

Decisione della Commissione

del 30 aprile 2003

**che dichiara la compatibilità di una concentrazione con il mercato comune e
l'accordo SEE**

(Caso n. COMP/M.2861 – Siemens/Drägerwerk/JV)

(Il testo in lingua tedesca è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo,

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio del 21 dicembre 1989 relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese¹, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97², in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione di avviare la procedura nel presente caso,

sentito il Comitato consultivo in materia di concentrazioni di imprese³,

CONSIDERANDO QUANTO SEGUE:

1. Il 6 dicembre 2002 è giunta alla Commissione la notifica di un progetto di concentrazione ai sensi dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 ("regolamento sulle concentrazioni"), che prevede quanto segue: le aziende tedesche Siemens AG ("Siemens") e Drägerwerk AG ("Dräger") acquisiscono ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b) del regolamento sulle concentrazioni, il controllo in comune della Dräger Medical AG & Co. KGaA, Germania (l'impresa comune o "IC") – attualmente controllata dalla sola Dräger - tramite l'acquisizione di quote di partecipazione.

¹ GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1; versione rettificata GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.

² GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

³ GU [...] del [...] 2003, pag. [...].*

2. Dopo aver vagliato la notifica, in data 21 gennaio 2003 la Commissione ha stabilito che il progetto notificato rientra nel campo d'applicazione del regolamento sulle concentrazioni e suscita seri dubbi circa la sua compatibilità con il mercato comune. Pertanto, la Commissione ha avviato la procedura ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c) del regolamento sulle concentrazioni.
3. Dopo un esame approfondito del caso, la Commissione ha concluso che il progetto di concentrazione notificato è atto in sé a dare luogo a posizioni dominanti a causa delle quali la concorrenza effettiva sarebbe gravemente ostacolata in una parte sostanziale del mercato comune. Nondimeno, gli impegni assunti dalle Parti permettono di dissipare i dubbi circa la concorrenza che depongono a sfavore di detta operazione.
4. La presente decisione è adottata ai sensi dell'articolo 10, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni, in virtù del quale va adottata una decisione a norma dell'articolo 8, paragrafo 2 allorché risulti evidente che i seri dubbi ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c) sono stati eliminati. Ciò vale in particolare per i casi nei quali le Parti hanno proposto degli impegni. Nel presente caso, gli accertamenti della Commissione al momento della presentazione di detti impegni delle Parti erano solo parzialmente completati; le riserve attinenti alla concorrenza scaturite dallo studio di mercato iniziale, relativamente ai mercati delle apparecchiature per la respirazione artificiale, per l'anestesia e per il monitoraggio dei pazienti, avevano trovato conferma in parecchi mercati nazionali. Tuttavia, in tutti questi casi, gli impegni proposti dalle Parti eliminano i seri dubbi circa la compatibilità della concentrazione con il mercato comune, tanto che non sussistono più ostacoli ad una decisione condizionata favorevole ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2 e dell'articolo 10, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni.

I. LE PARTI

5. Siemens offre in vendita in tutto il mondo prodotti e servizi prevalentemente nei settori seguenti: informazione e comunicazione, automazione e controllo, fornitura di energia, trasporti, tecnica sanitaria, tecnica dell'illuminazione, servizi finanziari ed immobili. Il settore aziendale "Medical Solutions" include una vasta gamma di prodotti, servizi e soluzioni globali per gli ospedali e gli studi medici.
6. Dräger è un'azienda attiva su scala mondiale nei campi della tecnica sanitaria, tecnica della sicurezza e dei componenti per l'industria aeronautica. All'interno del Gruppo Dräger, l'IC copre il settore della tecnica sanitaria. In tutto il mondo vengono sviluppate, prodotte e vendute soluzioni globali per gli istituti ospedalieri e la sanità in generale. Il fulcro di questa attività risiede nel campo della terapia intensiva dei pazienti, ovvero nelle apparecchiature per l'anestesia e la respirazione artificiale ed i relativi accessori.

II. IL PROGETTO

7. Siemens e Dräger intendono costituire un'impresa comune a pieno titolo nel settore "Critical Care" (terapia critica del paziente). Siemens apporterebbe all'IC l'attività del settore Electromedical Systems, sostanzialmente con la tipologia di prodotti "Sistemi per il mantenimento in vita" e "Monitoraggio del paziente", nonché i relativi servizi di supporto, cioè marketing, logistica, distribuzione, assistenza e

qualità, ottenendo in cambio una partecipazione del 35% nel suo capitale azionario in accomandita.

III. CONCENTRAZIONE

8. Siemens riceve diritti di voto nell'IC più ampi di quelli normalmente riconosciuti dalle disposizioni di tutela giuridica dei soci di minoranza e quindi, insieme a Dräger, il controllo dell'impresa stessa. Questa dovrà esercitare tutte le funzioni che vengono ugualmente adempiute da altre imprese indipendenti nei rilevanti mercati. In particolare, l'IC disporrà per le proprie attività di un proprio management e di sufficienti risorse in termini finanziari e di personale e cespiti patrimoniali. La vendita dei prodotti progettati e prodotti dall'impresa comune sarà essenzialmente curata da una propria organizzazione di distribuzione e assistenza. L'IC deve però poter contare anche sulle strutture distributive di Siemens e Dräger; la collaborazione con le case madri deve metterla in condizione di offrire ai clienti soluzioni tecnico-sanitarie integrate. Ciò significa che, oltre ai prodotti e ai servizi dell'IC, saranno offerte anche le soluzioni IT della Siemens (IT per l'intero ospedale, IT di supporto funzionale). Inoltre, l'IC venderà in certi casi, come agente di Siemens, determinati prodotti medicali non compresi nella propria gamma.
9. Il progetto è una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2 in combinato disposto con il paragrafo 1, lettera b) del regolamento sulle concentrazioni.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

10. Le aziende interessate dalla concentrazione realizzano un fatturato mondiale di oltre 5 miliardi di EUR⁴ (Siemens: 87 000 milioni di EUR nell'esercizio dal 1° ottobre 2000 al 30 settembre 2001 e Dräger 1 257 milioni di EUR nell'esercizio 2001). Siemens e Dräger hanno ciascuna un fatturato totale nell'intera Comunità di oltre 250 milioni di EUR (Siemens: [...] * milioni di EUR nell'esercizio 2000/2001 e Dräger 733 milioni di EUR nell'esercizio 2001). Nessuna delle imprese ha realizzato più di due terzi del proprio fatturato totale a livello comunitario nello stesso Paese membro. La concentrazione notificata ha quindi dimensione comunitaria.

V. VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA DEL PROGETTO DI CONCENTRAZIONE NELLA FORMA PREVISTA DALLA NOTIFICA

11. Il progetto di fusione riguarda il campo della tecnica medica, i cui segmenti di mercato fondamentali sono i sistemi di diagnostica per immagini, i sistemi di elaborazione dati ospedalieri e i trattamenti intensivi del paziente.

⁴ Il calcolo del fatturato è stato fatto sulla base dell'articolo 5, paragrafo 1 del regolamento sulle concentrazioni e della Comunicazione della Commissione sul calcolo del fatturato (GU. C 66 del 2.3.1998, pag. 25).

* Sono state omesse parti del presente testo per garantire che non vengano divulgate informazioni riservate; queste parti sono contrassegnate da parentesi quadre e da un asterisco.

A. I MERCATI DEL PRODOTTO RILEVANTI

12. Le Parti annoverano nel settore della terapia medica intensiva, in un elenco il cui contenuto non vuole essere esaustivo⁵, tipi di prodotti quali materiali di consumo, apparecchiature di gestione dei fluidi (pompe per infusione, ecc.), apparecchiature di monitoraggio del paziente, apparecchiature per l'anestesia, apparecchiature per la respirazione artificiale, sistemi di elaborazione dati e cardiologia. Non rientrano nella terapia medica intensiva i prodotti del settore "Home care" (terapie in ambiente domestico) e pronto soccorso/trasporto.
13. Le attività delle Parti si sovrappongono esclusivamente nel campo delle cure intensive dei pazienti svolte in ospedale, di modo che i settori "Home care" e pronto soccorso/trasporto non vengono presi in considerazione nella presente decisione. Come mercati rilevanti possibilmente interessati dalla concentrazione si elencano i seguenti settori:
 - Apparecchiature per la respirazione artificiale
 - Apparecchiature per l'anestesia
 - Apparecchi di monitoraggio del paziente
 - Accessori di apparecchiature per la respirazione artificiale
 - Accessori di apparecchiature per l'anestesia.
14. La ricerca di mercato ha indicato che non si devono presupporre mercati del prodotto più ampi di quelli proposti dalle Parti.

1. Le apparecchiature per la respirazione artificiale

15. Le apparecchiature per la respirazione artificiale (chiamate di seguito anche "apparecchiature per la respirazione artificiale intensiva") sostengono oppure sostituiscono l'attività respiratoria del paziente. Esse si compongono degli elementi principali seguenti: ventilatore, dosaggio dell'ossigeno, controllo della ventilazione e accessori funzionali.
16. Alcuni operatori del settore hanno ritenuto ragionevole un'ulteriore suddivisione secondo i settori d'impiego e/o le prestazioni delle apparecchiature. Si potrebbero effettuare dei raggruppamenti secondo le diverse prestazioni e campi d'impiego e suddividere gli apparecchiature di produttori diversi secondo un livello alto, medio e basso di prestazioni. Le Parti, nelle rispettive risposte alla richiesta di informazioni della Commissione del 27 gennaio 2003, hanno compilato elenchi di modelli, secondo loro in stretta concorrenza, di apparecchiature per la respirazione artificiale, suddivisi per paesi. Ne risulta chiaramente che soprattutto determinati modelli sono in concorrenza fra loro sulla base delle loro prestazioni.
17. Tuttavia si tratta, per i singoli modelli, di apparecchiature così altamente differenziate, personalizzate e configurate secondo la richiesta del cliente che si verificherebbero, a seconda del campo di impiego e dei requisiti imposti dall'ospedale per le apparecchiature per determinati gruppi di pazienti, chiare sovrapposizioni con i modelli classificati in altre categorie di prodotti. Questo vale anche quando si tentasse di classificare in categorie di prodotti a sé stanti le apparecchiature concepite per i bambini, i neonati e gli immaturi.

⁵ Modulo di notifica CO, pag. 20.

18. A ciò si aggiunge che le Parti, come pure i loro concorrenti più importanti nei vari mercati nazionali, offrono un ampio ventaglio di modelli diversi per i differenti tipi di prestazione e impiego delle apparecchiature per la respirazione artificiale, tanto che la Commissione, da una valutazione globale delle informazioni tratte dall'indagine di mercato, trae la conclusione che nel caso in questione non si debba circoscrivere ulteriormente il mercato del prodotto. Una differenziazione ulteriore del prodotto secondo i diversi modelli non cambierebbe nulla circa il giudizio sulla concorrenza.
19. Le indagini della Commissione confermano la definizione del mercato proposta dalle Parti per le apparecchiature per la respirazione artificiale per terapia intensiva come mercato del prodotto rilevante.

2. *Le apparecchiature per l'anestesia*

20. Le apparecchiature per l'anestesia servono a somministrare gas anestetizzanti ai pazienti in occasione di interventi chirurgici, per fornire loro ossigeno durante l'operazione, se necessario farli respirare e per sorvegliarli durante tutta la narcosi.
21. Come per le apparecchiature per la respirazione artificiale, anche qui si possono distinguere diverse prestazioni e raggruppare le apparecchiature secondo il rendimento. L'indagine di mercato ha però indicato che si tratta di prodotti altamente differenziati che - come accade con le apparecchiature per la respirazione artificiale - non vengono forniti a partire da uno stock di magazzino, ma sono configurati secondo le esigenze specifiche del cliente. I clienti determinano secondo i loro criteri quali requisiti deve possedere l'apparecchiatura per la loro specifica tipologia di pazienti. Perciò, un'ulteriore suddivisione porterebbe anche per le apparecchiature per l'anestesia a chiare sovrapposizioni dei modelli raggruppati secondo le loro prestazioni. Ciò vale anche se si includono nella valutazione i modelli studiati specialmente per i bambini, i neonati e gli immaturi.
22. Dalla valutazione delle informazioni tratte dall'indagine di mercato, la Commissione trae la conclusione che le apparecchiature per l'anestesia rappresentano nel loro insieme un mercato del prodotto rilevante.

