούν οι αντίστοιχες εθνικές. Σε αυτό συνηγορεί το γεγονός ότι τα μερίδια αγοράς των μερών στις διάφορες εθνικές αγορές των χωρών του ΕΟΧ παρουσιάζουν σημαντικές αποκλίσεις μεταξύ τους, καθώς και το γεγονός ότι τα μέρη αντιμετωπίζουν διαφορετικούς ανταγωνιστές σε κάθε επιμέρους εθνική αγορά. Η πλειοψηφία των ανταγωνιστών των μερών στον τομέα της κατασκευής θεραπευτικών μηχανημάτων δραστηριοποιείται αποκλειστικά σε μια ή δύο χώρες του ΕΟΧ. Οι έρευνες που διεξήχθησαν κατέδειξαν την καθοριστική σημασία της ύπαρξης τοπικών δικτύων διάθεσης και εξυπηρέτησης μηχανημάτων για μια επιτυχή πορεία στην αγορά. Τα θεραπευτικά μηχανήματα πωλούνται, κατά βάση, μέσω διαγωνισμών, στο πλαίσιο των οποίων σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν οι προτιμήσεις των πελατών. Οι ιατροί των τμημάτων εντατικής θεραπείας αλψης, οι οποίοι και χειρίζονται τα θεραπευτικά μηχανήματα, τείνουν συνήθως προς την επιλογή μηχανημάτων που γνωρίζουν και με τη φιλοσοφία λειτουργίας των οποίων είναι εξοικειωμένοι. Η τάση εισαγωγής ενιαίων τιμοκαταλόγων σε ευρώ και η δημοσίευση των αποτελεσμάτων των διαγωνισμών, όπως, εξάλλου, και η εφαρμογή κοινών προτύπων σε επίπεδο ΕΟΧ και το χαμηλό σχετικά κόστος μεταφοράς των θεραπευτικών μηχανημάτων, δεν επηρεάζουν ουσιαστικά τη ζήτηση και τη συμπεριφορά των πελατών. Αντίθετα, παρατηρείται ενίσχυση των συντηρητικών επιλογών των πελατών, οι οποίες οφείλονται στις εθνικές προτιμήσεις που ακόμη υφίστανται και αφορούν συγκεκριμένες μεθόδους υποβοήθησης της αναπνοής μέσω ιατρικών μηχανημάτων αερισμού και συγκεκριμένους τρόπους χορήγησης των αναισθητικών αερίων μέσω συστημάτων χορήγησης αναισθητικών.
70. Όσον αφορά τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς, η ακριβής οριοθέτηση της αγοράς παρέλκει. Σε καμία περίπτωση δεν υπερβαίνει τα όρια του ΕΟΧ, ενώ ορισμένοι δείκτες συνηγορούν υπέρ της οριοθέτησης σε επίπεδο εθνικών αγορών.

## **Γ. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΘΕΙΣΑΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ ΑΠΟ ΑΠΟΨΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

### **Γ1. ΟΡΙΖΟΝΤΙΕΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ**

71. Η συγκέντρωση οδηγεί σε σημαντική συνάθροιση μεριδίων αγοράς στις περισσότερες εθνικές αγορές ιατρικών μηχανημάτων αερισμού και συστημάτων χορήγησης αναισθητικών.
72. Τα μηχανήματα εντατικής θεραπείας αλψης που αφορά η συγκέντρωση διαφέρουν μεταξύ τους σε ιδιαίτερα μεγάλο βαθμό. Οι πελάτες προτιμούν κατά κανόνα κάποιο συγκεκριμένο μηχάνημα και εξετάζουν το ενδεχόμενο να στραφούν σε κάποιο ανταγωνιστικό προϊόν μόνο σε περίπτωση ουσιώδους, σε μικρότερο ή μεγαλύτερο βαθμό, ανόδου (σε σχέση με τον ανταγωνισμό) της τιμής του προϊόντος που προτιμούν. Έτσι, σημαντικό στοιχείο του ανταγωνισμού στην εν λόγω αγορά, το οποίο καθορίζει σε σημαντικό βαθμό την ισχύ του κάθε προμηθευτή σε αυτήν, αποτελεί το κατά πόσον οι πελάτες εκλαμβάνουν τα διάφορα προϊόντα που διατίθενται στην αγορά ως σχετικά «όμοια», δηλαδή το κατά πόσον θεωρούν ότι μπορούν να υποκαταστήσουν κάποιο προϊόν με κάποιο άλλο. Αυτό ισχύει και στις περιπτώσεις των νοσοκομείων που καλύπτουν τις ανάγκες τους σε μηχανήματα εντατικής θεραπείας αλψης μέσω διαγωνισμών, δεδομένου ότι και σε αυτή την περίπτωση εκφράζονται οι προτιμήσεις για συγκεκριμένα προϊόντα, μέσω του καθορισμού λεπτομερών τεχνικών προδιαγραφών που περιορίζουν τον κύκλο των υποψηφίων προς επιλογή μηχανημάτων, σε αντιστοιχία με τις προτιμήσεις του πελάτη. Σύμφωνα με την έρευνα της Επιτροπής, καθοριστικό ρόλο στην επιλογή θεραπευτικών μηχανημάτων από τα νοσοκομεία διαδραματίζουν οι αναισθησιολόγοι και οι ιατροί των τμημάτων εντατικής θεραπείας αλψης, λόγω του εξαιρετικά κρίσιμου από άποψης ασφάλειας ρόλου των εν λόγω μηχανημάτων.
73. Αντίθετα, οι αποφάσεις των προμηθευτών σχετικά με την τιμή και την ποσότητα των διατιθέμενων μηχανημάτων δεν επηρεάζονται ουσιωδώς από τους ενδεχόμενους περιορισμούς στις δυνατότητες των μηχανημάτων.
74. Τα μερίδια αγοράς κάθε εταιρίας αποτελούν μια πρώτη ένδειξη της σχετικής θέσης που, κατά την άποψη των πελατών, απολαμβάνει στην αγορά.
75. Οι Siemens/ Dräger ισχυρίζονται ότι δεν διατίθενται «επίσημα στατιστικά στοιχεία» για τις σχετικές αγορές. Ως εκ τούτου, τα μέρη βασίζονται στις εκτιμήσεις τους σχετικά με την κατανομή των μεριδίων της αγοράς σε στοιχεία που, κατά τους ισχυρισμούς τους, άντλησαν από «τράπεζες δεδομένων αναλυτών, οικονομικές καταστάσεις εταιριών, δημοσιεύσεις στο Διαδίκτυο, καθώς και ίδιες έρευνες και εκτιμήσεις»<sup>18</sup>. Σχετικά με τις κοινοτικές αγορές υποβλήθηκαν επιπλέον μελέτες των Frost & Sullivan («F&S») και T for G. Περαιτέρω, τα μέρη αναφέρουν ως πηγές τους τρεις εκθέσεις της IHS που αφορούν διάφορες αγορές των ΗΠΑ, με τους τίτλους «The World Medical Market Fact File 1997» της MDIS, «Respiratory Devices World Markets 1998» της Clinica Reports, καθώς και μια έρευνα της επενδυτικής τράπεζας των ΗΠΑ Bear Stearns για την Viasys (2/2002).

---

<sup>18</sup> Έντυπο CO, σ. 57.

## 1. Ιατρικά μηχανήματα αερισμού

### Μερίδια αγοράς

76. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παραθέτουν τα μέρη στο έντυπο CO, η συγκέντρωση θα οδηγούσε στα ακόλουθα μερίδια αγοράς όσον αφορά τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού:

Ιατρικά μηχανήματα αερισμού: **στοιχεία των μερών στο έντυπο CO**

2001 επί %	EOX	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[15-25]*	[15-25]*	[35-45]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[55-65]*	[35-45]*	[25-35]*	[5-15]*	[55-65]*	[15-25]*	[45-55]*	[25-35]*
Dräger	[25-35]*	[35-45]*	[35-45]*	[35-45]*	[15-25]*	[25-35]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[65-75]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*
<b>Σύνολο</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[65-75]*</b>	<b>[75-85]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[25-35]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[65-75]*</b>	<b>[65-75]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[85-95]*</b>	<b>[75-85]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[65-75]*</b>	<b>[45-55]*</b>
Tyco/ Puritan Bennett	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*
Viasys	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*
Hamilton	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*
Άλλοι				[5-15]*		[25-35]*		[15-25]*		[15-25]*		[0-5]*	[0-5]*			
Υπόλοιπο	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[25-35]*	[5-15]*	[25-35]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*

Σύμφωνα με τα προαναφερθέντα, οι Siemens/Dräger εκτιμούν ότι το 2001 απέσπασαν από κοινού στο σύνολο του EOX μερίδιο αγοράς της τάξης του [45-55]\*%, έναντι [45-55]\*% το 2000 και [45-55]\*% το 1999, ενώ ένα σημαντικό τμήμα της αγοράς ([15-25]\*%) δεν αποδίδεται σε κανέναν ανταγωνιστή. Σύμφωνα με τα εν λόγω στοιχεία, τα μερίδια αγοράς στα επιμέρους κράτη μέλη εμφανίζονται εν μέρει αρκετά υψηλότερα, μολονότι τα μερίδια αγοράς (όχι όμως και η ταυτότητα των σημαντικότερων ανταγωνιστών) παρουσιάζουν στις μικρότερες χώρες του EOX σημαντικές διακυμάνσεις κατ' έτος.

77. Στο πλαίσιο εμβάθυνσης της έρευνας αγοράς, ζητήθηκε από τα μέρη να κατονομάσουν τους ανταγωνιστές τους που καταλαμβάνουν τα μερίδια αγοράς που δεν αποδίδονται σε κάποια εταιρία ή να εξηγήσουν τους λόγους ύπαρξης της εν λόγω διαφοράς. Η Dräger απάντησε στην ερώτηση ως εξής: «Η διαφορά προέκυψε κατά την προσπάθεια υπολογισμού του συνολικού κύκλου εργασιών των ανταγωνιστών στα επιμέρους κράτη μέλη. Ο εκτιμώμενος όγκος της αγοράς είναι συχνά μικρότερος (sic) από το άθροισμα των κύκλων εργασιών του ανταγωνιστή.» Έτσι, η διαφορά παρέμεινε ουσιαστικά ανεξήγητη.
78. Οι εταιρίες που κατονόμασε ως ανταγωνιστές η Siemens, χωρίς, ωστόσο, να παραθέσει περαιτέρω ποσοτικά στοιχεία (Pulmonetic Systems, Bunell, Chirana-Prema, Cardiopulmonary Corp., Sechrist Industries, VersaMed, Takaoka, Tim Göttingen, e-vent, MÜFA AG και Medec), δεν κατονομάστηκαν ως φορείς της σχετικής αγοράς ιατρικών μηχανημάτων αερισμού εντατικής θεραπείας/αλγησ ούτε από τους πελάτες ούτε από τους ανταγωνιστές που ρωτήθηκαν στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς. Ως εκ τούτου, στον ακόλουθο πίνακα παρατίθενται τα, βάσει των εκτιμήσεων των μερών, μερίδια αγοράς, μετά την αφαίρεση των μεριδίων που δεν αποδίδονται σε κάποια εταιρία:

Ιατρικά μηχανήματα αερισμού: Προσαρμοσμένα στοιχεία των μερών

2001 επί %	EOX	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[15-25]*	[15-25]*	[35-45]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[65-75]*	[35-45]*	[25-35]*	[5-15]*	[55-65]*	[15-25]*	[55-65]*	[35-45]*
Dräger	[35-45]*	[35-45]*	[45-55]*	[35-45]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[65-75]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*
<b>Σύνολο</b>	<b>[55-65]*</b>	<b>[65-75]*</b>	<b>[85-95]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[75-85]*</b>	<b>[65-75]*</b>	<b>[55-65]*</b>	<b>[85-95]*</b>	<b>[75-85]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[75-85]*</b>	<b>[55-65]*</b>
Tyco/Puritan Bennett	[15-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[25-35]*	[5-15]*	[15-25]*
Viasys	[5-15]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*
Hamilton	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*
Άλλοι	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[25-35]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*

79. Όσον αφορά τις μελέτες τρίτων που επικαλούνται τα μέρη, η F&S<sup>19</sup> εκτιμά ότι το μερίδιο αγοράς που καταλαμβάνουν αθροιστικά οι Siemens/ Dräger σε ευρωπαϊκό επίπεδο ανέρχεται στο 54% (2000). Ωστόσο, τα μέρη ισχυρίζονται ότι τα εν λόγω στοιχεία δεν είναι συγκρίσιμα, επειδή η F&S οριοθέτησε την αγορά σε διαφορετική βάση, συγκαταλέγοντας στην αγορά των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού και τον εξοπλισμό υποβοήθησης της αναπνοής των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών. Στην πράξη, η F&S κατατάσσει την Datex-Ohmeda (θυγατρική της φινλανδικής εταιρίας Instrumentarium Oyj) στους σημαντικούς ανταγωνιστές της αγοράς των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού, μολονότι η εν λόγω εταιρία, παρότι κατασκευάζει συστήματα χορήγησης αναισθητικών, δεν παρουσιάζει αξιόλογη δραστηριότητα στον τομέα της κατασκευής ιατρικών μηχανημάτων αερισμού εντατικής θεραπείας/αλψης.