3. *Gli apparecchi di monitoraggio (monitor)*

23. I monitor misurano le funzioni vitali del paziente (pressione sanguigna, frequenza cardiaca, frequenza respiratoria, ecc.) che vengono visualizzate sullo schermo. Essi sono utilizzati in diversi reparti ospedalieri, come la sala operatoria, la cardiologia, la terapia intensiva, la pediatria, ecc. Laddove si impiega un'apparecchiatura per l'anestesia oppure per la ventilazione intensiva, si utilizza pure un monitor. Oggetto della transazione sono i monitor per le terapie intensive, che coprono un ampio spettro di parametri.
24. Le apparecchiature per la respirazione artificiale e per l'anestesia ("apparecchiature mediche") possono essere collegate tramite interfaccia ai monitor, in modo da rendere possibile il flusso dei dati dall'apparecchiatura al monitor; i dati provenienti dall'apparecchiatura e dal paziente possono così essere visualizzati sullo schermo del monitor. Per il collegamento apparecchiatura-monitor, il protocollo di comunicazione dell'apparecchiatura terapeutica deve essere noto al produttore del monitor così come il protocollo di comunicazione del monitor deve esserlo al

fornitore dei sistemi di elaborazione dati dell'ospedale oppure al produttore di altre apparecchiature. I clienti richiedono in misura crescente la possibilità di un ulteriore trasferimento di dati ad altri apparecchi e ai sistemi di gestione dati dell'ospedale. Una volta assicurata la compatibilità dei sistemi, dopo la fine del collaudo con risultati positivi, viene rilasciato un certificato dai relativi produttori. Oltre alla suddetta compatibilità elettronica, deve essere assicurata anche la compatibilità meccanica di connessione fra il monitor e l'apparecchiatura terapeutica. Per motivi di garanzia (per es. circa la sicurezza d'installazione/stabilità della struttura del monitor), i clienti esigono che la compatibilità meccanica venga collaudata ed ugualmente certificata.

25. Nel caso delle apparecchiature per la respirazione artificiale e per l'anestesia da una parte e dei monitor dei pazienti dall'altra, si tratta dunque di prodotti complementari. Poiché avviene una connessione fra gli apparecchi per la trasmissione dei dati, si può anche parlare di un collegamento verticale, ma questa precisazione è solo di secondaria importanza per la valutazione sotto il profilo concorrenziale.
26. I monitor dei pazienti hanno in media una durata più breve che non le apparecchiature mediche. I clienti hanno dichiarato di cambiare i monitor nei reparti di terapia intensiva ogni 8-10 anni, mentre le apparecchiature mediche hanno una durata media da 10 a 15 anni. Nonostante tale differenza, le apparecchiature mediche spesso vengono richieste ed acquistate insieme ai monitor.
27. Le Parti sono dell'avviso che esista un mercato separato per i monitor. Alcuni operatori del settore ritengono necessaria una suddivisione ulteriore in altri mercati del prodotto sulla base di prestazioni e funzionalità, campo d'impiego e/o tecnologia di base.
28. Per quanto riguarda i monitor, le attività delle Parti non si sovrappongono sul piano della produzione: solo Siemens produce monitor, e unicamente a seguito di un contratto di distribuzione stipulato con General Electric (GE), Dräger aveva venduto ai propri clienti dei monitor GE/Marquette insieme alle sue apparecchiature mediche. [...] * Altrimenti Dräger costruisce solo monitor integrati nelle apparecchiature stesse, che sono quindi componenti delle apparecchiature per la respirazione artificiale e per l'anestesia. Dräger non ha altre attività in questo settore. Per la valutazione della transazione dal punto di vista della concorrenza è quindi significativo solo il collegamento complementare ovvero verticale del monitor all'apparecchiatura terapeutica.
29. Al momento della presentazione degli impegni delle Parti, l'indagine di mercato riguardante l'esatta definizione del mercato dei monitor non era ancora terminata (cfr. punto 4). Comunque, tale definizione può rimanere aperta, dato che la concentrazione notificata, anche nel caso di un solo mercato del prodotto comprendente tutti i monitor, come proposto dalle Parti, dà adito a seri dubbi circa la compatibilità con il mercato comune.

4. Accessori delle apparecchiature per la respirazione artificiale e delle apparecchiature per l'anestesia

30. Gli accessori possono essere parti indispensabili per il funzionamento delle apparecchiature mediche oppure parti che possono venir utilizzate quando viene

impiegata l'apparecchiatura principale. Esistono sia parti usa-e-getta che parti riutilizzabili.

31. Gli accessori offerti dalle Parti vengono venduti come prodotti collaterali al prodotto principale rappresentato dalle apparecchiature mediche, anche se per la maggior parte non sono fabbricati in proprio dalle parti stesse, ma acquistati da altri fornitori. Gli accessori delle apparecchiature mediche che vengono venduti dalle Parti hanno un rapporto funzionale con la vendita delle stesse.
32. Come succede anche per altri produttori di apparecchiature mediche, gli accessori vengono forniti in dotazione all'apparecchiatura nuova e in grado di funzionare e, se necessario, essi sono forniti anche successivamente, su richiesta del cliente. La ricerca di mercato della Commissione ha messo in rilievo che le Parti non vengono viste come fornitori indipendenti di accessori per apparecchiature fabbricate da terzi, bensì come fornitori di accessori in relazione all'acquisto di una nuova apparecchiatura terapeutica. Le Parti considerano ciò come una specie di servizio necessario connesso alla loro attività principale.
33. Ne risulta che si può rinunciare ad un'analisi autonoma sotto il profilo della concorrenza delle rispettive attività delle Parti nei mercati degli accessori delle apparecchiature per la respirazione artificiale e per l'anestesia. La posizione delle Parti in detti mercati è abbinata alla loro posizione concorrenziale per le apparecchiature mediche.

5. *Riepilogo della definizione dei mercati del prodotto*

34. Lo studio di mercato ha confermato il punto di vista delle Parti circa la delimitazione del mercato per le apparecchiature per la respirazione artificiale e per l'anestesia. La Commissione ritiene dunque che esista un mercato rilevante per le apparecchiature per la respirazione artificiale ed un altro mercato rilevante per le apparecchiature per l'anestesia. Per quanto riguarda i monitor, la definizione precisa del mercato può rimanere aperta. La vendita degli accessori per le apparecchiature per la respirazione artificiale da un lato e per le apparecchiature per l'anestesia dall'altro è, in questo caso, abbinata alla vendita delle apparecchiature principali e pertanto dipende dalla posizione concorrenziale delle Parti nel campo delle apparecchiature principali. Di conseguenza, la definizione del mercato per gli accessori delle suddette apparecchiature può rimanere aperta.

B. I MERCATI GEOGRAFICI RILEVANTI

35. Le Parti sostengono che i mercati geografici per le apparecchiature per la respirazione artificiale e per l'anestesia e i monitor coprono almeno l'area dello Spazio economico europeo. La ricerca di mercato della Commissione però ha rilevato che per le apparecchiature per la respirazione artificiale e per l'anestesia bisogna basarsi sui mercati nazionali. La definizione del mercato geografico per i monitor può rimanere aperta: esso è al massimo vasto quanto il SEE, ma alcuni indicatori fanno piuttosto supporre che i mercati siano nazionali.

1. *Le apparecchiature mediche*

Quote di mercato dei produttori di apparecchiature mediche e loro presenza nei singoli Paesi membri del SEE.

36. Per quanto riguarda le apparecchiature per la respirazione artificiale, la penetrazione delle Parti nel mercato, secondo la loro stessa ammissione, varia notevolmente da paese a paese. Infatti Siemens raggiunge quote assai alte, per esempio, in Portogallo [55-65]*%, Irlanda [55-65]*%, Svezia [45-55]*% e Italia [35-45]*%, mentre in altri Paesi adiacenti essa ha quote relativamente basse come in Francia [5-15]*%, Germania [5-15]*%, Austria [5-15]*%, e Gran Bretagna [5-15]*%. Le quote di mercato di Dräger variano nei singoli Paesi membri, stando ai suoi stessi dati, fra [65-75]*% in Austria, [35-45]*% in Belgio, [35-45]*% in Danimarca e [35-45]*% in Germania da una parte e [5-15]*% in Grecia e fra [15-25]*- [15-25]*% rispettivamente in Irlanda, Portogallo e Norvegia dall'altra. Se si considerano le quote di mercato cumulate delle Parti per le apparecchiature per la respirazione artificiale, il quadro resta molto variabile, con quote che vanno dal [85-95]*% circa ad appena il [25-35]*% nei singoli Paesi.
37. Nei singoli Paesi inoltre, le Parti si trovano di fronte a concorrenti ogni volta diversi nel campo delle apparecchiature per la respirazione artificiale. Mentre i concorrenti Tyco/Puritan Bennett, Viasys e Hamilton – ciascuno presente in modo diverso nei singoli mercati – sono rappresentati ampiamente nell'intero territorio SEE, tutti gli altri concorrenti, come per esempio Stephan, Respironics, Taema, Kontron, Siare o Datex-Ohmeda sono attivi solamente in uno o pochi Paesi⁶.
38. Anche per le apparecchiature per l'anestesia si rileva una struttura di mercato molto eterogenea. Secondo i dati forniti dalle Parti, le quote di mercato di Siemens nei singoli Paesi membri variano da [45-55]*% in Svezia, [25-35]*% in Portogallo fino a [0-5]*% in Gran Bretagna, [0-5]*% in Spagna e [0-5]*% in Germania. Dräger ha una presenza diversa nei singoli Paesi, da [55-65]*% in Germania, [25-35]*% in Belgio, [25-35]*% in Austria fino a [0-5]*% in Irlanda e [5-15]*% in Svezia. Anche osservando le quote totali di mercato delle Parti, esse vanno dal [5-15]*% fino al [55-65]*% a seconda del paese.
39. Solamente il concorrente Datex-Ohmeda è presente nell'intero SEE come fornitore di apparecchiature per l'anestesia. Tutti gli altri produttori sono presenti prevalentemente in uno o in due Paesi⁷.
40. La realtà rappresentata da questa presenza sul mercato disomogenea e nella maggioranza dei casi non estesa a tutto il SEE dei produttori di apparecchiature per la respirazione artificiale e per l'anestesia ha la sua giustificazione nelle strutture di mercato e nei meccanismi analizzati più avanti, che nella loro globalità inducono ad ipotizzare che i mercati geografici rilevanti abbiano estensione nazionale.

Struttura della distribuzione e dell'assistenza per le apparecchiature mediche

41. Le Parti sostengono che gli operatori più importanti nel mercato dispongono sì di propri canali di distribuzione in tutti i Paesi membri del SEE, ma che ciò non è in contraddizione con l'ipotesi di un mercato europeo unico. I produttori importanti vendono anzi le loro apparecchiature in tutto il mondo.

⁶ Risposta di Siemens alla richiesta di informazioni della Commissione del 18.2.2003.

⁷ Nota 7, loc.cit.

42. L'indagine di mercato della Commissione ha messo in luce che per avere successo nella distribuzione e nell'assistenza per dette apparecchiature è assolutamente essenziale che il rappresentante del produttore che tiene i contatti con gli ospedali sia presente, gli si possa parlare entro breve tempo e sia disponibile per fornire assistenza. I produttori offrono un servizio di assistenza clienti e manutenzione efficiente, situato vicino geograficamente, che di regola è già incluso nel contratto al momento dell'acquisto; in tal modo si instaura uno speciale rapporto di fiducia fra il personale addetto alle vendite e all'assistenza del produttore delle apparecchiature mediche ed il personale dell'ospedale.
43. In occasione della decisione di acquisto da parte dell'ospedale ovvero della scelta dei requisiti da prescrivere nel capitolato d'appalto, la notorietà e la reputazione del produttore delle apparecchiature mediche è di importanza cruciale per i responsabili della decisione dell'ospedale⁸. Tale decisione viene presa nella maggior parte degli Stati membri dall'ufficio commerciale dell'amministrazione ospedaliera di concerto con i sanitari dei reparti di terapia intensiva pratici di queste apparecchiature. I requisiti, le esigenze e le priorità di utilizzo dei medici sono decisive nella decisione di acquisto e in ultima analisi ne sono i fattori essenziali⁹. Per tale motivo i produttori presentano le loro apparecchiature alle mostre ed ai congressi medici e cercano contatti con i clienti medici. Dräger spiega che è nella pratica commerciale normale di coinvolgere i medici già nel processo di sviluppo delle apparecchiature come specialisti e consulenti¹⁰. Siemens dichiara che i nuovi prodotti vengono presentati ai cosiddetti "gruppi di valutazione ospedalieri". Questi sono formati dai medici della terapia intensiva, dalle infermiere, dai tecnici e dai direttori degli acquisti ed hanno un'influenza determinante sulla decisione d'acquisto dell'ospedale¹¹. [...]*
44. I risultati delle indagini confermano le indicazioni delle Parti¹², secondo le quali i clienti sono sempre più esigenti per quanto riguarda la competenza tecnica del personale di vendita e assistenza ed il passaggio dalle soluzioni di tipo meccanico a quelle computerizzate nel campo delle apparecchiature mediche richiede sforzi notevoli d'aggiornamento sia al produttore che al personale ospedaliero, che hanno necessità di ulteriore formazione dall'esterno. A tal proposito, le Parti confermano che i costi di commercializzazione sono aumentati.
45. Se si considera il fatturato delle Parti nel settore del servizio clienti, risulta chiaro che questo settore ha un peso notevolissimo, accanto alla vendita delle apparecchiature mediche. Siemens stima il suo fatturato mondiale per il servizio di

⁸ Informazioni dal test di mercato e risposta di Siemens alla richiesta di informazioni della Commissione del 13.2.2003.

⁹ Informazione dalla ricerca di mercato della Commissione e dati derivati da T for G Market Report 2000: Monitors and Ventilators, § 3.2.

¹⁰ Risposta alla richiesta di informazioni della Commissione del 20.2.2003.

¹¹ Risposta di Siemens alla richiesta di informazioni della Commissione del 20.2.2003.

¹² Notifica, modulo CO, pag. 27.

* Sono state omesse parti del presente testo per garantire che non vengano divulgate informazioni riservate; queste parti sono contrassegnate da parentesi quadre e da un asterisco.

assistenza post-vendita nel settore terapie intensive (Electromedical Systems) per il 2001 a [...] euro, il che è ragguardevole in rapporto al fatturato di [...] euro per le apparecchiature per la respirazione artificiale e di [...] euro per quelle per l'anestesia¹³. Nel 2001 Dräger ha realizzato un fatturato mondiale nel settore dell'assistenza di [...] euro per le apparecchiature per l'anestesia [...] e di [...] euro per quelle per la respirazione artificiale. Anche [...], che una gran parte [...] dei costi unitari è imputabile da una parte alla ricerca e sviluppo e dall'altra alla vendita e all'assistenza.

46. Infine la descrizione da parte di Dräger delle singole organizzazioni di distribuzione nei vari paesi dimostra che una presenza su larga scala chiaramente strutturata è indispensabile per la vendita e l'assistenza delle apparecchiature mediche. In ogni Stato membro esiste una struttura separata di vendita e assistenza. All'interno di gerarchie differenziate, dirigenti, addetti al servizio clienti, ingegneri, tecnici, venditori e operatori commerciali si occupano di un determinato raggio geografico ovvero di un certo numero di ospedali all'interno del paese; la struttura di vendita e assistenza di Dräger si diversifica secondo l'estensione dello stesso o le caratteristiche nazionali specifiche ed è più o meno articolata e specializzata. Così nella maggior parte dei paesi i contratti stipulati per almeno un anno per assistenza e manutenzione all'acquisto di una nuova apparecchiatura costituiscono il grosso delle prestazioni di servizi. Per contro, in altri paesi come la Svezia, i contratti per i servizi non sono usuali. Nella maggior parte dei Paesi il personale di distribuzione e assistenza è di Dräger e solo in casi singoli, come per esempio in Italia, la rete di distribuzione propria è affiancata da terzi¹⁴.
47. Le indagini della Commissione circa il ruolo della struttura di vendita e assistenza hanno dato come risultato generale che una rete locale con personale specializzato che lavora per il produttore di apparecchiature mediche sul posto è irrinunciabile per la presenza sul mercato in uno Stato membro sia prima della decisione d'acquisto che per l'assistenza, l'addestramento e la manutenzione dopo l'acquisto delle apparecchiature.

Mercati basati su gare, standard validi in tutto il SEE e bassi costi di trasporto

48. Le Parti riferiscono che le loro apparecchiature per la respirazione artificiale vengono vendute per circa il 75-80% attraverso gare e che la domanda si orienta su un'offerta a livello europeo. La comparabilità dei prezzi per i clienti è stata inoltre accresciuta dal fatto che spesso sono stati pubblicati i risultati delle gare. Le apparecchiature hanno dovuto soddisfare requisiti uniformi per l'intero SEE, mentre i piccoli adattamenti necessari (per esempio la traduzione nella lingua nazionale delle istruzioni per l'uso del software) non hanno rappresentato una modifica onerosa. I costi di trasporto – secondo le Parti – sono irrilevanti a confronto del prezzo delle apparecchiature e non esistono barriere al commercio fra i vari Stati.

¹³ Risposta di Siemens alla richiesta di informazioni della Commissione del 27.1.2003, allegato 1. Risposta di Siemens alla richiesta di informazioni della Commissione del 27.1.2003, allegato 1.

¹⁴ Risposta di Dräger alla richiesta di informazioni della Commissione del 20.2.2003.

49. L'indagine di mercato ha confermato che gran parte delle apparecchiature mediche viene acquistata dagli ospedali dello Spazio economico europeo attraverso gare. Poiché i capitolati d'appalto, come detto sopra al punto 43, vengono preparati con la collaborazione determinante dei medici che utilizzano le apparecchiature, le preferenze dei medici giocano un ruolo importante nella decisione finale d'acquisto. I medici preferiscono di gran lunga, quando si tratta di fare un nuovo acquisto, le apparecchiature che già conoscono e delle quali hanno esperienza: così facendo, essi desiderano ridurre al minimo l'impatto del cambiamento che si ha quando apparecchiature mediche di marca diversa richiedono un diverso modo d'impiego e quindi comportano un rischio accresciuto di errori di manovra da parte del personale dell'ospedale. Poiché le apparecchiature oggetto di questo studio sono destinate ad utilizzi estremamente critici per la sicurezza (qui si tratta, letteralmente, di vita o di morte), le preferenze degli utenti giocano un ruolo decisivo nella scelta ed è scarsissima la propensione ad installare una apparecchiatura che non si conosca già. In realtà i medici difficilmente accetterebbero un'apparecchiatura medica della quale non hanno ancora nessuna esperienza ed il cui produttore non è loro già noto almeno per un tipo di apparecchi utilizzato in un settore clinico vicino. È stato anche detto alla Commissione che le "giuste" caratteristiche funzionali di tali apparecchiature sono una sorta di "questione di fede" – o anche soltanto abitudini consolidate – e che riflettono in parte le diverse scuole mediche.
50. Nel caso però che venga acquistata, magari per un'offerta più conveniente, un'altra apparecchiatura che non quella adottata finora, deve essere disponibile in ogni caso (come detto sopra ai punti 43 e 44) un corso d'addestramento adeguato e l'assistenza corrispondente tramite un rappresentante del produttore presente ed contattabile localmente.
51. Insomma, la pubblicazione dei risultati delle gare, prescritta per legge in alcuni Paesi SEE e citata dalle Parti, può anche essere in linea di massima atta ad offrire più trasparenza ai clienti, ma essa evidentemente non consente di influenzare in modo sensibile i criteri di decisione d'acquisto degli ospedali qui descritti. Di conseguenza, i dati pubblicati sulle gare, secondo le dichiarazioni delle stesse Parti, non vengono raccolti e valutati né dagli uffici vendita di Siemens né da quelli di Dräger¹⁵. Quindi i risultati delle gare sono evidentemente, anche dal punto di vista del produttore, irrilevanti per la decisione d'acquisto dei clienti e pertanto non giocano nessun ruolo nella strategia di vendita dei produttori di apparecchiature mediche.
52. In ultima analisi, l'esistenza di mercati nazionali non viene messa in questione neppure dal fatto che i costi di trasporto e le norme nazionali mediche o tecniche non rappresentano ostacoli importanti per la fornitura delle apparecchiature mediche – come nel caso di Siemens e Dräger - oltre confine a partire da uno o più siti centrali di produzione. Infatti Dräger possiede stabilimenti di produzione a Lubeca (Germania), Telford (Stati Uniti) e Shanghai (Cina). Siemens costruisce le sue apparecchiature mediche a Solna (Svezia) ed i monitor a Danvers (Stati Uniti). Non esistono neppure barriere degne di nota al commercio fra i vari Stati.
53. In generale, da quanto precede, risulta dunque che gare e decisioni d'acquisto puntano in modo assolutamente preponderante alle apparecchiature dotate di una

¹⁵ Risposte delle Parti alla richiesta di informazioni della Commissione del 27.1.2003.

filosofia d'impiego familiare ai medici che dovranno usarle e ad essa devono la loro reputazione e notorietà sul mercato.

Differenze di prezzo nei singoli Stati membri

54. Le Parti affermano che il livello di prezzo nella Comunità è relativamente uniforme e che sono in uso listini in euro unici per le apparecchiature per la respirazione artificiale di Dräger e Siemens in tutto lo Spazio economico europeo. Affermano inoltre che le differenze di prezzo devono essere ricondotte alle specifiche del prodotto imposte dal cliente e ai diversi volumi d'ordinazione. Siemens ammette però che i prezzi finali per il cliente vengono determinati dalle sue filiali regionali o dai venditori locali¹⁶.
55. La ricerca di mercato della Commissione ha accertato che le apparecchiature mediche vengono effettivamente costruite secondo le specifiche individuali e le richieste dei clienti e quindi i listini dei prezzi hanno un'importanza secondaria.
56. Per contro, alcuni dei concorrenti interrogati hanno dichiarato (nel caso in cui operano in diversi paesi) che per loro esistono differenze di prezzo; in parte è stato accennato al fatto che si può rilevare, a seguito dell'introduzione dell'euro, una tendenza all'uniformazione dei prezzi.
57. Gli ospedali interrogati non erano in maggioranza al corrente dei prezzi all'estero ed acquistano le apparecchiature attraverso la loro rete di distribuzione nazionale. Alcuni ospedali olandesi hanno dichiarato che risultava loro che i prezzi delle apparecchiature mediche sono sensibilmente inferiori in Germania rispetto ai Paesi Bassi. È stato pure osservato che nei Paesi più grandi si può generalmente acquistare in modo più conveniente. È stato inoltre affermato che gli ospedali sono tenuti ad acquistare presso le filiali nazionali del produttore e non all'estero.
58. Dall'indagine condotta è emerso chiaramente che i clienti si procurano le apparecchiature per la respirazione artificiale e per l'anestesia localmente, ossia attraverso una filiale con sede nel loro paese. Nemmeno i listini unitari in euro parzialmente introdotti nel territorio SEE hanno fatto sì che gli acquirenti si spingessero oltre il confine nazionale.

Preferenze diverse dei clienti

59. Le Parti affermano che i prodotti rilevanti vengono offerti in vendita da parte dei principali operatori nel mercato in modo comparabile per tipologia e caratteristiche almeno in tutto lo Spazio economico europeo.
60. L'indagine di mercato ha invece rilevato che esistono preferenze diverse dei clienti, nel senso di impostazioni diverse e specifiche di un Paese nei confronti di anestesia e respirazione artificiale e che vengono richieste apparecchiature mediche con dotazioni corrispondenti.
61. La narcosi può avvenire sostanzialmente tramite un sistema di rirespirazione o un sistema di non-rirespirazione. Con il primo sistema l'aria espirata viene reimpressa

¹⁶ Risposta di Siemens alla richiesta di informazioni della Commissione del 20.3.2003.

nel paziente, purificata dall'anidride carbonica e arricchita di ossigeno fresco; con il secondo sistema l'aria espirata viene eliminata e per mantenere la narcosi deve essere aggiunto gas fresco: con questo metodo il consumo di gas è molto maggiore che non con il sistema della rirespirazione.

62. La ricerca di mercato ha avuto come risultato, confermato dalle informazioni delle Parti¹⁷, che esistono tuttora preferenze nazionali per l'uno o l'altro sistema. In Francia, Gran Bretagna e in Olanda adottano il sistema di non-rirespirazione in percentuale non irrilevante.
63. Anche per la respirazione artificiale vengono preferiti metodi diversi nei singoli paesi, ma negli ultimi anni le apparecchiature sono diventate sempre più utilizzabili per più metodi di respirazione.
64. Infatti, secondo le informazioni fornite dalle Parti, la cosiddetta ventilazione controllata per variazione di volume è prediletta in Spagna, Portogallo, Irlanda e Grecia, mentre la ventilazione controllata per variazione di pressione è preferita soprattutto in Belgio, Danimarca, Germania, Italia, Austria e Svezia. La ventilazione controllata per variazione di volume in appoggio alla respirazione spontanea ha i suoi sostenitori, con parziali sovrapposizioni, nei singoli Paesi.
65. In generale si deve constatare che le apparecchiature mediche, anche a causa delle loro componenti tecniche e dei principi d'impiego, non possono essere automaticamente commercializzate con successo in un altro Paese dai fornitori che operano in un determinato paese dello Spazio economico europeo

2. *I monitor dei pazienti*

66. Le Parti sostengono che il mercato geografico dei monitor si estende a tutto il SEE. Tuttavia, anche per i monitor, le quote di mercato di Siemens variano considerevolmente nei diversi paesi SEE. La stima delle Parti delle proprie quote in tutto il territorio è del [15-25]*%. Nei singoli paesi SEE Siemens raggiunge, secondo le sue stesse stime, una quota di mercato che può giungere fino al [35-45]*.
67. Inoltre l'indagine di mercato ha messo in luce che i prezzi dei monitor variano nei singoli Paesi membri e che la struttura di distribuzione e assistenza è paragonabile a quella per le apparecchiature mediche descritte sopra ai punti 41-47. Questo vale anche per l'introduzione del prodotto e per il ruolo dei medici nella decisione d'acquisto. Dall'indagine di mercato è possibile derivare chiare indicazioni che occorre definire mercati geografici più piccoli, cioè nazionali.
68. La delimitazione geografica precisa del mercato per i monitor può attualmente esser lasciata aperta, dato che la valutazione sotto il profilo della concorrenza porta alla stessa conclusione per un mercato SEE come per i mercati nazionali.