80. Η T for G<sup>20</sup> εκτιμά ότι το μερίδιο που καταλαμβάνουν αθροιστικά οι Siemens/ Dräger στην ευρωπαϊκή αγορά ιατρικών μηχανημάτων αερισμού εντατικής θεραπείας/αλψης ανέρχεται στο 70%. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της εν λόγω εταιρίας, η επόμενη σημαντικότερη εταιρία της εν λόγω αγοράς είναι η Tyco/Puritan Bennett, με μερίδιο αγοράς της τάξης του 13%. Η T for G παραθέτει επίσης στοιχεία σχετικά με την κατανομή των μεριδίων στις ακόλουθες εθνικές αγορές:

Ιατρικά μηχανήματα αερισμού εντατικής θεραπείας/αλψης: T for G

Επί %	Ευρώπη	D	F	UK	I	E	NL
Siemens	33	33	14	8	54	52	69
Dräger	37	37	39	41	22	41	31
<b>Σύνολο</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>53</b>	<b>49</b>	<b>76</b>	<b>93</b>	<b>100</b>
Tyco/Puritan Bennett	17	17	17	42	15	5	
Taema	6	6	21	<1	7	-	
Viasys	2	2	7	<1	1	-	
Hamilton	2	2	-	9	<1	2	

81. Το τμήμα Electromedical Systems της Siemens προβαίνει σε ορισμένα εσωτερικά του έγγραφα στις εξής εκτιμήσεις [...]\*

<sup>19</sup> European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report, 2001.

<sup>20</sup> T for G Market Report: Monitors and Ventilators, Δεκέμβριος 2000, [...]\*

82. Έτσι, τα μέρη, στις εκτιμήσεις τους σχετικά με τα μερίδια αγοράς που υπέβαλαν με το έντυπο CO, εμφανίζουν εαυτούς να κατέχουν σαφώς ασθενέστερη θέση στην αγορά από αυτή που τους αναγνωρίζεται στις μελέτες σχετικά με την αγορά του EOX, μελέτες που τελούν στη διάθεση της Επιτροπής και που συντάχθηκαν από οργανισμούς την εγκυρότητα των οποίων τα ίδια τα μέρη επικαλούνται. [...]\*
83. Εξάλλου, η Επιτροπή προέβη και σε ίδιες εκτιμήσεις σχετικά με τα μερίδια αγοράς, βάσει στοιχείων σχετικά με τους κύκλους εργασιών των σημαντικότερων εταιριών του εν λόγω τομέα. Ο ακόλουθος πίνακας συντάχθηκε βάσει στοιχείων που υπέβαλαν οι εταιρίες Siemens, Dräger, Tyco, Viasys, Hamilton, Respirationics, Taema, Penlon και Stephan σχετικά με τους κύκλους εργασιών τους. Τα μερίδια αγοράς των Kontron, Newport και Siare δεν είχαν επαληθευτεί έως τη στιγμή της υποβολής των δεσμεύσεων και βασίζονται στις εκτιμήσεις που υπέβαλαν τα μέρη με το έντυπο CO.

Εξ αυτών προκύπτουν τα ακόλουθα:

Ιατρικά μηχανήματα αερισμού: έρευνα της Επιτροπής \*)

2001 επί %	EOX	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[15-25]*	[25-35]*	[35-45]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[35-45]*	[35-45]*	[35-45]*	[15-25]*	[55-65]*	[25-35]*	[55-65]*	[35-45]*
Dräger	[35-45]*	[55-65]*	[45-55]*	[55-65]*	[25-35]*	[35-45]*	[15-25]*	[35-45]*	[5-15]*	[25-35]*	[25-35]*	[75-85]*	[15-25]*	[35-45]*	[25-35]*	[25-35]*
<b>Σύνολο</b>	<b>[65-75]*</b>	<b>[85-95]*</b>	<b>[85-95]*</b>	<b>[65-75]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[55-65]*</b>	<b>[65-75]*</b>	<b>[95-100]*</b>	<b>[75-85]*</b>	<b>[65-75]*</b>	<b>[85-95]*</b>	<b>[65-75]*</b>
Tyco/Puritan Bennett																
Viasys <sup>#</sup>																
Hamilton																
Respirationics																
Taema																
Penlon																
Stephan																
Kontron	[0-5]*					[5-15]*										
Newport	[0-5]*							[5-15]*								
Siare	[0-5]*									[15-25]*						

\*) Τα στοιχεία σχετικά με τους κύκλους εργασιών των εταιριών που συλλέχθηκαν στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς εμπίπτουν στο επιχειρηματικό απόρρητο της κάθε εταιρίας.

<sup>#</sup> Σύμφωνα με την εταιρία, ένα «μικρό» τμήμα του κύκλου εργασιών οφείλεται σε πωλήσεις βοηθητικού εξοπλισμού.

84. Στην κοινή επιχείρηση θα συμμετείχαν ο μεγαλύτερος και ο δεύτερος μεγαλύτερος προμηθευτής ιατρικών μηχανημάτων αερισμού στον EOX. Το αθροιστικό μερίδιο αγοράς των εν λόγω εταιριών θα υπερέβαινε κατά πολύ το μερίδιο κάθε ανταγωνιστή τους σε όλες τις εθνικές αγορές. Η Tyco θα αποτελούσε τον μοναδικό ανταγωνιστή των μερών που θα διέθετε στην αγορά ευρεία γκάμα προϊόντων βιοϊατρικής τεχνολογίας, έστω και εάν επικεντρώνεται στη διάθεση προϊόντων χαμηλότερης συγκριτικά τεχνολογίας και κόστους (π.χ. αναλώσιμα υλικά και βοηθητικός εξοπλισμός). [...]\* Αυτό προκύπτει και από την, κατά τις εκτιμήσεις των μερών, υποχώρηση του μεριδίου αγοράς της (EOX, 2001: [5-15]\*%, 2000: [15-25]\*%, 1999: [15-25]\*%). Σε παρόμοια συμπεράσματα καταλήγει και η Siemens στο επιχειρηματικό της σχέδιο του έτους 2001 για το τμήμα των Electromedical Systems: [...]\* οι Hamilton, Viasys και Taema δραστηριοποιούνται σε περισσότερες εθνικές αγορές, καταλαμβάνουν, ωστόσο, μικρά μερίδια αγοράς.

85. Περαιτέρω, στα περιθώρια των αγορών δραστηριοποιούνται και ορισμένοι τοπικοί ανταγωνιστές, οι οποίοι όμως καταλαμβάνουν μερίδια αγοράς αποκλειστικά σε ένα ή σε λίγα κράτη μέλη, ενώ οι πελάτες στις υπόλοιπες εθνικές αγορές σχεδόν δεν τους γνωρίζουν. Σε αυτή την κατηγορία ανήκουν η οικογενειακή επιχείρηση Stephan (Γερμανία), Respirionics (Γερμανία), Kontron (Γαλλία), Newport (Μεγάλη Βρετανία) και Siare (Ιταλία). Ορισμένες από αυτές τις εταιρίες δραστηριοποιούνται σε εξειδικευμένα τμήματα της αγοράς, διαθέτοντας μηχανήματα, τα οποία δεν αποτελούν άμεσα υποκατάστατα για τα μηχανήματα των μερών. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν για παράδειγμα η Stephan (υποβοηθούμενη αναπνοή νεογνών) και η Kontron (υποβοηθούμενη αναπνοή εκτός του τομέα εντατικής θεραπείας/αλψης). Στις μελέτες που εκπονούν εσωτερικά τα μέρη σχετικά με τις αγορές των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού εντατικής θεραπείας/αλψης, οι εν λόγω περιθωριακοί ανταγωνιστές δεν λαμβάνονται καν υπόψη.
86. Σε περίπτωση συνεπώς που γίνει δεκτό ότι τα μερίδια αγοράς των Siemens/Dräger και των σημαντικότερων ανταγωνιστών τους αντανακλούν τις απόψεις των πελατών σχετικά με τη θέση που καταλαμβάνουν οι εν λόγω εταιρίες στην αγορά και το εάν τα μηχανήματά τους μπορούν να υποκατασταθούν από μηχανήματα ανταγωνιστών τους, θα πρέπει να γίνει επίσης δεκτό ότι μόνα τα μερίδια αγοράς των μερών αρκούν για να δημιουργούν σοβαρές υπόνοιες ότι τα μέρη κατέχουν δεσπόζουσα θέση στις αγορές ιατρικών μηχανημάτων αερισμού του Βελγίου, της Δανίας, της Γερμανίας, της Μεγάλης Βρετανίας, της Ιρλανδίας, της Ιταλίας, της Ολλανδίας, της Αυστρίας, της Πορτογαλίας, της Ισπανίας, της Σουηδίας και της Νορβηγίας.
87. Περαιτέρω, η έρευνα αγοράς κατέδειξε ότι οι πελάτες θεωρούν τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού της Dräger ως το καταλληλότερο, από άποψη ποιότητας προϊόντος, θέσης στην αγορά και φήμης παρασκευαστή, υποκατάστατο των αντίστοιχων μηχανημάτων της Siemens και αντίστροφα, γεγονός που ενισχύει τη θέση των μερών στην αγορά. Η έρευνα αγοράς βασίστηκε στα εξής στοιχεία: (i) σε πληροφορίες που παρείχαν πελάτες και ανταγωνιστές, (ii) σε εσωτερικά έγγραφα των μερών και (iii) σε έγγραφα σχετικά με διαγωνισμούς που υπέβαλαν τα μέρη.

*(i) Πληροφορίες από πελάτες και ανταγωνιστές*

88. Στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς, ζητήθηκε από πελάτες και ανταγωνιστές να κατονομάσουν έκαστος τρία υποκατάστατα των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού («1./2./3. Εναλλακτικά προϊόντα») των Dräger, Siemens ή Tyco/ Puritan Bennett. Από τους πελάτες ζητήθηκε να λάβουν ως βάση τα μοντέλα που χρησιμοποιούν επί του παρόντος, ενώ οι ανταγωνιστές έλαβαν ένα κατάλογο με τα πιο σημαντικά μηχανήματα των μερών (Dräger: Evita XL, Evita 4, Evita 2 dura, Savina· Siemens: Servo 300, Servo 300A, Servo 900c, Servo-i Basic, Servo-i Universal). Η πλειοψηφία των πελατών από όλες τις εθνικές αγορές και σχεδόν όλοι οι πελάτες από τις γερμανόφωνες χώρες, τη Δανία, τη Σουηδία και την Πορτογαλία αξιολόγησαν την Dräger ως τον καταλληλότερο προμηθευτή εναλλακτικών προϊόντων για τα εκάστοτε προϊόντα της Siemens και αντίστροφα. Επίσης, οι Dräger και Siemens κατονομάστηκαν ως οι καταλληλότεροι προμηθευτές υποκατάστατων μοντέλων της Tyco (μοντέλα PB 840 και PB 760). Ωστόσο, οι περισσότεροι πελάτες δεν απάντησαν στη σχετική ερώτηση, πιθανότατα λόγω έλλειψης γνώσεων σχετικά με τα μηχανήματα της Tyco. Συνεπώς, κατά την άποψη των πελατών που ρωτήθηκαν στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς, τα μηχανήματα της Dräger αποτελούν το καταλληλότερο υποκατάστατο των αντίστοιχων μηχανημάτων της Siemens στο εκάστοτε τμήμα της αγοράς και αντίστροφα.

89. Περαιτέρω, οι πελάτες ρωτήθηκαν ποια αύξηση της τιμής θα τους ωθούσε στην αγορά εναλλακτικών μηχανημάτων. Πολλοί πελάτες δεν έδωσαν απάντηση ή δήλωσαν ότι η τιμή διαδραματίζει δευτερεύοντα ρόλο (π.χ. έναντι της ποιότητας και της εξυπηρέτησης πελατών) κατά την επιλογή προϊόντων. Οι πελάτες που απάντησαν στην ερώτηση αναφέρθηκαν σε αυξήσεις της τάξεως του 10% έως 30%. Ένα αυστριακό νοσοκομείο δήλωσε ότι θα προτιμούσε άλλον προμηθευτή μόνο σε περίπτωση αύξησης της τάξης του 50%.
90. Οι απαντήσεις των ανταγωνιστών στο ερώτημα περί του καταλληλότερου κάθε φορά υποκατάστατου προϊόντος δεν ακολουθούν κάποιο συγκεκριμένο πρότυπο. Ορισμένοι ανταγωνιστές συμφωνούν με τις εκτιμήσεις των πελατών (τα προϊόντα των Dräger/ Siemens αλληλοϋποκαθίστανται με τον καλύτερο τρόπο), άλλοι θεωρούν τα δικά τους προϊόντα ως τα καταλληλότερα υποκατάστατα για τα μηχανήματα των μερών, ενώ κάποιοι ανταγωνιστές δεν περιλαμβάνουν καν τα προϊόντα τους στις τρεις καλύτερες εναλλακτικές λύσεις.