3. *Riepilogo della delimitazione geografica del mercato*

69. Le indagini di mercato della Commissione hanno dato come risultato che i mercati geografici delle apparecchiature per la respirazione artificiale e per l'anestesia sono

¹⁷ Risposte alla richiesta di informazioni della Commissione del 27.1.2003.

nazionali. Importanti argomenti a sostegno di questa conclusione sono che le Parti hanno quote di mercato assai diverse nei singoli Paesi SEE e si trovano di fronte di volta in volta a concorrenti diversi. La maggior parte dei concorrenti per le apparecchiature mediche sono attivi solamente in uno o in due Paesi. Le indagini hanno evidenziato che è assolutamente essenziale per il successo commerciale la presenza sul posto di una struttura di distribuzione e d'assistenza. Le apparecchiature mediche vengono vendute soprattutto tramite gare, dove le preferenze dei clienti giocano un ruolo importante. I sanitari dei reparti di medicina intensiva che lavorano con tali apparecchiature decidono soprattutto a favore di apparecchiature a loro note e il cui principio di funzionamento è loro familiare. La tendenza all'introduzione di listini uniformi in euro e la pubblicazione dei risultati delle gare come pure gli standard SEE esistenti e i bassi costi di trasporto per le apparecchiature mediche non hanno alcuna influenza significativa sulla domanda del cliente. Le tendenze conservatrici dei clienti sono invece rafforzate dalla persistenza di tradizioni specifiche di ogni paese relativamente ai metodi preferiti di respirazione artificiale e di tecnica di somministrazione dei gas narcotizzanti nell'anestesia.

70. Per quanto riguarda i monitor, la delimitazione precisa del mercato ha potuto restare aperta. Esso è al massimo ampio quanto lo Spazio economico europeo, mentre alcuni indicatori suggeriscono che anche qui sono da definirsi mercati nazionali.

C. COMPATIBILITÀ DELLA CONCENTRAZIONE CON IL MERCATO COMUNE

C1. EFFETTI ORIZZONTALI

71. La concentrazione porta ad addizioni significative di quote di mercato nella maggior parte dei mercati nazionali delle apparecchiature per la respirazione artificiale e in quelli delle apparecchiature per l'anestesia.
72. Nel caso delle apparecchiature per terapie intensive interessate dalla concentrazione, si tratta di prodotti fortemente differenziati. I clienti di regola hanno una preferenza per una determinata apparecchiatura e prenderebbero in considerazione il passaggio ad un prodotto della concorrenza solo se ci fosse un aumento di prezzo più o meno accentuato (rispetto alla concorrenza). La "prossimità" relativa dei diversi prodotti sul mercato quanto alla loro intercambiabilità dal punto di vista del cliente rappresenta quindi un'importante caratteristica concorrenziale dei mercati in esame e determina sostanzialmente il potere di mercato dei relativi fornitori. Ciò vale anche per i casi in cui gli ospedali coprono il loro fabbisogno di apparecchiature per terapie intensive attraverso gare, perché anche qui vengono espresse le preferenze circa il prodotto tramite dettagliate specifiche tecniche, limitando così la cerchia delle apparecchiature potenzialmente adatte secondo le preferenze del richiedente. In base ai dati raccolti dalla Commissione, i medici anestesisti ovvero i medici di terapia intensiva, a causa della funzione estremamente critica per la sicurezza di tali apparecchiature, hanno un ruolo chiave nella scelta delle apparecchiature mediche di un istituto ospedaliero.
73. I limiti di capacità per contro sono di secondaria importanza per le decisioni di fissazione dei prezzi e dei quantitativi da produrre dei fornitori.

74. Le quote di mercato offrono un primo punto di riferimento per la determinazione della posizione di mercato relativa dei diversi concorrenti dalla prospettiva del cliente.
75. Siemens/Dräger sostengono che, per i mercati rilevanti, non esistevano “dati statistici ufficiali”. Le Parti poggiano perciò i calcoli delle loro quote di mercato, secondo le loro dichiarazioni, su “banche dati di analisti, relazioni sulla gestione, dati in Internet e le proprie ricerche e stime”¹⁸. Per i mercati della Comunità vengono presi come riferimento gli studi di mercato esterni di Frost & Sullivan (“F&S”) e T for G. Inoltre, le Parti citano come fonti tre rapporti IHS su diversi mercati statunitensi, “The World Medical Market Fact File 1997” di MDIS, “Respiratory Devices World Markets 1998” di Clinica Reports ed uno studio della banca d’investimenti americana Bear Stearns su Viasys (2/2002).

1. *Apparecchiature per la respirazione artificiale*

Quote di mercato

76. Secondo i dati forniti dalle Parti nel modulo CO, per le suddette apparecchiature la concentrazione condurrebbe alle seguenti quote di mercato:

Apparecchiature per la respirazione artificiale: dati forniti dalle Parti nel modulo CO

2001 in %	SEE	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]*
Somma	[45-55]*	[65-75]*	[75-85]*	[45-55]*	[35-45]*	[35-45]*	[25-35]*	[45-55]*	[65-75]*	[65-75]*	[45-55]*	[85-95]*	[75-85]*	[35-45]*	[65-75]*	[45-55]*
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]*
Altri				[5-15]*		[25-35]*		[15-25]*		[15-25]*		[0-5]*	[0-5]*			
Resto	[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]*

Siemens/Dräger stimano quindi la loro quota di mercato cumulativa nel SEE nel 2001 al [45-55]*%, dopo [45-55]*% nel 2000 e [45-55]*% nel 1999, mentre una parte rilevante del mercato [15-25]*% non viene attribuita a nessun concorrente. Nei singoli Paesi membri, secondo questi dati, risultano in parte quote chiaramente più alte, anche se le quote stesse (ma non l’identità dei concorrenti principali) fluttuano notevolmente da un anno all’altro nei Paesi SEE più piccoli.

77. Nel quadro della ricerca di mercato approfondita, è stato chiesto alle Parti di citare per le quote di mercato inizialmente non assegnate i relativi concorrenti ovvero di chiarire l’origine del valore residuo. A questa domanda Dräger ha risposto: “Il valore residuo risulta quando si cerca di rappresentare i fatturati totali dei concorrenti nei singoli Paesi membri. Così facendo, il volume di mercato stimato

¹⁸ Modulo CO, pag. 57.

riesce spesso più piccolo (sic) della somma dei fatturati dei concorrenti.” Pertanto si tratterebbe realmente di un valore residuo inspiegato.

78. I concorrenti elencati da Siemens, ma non ulteriormente quantificati (Pulmonetic Systems, Bunell, Chirana-Prema, Cardiopulmonary Corp., Sechrist Industries, VersaMed, Takaoka, Tim Göttingen, e-vent, MÜFA AG. e Medec), nell’ambito dell’indagine di mercato non sono però stati riconosciuti né da un cliente né da un concorrente come operatori nel mercato qui rilevante delle apparecchiature per la respirazione artificiale intensiva. La tabella che segue rappresenta perciò le quote di mercato presentate dalle Parti con l’eliminazione delle quote di mercato non identificate:

Apparecchiature per la respirazione artificiale: dati delle Parti dopo l’aggiustamento

2001 in %	SEE	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]*
Somma	[55-65]*	[65-75]*	[85-95]*	[45-55]*	[45-55]*	[35-45]*	[35-45]*	[45-55]*	[75-85]*	[65-75]*	[55-65]*	[85-95]*	[75-85]*	[45-55]*	[75-85]*	[55-65]*
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]*
Altri	[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. Degli studi di terzi citati dalle Parti, F&S¹⁹ stimano la quota di mercato cumulativa a livello europeo di Siemens/Dräger al 54% (2000). Le Parti comunque sostengono che alla base delle cifre di F&S c’è una definizione di mercato non comparabile, dal momento che le componenti di ventilazione delle apparecchiature per l’anestesia sarebbero assegnate al mercato delle apparecchiature per la respirazione artificiale. F&S effettivamente classificano Datex-Ohmeda (controllata della società finlandese Instrumentarium Oyj) come concorrente significativo per le apparecchiature per la respirazione artificiale, anche se tale azienda in effetti produce apparecchiature per l’anestesia, ma le sue apparecchiature per la respirazione artificiale intensiva non raggiungono un volume degno di nota.
80. T for G²⁰ stima la quota di mercato cumulativa a livello europeo delle Parti per le apparecchiature per la respirazione artificiale nella terapia intensiva al 70%. Il concorrente successivo più importante, secondo il rapporto, è Tyco/Puritan Bennett con il 13%. T for G compila anche una classifica delle quote di mercato per i seguenti mercati nazionali:

¹⁹ European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report, 2001 (Rapporto sui mercati europei delle apparecchiature per l’anestesia e la respirazione artificiale, 2001).

²⁰ T for G Market Report: Monitors and Ventilators, December 2000; [...] (Rapporto di mercato T for G: monitor e ventilatori, dicembre 2000; [...]).

Apparecchiature per la respirazione artificiale per reparti di terapia intensiva: T for G

In %	Europa	D	F	UK	I	E	NL
Siemens	33	33	14	8	54	52	69
Dräger	37	37	39	41	22	41	31
Somma	70	70	53	49	76	93	100
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. La divisione Electromedical Systems di Siemens nei suoi documenti interni stima [...]*
82. Le cifre delle quote di mercato indicate dalle Parti nel modulo CO rappresentano quindi la rispettiva posizione come notevolmente più debole di quanto non facciano le pubblicazioni degli studi di terzi sul mercato SEE accessibili alla Commissione e riconosciute come fonti autorevoli dalle Parti [...]*
83. La Commissione ha dunque eseguito propri calcoli delle quote di mercato sulla base dei dati sul fatturato dei concorrenti principali. La seguente tabella risulta dai fatturati comunicati rispettivamente da Siemens, Dräger, Tyco, Viasys, Hamilton, Respironics, Taema, Penlon e Stephan. Le quote di mercato di Kontron, Newport e Siare non si erano ancora potute verificare al momento della presentazione degli impegni delle Parti e si basano sulle stime della Parti stesse fornite nel modulo CO. Ne deriva quanto segue:

Apparecchiature per la respirazione artificiale: rilevamenti della Commissione*)

2001 in %	SEE	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]*
Somma	[65-75]*	[85-95]*	[85-95]*	[65-75]*	[35-45]*	[45-55]*	[45-55]*	[45-55]*	[45-55]*	[55-65]*	[65-75]*	[95-100]*	[75-85]*	[65-75]*	[85-95]*	[65-75]*
Tyco/Puritan Bennett																
Viasys [#]																
Hamilton																
Respironics																
Taema																
Penlon																
Stephan																
Kontron	[0-5]*					[5-15]*										
Newport	[0-5]*							[5-15]*								
Siare	[0-5]*									[15-25]*						

*) I fatturati dei concorrenti rilevati nel quadro dello studio di mercato sono segreti commerciali delle singole aziende.

Secondo l'azienda, include una "piccola" percentuale di accessori.

84. L'IC riunirebbe in sé il primo fornitore più importante e il secondo fornitore più importante di apparecchiature per la respirazione artificiale nello Spazio economico europeo. La quota di mercato cumulativa sarebbe molto più alta di quella degli altri concorrenti nei singoli mercati nazionali. Tyco sarebbe dunque l'unico concorrente con un ampio portafoglio di prodotti tecnico-sanitari, anche se il fulcro delle sue

attività si trova in prodotti comparativamente meno sofisticati dal punto di vista tecnico e a minore intensità di capitale (come, per esempio, materiali di consumo e accessori) [...]*. Ciò si manifesta anche nella quota di mercato in calo secondo la stima delle Parti (SEE, 2001: [5-15]*%, 2000: [15-25]*%, 1999: [15-25]*%). Analogamente, Siemens constatata nel piano commerciale 2001 della divisione Electromedical Systems: [...]*%. Hamilton, Viasys e Taema sono pure aziende attive in molti mercati nazionali, tuttavia con quote più esigue.

85. Parallelamente esiste una serie di concorrenti locali marginali, i quali però detengono quote di mercato solo in un Paese o in pochi Paesi membri, mentre sono praticamente sconosciuti ai clienti nel resto dei mercati nazionali. Fra essi sono: l'azienda a conduzione familiare Stephan (Germania), Respironics (Germania), Kontron (Francia), Newport (Gran Bretagna) e Siare (Italia). Alcuni di questi concorrenti occupano nicchie di mercato con apparecchiature che non rappresentano alternative dirette a quelle prodotte dalle Parti. Di questi fanno parte per esempio Stephan (respirazione artificiale dei neonati) e Kontron (respirazione artificiale non intensiva). Nelle analisi di mercato interne delle Parti riguardanti le apparecchiature per la respirazione artificiale intensiva, questi concorrenti marginali vengono ignorati.
86. Se dunque le quote di mercato di Siemens/Dräger e quelle dei concorrenti importanti riflettessero anche la loro posizione di mercato relativa e la sostituibilità dal punto di vista del cliente, scaturirebbe già solo dalle quote di mercato il forte sospetto di una posizione dominante sui mercati per le apparecchiature per la respirazione artificiale in Belgio, Danimarca, Germania, Gran Bretagna, Irlanda, Italia, Paesi Bassi, Austria, Portogallo, Spagna, Svezia e Norvegia.
87. L'indagine di mercato indica inoltre che, nella prospettiva del cliente, Dräger e Siemens costituiscono le alternative più credibili per quanto riguarda qualità del prodotto, posizione sul mercato e rinomanza dell'azienda nel mercato delle apparecchiature per la respirazione artificiale, il che incrementa ancor più il potere di mercato delle Parti. L'indagine di mercato si basa qui sugli elementi seguenti: i) inchieste condotte presso clienti e concorrenti, ii) documenti interni delle Parti e iii) fascicoli di gara presentati dalle Parti.

i) Inchieste condotte presso clienti e concorrenti

88. Ai clienti e ai concorrenti è stato chiesto, nell'ambito della ricerca in questione, di nominare tre sostituti (alternativa 1/2/3) per Dräger, Siemens o Tyco/Puritan Bennett per la fornitura di apparecchiature per la respirazione artificiale. I clienti sono stati pregati di prendere come riferimento i modelli che stavano usando, mentre ai fornitori è stato presentato un elenco delle apparecchiature principali delle Parti (Dräger: Evita XL, Evita 4, Evita 2 dura, Savina; Siemens: Servo 300, Servo 300A, Servo 900c, Servo-i Basic, Servo-i Universal). La maggioranza dei clienti in tutti i mercati nazionali e quasi tutti i clienti nella zona di lingua tedesca come pure in Danimarca, Svezia e Portogallo hanno indicato Dräger come migliore alternativa al corrispondente prodotto di Siemens e viceversa. Dräger e Siemens vengono pure citati come i migliori sostituti per Tyco (modelli PB840 e PB760): tuttavia a questa domanda non ha risposto la maggioranza dei clienti intervistati, probabilmente a causa della non conoscenza dei prodotti Tyco. Secondo l'opinione dei clienti consultati nella ricerca di mercato, le apparecchiature delle Parti rappresentano dunque l'alternativa più diretta nel rispettivo segmento di mercato.

89. Ai clienti è stato anche domandato quale aumento di prezzo li indurrebbe a passare al prodotto alternativo. Numerosi clienti non hanno dato alcuna risposta o hanno dichiarato che il prezzo ha un ruolo secondario (per esempio, rispetto alla qualità e al servizio di assistenza) nella scelta dei prodotti. Per gli altri, la risposta variava dal 10% al 30%. Un ospedale austriaco ha dichiarato che solo un aumento di prezzo del 50% li avrebbe indotti a cambiare fornitore.
90. Le risposte dei concorrenti alla domanda relativa all'alternativa non permettono di intravedere nessuna chiara tendenza. Alcuni concorrenti ricalcano la valutazione dei clienti (Dräger/Siemens come alternativa più stretta), altri vedono i propri prodotti come i sostituti più prossimi a quelli delle Parti e in altre risposte ancora i propri prodotti non vengono affatto citati fra le tre alternative migliori.

ii) Documenti interni delle Parti

91. Entrambe le Parti analizzano nei loro piani commerciali e nelle analisi elaborate in vista della transazione la posizione sul mercato delle diverse apparecchiature per la respirazione artificiale commercializzate da Siemens, Dräger e dai concorrenti. Concordemente le apparecchiature delle Parti vengono classificate nel segmento superiore in termini di prezzo/prestazioni, mentre i concorrenti coprono soprattutto i segmenti inferiori di mercato.
92. Siemens [...]*
93. Dräger [...]*

iii) Fascicoli di gara presentati dalle Parti

94. Su richiesta della Commissione, Siemens e Dräger hanno presentato, insieme con la notifica, ciascuna un elenco delle gare per la fornitura di apparecchiature per la respirazione artificiale alle quali hanno partecipato. A questo proposito, le Parti fanno presente di non avere un ufficio specifico nel quale i dati richiesti dalla Commissione vengono via via raccolti ed eventualmente archiviati in una banca dati. Invece, i dati presentati dal personale di vendita per ciascuna gara hanno dovuto essere ricostruiti e quindi rischiano di essere incompleti e rispecchiare la situazione concorrenziale in modo distorto (secondo il parere delle Parti, a sfavore di Siemens e Dräger).
95. Gli elenchi richiesti contengono fra l'altro informazioni sul committente, i quantitativi per prodotto, il volume degli ordini, i nomi dei concorrenti, i nomi dei vincitori della gara e anche, se disponibile, il nome dei vincitori precedenti.
96. Nel quadro dell'indagine di mercato approfondita, è stato chiesto alle Parti di presentare altra documentazione sulle gare, per ampliare il numero delle gare prese in considerazione. I dati presentati erano però in gran parte inutilizzabili, perché non veniva identificato nessun concorrente. La valutazione seguente si riferisce perciò ai dati prodotti nella notifica.
97. La valutazione che segue si riferisce a dati per tutto lo Spazio economico europeo; a motivo della limitatezza dei campioni statistici e della scelta probabilmente non rappresentativa non è stata eseguita nessuna valutazione individuale per Paese.

98. Siemens ha presentato con la notifica informazioni su [...]* gare per la fornitura delle apparecchiature per la respirazione artificiale alle quali essa ha partecipato e nelle quali sono identificati i concorrenti che hanno fatto un'offerta. Fra questi in [...]* gare compariva Dräger. Delle [...]* gare senza partecipazione di Dräger, in [...]* non c'erano concorrenti. Gli altri candidati più frequenti erano Tyco/Puritan Bennett ([...]* partecipazioni), Hamilton ([...]*), Taema ([...]*) e Viasys/Bird ([...]*).
99. In [...]* gare vengono individuati sia il vincitore che il vincitore precedente. In [...]* casi la nuova fornitura è stata assegnata ancora al precedente fornitore oppure trattava di un ospedale di recente istituzione. Delle [...]* gare nelle quali c'è stato un cambio (parziale o totale) di fornitore, il cliente è passato con maggior frequenza ([...]*volte) da Siemens a Dräger o viceversa.
100. Nelle gare documentate da Siemens, questa ha dunque dovuto affrontare la concorrenza di Dräger con una frequenza preponderante e quando il cliente ha cambiato fornitore, ciò è avvenuto nel [...]* di tutti i casi fra Siemens e Dräger. Se si considera che un fornitore potenziale partecipa a una gara soprattutto quando pensa di avere una realistica possibilità di vincerla, le due osservazioni precedenti confortano la conclusione già derivata dall'inchiesta fra i clienti e dai documenti interni aziendali che Siemens e Dräger si presentano come l'alternativa più diretta nel mercato delle apparecchiature per la respirazione artificiale.
101. La stessa analisi fatta per Siemens è stata condotta anche sulle gare documentate da Dräger. L'azienda ha presentato dati su [...]* gare per la fornitura di apparecchiature per la respirazione artificiale nei vari Paesi SEE, dove sono identificati i concorrenti. In [...]* casi Siemens compariva come concorrente, in [...]* non c'erano concorrenti. Gli altri candidati più importanti erano Hamilton ([...]* partecipazioni), Tyco/Puritan Bennett ([...]*), Taema ([...]*) e Viasys/Bird ([...]*).
102. In [...]* delle gare documentate da Dräger sono identificati sia il nuovo vincitore che il vincitore precedente. [...]* volte è stato di nuovo scelto il precedente fornitore oppure si trattava di un ospedale nuovo ([...]* gare). Delle [...]* gare nelle quali c'è stato un cambio (parziale o totale) di fornitore, il cliente è passato con maggior frequenza ([...]*volte) da Siemens a Dräger o viceversa. L'analisi dei dati di Dräger porta dunque allo stesso risultato di prima, cioè i dati sulle gare confermano il risultato che le apparecchiature per la respirazione artificiale commercializzate da Siemens e Dräger rappresentano l'alternativa reciproca più diretta.

Conclusioni

103. L'inchiesta condotta fra i clienti, i documenti interni delle Parti e i dati sulle gare confermano la supposizione avanzata sulla base delle quote di mercato che Siemens e Dräger incarnano l'alternativa più plausibile agli occhi dei clienti. L'unificazione delle gamme di prodotti delle due aziende in una impresa comune metterebbe dunque le Parti in condizione di imporre prezzi più alti nel mercato, dato che una gran parte dei clienti persi a causa dell'aumento dei prezzi di una delle Parti passerebbe a comprare i prodotti dell'altra. L'eliminazione del concorrente di gran lunga più importante provocata dalla concentrazione metterebbe quindi Siemens/Dräger nella condizione di comportarsi – nello stabilire i prezzi – in modo largamente indipendente dai clienti e dai concorrenti.

104. Le barriere all'ingresso nel mercato vengono percepite come alte dagli operatori, perché i clienti hanno una netta preferenza per prodotti e produttori già sperimentati. Inoltre, secondo gli accertamenti della Commissione, una rete ben organizzata di distribuzione e assistenza è la condizione preliminare per riuscire a penetrare in un mercato. Anche una base di prodotti esistenti presso i clienti, almeno nei settori clinici limitrofi, facilita notevolmente l'introduzione nel mercato. Questo richiede sostanziali costi irrecuperabili per la ricerca e lo sviluppo, nonché la creazione di un'organizzazione di distribuzione e assistenza ai clienti.
105. Un riposizionamento dei concorrenti esistenti in una posizione di mercato paragonabile all'IC appare altrettanto poco realistica. Il concorrente maggiore dopo Siemens/Dräger, Tyco, raggiunge attualmente solo una frazione della quota di mercato comune delle Parti e dovrebbe sviluppare in modo straordinario il posizionamento dei suoi prodotti nella prospettiva del cliente ed anche la rete di distribuzione e assistenza. Nell'orizzonte temporale di uno o due anni rilevante per la valutazione concorrenziale, ciò non è prevedibile che succeda, almeno sulla base dell'attuale sviluppo del mercato: al contrario, la posizione di Tyco negli ultimi anni si è invece ridotta. Molti degli altri concorrenti marginali temono che la loro posizione nel mercato – considerato l'ampio portafoglio dell'IC, specialmente la presenza nel mercato verticalmente adiacente dei monitor - sia destinata a peggiorare. L'impresa comune porterebbe perciò ad un aumento, invece che a una diminuzione delle barriere all'espansione dei concorrenti marginali.
106. A causa dell'altissima quota cumulativa di mercato di Siemens e Dräger nel campo delle apparecchiature per la respirazione artificiale in Belgio, Danimarca, Germania, Francia, Gran Bretagna, Irlanda, Italia, Paesi Bassi, Austria, Portogallo, Spagna, Svezia e Norvegia, dell'assenza di concorrenti a loro paragonabili e del fatto che le Parti della concentrazione offrono, agli occhi dei clienti, prodotti strettamente alternativi, l'indagine di mercato conferma perciò i seri dubbi che tale fusione porterebbe all'instaurazione di una posizione dominante dell'IC in questi mercati nazionali.

2. *Apparecchiature per l'anestesia*

Quote di mercato

107. Secondo i dati riportati dalle Parti nel modulo CO, la concentrazione porterebbe, per le apparecchiature per l'anestesia, alle quote di mercato seguenti:

Apparecchiature per l'anestesia: dati forniti dalle Parti nel modulo CO

2001 in %	SEE	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]*	[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]*
Somma	[35-45]*	[35-45]*	[25-35]*	[55-65]*	[35-45]*	[35-45]*	[25-35]*	[5-15]*	[5-15]*	[35-45]*	[25-35]*	[35-45]*	[45-55]*	[25-35]*	[55-65]*	[25-35]*
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]*
Altri		[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]*
Resto	[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]*

Su questa base Siemens/Dräger stimano la loro quota cumulativa del mercato SEE al [35-45]*%, quasi allo stesso livello di Datex-Ohmeda.