(ii) Εσωτερικά έγγραφα των μερών

91. Αμφότερα τα μέρη, στα επιχειρηματικά τους σχέδια και τις αναλύσεις που εκπόνησαν στο στάδιο της προετοιμασίας της συναλλαγής, αναλύουν τα διάφορα ιατρικά μηχανήματα αερισμού που εμπορεύονται η Siemens, η Dräger και οι ανταγωνιστές τους. Τα μέρη συμπίπτουν στην εκτίμηση ότι τα μηχανήματά τους κατατάσσονται στην ανώτερη κατηγορία τιμής / απόδοσης και ότι τα μηχανήματα των ανταγωνιστών τους ανήκουν στην πλειοψηφία τους σε κατώτερες κατηγορίες.
92. Η Siemens [...]\*
93. Η Dräger [...]\*

(iii) Έγγραφα διαγωνισμών

94. Κατόπιν σχετικού αιτήματος της Επιτροπής, η Siemens και η Dräger υπέβαλαν με την κοινοποίησή τους κατάλογο των διαγωνισμών για ιατρικά μηχανήματα αερισμού στους οποίους είχαν συμμετάσχει. Τα μέρη ανέφεραν σχετικά ότι δεν διέθεταν κάποια ενημερωμένη έκθεση που να παρουσιάζει τα στοιχεία που ζήτησε η Επιτροπή και ότι δεν τηρούσαν κάποια διαδικασία συλλογής και καταχώρισης των σχετικών στοιχείων σε κάποια τράπεζα δεδομένων. Αντίθετα, τα στοιχεία που υποβλήθηκαν στην Επιτροπή συλλέχθηκαν εκ των υστέρων από το προσωπικό που ασχολήθηκε με τον κάθε διαγωνισμό και, ως εκ τούτου, ενδέχεται να είναι ελλιπή και να παρουσιάζουν λανθασμένη εικόνα του ανταγωνισμού (σύμφωνα με τα μέρη προς όφελος των Siemens και Dräger).
95. Οι κατάλογοι που ζητήθηκαν περιέχουν, μεταξύ άλλων, πληροφορίες σχετικά με τον οργανισμό που ανέθεσε το έργο, την ποσότητα των ζητούμενων προϊόντων, το ύψος του έργου, τα στοιχεία των συμμετεχόντων ανταγωνιστών, τα στοιχεία των εταιριών που ανέλαβαν το έργο, καθώς και, εφόσον διατίθενται, τα στοιχεία των προηγούμενων αναδόχων του έργου.
96. Στο πλαίσιο εμβάθυνσης της έρευνας αγοράς, ζητήθηκε από τα μέρη να υποβάλουν πρόσθετα έγγραφα διαγωνισμών, προκειμένου να διευρυνθεί ο αριθμός των προς εξέταση διαγωνισμών. Τα δεδομένα που υποβλήθηκαν αποδείχθηκαν σε μεγάλο βαθμό μη αξιοποιήσιμα, καθώς δεν κατονομάζουν κανέναν ανταγωνιστή. Η

ακόλουθη αξιολόγηση αφορά, κατά συνέπεια, μόνο τα δεδομένα που υποβλήθηκαν κατά την κοινοποίηση.

97. Η ακόλουθη αξιολόγηση περιλαμβάνει στοιχεία από ολόκληρο τον ΕΟΧ. Λόγω του μικρού μεγέθους του δείγματος και της, κατά πάσα πιθανότητα, ανεπαρκούς αντιπροσωπευτικότητας των περιπτώσεων δεν πραγματοποιήθηκε ξεχωριστή αξιολόγηση ανά κράτος μέλος.
98. Όσον αφορά τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού, η Siemens υπέβαλε με την κοινοποίησή της έγγραφα σχετικά με [...] \* διαγωνισμούς στους οποίους έλαβε μέρος και στους οποίους κατονομάζονται οι ανταγωνιστές που συμμετείχαν στη διαδικασία υποβολής προσφορών. Σε [...] \* από αυτούς τους διαγωνισμούς συμμετείχε και η Dräger ως ανταγωνιστής. Από τους [...] \* διαγωνισμούς που δεν συμμετείχε η Dräger, σε [...] \* δεν παρουσιάστηκαν ανταγωνιστές. Οι συνηθέστερα συμμετέχοντες τρίτοι ανταγωνιστές ήταν οι Tyco/ Puritan Bennett ([...] \* συμμετοχές), Hamilton ([...] \* ), Taema ([...] \*) και Viasys/ Bird ([...] \*).
99. Σε [...] \* διαγωνισμούς κατονομάζεται τόσο ο ανάδοχος του έργου όσο και ο προηγούμενος ανάδοχος. Σε [...] \* περιπτώσεις το έργο κατακυρώθηκε στον προηγούμενο ανάδοχο ή πρόκειται για κατασκευή νέου νοσοκομείου. Από τους [...] \* διαγωνισμούς που είχαν ως αποτέλεσμα την αλλαγή προμηθευτή (εν μέρει ή ολικά), τις περισσότερες φορές ([...] \* φορές) ο πελάτης επέλεξε την Dräger αντί της Siemens ή αντίστροφα.
100. Σύμφωνα με τα έγγραφα σχετικά με διαγωνισμούς που υπέβαλε η Siemens, ο ανταγωνιστής που, στη μεγάλη πλειοψηφία των περιπτώσεων, είχε η Siemens να αντιμετωπίσει ήταν η Dräger, ενώ, στις περιπτώσεις που ο πελάτης άλλαξε προμηθευτή, αυτό πραγματοποιήθηκε στο [...] \* των περιπτώσεων μεταξύ των Siemens και Dräger. Λαμβανομένου υπόψη ότι οι εταιρίες λαμβάνουν κατά βάση μέρος μόνο σε διαγωνισμούς στους οποίους έχουν ρεαλιστικές πιθανότητες επιτυχίας, συνάγεται ότι αμφότερες οι ανωτέρω παρατηρήσεις ενισχύουν το συμπέρασμα, που προέκυψε από τις απαντήσεις των πελατών και από τη μελέτη των εσωτερικών εγγράφων των μερών, ότι τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού της Siemens αποτελούν το καταλληλότερο στην αγορά υποκατάστατο των αντίστοιχων μηχανημάτων της Dräger και αντίστροφα.
101. Παρόμοια ανάλυση με αυτή της Siemens πραγματοποιήθηκε και για τα στοιχεία που υπέβαλε η Dräger. Η Dräger υπέβαλε [...] \* έγγραφα σχετικά με διαγωνισμούς που προκηρύχθηκαν για την αγορά μηχανημάτων αερισμού σε διάφορες χώρες του ΕΟΧ και για τους οποίους κατονομάζονται οι ανταγωνιστές που συμμετείχαν. Σε [...] \* από αυτές τις περιπτώσεις ο ανταγωνιστής ήταν η Siemens. Σε [...] \* δεν υπήρχαν ανταγωνιστές. Οι κύριοι τρίτοι ανταγωνιστές ήταν οι Hamilton ([...] \* συμμετοχές), Tyco/ Puritan Bennett [...]\*, Taema [...]\* και Viasys/ Bird [...]\* .
102. Σε [...] \* διαγωνισμούς αναγνωρίζεται η ταυτότητα τόσο των τελευταίων αναδόχων όσο και των προηγούμενων. Σε [...] \* περιπτώσεις το νέο έργο κατακυρώθηκε στον προηγούμενο προμηθευτή ή πρόκειται για κατασκευή νέου νοσοκομείου. Σε [...] \* από τους διαγωνισμούς στους οποίους πραγματοποιήθηκε αλλαγή προμηθευτή (εν μέρει ή ολικά), τις περισσότερες φορές ([...] \* φορές) ο πελάτης επέλεξε την Dräger αντί της Siemens ή αντίστροφα. Η ανάλυση των δεδομένων της Dräger οδηγεί, συνεπώς, στο ίδιο συμπέρασμα, δηλαδή, ότι τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού της

Siemens αποτελούν το καταλληλότερο στην αγορά υποκατάστατο των αντίστοιχων μηχανημάτων της Dräger και αντίστροφα.

### Συμπέρασμα

103. Η αναζήτηση πληροφοριών από τους πελάτες, τα εσωτερικά έγγραφα των μερών και τα στοιχεία από τους διαγωνισμούς επιβεβαιώνουν την εκτίμηση που βασίστηκε στα μερίδια αγοράς, ότι για τους πελάτες οι Siemens και Dräger κατασκευάζουν τα πιο παρεμφερή υποκατάστατα. Η συνένωση της γκάμας προϊόντων των δύο επιχειρήσεως στην κοινή επιχείρηση θα σήμαινε ότι τα μέρη είναι πλέον σε θέση να επιβάλλουν υψηλότερες τιμές στην αγορά, καθώς ένας μεγάλος αριθμός πελατών που λόγω της αύξησης τιμών θα απορρίψει τα προϊόντα του ενός θα προτιμήσει τα προϊόντα του άλλου μέρους. Ο αποκλεισμός των πιο σημαντικών ανταγωνιστών λόγω της συγκέντρωσης θα επιτρέψει, κατά συνέπεια, στις Siemens/Dräger να διαμορφώνουν σε μεγάλο βαθμό ελεύθερα τις τιμές, ανεξάρτητα από τους πελάτες και τους ανταγωνιστές.
104. Οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην αγορά κρίνουν ως ιδιαίτερα μεγάλα τα εμπόδια για την είσοδο στην αγορά, καθώς οι πελάτες δείχνουν ιδιαίτερη προτίμηση σε δοκιμασμένα προϊόντα και κατασκευαστές. Επιπλέον, η έρευνα της Επιτροπής καταλήγει στο συμπέρασμα ότι ένα ορθά οργανωμένο δίκτυο διάθεσης και εξυπηρέτησης αποτελεί προϋπόθεση για την είσοδο στην αγορά. Επιπλέον, η χρησιμοποίηση των προϊόντων που ήδη διαθέτει ο πελάτης ως βάση, τουλάχιστον για τους συναφείς κλινικούς τομείς, διευκολύνει σημαντικά την είσοδο στην αγορά. Η είσοδος στην αγορά απαιτεί σημαντική μείωση του κόστους έρευνας και ανάπτυξης καθώς και τη σύσταση δικτύου διάθεσης και εξυπηρέτησης πελατών.
105. Ωστόσο, η κατάκτηση από τους υπάρχοντες ανταγωνιστές θέσης συγκρίσιμης με εκείνη της κοινής επιχείρησης δεν μοιάζει ρεαλιστικό σενάριο. Η Tyco, ο μεγαλύτερος ανταγωνιστής μετά τις Siemens/ Dräger, κατέχει επί του παρόντος μόνο ένα ποσοστό του αθροιστικού μεριδίου των μερών και, από πλευράς πελάτη, η τοποθέτηση των προϊόντων του καθώς και το δίκτυο διάθεσης και εξυπηρέτησης πρέπει να αναπτυχθούν σημαντικά. Μέσα στο χρονικό περιθώριο του ενός έως δύο ετών που αφορά η εκτίμηση από άποψη ανταγωνισμού, τουλάχιστον σύμφωνα με την έως τώρα εξέλιξη της αγοράς, δεν αναμένεται κάτι παρόμοιο. Αντιθέτως, η θέση της Tyco στην αγορά τα τελευταία χρόνια σημειώνει μάλλον πτωτικές τάσεις. Πολλοί από τους υπόλοιπους περιθωριακούς ανταγωνιστές εκφράζουν ανησυχίες ότι μέσα στα επόμενα έτη η θέση τους στην αγορά θα χειροτερέψει εν όψει της μεγάλης γκάμας προϊόντων της KE, ειδικότερα η θέση στην κάθετη αγορά για τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς. Η KE θα οδηγήσει, επομένως, σε αύξηση και όχι σε περιορισμό των εμποδίων για την επέκταση των περιθωριακών ανταγωνιστών.
106. Δεδομένου του πολύ υψηλού αθροιστικού μεριδίου αγοράς των Dräger και Siemens στις αγορές ιατρικών μηχανημάτων αερισμού στο Βέλγιο, τη Δανία, τη Γερμανία, τη Γαλλία, τη Μεγάλη Βρετανία, την Ιρλανδία, την Ιταλία, την Ολλανδία, την Αυστρία, την Πορτογαλία, την Ισπανία, τη Σουηδία και τη Νορβηγία, της απουσίας συγκρίσιμων ανταγωνιστών και του γεγονότος ότι τα μέρη της συγκέντρωσης από πλευράς πελατών κατασκευάζουν τα πιο παρεμφερή υποκατάστατα, η έρευνα της αγοράς επιβεβαιώνει τις σοβαρές επιφυλάξεις ως προς την πιθανή δημιουργία δεσπόζουσας θέσης για την KE λόγω της συγκέντρωσης στις εν λόγω εθνικές αγορές.

## 2. Συστήματα χορήγησης αναισθητικών

### Μερίδια αγοράς

107. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παραθέτουν τα μέρη στο έντυπο CO, η συγκέντρωση θα οδηγούσε στα ακόλουθα μερίδια αγοράς σε ό,τι αφορά τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών:

Συστήματα χορήγησης αναισθητικών: **στοιχεία των μερών στο έντυπο CO**

2001 επί %	EOX	B	DK	D	FI	F	GR	GB	IrI	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[45-55]*	[0-5]*
Dräger	[25-35]*	[25-35]*	[25-35]*	[55-65]*	[35-45]*	[25-35]*	[15-25]*	[5-15]*	[0-5]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[5-15]*	[25-35]*
<b>Σύνολο</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[25-35]*</b>	<b>[55-65]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[25-35]*</b>	<b>[5-15]*</b>	<b>[5-15]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[25-35]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[25-35]*</b>	<b>[55-65]*</b>	<b>[25-35]*</b>
Datex-Ohmeda	[35-45]*	[35-45]*	[35-45]*	[25-35]*	[55-65]*	[25-35]*	[45-55]*	[45-55]*	[45-55]*	[35-45]*	[45-55]*	[25-35]*	[35-45]*	[35-45]*	[15-25]*	[45-55]*
Άλλοι		[5-15]*	[5-15]*		[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*
Υπόλοιπο	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*		[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[25-35]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*

Σύμφωνα με τα προαναφερθέντα, οι Siemens/Dräger εκτιμούν ότι το αθροιστικό μερίδιο αγοράς τους εντός του EOX ανέρχεται σε [35-45]\*%, περίπου το ίδιο με την Datex-Ohmeda.

108. Κατά συνέπεια, οι Dräger, Siemens και Datex-Ohmeda αποτελούν τους μοναδικούς προμηθευτές με σημαντική δραστηριότητα σε ολόκληρο τον EOX. Παράλληλα, τα μέρη κατονόμασαν και άλλους προμηθευτές («Άλλοι»), οι οποίοι κατέχουν μερίδια αγοράς μόνο σε ένα ή σε γειτονικά κράτη μέλη (π.χ. GB/ IRL, E/P κλπ.). Σε αυτούς τους προμηθευτές ανήκουν οι Dameca και Anmedic (Σκανδιναβία), Taema (F), AMS (GR), Penlon και Blease (GB/ IRL), Siare (I,A), Medec (B, NL), καθώς και οι Hersill και Temel (E, P). Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Frost & Sullivan («F&S»), οι προαναφερθέντες προμηθευτές διαθέτουν σε ευρωπαϊκή κλίμακα μερίδια αγοράς της τάξης του 3% και κάτω. Για το μερίδιο της αγοράς που υπολείπεται ανά χώρα («υπόλοιπο»), τα μέρη δεν κατονομάζουν τους ανταγωνιστές που το καταλαμβάνουν.

109. Στο πλαίσιο εμβάθυνσης της έρευνας αγοράς, ζητήθηκε από τα μέρη να κατονομάσουν τους ανταγωνιστές τους που καταλαμβάνουν τα μερίδια αγοράς που δεν αποδίδονται σε κάποια εταιρία ή να εξηγήσουν τους λόγους ύπαρξης της εν λόγω διαφοράς. Η Dräger απάντησε στην ερώτηση ως εξής: «Η διαφορά προέκυψε κατά την προσπάθεια υπολογισμού του συνολικού κύκλου εργασιών των ανταγωνιστών στα επιμέρους κράτη μέλη. Ο εκτιμώμενος όγκος της αγοράς είναι συχνά μικρότερος (sic) από το άθροισμα των κύκλων εργασιών του ανταγωνιστή.» Έτσι, η διαφορά παρέμεινε ουσιαστικά ανεξήγητη.

110. Αντιθέτως, η Siemens κατονόμασε τους ακόλουθους ανταγωνιστές, οι οποίοι ισχυρίζονται ότι διαθέτουν μερίδια αγοράς της τάξης του 1-2% στις χώρες που παρατίθενται στις παρενθέσεις: Heyer (D, A), Heinen & Löwenstein (D,A), EKV (D, A), Stephan (D), Smith Industries (GB, IRL), Samed (I) και Normeca (N). Ορισμένες από τις επιχειρήσεις αυτές κατονομάστηκαν από πελάτες ενώπιον της Επιτροπής ως συμμετέχουσες στην αγορά, ωστόσο, τοποθετήθηκαν σε κατώτερη κατηγορία σε ό,τι αφορά την ποιότητα και, επομένως, δεν αποτελούν άμεσους ανταγωνιστές των μερών. Σύμφωνα με έρευνα της T for G, τα μηχανήματα των εν

λόγω επιχειρήσεων δεν τοποθετούνται στο χειρουργείο αλλά στο θάλαμο ανάνηψης. Κατά τη χρονική στιγμή υποβολής των δεσμεύσεων, η έρευνα της αγοράς δεν είχε ολοκληρωθεί ώστε να δοθεί απάντηση στο ερώτημα εάν ένας νεοεισαχθείς ανταγωνιστής πρέπει να συνυπολογιστεί στη σχετικά αγορά προϊόντων. Ελλείψει αποδείξεων για το αντίθετο, οι νεοεισαχθέντες προμηθευτές λαμβάνονται υπόψη για τους σκοπούς της εν λόγω απόφασης (βλ. αιτιολογική σκέψη 4).

111. Ο ακόλουθος πίνακας, παρομοίως με την αιτιολογική σκέψη 78 για τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού, προσαρμόζει τα στοιχεία σχετικά με τα μερίδια αγοράς των μερών, αφαιρώντας τα υπόλοιπα των κύκλων εργασιών που δεν αποδίδονται σε κάποια επιχείρηση. Πρόσθετοι ανταγωνιστές, τους οποίους κατονόμασε η Siemens, χωρίς να παραθέσει περαιτέρω ποσοτικά στοιχεία (Acoma, Kontron, B. Braun, Chenwei, Chirana-Prema, Megamed, Royal Medical και Tacoma), και οι οποίοι δεν αναγνωρίστηκαν στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς ούτε από πελάτες ούτε από ανταγωνιστές ως συμμετέχοντες στην σχετική αγορά για συστήματα χορήγησης αναισθητικών, δεν λαμβάνονται υπόψη. Κατά συνέπεια, στον ακόλουθο πίνακα παρατίθενται τα μερίδια αγοράς, σύμφωνα με τα μέρη, αφαιρώντας τα μερίδια αγοράς που δεν αποδίδονται σε κάποια επιχείρηση:

**Συστήματα χορήγησης αναισθητικών: προσαρμοσμένα στοιχεία των μερών**

2001 επί %	EOX	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[25-35]*	[0-5]*	[45-55]*	[0-5]*
Dräger	[25-35]*	[35-45]*	[25-35]*	[55-65]*	[35-45]*	[35-45]*	[25-35]*	[5-15]*	[0-5]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[5-15]*	[25-35]*
<b>Σύνολο</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[55-65]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[25-35]*</b>	<b>[15-25]*</b>	<b>[5-15]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[25-35]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[25-35]*</b>	<b>[65-75]*</b>	<b>[25-35]*</b>
Datex-Ohmeda	[35-45]*	[45-55]*	[45-55]*	[25-35]*	[55-65]*	[35-45]*	[45-55]*	[55-65]*	[55-65]*	[35-45]*	[55-65]*	[35-45]*	[35-45]*	[45-55]*	[15-25]*	[55-65]*
Penlon	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Siare	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Taema	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Blease	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Άλλοι (<1% EOX)	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*

112. Αντιθέτως, σύμφωνα με τις παραπομπές των μερών σε εκθέσεις τρίτων, η F&S<sup>21</sup> εκτιμά ότι τα αθροιστικά μερίδια αγοράς των μερών εντός του EOX (2000) ανέρχονται σε 49% (Dräger 39%, Siemens 10%), ενώ το μερίδιο αγοράς της Datex-Ohmeda εκτιμάται στο 38%. Η ένσταση των μερών ότι τα στοιχεία των F&S δεν βασίζονται σε μια συγκρίσιμη οριοθετημένη αγορά, καθώς τα τμήματα υποβοηθούμενης αναπνοής των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών συγκαταλέγονται στην αγορά για μηχανήματα αερισμού εντατικής θεραπείας/αλψης, δεν θα πρέπει να επηρεάσει εκ των προτέρων τους υπολογισμούς μεριδίων αγοράς για τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών, διότι η στρέβλωση στην εν λόγω αγορά επηρεάζει αναλογικά όλους τους ανταγωνιστές. (Τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών αποτελούνται κυρίως από μια μονάδα υποβοηθούμενης αναπνοής και

<sup>21</sup> European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report, 2001.

έναν αναμίκτη αερίων, ωστόσο η μονάδα υποβοηθούμενης αναπνοής δεν είναι απολύτως συγκρίσιμη με ένα ιατρικό μηχάνημα αερισμού εντατικής θεραπείας/αλψης.)

113. Η έκθεση της T for G που αναφέρεται στην αιτιολογική σκέψη 80 περιέχει και στοιχεία για τα μερίδια στην αγορά των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών. Η T for G εκτιμά ότι το αθροιστικό μερίδιο αγοράς των μερών για αντίστοιχα μηχανήματα σε ευρωπαϊκή κλίμακα ανέρχεται σε 65% (Dräger 56%, Siemens 9%). Σύμφωνα με την έκθεση, η Datex-Ohmeda διαθέτει μερίδιο αγοράς της τάξης του 22%. Ειδικότερα, η T for G αναφέρει τα ακόλουθα μερίδια αγοράς:

**Συστήματα χορήγησης αναισθητικών: T for G**

	Ευρώπη	D	F	UK	I	E	NL
Siemens	9	9	17	4	μ.δ.	μ.δ.	32
Dräger	56	56	38	12	μ.δ.	μ.δ.	30
<b>Σύνολο</b>	<b>65</b>	<b>65</b>	<b>55</b>	<b>16</b>	μ.δ.	μ.δ.	<b>62</b>
Datex-Ohmeda	22	22	23	48	μ.δ.	μ.δ.	32
Taema	5	5	15		μ.δ.	μ.δ.	
Blease	3	3		21	μ.δ.	μ.δ.	
Penlon	3	3		15	μ.δ.	μ.δ.	
Άλλοι	2	2	7	<1	μ.δ.	μ.δ.	6

114. Το τμήμα Electromedical Systems της Siemens, σε εσωτερικά του έγγραφα [...]\*, εκτιμά τα μερίδια αγοράς των μερών και των ανταγωνιστών ως εξής: [...]\*
115. Τα μέρη, στις εκτιμήσεις τους σχετικά με τα μερίδια αγοράς που υπέβαλαν με το έντυπο CO, ισχυρίζονται ότι κατέχουν σαφώς ασθενέστερη θέση στην αγορά από αυτή που τους αναγνωρίζεται στις μελέτες σχετικά με την αγορά του EOX, μελέτες που τελούν στη διάθεση της Επιτροπής και που συντάχθηκαν από οργανισμούς την εγκυρότητα των οποίων τα ίδια τα μέρη επικαλούνται. [...]\*
116. Για το λόγο αυτό, η Επιτροπή πραγματοποίησε δικούς της υπολογισμούς για τα μερίδια αγοράς βάσει στοιχείων για τους κύκλους εργασιών των σημαντικότερων ανταγωνιστών. Ο ακόλουθος πίνακας προκύπτει από τα στοιχεία που έδωσαν οι επιχειρήσεις Siemens, Dräger, Datex-Ohmeda, Taema, Stephan και Penlon για τους κύκλους εργασιών τους. Τα μερίδια αγοράς των λοιπών ανταγωνιστών βασίζονται σε μεταγενέστερα στοιχεία που υπέβαλαν τα μέρη στο πλαίσιο εμβάθυνσης της έρευνας αγοράς (βλ. αιτιολογική σκέψη 4) και δεν μπόρεσαν να επαληθευτούν έως την χρονική στιγμή της υποβολής δεσμεύσεων.

Συστήματα χορήγησης αναισθητικών: έρευνες της Επιτροπής<sup>\*)</sup>

2001 επί %	EOX	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-25]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[25-35]*	[5-15]*	[5-15]*	[35-45]*	[0-5]*	[35-45]*	[0-5]*
Dräger	[45-55]*	[35-45]*	[55-65]*	[75-85]*	[65-75]*	[45-55]*	[35-45]*	[15-25]*	[0-5]*	[25-35]*	[45-55]*	[25-35]*	[25-35]*	[35-45]*	[5-15]*	[75-85]*
Σύνολο	[55-65]*	[45-55]*	[75-85]*	[75-85]*	[65-75]*	[65-75]*	[45-55]*	[15-25]*	[5-15]*	[45-55]*	[45-55]*	[35-45]*	[55-65]*	[35-45]*	[45-55]*	[75-85]*
Datex-Ohmeda																
Taema																
Stephan																
Penlon																
Medec	[0-5]*	[5-15]*									[5-15]*					
Heyer	[0-5]*			[0-5]*								[0-5]*				
H&L	[0-5]*			[0-5]*								[0-5]*				
EKU	[0-5]*			[0-5]*								[0-5]*				
AMS	[0-5]*						[5-15]*									
Blease	[0-5]*							[5-15]*	[5-15]*							
Dameca	[0-5]*		[5-15]*		[0-5]*										[5-15]*	
Anmedic	[5-15]*		[5-15]*		[0-5]*						[5-15]*				[5-15]*	
Siare	[0-5]*									[15-25]*		[5-15]*				
Hersill	[0-5]*												[5-15]*	[5-15]*		
Smith Industries	[0-5]*						[0-5]*		[0-5]*							
Samed	[0-5]*									[0-5]*						
Temel	[0-5]*												[5-15]*	[5-15]*		
Normeca	[0-5]*															[0-5]*

<sup>\*)</sup> Τα στοιχεία σχετικά με τους κύκλους εργασιών των εταιριών που συλλέχθηκαν στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς εμπίπτουν στο επιχειρηματικό απόρρητο της κάθε εταιρίας.