108. Dräger, Siemens e Datex-Ohmeda appaiono dunque gli unici fornitori con attività significative in tutto lo Spazio economico europeo. Inoltre, le Parti hanno individuato una serie di fornitori (“Altri”) che detengono quote di mercato solo in un Paese o in Paesi membri vicini (per es. GB/IRL, E/P, ecc.). Di queste imprese di nicchia fanno parte Dameca e Anmedic (Scandinavia), Taema (F), AMS (GR), Penlon e Blese (GB/IRL), Siare (I,A), Medec (B, NL) come pure Hersill e Temel (E, P). A livello europeo, le maggiori di queste aziende di nicchia arrivano - secondo la stima di Frost & Sullivan (“F&S”) - a quote di mercato del 3% e meno. Per una quota di mercato diversa da paese a paese (“Resto”) le Parti non individuano alcun concorrente.
109. Nel quadro dell’indagine di mercato approfondita è stato chiesto alle Parti di nominare i concorrenti corrispondenti alle quote di mercato ancora non assegnate ovvero di spiegare l’origine del valore residuo. Alla relativa domanda Dräger ha risposto: “ Il valore residuo risulta quando si tenta di rappresentare i fatturati totali dei concorrenti nei singoli Paesi. Il volume di mercato stimato risulta spesso inferiore (sic) alla somma dei fatturati dei concorrenti.” Si tratterebbe quindi effettivamente di un valore residuo non chiarito.
110. Per contro, Siemens identifica i seguenti concorrenti che secondo le sue stime raggiungono nei Paesi membri indicati fra parentesi una quota rispettiva di mercato dell’1-2%: Heyer (D,A), Heinen & Löwenstein (D,A), Eku (D,A), Stephan (D), Smith Industries (GB, IRL), Samed (I) e Normeca (N). Almeno alcune di queste aziende sono state segnalate dai clienti alla Commissione come operanti sul mercato, ma in una posizione chiaramente inferiore per la qualità e perciò non come diretti concorrenti delle Parti. Secondo lo studio di T for G, le apparecchiature delle altre aziende citate non sono utilizzate direttamente in sala operatoria, ma nella camera di risveglio del paziente. Al momento degli impegni delle Parti, la ricerca di mercato circa la questione se i concorrenti citati per ultimi siano da assegnare al mercato rilevante del prodotto non era ancora completata. In assenza di una prova

definitiva del contrario, le ultime imprese aggiunte vengono perciò tenute in considerazione ai fini della presente decisione (cfr. punto 4).

111. La seguente tabella corregge così solamente (come già avvenuto sopra al punto 78 con le apparecchiature per la respirazione artificiale) le cifre delle quote di mercato delle Parti per i fatturati residui non assegnati. Gli altri concorrenti elencati da Siemens, ma non ulteriormente quantificati (Acoma, Kontron, B.Braun, Chenwei, Chirana-Prema, Megamed, Royal Medical e Tacoma) non sono stati identificati nel quadro dell'indagine di mercato né da un cliente né da un concorrente come fornitori di apparecchiature per l'anestesia presenti sul mercato e non vengono inclusi nella tabella. Pertanto, la tabella sottostante illustra le quote di mercato presentate dalle Parti con l'eliminazione delle quote non identificate:

Apparecchiature per l'anestesia: dati delle Parti dopo l'aggiustamento

2001 in %	SEE	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]*	[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]*
Combinati	[35-45]*	[45-55]*	[35-45]*	[55-65]*	[35-45]*	[45-55]*	[25-35]*	[15-25]*	[5-15]*	[35-45]*	[25-35]*	[45-55]*	[45-55]*	[25-35]*	[65-75]*	[25-35]*
Datex-Ohmeda	[35-45]*	[45-55]*	[45-55]*	[25-35]*	[55-65]*	[35-45]*	[45-55]*	[55-65]*	[35-45]*	[55-65]*	[35-45]*	[55-65]*	[35-45]*	[35-45]*	[45-55]*	[15-25]*
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]*
Altri (<1% SEE)	[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. Degli studi di terzi citati dalle Parti, F&S²¹ stimano invece la quota di mercato SEE cumulativa delle Parti (2000) al 49% (Dräger 39% e Siemens 10%), mentre la quota di Datex-Ohmeda è valutata al 38%. L'obiezione delle Parti che le cifre di F&S si basano su una definizione del mercato non comparabile, perché le componenti di ventilazione delle apparecchiature per l'anestesia sono assegnate al mercato delle apparecchiature per la respirazione artificiale intensiva, non dovrebbe a priori influenzare i calcoli delle quote di mercato per le apparecchiature per l'anestesia, perché la distorsione in questo mercato si ripercuote in modo proporzionale su tutti i concorrenti. (Le apparecchiature per l'anestesia sono composte fondamentalmente da un'unità di ventilazione e da un componente di miscela di gas, dove l'unità di ventilazione non è automaticamente equiparabile ad un'apparecchiatura per la respirazione artificiale intensiva).
113. Il rapporto di T for G già citato al punto 80 fornisce anche cifre sulla quota di mercato per le apparecchiature per l'anestesia; secondo T for G, la quota europea complessiva delle Parti è del 65% (Dräger 56% e Siemens 9%), quindi segue Datex-Ohmeda con 22%. In dettaglio, queste sono le stime di T for G:

²¹ European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report, 2001.

Apparecchiature per l'anestesia: T for G

	Europa	D	F	UK	I	E	NL
Siemens	9	9	17	4	N/A	N/A	32
Dräger	56	56	38	12	N/A	N/A	30
Somma	65	65	55	16	N/A	N/A	62
Datex-Ohmeda	22	22	23	48	N/A	N/A	32
Taema	5	5	15		N/A	N/A	
Blease	3	3		21	N/A	N/A	
Penlon	3	3		15	N/A	N/A	
Altri	2	2	7	<1	N/A	N/A	6

114. La divisione Electromedical Systems di Siemens nei propri documenti interni [...] stima le quote di mercato delle Parti e dei concorrenti come segue: [...]*
115. Le cifre delle quote di mercato indicate dalle Parti nel modulo CO presentano perciò la loro posizione nel mercato come chiaramente più debole di quanto non facciano le pubblicazioni di terzi [...] accessibili alla Commissione e riconosciute dalla Parti come autorevoli.
116. Quindi la Commissione ha effettuato propri calcoli delle quote di mercato sulla base dei dati di fatturato dei principali concorrenti. La tabella seguente comprende i fatturati comunicati direttamente da Siemens, Dräger, Datex-Ohmeda, Taema, Stephan e Penlon. Le quote degli altri concorrenti si basano sui dati trasmessi successivamente dalle Parti nel quadro dell'indagine approfondita e non avevano ancora potuto essere verificate al momento della presentazione degli impegni (cfr. § 4).

Apparecchiature per l'anestesia: dati rilevati dalla Commissione*)

2001 in %	SEE	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]*
Somma	[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]*

*) I fatturati dei concorrenti rilevati nel quadro dell'indagine di mercato sono segreti commerciali delle singole aziende.

117. Dräger e Datex-Ohmeda sono i due fornitori leader di apparecchiature per l'anestesia nella maggioranza dei mercati nazionali. Secondo i calcoli della Commissione come pure di F&S, T for G e Siemens EM, Dräger è il maggiore dei due a livello europeo. Entrambi hanno quote significative di mercato in tutti i mercati nazionali, ad eccezione di Svezia e Irlanda, ove Dräger detiene solo quote minuscole.
118. Siemens è il terzo fornitore più importante a livello europeo, anche se a notevole distanza dai primi due, ma la posizione nel mercato varia considerevolmente da Paese a Paese; in Svezia, ove ha sede Electromedical Systems, l'azienda è leader. Siemens è entrata nel mercato delle apparecchiature per l'anestesia solo nel 1997 con il modello "Kion": si tratta di una stazione di lavoro integrata con monitor incorporato. Il disegno innovativo, a detta degli operatori del settore [...]*, ha presentato nei primi anni considerevoli problemi tecnici; fra l'altro, l'azionamento era stato all'inizio giudicato poco chiaro e complicato, e si erano aggiunti problemi di affidabilità tecnica. I problemi tecnici, secondo quanto risulta alla Commissione, sono stati nel frattempo eliminati, ma la reputazione presso parecchi clienti, come rilevato dalla Commissione, continua ad essere compromessa [...]*. Su ciò concorda anche T for G, che constata a proposito delle apparecchiature mediche: "Siemens viene valutata in maniera molto diversa nei differenti paesi e settori. [...]* Dräger ha un'ottima immagine in tutta l'Europa"²².
119. Al contrario delle aziende di nicchia, Siemens dispone in tutta Europa di una rete di distribuzione ben organizzata e grazie alla vasta gamma di prodotti medico-sanitari in campi clinici adiacenti gode di una forte reputazione, per cui è in grado di piazzare sul mercato nuovi prodotti per l'anestesia. In soli cinque anni dall'ingresso nel mercato, Siemens si è affermata nella maggior parte dei Paesi SEE come fornitore importante, in Svezia perfino come primo fornitore, di apparecchiature per l'anestesia.
120. L'IC notificata riunirebbe quindi, in parecchi mercati nazionali, il leader del mercato (Dräger o, in Svezia, Siemens) con il terzo maggior concorrente (Siemens o, in Svezia, Dräger). In Belgio, Danimarca, Germania, Francia, Italia, Olanda e Portogallo le alte quote cumulative di mercato e le sovrapposizioni orizzontali giustificano già da sole la supposizione di una posizione dominante sul mercato.
121. Come già fatto per le apparecchiature per la respirazione artificiale, di seguito si analizza in quale misura le apparecchiature per l'anestesia di Dräger costituiscano l'alternativa più diretta alle apparecchiature di Siemens, limitando perciò il margine di fissazione dei prezzi, specialmente di Siemens. Come in precedenza, l'analisi si basa su i) inchieste condotte presso clienti e concorrenti, ii) documenti interni delle Parti e iii) fascicoli di gara presentati dalle Parti.
122. Inoltre Siemens potrebbe avere come fornitore indipendente, a causa della modesta quota di mercato attuale, un incentivo economico più che non Dräger o Datex-Ohmeda, a perseguire una strategia aggressiva diretta a conquistare quote di mercato per realizzare effetti di scala ed assicurarsi una clientela fissa. L'IC notificata eliminerebbe così potenzialmente un concorrente oltremodo aggressivo. Questa ipotesi viene studiata alla luce dei piani commerciali e dei documenti strategici di Siemens.

²² T for G Market Report: Monitors and Ventilators, December 2000, pag. 28.

i) Inchieste condotte presso clienti e concorrenti

123. Come per le apparecchiature per la respirazione artificiale, ai clienti e ai concorrenti è stato chiesto, nell'ambito della ricerca in questione, di indicare tre alternative (alternativa 1/ 2/ 3) alle apparecchiature per l'anestesia di Dräger, Siemens e Datex-Ohmeda. I clienti sono stati pregati di prendere come riferimento i modelli che stavano usando, mentre ai fornitori è stato consegnato un elenco delle apparecchiature principali delle Parti (Dräger: Cicero, Cato, Primus; Siemens: Kion). La netta maggioranza dei clienti intervistati, specialmente in Germania, Danimarca, Belgio, Francia, Italia e Olanda, ma ad esempio anche in Austria e Svizzera, ha indicato complessivamente i prodotti Dräger come migliore alternativa per il prodotto Kion di Siemens, anche se viene ammesso che la gamma di apparecchiature per l'anestesia di Siemens è limitata a quest'unica apparecchiatura. Le risposte circa le alternative ai prodotti Dräger sono meno unanimi; sia Datex-Ohmeda che Siemens vengono nominate come migliori alternative. Secondo l'opinione dei clienti consultati nella ricerca di mercato, le apparecchiature di Dräger rappresentano l'alternativa più probabile per i clienti di Siemens, mentre non è certo il contrario.
124. Stando ai risultati dell'indagine di mercato, i clienti hanno classificato le apparecchiature delle aziende di nicchia ad un livello qualitativamente più basso di quelle dei primi tre concorrenti. Parecchi ospedali hanno ammesso che le loro apparecchiature fabbricate dalle aziende di nicchia erano piuttosto obsolete e che venivano usate, per esempio, come rimpiazzo.
125. Ai clienti è stato anche domandato quale aumento di prezzo li indurrebbe a passare al prodotto alternativo corrispondente. Numerosi clienti non hanno dato alcuna risposta o hanno dichiarato che il prezzo ha un ruolo secondario (per esempio rispetto alla qualità e al servizio di assistenza) nella scelta dei prodotti. Per gli altri, la risposta variava dal 10% al 30%. Un ospedale austriaco ha dichiarato che solo un aumento di prezzo del 50% li avrebbe indotti a cambiare fornitore. Alla domanda relativa alla disponibilità a cambiare, non ci sono state dunque differenze significative fra apparecchiature per la respirazione artificiale e quelle per l'anestesia.
126. Solamente pochi concorrenti nel campo delle apparecchiature per l'anestesia hanno risposto in modo dettagliato alla domanda relativa all'alternativa Le risposte non permettono di rilevare nessuna chiara tendenza.

ii) Documenti interni delle Parti

127. Entrambe le Parti analizzano nei loro piani commerciali e nelle analisi elaborate in vista della transazione la posizione sul mercato delle diverse apparecchiature per l'anestesia commercializzate da Siemens, Dräger e dai concorrenti. In modo concorde, l'apparecchiatura Kion di Siemens insieme a vari prodotti di Dräger vengono classificati nel segmento superiore di prezzo/prestazione. Anche Datex-Ohmeda copre, secondo dette documentazioni, un ampio spettro di prodotti.
128. Siemens [...]*
129. Dräger [...]*

130. Nei suoi piani commerciali 1999-2002 Siemens discute anche la strategia commerciale della sua divisione Electromedical Systems [...]*.
131. [...]* L'impresa comune elimina perciò un rivale relativamente aggressivo di Dräger (e del secondo fornitore più forte, Datex-Ohmeda).

iii) Fascicoli di gara presentati dalle Parti

132. Su richiesta della Commissione, Siemens e Dräger hanno presentato insieme con la notifica anche un elenco delle gare per la fornitura delle apparecchiature per l'anestesia alle quali le due aziende hanno partecipato. Anche stavolta le Parti fanno presente di non avere un ufficio specifico nel quale i dati richiesti dalla Commissione vengono via via raccolti e, se necessario, archiviati in una banca dati. Invece, i dati presentati dal personale di vendita per ciascuna gara hanno dovuto essere ricostruiti e rischiano perciò di essere incompleti e rispecchiare la situazione concorrenziale in modo distorto (secondo il parere delle Parti, a sfavore di Siemens e Dräger).
133. Gli elenchi richiesti contengono fra l'altro informazioni sul committente, il numero di pezzi, il volume degli ordini, i nomi dei concorrenti, il nome dei vincitori della gara e anche, se disponibili, i nomi dei vincitori precedenti.
134. Nel quadro dell'indagine approfondita, è stato chiesto alle Parti di presentare altra documentazione di gare, per ampliare il numero delle gare prese in considerazione. I dati presentati sono risultati però in gran parte inutilizzabili, perché non è stato identificato nessun concorrente. La valutazione seguente si riferisce perciò ai dati prodotti nella notifica.
135. La valutazione che segue si riferisce a dati a livello SEE; a motivo della limitatezza dei campioni statistici e della scelta probabilmente non rappresentativa non è stata eseguita nessuna valutazione individuale per Paese.
136. Siemens ha presentato con la notifica dati su [...]* gare per la fornitura di apparecchiature per l'anestesia alle quali essa ha partecipato e per le quali i concorrenti che hanno fatto un'offerta sono identificati. Fra questi in [...]* gare compariva come concorrente Dräger. Delle [...]* gare senza partecipazione di Dräger, in [...]* non c'era nessun concorrente. In [...]* solo Datex-Ohmeda ha fatto un'offerta (in P, IRL [...]*, GR e E), [...]* solo Taema (in F) e [...]* solo Iberdata (in P). In più di [...]* avevano partecipato oltre a Dräger anche Datex-Ohmeda [...]*, Dameca [...]*, (esclusivamente in Svezia), Taema/Air Liquide ([...]*,[...]*) e Themel ([...]* in Spagna). Dräger e Datex appaiono quindi come i concorrenti di gran lunga più importanti di Siemens per dette apparecchiature.
137. In [...]* gare sono identificati sia il vincitore che il vincitore precedente. In [...]* casi la nuova fornitura è stata assegnata ancora al precedente fornitore. Delle [...]* gare nelle quali c'è stato un cambio (parziale o totale) di fornitore, il cliente è passato con maggior frequenza ([...]*volte) da Dräger a Datex-Ohmeda o viceversa. [...]*cambi sono avvenuti fra Siemens e Datex-Ohmeda e [...]* fra Dräger e Siemens (conteggi plurimi, perché certe commesse sono state assegnate a più fornitori). Le relazioni dei cambiamenti riflettono grosso modo la posizione di mercato dei produttori, mentre il piccolo (e probabilmente non rappresentativo) campione statistico ne limita la forza probante.

138. La stessa analisi fatta per Siemens è stata condotta anche sulle gare documentate da Dräger. L'azienda ha presentato dati su [...]* gare di fornitura di apparecchiature per la anestesia nei vari Paesi SEE, dove sono identificati i concorrenti. Dove c'erano [...]* concorrenti, Datex-Ohmeda [...]* e Siemens [...]* hanno fatto la maggioranza delle offerte. Gli altri concorrenti sono fortemente segmentati dal punto di vista geografico: Penlon [...]*, Taema [...]* e Anmedic [...]*. Tutti gli altri hanno fatto meno di [...]* offerte.
139. In [...]* delle gare documentate da Dräger sono identificati sia il vincitore attuale che il vincitore precedente. In [...]* casi la nuova fornitura è stata assegnata ancora al precedente fornitore oppure si trattava di un ospedale nuovo (una gara). Delle [...]* gare nelle quali c'è stato un cambio (parziale o totale) di fornitore, il cliente è passato con maggior frequenza ([...]*) volte da Dräger a Datex-Ohmeda o viceversa. [...]* passaggi sono avvenuti fra Siemens e Datex-Ohmeda e [...]* fra Dräger e Siemens (conteggi plurimi, perché certe commesse sono state assegnate a più fornitori). Le relazioni dei cambiamenti riflettono grosso modo la posizione di mercato dei produttori, mentre il piccolo (e probabilmente non rappresentativo) campione statistico ne limita la forza probante.
140. I dati sulle gare presentati da Siemens e Dräger confermano che Dräger, Datex-Ohmeda e Siemens sono i concorrenti di gran lunga più importanti nei segmenti di mercato da loro occupati. I fornitori di nicchia citati successivamente, nel corso del procedimento, dalle Parti per il calcolo della quota di mercato non compaiono perciò in pratica come concorrenti effettivi delle Parti.

Conclusioni

141. L'inchiesta condotta fra i clienti, i documenti interni delle Parti e i dati sulle gare confermano la supposizione originata dalle quote di mercato che Siemens e Dräger incarnano l'alternativa più diretta agli occhi dei clienti sul mercato delle apparecchiature per l'anestesia tecnicamente sofisticate. Con il modello "Kion" Siemens copre solo una parte dei segmenti di clienti coperti dalla più ampia gamma di prodotti Dräger. Specialmente per gran parte degli attuali clienti di Siemens, Dräger rappresenta dunque l'alternativa più importante, per es. nel caso che Siemens tentasse di imporre prezzi più alti. L'unificazione delle gamme di prodotti delle due aziende nell'IC metterebbe dunque le Parti in condizione di imporre prezzi più alti, specialmente ai clienti per i quali Dräger e Siemens rappresentano la prima e la seconda scelta d'acquisto, dato che una gran parte dei clienti persi a causa dell'aumento dei prezzi di una delle Parti sarebbe passata a comprare i prodotti dell'altra.
142. Come risulta dai piani commerciali, l'IC eliminerebbe inoltre con Siemens un concorrente che, a causa della modesta quota di mercato attuale, ha interesse a perseguire una strategia relativamente aggressiva, diretta a conquistare quote di mercato. L'eliminazione a seguito della concentrazione di Siemens come concorrente indipendente nel mercato delle apparecchiature per l'anestesia metterebbe l'IC in condizione di comportarsi – nello stabilire i prezzi – in modo largamente indipendente dai clienti e dai concorrenti.
143. Secondo l'indagine di mercato, le barriere all'ingresso nel mercato delle apparecchiature per l'anestesia vengono percepite come alte dagli operatori, perché i clienti hanno una netta preferenza per prodotti e produttori già sperimentati. Inoltre, secondo i rilevamenti della Commissione, una rete ben organizzata di

distribuzione e assistenza è la condizione preliminare per riuscire a penetrare in un mercato. Anche una base di prodotti esistenti presso il cliente, almeno nei settori clinici limitrofi, facilita notevolmente l'ingresso nel mercato. La penetrazione nel mercato richiede notevoli costi irrecuperabili per la ricerca e lo sviluppo, nonché la creazione di un'organizzazione di distribuzione e assistenza ai clienti. La posizione significativa di Siemens nella prospettiva dei clienti come valido concorrente per le apparecchiature per l'anestesia si fonda – secondo i risultati degli accertamenti - in misura considerevole sulla forte presenza in altri settori tecnico-sanitari, apparecchiature per la respirazione artificiale e monitor compresi, e dovrebbe aver contribuito alla sua entrata relativamente riuscita nel mercato.

144. Un riposizionamento dei concorrenti esistenti in una posizione di mercato paragonabile a quella di Siemens, Dräger o Datex-Ohmeda appare ugualmente irrealistica. I successivi concorrenti più importanti sono operativi solo in uno spazio geografico ristretto; l'espansione in nuovi mercati geografici richiederebbe la realizzazione di una rete di distribuzione e assistenza come pure il graduale consolidamento di una reputazione presso i clienti ed equivarrebbe quindi, praticamente, ad un ingresso *ex novo* nel mercato. Ma ciò non è prevedibile nell'orizzonte temporale rilevante per la valutazione della concorrenza di uno o due anni, per lo meno sulla base dello sviluppo attuale del mercato. Molti dei concorrenti marginali temono che la loro posizione nel mercato – considerato l'ampio portafoglio di prodotti dell'IC e specialmente la sua presenza nel mercato verticalmente adiacente dei monitor - sia destinata a peggiorare nei prossimi anni. L'impresa comune porterebbe perciò ad un aumento, invece che a una diminuzione delle barriere all'espansione dei concorrenti marginali.
145. A causa dell'altissima quota cumulativa di mercato di Siemens e Dräger nel campo delle apparecchiature per l'anestesia in Belgio, Danimarca, Germania, Francia, Italia e Paesi Bassi, del fatto che le Parti costituiscono una diretta alternativa e che Siemens ha un incentivo significativamente maggiore di Dräger o Datex-Ohmeda a perseguire una strategia aggressiva, diretta a conquistare quote di mercato, l'indagine di mercato conferma perciò i seri dubbi che la concentrazione porterebbe all'instaurarsi di una posizione dominante dell'IC in questi mercati nazionali.
146. Al momento della presentazione degli impegni delle Parti, la ricerca di mercato circa gli altri mercati nazionali non era ancora terminata (cfr. punto 4). Gli impegni presentati eliminerebbero però anche in questi mercati eventuali posizioni dominanti create dall'IC.

C2. EFFETTI VERTICALI E A LIVELLO CONGLOMERATO

3. Apparecchi di monitoraggio del paziente

Quote di mercato

147. Nel settore dei monitor, le Parti detengono – secondo i loro stessi dati – le quote di mercato indicate nella tabella seguente:

Monitor: dati indicati dalle Parti nel modulo CO

2001 in %	SEE	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 (via 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]*	-	-
Combinati	[25-35]*	[45-55]*	[35-45]*	[35-45]*	[0-5]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[25-35]*	[15-25]*	[15-25]*	[45-55]*	[15-25]*	[25-35]*	[15-25]*	[0-5]*
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 incl. 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]*
Resto	[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. Nel SEE le Parti detengono secondo i loro stessi dati una quota media di mercato del [25-35]*%. In numerosi Stati membri esse sono leader del mercato, con quote in parte sensibilmente maggiori. Una quota di mercato consistente ([15-25]*% a livello SEE e superiore al [15-25]*% in molti Paesi) non viene assegnata a nessun concorrente. Tuttavia, in ciascun Paese esistono altri tre concorrenti con quote significative ed un'ampia presenza nel settore tecnico-sanitario, e cioè Philips, General Electric (GE) e Datex-Ohmeda. Dräger non produce monitor in proprio ma li acquista soprattutto da GE nel quadro di un accordo di cooperazione, e poi li incorpora nelle stazioni d'anestesia ovvero di respirazione artificiale. [...] Si deve supporre che l'IC in futuro utilizzerebbe soprattutto prodotti Siemens al posto di quelli di General Electric. Il numero di concorrenti effettivi nel mercato dei monitor, comunque, non cambierebbe, perché Dräger già ora non è attiva nel campo della produzione di monitor. In una prospettiva orizzontale, secondo gli accertamenti della Commissione, l'impresa comune non dà dunque luogo all'instaurazione o al rafforzamento di una posizione dominante nel mercato dei monitor.

149. Prescindendo dagli effetti orizzontali descritti sopra ai punti 71-146, l'IC amplierebbe sensibilmente la gamma di prodotti che Siemens può offrire come soluzioni integrate per gli ospedali. Oltre alle apparecchiature per l'anestesia, per la respirazione artificiale e i monitor riuniti nell'IC notificata impresa, Siemens opera anche in altri settori di tecnica sanitaria, specialmente i sistemi diagnostici per immagini ad alta intensità di capitale (ultrasuoni, tomografia computerizzata, radiografia, risonanza magnetica, ecc.) ed i sistemi di elaborazione dati per gli ospedali. Specialmente GE e Philips sembrano perseguire una strategia analoga, ma insieme all'IC Siemens avrebbe accesso al portafoglio di prodotti più ricco di tutti i concorrenti sul mercato e sarebbe perciò in grado di offrire le più ampie soluzioni globali acquistabili da un unico fornitore. A causa delle forti posizioni di mercato delle Parti e della stretta complementarità delle apparecchiature, per la valutazione sotto il profilo della concorrenza dell'IC notificata hanno importanza specialmente le relazioni verticali fra le apparecchiature per l'anestesia e per la respirazione artificiale da una parte e gli apparecchi di monitoraggio dall'altra.