117. Οι Dräger και Datex-Ohmeda κατέχουν στις περισσότερες εθνικές αγορές τις δύο ηγετικές θέσεις για την προμήθεια συστημάτων χορήγησης αναισθητικών. Σύμφωνα με υπολογισμούς της Επιτροπής καθώς και σύμφωνα με την F&S, T for G και Siemens EM, η Dräger είναι ο μεγαλύτερος εκ των δύο προμηθευτών σε ευρωπαϊκή κλίμακα. Αμφότερες οι επιχειρήσεις διαθέτουν σημαντικά μερίδια αγοράς σε όλες τις εθνικές αγορές, με εξαίρεση τη Σουηδία και την Ιρλανδία, όπου η Dräger κατέχει μικρό μερίδιο αγοράς.

118. Σε ευρωπαϊκή κλίμακα, η Siemens αποτελεί τον τρίτο μεγαλύτερο προμηθευτή, έστω κι εάν η απόσταση που την χωρίζει από τους δύο ηγέτες της αγοράς είναι μεγάλη. Ωστόσο, η θέση της στην αγορά διαφέρει από χώρα σε χώρα. Στη Σουηδία, που αποτελεί την έδρα της Siemens Electromedical Systems, η επιχείρηση ηγείται της αγοράς. Η Siemens εισήχθη μόλις το 1997 στην αγορά συστημάτων χορήγησης αναισθητικών, με το μοντέλο Kion. Πρόκειται για ένα ολοκληρωμένο σύστημα εργασίας με ενσωματωμένο σύστημα παρακολούθησης ασθενούς. Σύμφωνα με τους φορείς της αγοράς [...]\*, το καινοτόμο αυτό σύστημα παρουσίαζε κατά τα πρώτα χρόνια λειτουργίας του σημαντικά τεχνικά προβλήματα. Μεταξύ άλλων, οι οδηγίες χειρισμού θεωρήθηκαν αρχικά ασαφείς και περίπλοκες. Επιπλέον, παρουσιάστηκαν προβλήματα τεχνικής αξιοπιστίας. Η Επιτροπή διαπίστωσε ότι τα τεχνικά προβλήματα έχουν εν τω μεταξύ αντιμετωπιστεί, ωστόσο, σύμφωνα με την Επιτροπή, η φήμη της εταιρίας σε πολλούς πελάτες δεν έχει αποκατασταθεί [...]\*. Η T for G διαπιστώνει το ίδιο και για τα θεραπευτικά μηχανήματα: «Οι απόψεις για

την Siemens δίστανται ανάλογα με τη χώρα και το τμήμα. [...]»\* Η εικόνα της Dräger είναι πολύ καλή σε ολόκληρη την Ευρώπη.»<sup>22</sup>

119. Αντίθετα με τους προμηθευτές που δραστηριοποιούνται σε εξειδικευμένα μόνο τμήματα της αγοράς, η Siemens διαθέτει ένα ιδιαίτερα οργανωμένο δίκτυο διάθεσης σε ευρωπαϊκή κλίμακα και, λόγω της ευρείας γκάμας των ιατρικών προϊόντων της για συναφείς κλινικούς τομείς, έχει πολύ καλή φήμη, γεγονός που της επιτρέπει να εισάγει στην αγορά νέα προϊόντα αναισθησιολογίας. Μέσα σε πέντε μόλις χρόνια από την είσοδό της στην αγορά, η Siemens κατόρθωσε να εδραιωθεί στις περισσότερες χώρες του ΕΟΧ ως ένας από τους σημαντικότερους προμηθευτές συστημάτων χορήγησης αναισθητικών. Στη Σουηδία μάλιστα κατόρθωσε να καταλάβει ηγετική θέση.
120. Κατά συνέπεια, η κοινοποιηθείσα ΚΕ θα συνενώσει στις περισσότερες εθνικές αγορές τον ηγέτη της αγοράς (την Dräger ή, στη Σουηδία, την Siemens) με τον τρίτο μεγαλύτερο ανταγωνιστή (την Siemens, ή στη Σουηδία, την Dräger). Στο Βέλγιο, τη Δανία, τη Γερμανία, τη Γαλλία, την Ιταλία, την Ολλανδία και την Πορτογαλία τα μεγάλα αθροιστικά μερίδια αγοράς και οι οριζόντιες αλληλοεπικαλύψεις οδηγούν από μόνα τους στην υποψία δημιουργίας δεσπόζουσας θέσης.
121. Όπως και προηγουμένως στα ιατρικά μηχανήματα αερισμού, ακολουθεί μελέτη σχετικά με το εάν τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών της Dräger αποτελούν παρεμφερή υποκατάστατα για τα μηχανήματα της Siemens και, συνεπώς, εάν περιορίζουν τα περιθώρια καθορισμού τιμών, ιδίως της Siemens. Όπως και προηγουμένως, η μελέτη στηρίζεται (i) σε πληροφορίες που παρείχαν πελάτες και ανταγωνιστές, (ii) σε εσωτερικά έγγραφα των μερών και (iii) σε έγγραφα σχετικά με διαγωνισμούς που υπέβαλαν τα μέρη.
122. Επιπλέον, η Siemens, λόγω του χαμηλότερου μεριδίου αγοράς που καταλαμβάνει ως ανεξάρτητος προμηθευτής, θα είχε περισσότερα κίνητρα από τις Dräger και Datex-Ohmeda να χαράξει μια επιθετική στρατηγική απόκτησης μεγαλύτερων μεριδίων αγοράς, προκειμένου να επιτύχει οικονομίες κλίμακας και να αποκτήσει σταθερή πελατεία. Η δημιουργία της ΚΕ, συνεπώς, θα απέκλειε έναν ενδεχομένως ιδιαίτερα σκληρό ανταγωνιστή. Η θέση αυτή εξετάζεται βάσει των επιχειρηματικών σχεδίων και εγγράφων στρατηγικής της Siemens.

(i) Πληροφορίες από πελάτες και ανταγωνιστές

123. Όπως και στην περίπτωση των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού, ζητήθηκε στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς από πελάτες και ανταγωνιστές να κατονομάσουν έκαστος τρία υποκατάστατα («1./2./3. εναλλακτικά προϊόντα») για τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών των Dräger, Siemens ή Datex-Ohmeda. Από τους πελάτες ζητήθηκε να λάβουν ως βάση τα μοντέλα που χρησιμοποιούν επί του παρόντος, ενώ οι ανταγωνιστές έλαβαν έναν κατάλογο με τα πιο σημαντικά μηχανήματα των μερών (Dräger: Cicero, Cato, Primus· Siemens: Kion). Η σαφής πλειοψηφία του συνόλου των ερωτηθέντων πελατών, ιδίως των πελατών στη Γερμανία, τη Δανία, το Βέλγιο, τη Γαλλία, την Ιταλία και την Ολλανδία, αλλά και π.χ. στην Αυστρία και τη Σουηδία, αξιολόγησαν τα προϊόντα της Dräger ως τα καλύτερα εναλλακτικά

---

<sup>22</sup> T for G Market Report: Monitors and Ventilators, Δεκέμβριος 2000, σ. 28.

προϊόντα για το μηχάνημα Kion της Siemens, λαμβανομένου υπόψη ότι η γκάμα προϊόντων της Siemens για συστήματα χορήγησης αναισθητικών περιορίζεται σε αυτό μόνο το μηχάνημα. Οι απαντήσεις στην ερώτηση που αφορά στα υποκατάστατα της Dräger δεν είναι τόσο σαφείς. Τόσο η Datex-Ohmeda όσο και η Siemens κατονομάζονται ως οι καλύτεροι προμηθευτές εναλλακτικών προϊόντων. Οι πελάτες που ερωτήθηκαν στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς ισχυρίζονται ότι τα προϊόντα της Dräger παρέχουν τα πιο παρεμφερή υποκατάστατα για τους πελάτες της Siemens, ενώ αντιστρόφως οι απαντήσεις δεν ήταν τόσο κατηγορηματικές.

124. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς, οι πελάτες θεωρούν τα μηχανήματα των προμηθευτών που δραστηριοποιούνται σε εξειδικευμένα μόνο τμήματα της αγοράς ως χαμηλότερης ποιότητας από εκείνα των τριών ηγετών της αγοράς. Αρκετά νοσοκομεία δήλωσαν ότι τα μηχανήματα που κατασκευάζουν οι εν λόγω προμηθευτές είναι απαρχαιωμένης τεχνολογίας και χρησιμοποιούνται επικουρικά.
125. Περαιτέρω, οι πελάτες ρωτήθηκαν ποια αύξηση της τιμής θα τους ωθούσε στην αγορά του εκάστοτε εναλλακτικού μηχανήματος. Πολλοί πελάτες δεν έδωσαν απάντηση ή δήλωσαν ότι η τιμή διαδραματίζει δευτερεύοντα ρόλο (π.χ. έναντι της ποιότητας και της εξυπηρέτησης πελατών) κατά την επιλογή προϊόντων. Οι πελάτες που απάντησαν στην ερώτηση αναφέρθηκαν σε αυξήσεις της τάξεως του 10% έως 30%. Ένα αυστριακό νοσοκομείο δήλωσε ότι θα προτιμούσε άλλον προμηθευτή μόνο σε περίπτωση αύξησης της τάξης του 50%. Στην ερώτηση σχετικά με την ετοιμότητα αλλαγής προμηθευτή δεν παρατηρήθηκαν σημαντικές διαφορές μεταξύ ιατρικών μηχανημάτων αερισμού και συστημάτων χορήγησης αναισθητικών.
126. Μόνο λίγοι ανταγωνιστές συστημάτων χορήγησης αναισθητικών απάντησαν λεπτομερώς στην ερώτηση σχετικά με τα υποκατάστατα. Οι απαντήσεις δεν επιτρέπουν την εξαγωγή ασφαλών συμπερασμάτων.

*(ii) Εσωτερικά έγγραφα των μερών*

127. Αμφότερα τα μέρη, στα επιχειρηματικά τους σχέδια και τις αναλύσεις που εκπόνησαν στο στάδιο της προετοιμασίας της συναλλαγής, αναλύουν την τοποθέτηση στην αγορά των διαφόρων συστημάτων χορήγησης αναισθητικών που εμπορεύονται η Siemens, η Dräger και οι ανταγωνιστές τους. Το μοντέλο Kion της Siemens μαζί με πολλά προϊόντα της Dräger κατατάσσονται στην ανώτερη κατηγορία τιμής / απόδοσης. Η Datex-Ohmeda καλύπτει επίσης ευρύ φάσμα προϊόντων.
128. Η Siemens [...]\*
129. Η Dräger [...]\*
130. Η Siemens, στα επιχειρηματικά της σχέδια για την περίοδο 1999-2002, αναφέρεται και στην επιχειρηματική στρατηγική της για τον τομέα Electromedical Systems. [...]\*
131. [...]\*. Κατά συνέπεια, η ΚΕ αποκλείει έναν συγκριτικά σκληρό ανταγωνιστή της Dräger (και τον δεύτερο μεγαλύτερο προμηθευτή την Datex-Ohmeda).

(iii) Έγγραφα διαγωνισμών

132. Κατόπιν σχετικού αιτήματος της Επιτροπής, η Siemens και η Dräger υπέβαλαν με την κοινοποίησή τους κατάλογο των διαγωνισμών για συστήματα χορήγησης αναισθητικών στους οποίους είχαν συμμετάσχει. Και σε αυτή την περίπτωση, τα μέρη ανέφεραν σχετικά ότι δεν διέθεταν κάποια ενημερωμένη έκθεση που να παρουσιάζει τα στοιχεία που ζήτησε η Επιτροπή και ότι δεν τηρούσαν κάποια διαδικασία συλλογής και καταχώρισης των σχετικών στοιχείων σε κάποια τράπεζα δεδομένων. Αντίθετα, τα στοιχεία που υποβλήθηκαν στην Επιτροπή συλλέχθηκαν εκ των υστέρων από το προσωπικό που ασχολήθηκε με τον κάθε διαγωνισμό και, ως εκ τούτου, ενδέχεται να είναι ελλιπή και να παρουσιάζουν λανθασμένη εικόνα του ανταγωνισμού (σύμφωνα με τα μέρη προς όφελος των Siemens και Dräger).
133. Οι κατάλογοι που ζητήθηκαν περιέχουν, μεταξύ άλλων, πληροφορίες σχετικά με τον οργανισμό που ανέθεσε το έργο, την ποσότητα των ζητούμενων προϊόντων, το ύψος του έργου, τα στοιχεία των συμμετεχόντων ανταγωνιστών, τα στοιχεία των εταιριών που ανέλαβαν το έργο, καθώς και, εφόσον διατίθενται, τα στοιχεία των προηγούμενων αναδόχων του έργου.
134. Στο πλαίσιο εμβάθυνσης της έρευνας αγοράς, ζητήθηκε από τα μέρη να υποβάλουν πρόσθετα έγγραφα διαγωνισμών, προκειμένου να διευρυνθεί ο αριθμός των προς εξέταση διαγωνισμών. Τα δεδομένα που υποβλήθηκαν αποδείχθηκαν σε μεγάλο βαθμό μη αξιοποιήσιμα, καθώς δεν κατονομάζουν κανέναν ανταγωνιστή. Η ακόλουθη αξιολόγηση αφορά, κατά συνέπεια, μόνο τα δεδομένα που υποβλήθηκαν κατά την κοινοποίηση.
135. Η ακόλουθη αξιολόγηση περιλαμβάνει στοιχεία από ολόκληρο τον ΕΟΧ. Λόγω του μικρού μεγέθους του δείγματος και της, κατά πάσα πιθανότητα, ανεπαρκούς αντιπροσωπευτικότητας των περιπτώσεων δεν πραγματοποιήθηκε ξεχωριστή αξιολόγηση ανά κράτος μέλος.
136. Όσον αφορά τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών, η Siemens υπέβαλε με την κοινοποίησή της έγγραφα σχετικά με [...] διαγωνισμούς στους οποίους έλαβε μέρος και στους οποίους κατονομάζονται οι ανταγωνιστές που συμμετείχαν στη διαδικασία υποβολής προσφορών. Σε [...] από αυτούς τους διαγωνισμούς συμμετείχε και η Dräger ως ανταγωνιστής. Σε [...] συμμετείχε μόνο η Datex-Ohmeda (στις P, IRL [...]\*, GR και E), σε [...] μόνο η Taema (στη F) και σε [...] μόνο η Iberdata (στη P). Σε περισσότερους από [...] συμμετείχαν εκτός από την Dräger και η Datex-Ohmeda [...]\*, η Dameca [...]\*, αποκλειστικά στη Σουηδία), η Taema/ Air Liquide ([...]\*, [...]\* ) και η Themel ([...]\* στην Ισπανία). Οι Dräger και Datex αποτελούν, συνεπώς, με διαφορά τους σημαντικότερους ανταγωνιστές της Siemens για τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών.
137. Σε [...] διαγωνισμούς κατονομάζεται τόσο ο ανάδοχος του έργου όσο και ο προηγούμενος ανάδοχος. Σε [...] περιπτώσεις το νέο έργο κατακυρώθηκε στον προηγούμενο προμηθευτή. Από τους [...] διαγωνισμούς που είχαν ως αποτέλεσμα την αλλαγή προμηθευτή (εν μέρει ή ολικά), τις περισσότερες φορές ([...]\* φορές) ο πελάτης επέλεξε την Datex-Ohmeda αντί της Dräger ή αντίστροφα. [...] αλλαγές πραγματοποιήθηκαν μεταξύ των Siemens και Datex-Ohmeda και [...] αλλαγές μεταξύ των Dräger και Siemens. (Πραγματοποιήθηκαν πολλαπλές καταμετρήσεις καθώς ορισμένα έργα κατακυρώθηκαν σε περισσότερους προμηθευτές.) Οι συσχετισμοί αλλαγών ανταποκρίνονται χονδρικά στη θέση του κατασκευαστή στην

αγορά. Ωστόσο ο περιορισμένος (και πιθανότητα μη αντιπροσωπευτικός) αριθμός δειγμάτων δημιουργεί αμφιβολίες ως προς την εγκυρότητα του αποτελέσματος.

138. Παρόμοια ανάλυση με αυτή της Siemens πραγματοποιήθηκε και για τα στοιχεία που υπέβαλε η Dräger. Η Dräger υπέβαλε έγγραφα σχετικά με [...] διαγωνισμούς για την αγορά συστημάτων χορήγησης αναισθητικών σε διάφορες χώρες του ΕΟΧ στους οποίους έλαβε μέρος και στους οποίους κατονομάζονται οι ανταγωνιστές που συμμετείχαν στη διαδικασία υποβολής προσφορών. Σε [...] από τους διαγωνισμούς αυτούς δεν συμμετείχαν ανταγωνιστές. Στις περιπτώσεις που υπήρχαν ανταγωνιστές, οι Datex-Ohmeda [...] και Siemens [...] πραγματοποίησαν τις περισσότερες συμμετοχές. Οι υπόλοιποι ανταγωνιστές συμμετείχαν σε διαγωνισμούς μόνο εντός αυστηρών γεωγραφικών ορίων: Penlon [...], Taema [...] και Anmedic [...]. Όλοι οι υπόλοιποι ανταγωνιστές πραγματοποίησαν λιγότερες από [...] προσφορές.
139. Σε [...] από τους διαγωνισμούς που υπέβαλε η Dräger κατονομάζεται τόσο ο ανάδοχος του έργου όσο και ο προηγούμενος ανάδοχος. Σε [...] περιπτώσεις το νέο έργο κατακυρώθηκε στον προηγούμενο προμηθευτή ή επρόκειτο για κατασκευή νέας κλινικής (νέος διαγωνισμός). Από τους [...] διαγωνισμούς που είχαν ως αποτέλεσμα την αλλαγή προμηθευτή (εν μέρει ή ολικά), τις περισσότερες φορές ([...] φορές) ο πελάτης επέλεξε την Datex-Ohmeda αντί της Dräger ή αντίστροφα. [...] αλλαγές πραγματοποιήθηκαν μεταξύ των Siemens και Datex-Ohmeda και [...] αλλαγές μεταξύ των Dräger και Siemens. (Πραγματοποιήθηκαν πολλαπλές καταμετρήσεις καθώς ορισμένα έργα κατακυρώθηκαν σε περισσότερους προμηθευτές.) Οι συσχετισμοί αλλαγών ανταποκρίνονται χονδρικά στη θέση του κατασκευαστή στην αγορά. Ωστόσο ο περιορισμένος (και πιθανότητα μη αντιπροσωπευτικός) αριθμός δειγμάτων δημιουργεί αμφιβολίες ως προς την εγκυρότητα του αποτελέσματος.
140. Τα έγγραφα σχετικά με διαγωνισμούς που υπέβαλαν οι Siemens και Dräger πιστοποιούν ότι οι Dräger, Datex-Ohmeda και Siemens είναι με διαφορά οι πιο σημαντικοί προμηθευτές των τμημάτων της αγοράς, στα οποία δραστηριοποιούνται. Οι προμηθευτές που δραστηριοποιούνται σε εξειδικευμένα τμήματα της αγοράς και στους οποίους αναφέρθηκαν τα μέρη κατά τη διάρκεια της διαδικασίας υπολογισμού των μεριδίων αγοράς, δεν αποτελούν πρακτικά ουσιαστικούς ανταγωνιστές.

#### Συμπέρασμα

141. Η αναζήτηση στοιχείων από τους πελάτες, τα εσωτερικά έγγραφα των μερών και τα στοιχεία από τους διαγωνισμούς, επιβεβαιώνουν την εκτίμηση που βασίστηκε στα μερίδια αγοράς ότι, κατά την άποψη των πελατών, οι Siemens και Dräger κατασκευάζουν παρεμφερή υποκατάστατα στην αγορά για από τεχνικής άποψης προηγμένα συστήματα χορήγησης αναισθητικών. Με το μοντέλο Kion, η Siemens καλύπτει μόνο ένα τμήμα της ευρείας γκάμας προϊόντων της Dräger. Ειδικότερα, για ένα μεγάλο τμήμα των πελατών της Siemens αποτελεί η Dräger την πιο σημαντική εναλλακτική λύση, π.χ. στην περίπτωση που η Siemens προσπαθήσει να επιβάλει υψηλότερες τιμές στην αγορά. Η συνένωση της γκάμας προϊόντων των δύο επιχειρήσεων στην κοινή επιχείρηση θα σήμαινε ότι τα μέρη θα ήταν σε θέση να επιβάλλουν υψηλότερες τιμές, ειδικότερα στους πελάτες για τους οποίους οι Dräger και Siemens αποτελούν την πρώτη και δεύτερη επιλογή, καθώς ένα μεγάλο τμήμα

των πελατών που λόγω της αύξησης τιμών θα απορρίψει τα προϊόντα του ενός θα προτιμήσει τα προϊόντα του άλλου μέρους.

142. Όπως προκύπτει από τα επιχειρηματικά σχέδια, η ΚΕ θα απέκλειε έναν ανταγωνιστή, συγκεκριμένα, τη Siemens, ο οποίος λόγω του χαμηλού του μεριδίου αγοράς θα είχε ένα οικονομικό κίνητρο να χαράξει μια συγκριτικά επιθετική στρατηγική για την απόκτηση μεγαλύτερων μεριδίων αγοράς. Ο αποκλεισμός, μέσω της συγκέντρωσης, της Siemens ως ανεξάρτητου ανταγωνιστή από την αγορά των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών, θα επέτρεπε σε μεγάλο βαθμό στην κοινή επιχείρηση να λειτουργεί ανεξάρτητα από πελάτες και ανταγωνιστές σε ό,τι αφορά τον καθορισμό τιμών.
143. Σύμφωνα με την έρευνα της αγοράς, οι φορείς της αγοράς κρίνουν ως ιδιαίτερα μεγάλα τα εμπόδια για την είσοδο στην αγορά συστημάτων χορήγησης αναισθητικών, καθώς οι πελάτες δείχνουν ιδιαίτερη προτίμηση σε δοκιμασμένα προϊόντα και κατασκευαστές. Επιπλέον, η έρευνα της Επιτροπής καταλήγει στο συμπέρασμα ότι ένα άρτια οργανωμένο δίκτυο διάθεσης και εξυπηρέτησης πελατών αποτελεί προϋπόθεση για την είσοδο στην αγορά. Επίσης, η χρησιμοποίηση των προϊόντων που ήδη διαθέτει ο πελάτης ως βάση, τουλάχιστον για τους συναφείς κλινικούς τομείς, διευκολύνει σημαντικά την είσοδο στην αγορά. Η είσοδος στην αγορά απαιτεί σημαντική μείωση του κόστους έρευνας και ανάπτυξης καθώς και τη σύσταση δικτύου διάθεσης και εξυπηρέτησης πελατών. Κατά την άποψη των πελατών, η Siemens κατέχει σημαντική θέση ως αποτελεσματικός ανταγωνιστής στην αγορά των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών. Σύμφωνα με την έρευνα αγοράς, το γεγονός αυτό οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στην αισθητή παρουσία της σε άλλους τομείς βιοϊατρικής τεχνολογίας, συμπεριλαμβανομένων των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού και των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς, γεγονός που, επίσης, συνέβαλε στην επιτυχή είσοδό της στην αγορά.
144. Ωστόσο, η κατάκτηση από τους υπάρχοντες ανταγωνιστές θέσης συγκρίσιμης με εκείνη των Siemens, Dräger ή Datex-Ohmeda δεν μοιάζει ρεαλιστικό σενάριο. Οι επόμενοι μεγαλύτεροι ανταγωνιστές δραστηριοποιούνται σε έναν πολύ περιορισμένο γεωγραφικό χώρο. Η επέκταση σε νέες γεωγραφικές αγορές απαιτεί τη δημιουργία δικτύου διάθεσης και εξυπηρέτησης, καθώς και την σταδιακή οικοδόμηση καλής φήμης στους πελάτες, γεγονός που εξισούται πρακτικά με την είσοδο σε νέα αγορά. Μέσα στο χρονικό περιθώριο του ενός έως δύο ετών που αφορά η εκτίμηση από άποψη ανταγωνισμού, τουλάχιστον σύμφωνα με την έως τώρα εξέλιξη της αγοράς, δεν αναμένεται κάτι παρόμοιο. Πολλοί από τους ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στο περιθώριο της αγοράς εκφράζουν ανησυχίες ότι μέσα στα επόμενα χρόνια η θέση τους στην αγορά θα χειροτερέψει εν όψει της μεγάλης γκάμας προϊόντων της ΚΕ, ειδικότερα η θέση τους στην κάθετη αγορά των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς. Η ΚΕ θα οδηγήσει, επομένως, σε αύξηση και όχι σε περιορισμό των εμποδίων για την επέκταση των περιθωριακών ανταγωνιστών.
145. Δεδομένου του πολύ υψηλού αθροιστικού μεριδίου αγοράς των Dräger και Siemens στις αγορές των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών του Βελγίου, της Δανίας, της Γερμανίας, τη Γαλλίας, της Ιταλίας και της Ολλανδίας, του γεγονότος ότι τα μέρη προσφέρουν δύο παρεμφερή υποκατάστατα και του γεγονότος ότι η Siemens έχει ένα σημαντικά μεγαλύτερο κίνητρο από τις Dräger και Datex-Ohmeda να χαράξει μία επιθετική στρατηγική για την απόκτηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς, η έρευνα της αγοράς επιβεβαιώνει τις σοβαρές επιφυλάξεις ως προς την πιθανή

δημιουργία δεσπόζουσας θέσης για την ΚΕ λόγω της συγκέντρωσης στις εν λόγω εθνικές αγορές.

146. Κατά τη χρονική στιγμή υποβολής των δεσμεύσεων, η έρευνα αγοράς για τις υπόλοιπες εθνικές αγορές δεν είχε ακόμη ολοκληρωθεί (βλ. αιτιολογική σκέψη 4). Ωστόσο, με τις δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη αίρονται οι σχετικές με τον ανταγωνισμό επιφυλάξεις για ενδεχόμενη δεσπόζουσα θέση της ΚΕ στις αγορές αυτές.