150. Nella necessaria integrazione di apparecchiature per l'anestesia e per la respirazione artificiale da una parte e di apparecchi di monitoraggio dall'altra, una collaborazione tra i rispettivi costruttori è tecnicamente indispensabile per visualizzare sul monitor i flussi di dati generati dalle apparecchiature e i dati corrispondenti dei pazienti e/o per immetterli nel sistema informatico dell'ospedale. Ciò dipende da un lato dal fatto che le interfacce, secondo gli operatori del settore, non sono standardizzate e sono quindi necessari una collaborazione e uno scambio di informazioni fra i produttori coinvolti per sviluppare una soluzione d'interfaccia efficiente. In aggiunta, i concorrenti fanno presente che il ciclo d'innovazione dei monitor è più breve che non per le apparecchiature per l'anestesia e per la respirazione artificiale, di modo che una sostituzione flessibile delle singole componenti dovrebbe rimanere possibile per realizzare in ogni momento le migliori combinazioni di apparecchi disponibili sul mercato.
151. Mentre la più stretta integrazione delle diverse componenti delle apparecchiature viene accolta con favore da molti clienti, le posizioni dominanti originate dagli effetti orizzontali descritti sopra (punti 71–146) per le apparecchiature per l'anestesia e per la respirazione artificiale metterebbero l'IC in condizione di precludere ai produttori concorrenti di apparecchiature di monitoraggio l'accesso effettivo ai mercati dell'anestesia e della respirazione artificiale, per esempio rendendo difficile l'accesso alle interfacce oppure configurando le loro apparecchiature in modo tale che l'integrazione sia possibile soltanto con i monitor Siemens. In tal modo gli ospedali non sarebbero più in grado (o lo sarebbero solo a condizioni più difficili) di abbinare fra loro le migliori componenti di diversi produttori disponibili sul mercato per un dato campo d'impiego.
152. Anche se al momento della presentazione degli impegni l'indagine di mercato non era ancora terminata, sussistono sempre i seri dubbi constatati all'apertura della procedura che l'IC, per via dell'effetto di preclusione del mercato descritto al punto 151, acquisirebbe una posizione dominante per i monitor sia a livello dell'insieme del SEE sia, e specialmente, in ognuno dei paesi SEE nei quali l'IC conquisterebbe una posizione dominante per le apparecchiature per l'anestesia o per la respirazione artificiale. Inoltre non è da escludere che la posizione dominante nel mercato per queste apparecchiature creata dall'impresa comune verrebbe ancor più rafforzata dalla sua posizione nel mercato per i monitor.
153. Gli impegni di cessione presentati dalle Parti e descritti più in dettaglio nei punti 154, 155 e 156 della parte che segue eliminano le sovrapposizioni orizzontali per le apparecchiature per l'anestesia e per la respirazione artificiale. Solamente le apparecchiature mediche di Dräger saranno trasferite nell'impresa comune; ma Dräger da sola detiene, in parecchi paesi SEE, quote di mercato che di per sé farebbero sorgere seri dubbi circa un'eventuale posizione dominante: per le apparecchiature per la respirazione artificiale ciò è vero soprattutto per Belgio (quota del [55-65]*%), Danimarca ([45-55]*%), Germania ([55-65]*%) e Austria ([75-85]*%). Per le apparecchiature per l'anestesia si tratta di Danimarca ([55-65]*%), Germania ([75-85]*%), Finlandia ([65-75]*%), Francia ([45-55]*%), Paesi Bassi ([45-55]*%) e Norvegia ([75-85]*%). Le serie riserve circa la compatibilità con il mercato comune non vengono pertanto completamente eliminate con l'eliminazione degli effetti orizzontali.

VI. GLI IMPEGNI

154. Con lettera del 6 marzo 2003, le Parti notificanti hanno proposto degli impegni ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni, per eliminare le riserve della Commissione sotto il profilo della concorrenza. Detti impegni sono stati leggermente modificati con lettera del 14 marzo 2003.
155. Gli impegni includono sostanzialmente quanto segue: le Parti assicurano che Siemens venderà tutto il ramo commerciale "Life Support Systems (LSS)", cioè le sue attività a livello mondiale nel campo respirazione artificiale e anestesia nel settore sanitario ospedaliero, ad un acquirente indipendente dalle Parti. Fanno parte di queste attività, fra l'altro, ricerca e sviluppo, produzione, marketing, distribuzione e servizio di manutenzione/assistenza delle relative apparecchiature. Queste attività commerciali vengono attualmente esercitate presso Siemens Elema AB nella sede di Solna (Svezia), ma anche in molte filiali regionali di Siemens e saranno cedute come impresa in attività, cioè con l'inclusione di tutti i beni patrimoniali materiali e immateriali esistenti al momento della presentazione del presente impegno, nonché dell'intero personale. Siemens si impegna a mantenere intatta l'efficienza economico-finanziaria e la competitività dell'attività da cedere; inoltre le Parti si impegnano a gestirla separatamente fino al momento della cessione.
156. Per rimuovere le riserve della Commissione circa gli aspetti verticali della fusione, vale a dire la compatibilità fra apparecchiature per l'anestesia e quelle per la respirazione artificiale da un lato e i monitor dall'altro, ed anche l'interoperatività specifica con i sistemi di elaborazione dati negli ospedali, le Parti hanno aggiunto agli impegni riguardanti la cessione anche assicurazioni circa il mantenimento della compatibilità funzionale delle loro apparecchiature. Questi impegni includono l'obbligo di mantenere pubblici e rendere noti tutti le interfacce ed i protocolli di comunicazione esistenti e futuri di tutte le apparecchiature attuali e future per il collegamento con gli apparecchi di monitoraggio di fornitori terzi nelle cure intensive e per l'allacciamento ai sistemi di elaborazione dati di fornitori terzi negli ospedali. Tutte le informazioni sulle interfacce ed i protocolli di comunicazione saranno messe a disposizione di terzi su richiesta e aggiornate automaticamente dopo eventuali modifiche: in entrambi i casi ciò avverrà immediatamente, senza discriminazioni e gratuitamente (ovvero ai costi della documentazione). Chiarimenti tecnici circa le informazioni saranno messi a disposizione, come opportuno, immediatamente su richiesta. Inoltre, le Parti collaboreranno alla certificazione della compatibilità meccanica ed elettrica delle loro apparecchiature con i monitor (o i sistemi di elaborazione dati) di fornitori terzi dietro richiesta di questi ultimi o di un cliente.

VII. VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA DEL PROGETTO NOTIFICATO ALLA LUCE DEGLI IMPEGNI DELLE PARTI

157. Gli impegni sono stati presentati a clienti e concorrenti nel corso di un test di mercato: la cessione dell'attività LSS di Siemens è stata considerata senz'altro una misura atta ad impedire un rafforzamento della posizione sul mercato di Dräger nel quadro dell'impresa comune. Inoltre sia clienti che concorrenti hanno riconosciuto l'interoperatività come elemento essenziale degli impegni ed hanno confermato che la pubblicità di interfacce e protocolli di comunicazione nonché la collaborazione nella certificazione delle aggregazioni ovvero dei sistemi di apparecchiature sono misure adeguate per mantenere tale compatibilità operativa. Un concorrente tuttavia

ha espresso il timore che gli impegni potrebbero dare all'IC un ulteriore vantaggio competitivo nello sviluppo e nell'adattamento dei monitor alle nuove interfacce, specialmente perché l'IC probabilmente non renderebbe note le informazioni con sufficiente tempestività.

158. Gli impegni prevedono che le informazioni circa interfacce e protocolli di comunicazione siano trasmesse immediatamente su richiesta ed automaticamente in caso di modifiche, ancor prima che vengano rese note sul mercato. Specialmente in considerazione dei cicli di prodotto relativamente lunghi per le apparecchiature mediche e i monitor nonché della durata delle procedure di gara, la Commissione – dopo l'esame dei dubbi sussistenti circa la tempestività della comunicazione dei dati per le interfacce – è giunta alla conclusione che l'informazione tempestiva dei concorrenti è sufficientemente garantita dagli impegni proposti.
159. Gli impegni descritti sopra ai punti 154, 155 e 156 sono sufficienti, secondo gli accertamenti della Commissione, a fugare in misura adeguata le riserve sotto il profilo della concorrenza riguardo ai mercati delle apparecchiature per l'anestesia e per la respirazione artificiale e anche quelle relative agli aspetti verticali. In particolare la cessione proposta impedisce che attraverso l'impresa comune si arrivi ad una aggregazione di quote di mercato nel settore delle suddette apparecchiature. Gli impegni in materia di interoperatività compatibilità assicurano che anche in futuro i monitor prodotti da fornitori terzi potranno essere collegati senza problemi alle apparecchiature per l'anestesia e per la respirazione artificiale dell'impresa comune. Ciò vale anche per il collegamento di apparecchiature e monitor ai sistemi di elaborazione dati degli ospedali.

VIII. CONDIZIONI ED ONERI

160. Ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2, secondo comma, prima frase del regolamento sulle concentrazioni, la Commissione può subordinare la sua decisione a condizioni e oneri destinati a garantire che le imprese interessate adempiano agli impegni assunti nei confronti della Commissione per rendere la concentrazione compatibile con il mercato comune.
161. Le misure attraverso le quali il mercato si modifica strutturalmente devono essere poste come condizioni, le misure esecutive necessarie a tal fine invece devono essere oggetto di oneri per le Parti. Se una condizione non viene soddisfatta, la decisione con la quale la Commissione ha dichiarato la concentrazione compatibile con il mercato comune diventa nulla e inapplicabile. Se le Parti non osservano uno degli oneri imposti, la Commissione può, ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 5, lettera b) del regolamento citato, revocare la decisione di autorizzazione; inoltre possono essere inflitte ammende e penalità di mora, ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 2, lettera a) e dell'articolo 15, paragrafo 2, lettera a) dello stesso regolamento.
162. Secondo la distinzione fondamentale descritta sopra ai punti 160 e 161, la Commissione subordina la propria decisione alla condizione del pieno assolvimento dei seguenti impegni:
- a) l'impegno relativo alla cessione come impresa in attività entro il termine prorogato indicato al n. 1 dell'allegato

- b) l'impegno di Siemens di cedere ad un acquirente idoneo l'intero settore "Life Support Systems (LSS)", cioè tutte le proprie attività descritte al n. 4 dell'allegato nei settori della respirazione artificiale e dell'anestesia nei servizi ospedalieri
 - c) gli impegni che riguardano il mantenimento dell'efficienza economico-finanziaria, della competitività e della vendibilità, di cui al n. 5 dell'allegato, come pure la gestione separata delle imprese ed il flusso d'informazioni di cui ai numeri 6, 7 e 8 dell'allegato
 - d) l'impegno circa il divieto di sottrazione di specialisti di cui al n. 9 dell'appendice
 - e) l'impegno circa un acquirente idoneo di cui ai numeri 13, 14 e 15 dell'allegato
 - f) l'impegno di realizzare le misure definite dal fiduciario incaricato di seguire la cessione, che questi considera necessarie per assicurare il rispetto di tali impegni a norma del n. 23 c) dell'allegato
 - g) gli impegni riguardanti il mantenimento dell'interoperatività di cui ai numeri 35, 36, 37, 38 e 39 dell'allegato.
163. Tutte le parti rimanenti degli impegni, specialmente l'obbligo di mantenere provvisoriamente in esercizio e di amministrare separatamente l'attività da vendere, come pure i dettagli relativi ai fiduciari da nominarsi dalle Parti devono invece costituire l'oggetto di oneri, perché essi devono semplicemente essere di ausilio all'assolvimento delle condizioni sopra indicate.

IX. CONCLUSIONE

164. Per concludere, subordinatamente alla piena osservanza degli impegni assunti dalle Parti, si può ritenere che la concentrazione progettata non crea né rafforza una posizione dominante, da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso. La concentrazione è dunque da considerare - fatta salva la piena osservanza degli impegni contenuti nell'allegato - compatibile con il mercato comune e con l'accordo SEE a norma dell'articolo 2, paragrafo 2 e dell'articolo 8, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni, come pure dell'articolo 57 dell'accordo SEE,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Il progetto notificato in base al quale le imprese Siemens AG e Drägerwerk AG acquisiscono ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b) del regolamento (CEE) n. 4064/89 il controllo in comune dell'impresa comune Dräger Medical AG & Co. KgaA è dichiarato compatibile con il mercato comune e l'accordo SEE.

Articolo 2

L'articolo 1 è subordinato alla condizione del pieno assolvimento degli impegni di Siemens AG e Drägerwerk AG di cui ai numeri 1, 4, da 5 a 9, 13, 14, 15, 23c) e da 35 a 39 dell'allegato.

Articolo 3

La presente decisione è subordinata all'onere del pieno assolvimento degli impegni di Siemens AG e Drägerwerk AG di cui ai numeri 2, 3, 10, 11, 12, da 16 a 22, 23a, 23b, da 23d) a 23f), da 24 a 34 e da 40 a 43 dell'allegato.

Articolo 4

Sono destinatarie della presente decisione:

Fatto a Bruxelles, 30.4.2003

Per la Commissione

(firmato)

Mario MONTI
Membro della Commissione

APPENDICE 1

Il testo originale delle condizioni e degli oneri di cui agli articoli 2 e 3 può essere consultato sul seguente sito della Commissione:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html.