## Γ2. ΚΑΘΕΤΕΣ/ ΕΤΕΡΟΓΕΝΕΙΣ ΠΤΥΧΕΣ

### 3. Συστήματα παρακολούθησης ασθενούς

#### Μερίδια αγοράς

147. Σύμφωνα με τους ισχυρισμούς των μερών, τα μερίδιά τους στην αγορά των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς παρατίθενται στον ακόλουθο πίνακα:

#### Συστήματα παρακολούθησης ασθενούς: στοιχεία των μερών στο έντυπο CO

2001 επί %	EO X	B	DK	D	FI	F	GR	GB	Irl	I	NL	A	P	E	S	N
Siemens	[15-25]*	[35-45]*	[35-45]*	[15-25]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[0-5]*
Dräger (μέσω GE)	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	-	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	-	[5-15]*	-	-
<b>Σύνολο</b>	<b>[25-35]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[35-45]*</b>	<b>[0-5]*</b>	<b>[5-15]*</b>	<b>[5-15]*</b>	<b>[5-15]*</b>	<b>[25-35]*</b>	<b>[15-25]*</b>	<b>[15-25]*</b>	<b>[45-55]*</b>	<b>[15-25]*</b>	<b>[25-35]*</b>	<b>[15-25]*</b>	<b>[0-5]*</b>
Philips/Agilent	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[25-35]*
GE/ Marquette	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*
GE συμμ. Dräger;	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*
Datex-Ohmeda/ Spacelabs	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[35-45]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*
Nihon Kohden	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Υπόλοιπο	[15-25]*	[0-5]*	[15-25]*	[5-15]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[15-25]*	[25-35]*	[5-15]*	[0-5]*	[25-35]*	[5-15]*	[15-25]*	[25-35]*

148. Σύμφωνα με τους ισχυρισμούς τους, τα μέρη διαθέτουν εντός του ΕΟΧ έναν μέσο όρο μεριδίων αγοράς της τάξης του [25-35]\*%. Στις αγορές αρκετών κρατών μελών, εν μέρει με σαφώς μεγαλύτερα μερίδια αγοράς, κατέχουν ηγετική θέση. Ένα σημαντικό τμήμα της αγοράς, της τάξης του ([15-25]\*%) σε επίπεδο ΕΟΧ και μεγαλύτερο του ([15-25]\*%) σε ορισμένες εθνικές αγορές, δεν αποδίδεται σε κανέναν ανταγωνιστή. Ωστόσο, σε κάθε κράτος μέλος δραστηριοποιούνται άλλοι τρεις ανταγωνιστές με σημαντικά μερίδια αγοράς και έντονη παρουσία στον τομέα της βιοϊατρικής τεχνολογίας: οι Philips, General Electric (GE) και Datex-Ohmeda. Η Dräger δεν κατασκευάζει συστήματα παρακολούθησης ασθενούς, αλλά στο πλαίσιο συμφωνίας συνεργασίας, προμηθεύεται μηχανήματα από την GE, τα οποία εγκαθιστά στη συνέχεια σε ολοκληρωμένα συστήματα χορήγησης αναισθητικών ή αερισμού. [...] Προφανώς, η ΚΕ θα χρησιμοποιεί κυρίως προϊόντα της Siemens αντί για τα μηχανήματα της GE. Ο αριθμός των πραγματικών ανταγωνιστών στην αγορά των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς, ωστόσο, δεν θα μεταβληθεί, καθώς η Dräger δεν δραστηριοποιείται ούτε τώρα σε επίπεδο παραγωγής στην

αγορά των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς. Έτσι, από τις έρευνες της Επιτροπής, προκύπτει ότι η σύσταση της ΚΕ δεν οδηγεί, από οριζόντια άποψη, σε δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς.

149. Ανεξαρτήτως των οριζοντίων επιπτώσεων για τις οποίες γίνεται λόγος στις αιτιολογικές σκέψεις 71 έως 146, η ΚΕ θα διεύρυνε σαφώς την γκάμα των προϊόντων που μπορεί να προσφέρει η Siemens ως ολοκληρωμένες λύσεις για νοσοκομεία. Εκτός από τα προαναφερθέντα συστήματα χορήγησης αναισθητικών, ιατρικά μηχανήματα αερισμού και συστήματα παρακολούθησης ασθενούς, οι δραστηριότητες παραγωγής των οποίων θα μεταφερθούν στην ΚΕ, η Siemens δραστηριοποιείται και σε άλλες αγορές βιοϊατρικής τεχνολογίας, πιο συγκεκριμένα στην αγορά των εξελιγμένων, ακριβών συστημάτων απεικόνισης (υπέρηχοι, αξονικές τομογραφίες με υπολογιστή, ακτίνες ρέντγκεν, μαγνητικός συντονισμός κλπ.) και των συστημάτων διαχείρισης πληροφοριών για νοσοκομεία. Ιδίως η GE και η Philips ακολουθούν παρόμοια στρατηγική, ωστόσο, η Siemens θα αποκτήσει μαζί με την ΚΕ πρόσβαση στην μεγαλύτερη γκάμα προϊόντων όλων των ανταγωνιστών της αγοράς και, επομένως, θα είναι σε θέση να προσφέρει τις πιο συγκεντρωτικές λύσεις με «ενιαία κέντρα επαφής». Λόγω των ισχυρών θέσεων των μερών στην αγορά και της μεγάλης συμπληρωματικότητας των μηχανημάτων, οι κάθετες πτυχές που αφορούν τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών και τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού αφενός και τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς αφετέρου, έχουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την εκτίμηση από άποψη ανταγωνισμού της κοινοποιηθείσας ΚΕ.
150. Για την αναγκαία ενοποίηση των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών και των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού αφενός και των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς αφετέρου, τεχνικοί λόγοι επιβάλλουν τη συνεργασία των εκάστοτε κατασκευαστών, προκειμένου τα δεδομένα που συλλέγουν τα μηχανήματα και τα αντίστοιχα στοιχεία των ασθενών να απεικονίζονται στην οθόνη και/ή να καταχωρούνται στο σύστημα διαχείρισης πληροφοριών του νοσοκομείου. Τα μέρη ισχυρίζονται πως αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι διεπαφές δεν είναι τυποποιημένες και, επομένως, απαιτείται η συνεργασία και η ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των συμμετεχόντων κατασκευαστών για να αναπτυχθούν αποτελεσματικές λύσεις διεπαφών. Επιπροσθέτως, οι ανταγωνιστές δηλώνουν ότι οι οθόνες αναβαθμίζονται τεχνολογικά ταχύτερα από τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών και τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού, με αποτέλεσμα να διατηρείται η ευελιξία στην ανταλλαγή επιμέρους εξαρτημάτων, προκειμένου να διατίθενται μηχανήματα με τον καλύτερο δυνατό συνδυασμό που μπορεί να προσφέρει η αγορά.
151. Παρόλο που οι πελάτες επικροτούν τη μεγαλύτερη ενοποίηση των διαφορετικών εξαρτημάτων, οι δεσπόζουσες θέσεις που θα κατακτήσει η ΚΕ στις αγορές των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών και των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού ως αποτέλεσμα των οριζοντίων επιπτώσεων που περιγράφονται στις αιτιολογικές σκέψεις 71 έως 146, θα επιτρέψουν στην ΚΕ να αποκλείσει τους ανταγωνιστές κατασκευαστές συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς από την αποτελεσματική πρόσβαση σε συστήματα χορήγησης αναισθητικών και ιατρικά μηχανήματα αερισμού, για παράδειγμα, καθιστώντας πιο δύσκολη την πρόσβασή τους σε διεπαφές ή διαμορφώνοντας τα προαναφερθέντα μηχανήματα με τρόπο που να επιτρέπει την ολοκλήρωσή τους αποκλειστικά με μηχανήματα παρακολούθησης

ασθενούς της Siemens. Κατά συνέπεια, τα νοσοκομεία δεν θα έχουν πλέον (ή θα έχουν μόνο υπό πολύ δύσκολες συνθήκες) τη δυνατότητα να συνδυάσουν τα καλύτερα για κάθε περίπτωση εξαρτήματα των διαφόρων κατασκευαστών που κυκλοφορούν στην αγορά.

152. Παρόλο που η έρευνα της αγοράς δεν είχε ολοκληρωθεί κατά τη χρονική στιγμή υποβολής των δεσμεύσεων από τα μέρη, εξακολουθούν να ισχύουν οι εξ αρχής δεδηλωμένες σοβαρές επιφυλάξεις, ότι ο αποκλεισμός της αγοράς, όπως περιγράφεται στην αιτιολογική σκέψη 151, θα οδηγήσει σε δεσπόζουσα θέση της ΚΕ στην αγορά των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς τόσο σε επίπεδο ΕΟΧ όσο και ιδίως σε εκείνες τις χώρες του ΕΟΧ, στις οποίες η ΚΕ θα κατέχει ηγετική θέση στις αγορές των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών και των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού. Επιπλέον, δεν μπορεί να αποκλειστεί το ενδεχόμενο η δεσπόζουσα θέση που θα αποκτήσει η ΚΕ στις αγορές των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών και των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού να οδηγήσει παράλληλα στην ενίσχυση της θέσης της στην αγορά των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς.
153. Οι δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη να προβούν στην πώληση που περιγράφεται ειδικότερα στο ακόλουθο κεφάλαιο, στις αιτιολογικές σκέψεις 154, 155 και 156, ακυρώνουν τις οριζόντιες αλληλοεπικαλύψεις που θα προέκυπταν στις αγορές των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών και τα ιατρικών μηχανημάτων αερισμού. Στην ΚΕ θα ενταχθούν αποκλειστικά οι δραστηριότητες κατασκευής θεραπευτικών μηχανημάτων της Dräger. Ωστόσο, και μόνη της η Dräger κατέχει σε πολλές χώρες του ΕΟΧ μερίδια αγοράς που από μόνα τους δημιουργούν σοβαρές επιφυλάξεις σχετικά με το ενδεχόμενο δημιουργίας δεσπόζουσας θέσης. Όσον αφορά τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού, αυτό ισχύει κυρίως για το Βέλγιο (μερίδιο αγοράς [55-65]\*%), τη Δανία ([45-55]\*%), τη Γερμανία ([55-65]\*%) και την Αυστρία ([75-85]\*%). Όσον αφορά τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών, οι χώρες που επηρεάζονται είναι η Δανία ([55-65]\*%), η Γερμανία ([75-85]\*%), η Φινλανδία ([65-75]\*%), η Γαλλία ([45-55]\*%), η Ολλανδία ([45-55]\*%) και η Νορβηγία ([75-85]\*%). Κατά συνέπεια, οι σοβαρές αμφιβολίες που εγείρονται ως προς το συμβιβασμό της συγκέντρωσης με την κοινή αγορά δεν αίρονται απόλυτα με την απάλειψη των οριζόντιων πτυχών.

## VI. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ

154. Προκειμένου να αρθούν οι επιφυλάξεις της Επιτροπής σχετικά με το ζήτημα του ανταγωνισμού, τα κοινοποιούντα μέρη υπέβαλαν, με επιστολή της 6ης Μαΐου 2003, τις ακόλουθες δεσμεύσεις κατά την έννοια του άρθρου 8, παράγραφος 2 του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων. Οι εν λόγω δεσμεύσεις τροποποιήθηκαν επουσιωδώς με επιστολή της 14ης Μαΐου 2003.
155. Οι δεσμεύσεις περιλαμβάνουν κυρίως τα ακόλουθα: τα μέρη δεσμεύονται ότι η Siemens θα πωλήσει σε ανεξάρτητο από τα μέρη αγοραστή ολόκληρο το τμήμα της «Life Support Systems (LSS)», δηλαδή το σύνολο των παγκόσμιων δραστηριοτήτων της στον τομέα της υποβοηθούμενης αναπνοής και των συστημάτων αναισθησίας. Στις εν λόγω δραστηριότητες περιλαμβάνονται, μεταξύ άλλων, η έρευνα και ανάπτυξη, η παραγωγή, το μάρκετινγκ, η διάθεση και η συντήρηση/εξυπηρέτηση συστημάτων χορήγησης αναισθητικών και ιατρικών μηχανημάτων αερισμού. Οι προαναφερθείσες επιχειρηματικές δραστηριότητες

διενεργούνται επί του παρόντος από τη Siemens Elema AB, που εδρεύει στη Solna της Σουηδίας, αλλά και από αρκετές περιφερειακές εκμεταλλεύσεις της Siemens. Το τμήμα θα διατεθεί ως τρέχουσα εκμετάλλευση, δηλαδή συμπεριλαμβανομένων όλων των υφιστάμενων κατά τη χρονική στιγμή υποβολής της παρούσας δέσμευσης υλικών και άυλων περιουσιακών στοιχείων του ενεργητικού του, καθώς και του συνόλου του προσωπικού του. Η Siemens δεσμεύεται να διατηρήσει πλήρως τη βιωσιμότητα και την ανταγωνιστικότητα του προς πώληση τμήματος. Επιπλέον, τα μέρη δεσμεύονται να δραστηριοποιούνται ανεξάρτητα το ένα από το άλλο έως τη χρονική στιγμή της πώλησης.

156. Προκειμένου να αρθούν οι επιφυλάξεις της Επιτροπής σχετικά με τις κάθετες πτυχές της συγκέντρωσης, οι οποίες σχετίζονται με τη διαλειτουργικότητα των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών και των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού αφενός και των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς αφετέρου, καθώς και τη διαλειτουργικότητα των μηχανημάτων με τα συστήματα διαχείρισης πληροφοριών των νοσοκομείων, τα μέρη ανέλαβαν, εκτός από την δέσμευση πώλησης του ανωτέρω τμήματος, και πρόσθετες δεσμεύσεις σχετικά με τη διατήρηση της διαλειτουργικότητας των μηχανημάτων τους. Οι δεσμεύσεις αυτές αφορούν την υποχρέωσή τους να διατηρούν ανοιχτές και προσβάσιμες όλες τις υφιστάμενες και τις μελλοντικές διεπαφές και τα πρωτόκολλα επικοινωνίας όλων των υφιστάμενων και μελλοντικών μηχανημάτων τους, ώστε να καθίστανται συμβατά με τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς εντατικής θεραπείας τρίτων προμηθευτών και να είναι δυνατή η σύνδεσή τους με συστήματα διαχείρισης πληροφοριών νοσοκομείων τρίτων προμηθευτών. Όλες οι πληροφορίες σχετικά με τις διεπαφές και τα πρωτόκολλα επικοινωνίας θα διατίθενται σε τρίτους εφόσον ζητηθούν ή αυτομάτως εφόσον πραγματοποιούνται τροποποιήσεις. Σε αμφότερες τις περιπτώσεις, η διάθεση θα πραγματοποιείται χωρίς καθυστέρηση, άνευ διακρίσεων και αδάπανα για τους τρίτους (με την εξαίρεση των δαπανών δημιουργίας αντιγράφων). Τεχνικές επεξηγήσεις σχετικά με τις πληροφορίες θα παρέχονται, εφόσον ζητηθούν, εντός ευλόγου χρόνου. Επιπλέον, τα μέρη, εφόσον τους ζητηθεί από τον τρίτο προμηθευτή ή κάποιον πελάτη, θα υποχρεούνται να παρέχουν τη συνδρομή τους προς τον σκοπό της πιστοποίησης της μηχανικής και ηλεκτρικής διαλειτουργικότητας των μηχανημάτων τους με τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς (ή τα συστήματα διαχείρισης πληροφοριών) του τρίτου προμηθευτή.

## **VII. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΘΕΙΣΑΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ ΑΠΟ ΑΠΟΨΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ, ΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΩΝ ΥΠΟΨΗ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΤΩΝ ΜΕΡΩΝ**

157. Οι δεσμεύσεις υποβλήθηκαν σε πελάτες και ανταγωνιστές στο πλαίσιο εξέτασης της αγοράς. Οι προαναφερθέντες έκριναν τη δήλωση για το τμήμα LSS της Siemens αποτελεσματικό μέτρο ώστε να αποφευχθεί η ενίσχυση της θέσης της Dräger στην αγορά στο πλαίσιο της κοινής επιχείρησης. Οι πελάτες και οι ανταγωνιστές αναγνώρισαν, επίσης, ότι το ζήτημα της διαλειτουργικότητας αποτελεί σημαντικό στοιχείο των δεσμεύσεων και ότι η παροχή πρόσβασης στις διεπαφές και τα πρωτόκολλα επικοινωνίας και η συνδρομή των μερών για την πιστοποίηση του συνδυασμού μηχανημάτων ή συστημάτων θα εξασφαλίσουν τη διαλειτουργικότητα των διαφόρων μηχανημάτων. Ωστόσο, ένας ανταγωνιστής εξέφρασε την άποψη ότι, παρά τις δεσμεύσεις των μερών, η ΚΕ θα εξακολουθήσει να διαθέτει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε ό,τι αφορά την ανάπτυξη και τη διασύνδεση συστημάτων

παρακολούθησης ασθενούς με νέες διεπαφές, ιδίως, διότι η ΚΕ ενδέχεται να μην παρέχει έγκαιρα τα απαιτούμενα στοιχεία.

158. Σύμφωνα με τις δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη, οι πληροφορίες σχετικά με τις διεπαφές και τα πρωτόκολλα επικοινωνίας θα διατίθενται χωρίς καθυστέρηση εφόσον ζητηθούν ή αυτομάτως σε περίπτωση τροποποιήσεων, ακόμη και πριν την κοινοποίηση τους στην αγορά. Ειδικότερα, ενόψει των σχετικά μεγάλων κύκλων προϊόντος των θεραπευτικών μηχανημάτων και των συστημάτων παρακολούθησης ασθενούς και της διάρκειας των διαγωνισμών, η Επιτροπή, αφού εξέτασε τις σχετικές επιφυλάξεις, καταλήγει στο συμπέρασμα ότι, σε ό,τι αφορά την έγκαιρη παροχή πρόσβασης στις διεπαφές, η έγκαιρη πληροφόρηση των ανταγωνιστών διασφαλίζεται επαρκώς με τις δεσμεύσεις.
159. Η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι δεσμεύσεις των μερών, που περιγράφονται στις αιτιολογικές σκέψεις 154, 155 και 156, αρκούν για την άρση των επιφυλάξεών της σχετικά με τον ανταγωνισμό στις αγορές των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών και των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού, όπως, επίσης, για την άρση των επιφυλάξεών της σχετικά με τον ανταγωνισμό που οφείλονται στις κάθετες πτυχές της συγκέντρωσης. Ιδίως η δέσμευση που αναλήφθηκε για την πώληση του προαναφερθέντος τμήματος ακυρώνει το ενδεχόμενο να αποκτήσει η ΚΕ τα αθροιστικά μερίδια των μερών στις αγορές των ιατρικών μηχανημάτων αερισμού και των συστημάτων χορήγησης αναισθητικών. Οι δεσμεύσεις που αναλήφθηκαν για τη διασφάλιση της διαλειτουργικότητας των μηχανημάτων εξασφαλίζουν ότι και μελλοντικά τα συστήματα παρακολούθησης ασθενούς τρίτων κατασκευαστών θα μπορούν να συνδέονται χωρίς προβλήματα με τα συστήματα χορήγησης αναισθητικών και τα ιατρικά μηχανήματα αερισμού της κοινής επιχείρησης. Το ίδιο ισχύει και για τη διασύνδεση των θεραπευτικών μηχανημάτων και των συστημάτων παρακολούθησης με τα συστήματα διαχείρισης πληροφοριών των νοσοκομείων.

### **VIII. ΟΡΟΙ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ**

160. Σύμφωνα με το άρθρο 8 παράγραφος 2 εδάφιο 2 πρώτη περίοδος του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων, η Επιτροπή μπορεί να συνοδεύσει την απόφασή της με όρους και υποχρεώσεις, για να εξασφαλισθεί ότι οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις θα τηρήσουν τις δεσμεύσεις που έχουν αναλάβει έναντι της Επιτροπής, με σκοπό να καταστήσουν τη συγκέντρωση συμβατή με την κοινή αγορά.
161. Μέτρα που οδηγούν σε διαρθρωτική μεταβολή της αγοράς είναι όροι, ενώ τα απαραίτητα προς τούτο μέτρα εφαρμογής αποτελούν υποχρεώσεις που επιβάλλονται στα ενδιαφερόμενα μέρη. Εάν δεν πληρούνται κάποιος όρος, ανακαλείται η απόφαση με την οποία η Επιτροπή κήρυξε τη συγκέντρωση συμβατή με την κοινή αγορά. Εάν τα μέρη παραβούν κάποιον από τους όρους που συνοδεύουν την απόφαση, η Επιτροπή δύναται να ανακαλέσει την απόφαση απαλλαγής βάσει του άρθρου 8, παράγραφος 5, στοιχείο β) του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων. Εκτός τούτου, μπορούν να επιβληθούν πρόστιμα και χρηματικές ποινές σύμφωνα με το άρθρο 14, παράγραφος 2, στοιχείο α) και το άρθρο 15, παράγραφος 2, στοιχείο α) του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων.

162. Λαμβάνοντας υπόψη τη βασική διάκριση που γίνεται στις αιτιολογικές σκέψεις 160 και 161, η Επιτροπή συνοδεύει την απόφασή της με τον όρο της πλήρους τήρησης των ακόλουθων δεσμεύσεων:

(α) της δέσμευσης σχετικά με την πώληση ως τρέχουσας εκμετάλλευσης εντός της παραταθείσας, σύμφωνα με την παράγραφο 1 του παραρτήματος, προθεσμίας

(β) της δέσμευσης της Siemens να πωλήσει σε κατάλληλο αγοραστή ολόκληρο το τμήμα της «Life Support Systems (LSS)», δηλαδή όλες τις δραστηριότητές της στον τομέα της υποβοηθούμενης αναπνοής και των συστημάτων αναισθησίας κλινικής θεραπείας/αλψης που περιγράφονται στην παράγραφο 4 του παραρτήματος,

(γ) των δεσμεύσεων σχετικά με τη διατήρηση της βιωσιμότητας και της ανταγωνιστικότητας, καθώς και της εμπορευσιμότητας σύμφωνα με την παράγραφο 5 του παραρτήματος, όπως επίσης και σχετικά με την χωριστή διαχείριση των επιχειρήσεων και τη ροή πληροφοριών σύμφωνα με τις παραγράφους 6, 7 και 8 του παραρτήματος,

(δ) της δέσμευσης σχετικά με την απαγόρευση απόσπασης στελεχών σύμφωνα με την παράγραφο 9 του παραρτήματος,

(ε) της δέσμευσης σχετικά με τον κατάλληλο αγοραστή σύμφωνα με τις παραγράφους 13, 14 και 15 του παραρτήματος,

(στ) της δέσμευσης για εφαρμογή των μέτρων που έχει ορίσει ο εμπιστευματοδόχος επιτήρησης και τα οποία ο ίδιος θεωρεί απαραίτητα για τη διασφάλιση της τήρησης των δεσμεύσεων, σύμφωνα με την παράγραφο 23, στοιχείο γ) του παραρτήματος,

(ζ) των δεσμεύσεων σχετικά με την διασφάλιση της διαλειτουργικότητας σύμφωνα με τις παραγράφους 35, 36, 37, 38 και 39 του παραρτήματος.

163. Όλα τα υπόλοιπα μέρη της δήλωσης υποχρεώσεων και, ιδίως, η υποχρέωση προσωρινής διατήρησης και χωριστής διαχείρισης του προς πώληση τμήματος, καθώς και οι λεπτομέρειες που αφορούν τον εμπιστευματοδόχο που θα ορίσουν τα μέρη, αποτελούν υποχρεώσεις που θα διασφαλίσουν απλώς την εφαρμογή των προαναφερθέντων όρων.

## **ΙΧ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ**

164. Για τους λόγους αυτούς και με την επιφύλαξη της πλήρους εκπλήρωσης των υποχρεώσεων που ανέλαβαν τα μέρη, μπορεί να θεωρηθεί ότι η προταθείσα συγκέντρωση δεν δημιουργεί ούτε ενισχύει δεσπόζουσα θέση ως αποτέλεσμα της οποίας να παρακωλύεται σε σημαντικό βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της. Η συγκέντρωση, συνεπώς, με την επιφύλαξη της πλήρους εκπλήρωσης των υποχρεώσεων που περιέχονται στο παράρτημα, σύμφωνα με το άρθρο 2, παράγραφος 2 και το άρθρο 8, παράγραφος 2 του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων, καθώς και με το άρθρο 57 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ, πρέπει να κηρυχθεί συμβατή με την κοινή αγορά και τη συμφωνία για τον ΕΟΧ.–

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

*Άρθρο 1*

Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση, με την οποία οι εταιρίες Siemens AG και Drägerwerk AG αποκτούν τον κοινό έλεγχο της εταιρίας Dräger Medical AG & Co. KgaA κατά την έννοια του άρθρου 3, παράγραφος 1, στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, κηρύσσεται συμβατή με την κοινή αγορά και τη συμφωνία για τον ΕΟΧ.

*Άρθρο 2*

Το άρθρο 1 ισχύει υπό τον όρο ότι θα τηρηθούν στο ακέραιο οι δεσμεύσεις που ανέλαβαν οι Siemens AG και Drägerwerk AG στις παραγράφους 1, 4, 5 έως 9, 13, 14, 15, 23 στοιχείο γ) και 35 έως 39 του παραρτήματος.

*Άρθρο 3*

Η παρούσα απόφαση εκδίδεται με την υποχρέωση της πλήρους τήρησης των λοιπών δεσμεύσεων που ανέλαβαν οι Siemens AG και Drägerwerk AG στις παραγράφους 2, 3, 10, 11, 12, 16 έως 22, 23 στοιχείο α), 23 στοιχείο β), 23 στοιχείο δ) έως στ), 24 έως 34 και 40 έως 43 σύμφωνα με το παράρτημα.

*Άρθρο 4*

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις:

Βρυξέλλες, 30.04.2003

Για την Επιτροπή

*(υπογραφή)*

Mario MONTI  
Μέλος της Επιτροπής

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι

Το πλήρες, αυθεντικό κείμενο των όρων και υποχρεώσεων που αναφέρονται στα άρθρα 2 και 3 είναι διαθέσιμο στην ιστοθέση της Επιτροπής στην ακόλουθη διεύθυνση:  
[http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html)