



Datum: 8. 6. 2007
Opr. št.: 306-64/2007-2

Urad Republike Slovenije za varstvo konkurence, Kotnikova 28, 1000 Ljubljana, je na podlagi tretjega odstavka 38. člena Zakona o preprečevanju omejevanja konkurence (Uradni list RS, št. 56/99, 37/04 in 40/07; v nadaljevanju: ZPOMK) v zadevi nameravane koncentracije družb Salus, promet s farmacevtskimi, medicinskimi in drugimi proizvodi, d.d., Ljubljana, Mašera-Spasićeva ulica 10, 1000 Ljubljana, ki jo zastopa direktor Marko Rupret, in Pharmakon d.d., trgovina in storitve, Tbilisijska ulica 87, 1000 Ljubljana, ki jo zastopa direktor Miha Lavrič, na podlagi priglasitve koncentracije s strani družbe Salus, promet s farmacevtskimi, medicinskimi in drugimi proizvodi, d.d., Ljubljana, sprejel naslednjo

ODLOČBO:

Urad Republike Slovenije za varstvo konkurence priglašeni koncentraciji družb Salus, promet s farmacevtskimi, medicinskimi in drugimi proizvodi, d.d., Ljubljana, Mašera-Spasićeva ulica 10, 1000 Ljubljana, in Pharmakon d.d., trgovina in storitve, Tbilisijska ulica 87, 1000 Ljubljana, **ne nasprotuje**. Koncentracija je **skladna** s pravili konkurence.

Izveček odločbe se objavi v Uradnem listu RS.

Obrazložitev

I. PRIGLASITEV

1. Urad Republike Slovenije za varstvo konkurence, Kotnikova 28, 1000 Ljubljana (v nadaljevanju: Urad), je dne 16. 5. 2007 prejel priglasitev družbe Salus, promet s farmacevtskimi, medicinskimi in drugimi proizvodi, d.d., Ljubljana, Mašera-Spasićeva ulica 10, 1000 Ljubljana (v nadaljevanju: Salus, priglasiatelj), v zvezi z nameravano pridobitvijo izključnega nadzora družbe Salus nad družbo Pharmakon d.d., trgovina in storitve, Tbilisijska ulica 87, 1000 Ljubljana (v nadaljevanju: Pharmakon). Družba Salus namerava pridobiti izključni nadzor nad družbo Pharmakon v roku [...] od dneva izdaje odločbe o skladnosti nameravane koncentracije s pravili konkurence.
2. V skladu z 2. odstavkom 12. člena ZPOMK je potrebno koncentracijo priglasiti Uradu najpozneje en teden po sklenitvi pogodbe ali objavi javne ponudbe ali pridobitvi kontrolnega interesa, pri čemer rok za priglasitev začne teči s prvim od teh dogodkov. ZPOMK ne izključuje možnosti priglasitve koncentracije pred nastopom katerega od navedenih dogodkov. V primeru predhodne priglasitve koncentracije je potrebno navesti predlagane ali pričakovane datume dogodkov, ki so pomembni za izvedbo koncentracije. Priglasitev mora tudi v tem primeru vsebovati elemente, ki jih določa Uredba o vsebini in zahtevanih elementih obrazca za priglasitev koncentracije podjetij (Uradni list RS, št. 4/00).

3. Koncentracija je bila priglašena Uradu dne 16. 5. 2007, čeprav v trenutku priglasitve še ni nastopil nobeden izmed dogodkov, ki jih 2. odstavek 12. člena ZPOmK določa kot trenutek, ko začne teči rok za njeno priglasitev. Urad je priglasitev nemudoma pregledal in ugotovil, da je popolna.
4. Priglasitelj je v skladu z Zakonom o upravnih taksah (Uradni list RS, št. 114/05) plačal takso po tarifni številki 65 v vrednosti 12.000 točk.
5. Osnovna dejavnost družb Salus in Pharmakon je trgovina na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki (G 51.460). [...] (Salus: [...] Sit v letu 2005 oziroma [...] Sit v letu 2006; Pharmakon: [...] Sit v letu 2005 oziroma [...] Sit v letu 2006).
6. Nobena izmed udeleženk nameravane koncentracije ni (v smislu odločujočega vpliva) lastniško povezana s kakšno drugo družbo. Njuno lastništvo je razpršeno. Na dan 31. 3. 2007 je imelo največji, tj. [...] %, lastniški delež v družbi Salus osem fizičnih oseb; sledili sta jim družba [...] z [...] % lastniškim deležem ter družba [...] z [...] % lastniškim deležem. Na dan 9. 5. 2007 je bil največji, tj. [...] %, lastniški delež družbe Pharmakon v lasti družbe same. Sledilo ji pet delničarjev s po [...] % lastniškim deležem, preostale delnice pa so bile v lasti [...] fizičnih oseb, od katerih ni nobena razpolagala z več kot [...] % glasovalnih pravic.

II. PODREJENOST ZPOmK

A Koncentracija

7. Družba Salus namerava pridobiti izključni nadzor nad družbo Pharmakon z menjavo delnic, kar pomeni, da gre v obravnavanem primeru za koncentracijo v smislu druge alineje 2. odstavka 11. člena ZPOmK.

B Preseganje pragov po 1. odstavku 12. člena ZPOmK

8. ZPOmK v 1. odstavku 12. člena določa, v katerih primerih morajo udeleženci koncentracije le-to priglasiti Uradu. Priglasitev je potrebna, če je skupni letni promet v transakciji udeleženih podjetij ali z njimi kako drugače povezanih podjetij v posameznem od zadnjih dveh let na slovenskem trgu pred obdavčitvijo presegel 8 milijard Sit ali če so v transakciji udeležena podjetja ali z njimi kako drugače povezana podjetja skupaj ustvarila za več kot 40 odstotkov prodaj, nakupov ali drugih transakcij na znatnem delu slovenskega trga s proizvodi ali storitvami, ki so predmet transakcije, ali z njihovimi substituti. Ker je skupni letni promet družb Salus in Pharmakon presegel v prvi alineji 1. odstavka 12. člena določen prag letnega prometa ([...] Sit v letu 2005 oziroma [...] Sit v letu 2006),¹ je nameravana koncentracija podrejena določbam ZPOmK in mora biti priglašena Uradu.

III. SKLADNOST S PRAVILI KONKURENCE

A Upoštevni proizvodni trg

9. Priglasitelj je kot upoštevni proizvodni trg v obravnavani koncentraciji opredelil trgovino na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki. Pri tem je opozoril, da je za udeleženki koncentracije (kot del trgovine na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki) ... trgovina z zdravili.

¹ Medsebojni promet udeleženk nameravane koncentracije ni izločen.

Slednja se izvaja med trgovci na debelo (distributerji) ter lekarnami, bolnišnicami in specializiranimi prodajalnami, ki imajo pravico izdajati zdravila fizičnim osebam, zajema pa tudi uvoz in izvoz zdravil.

10. Družbi Salus in Pharmakon ne nastopata na trgih, ki bi bili vertikalno povezani s trgovino na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki.
11. Urad je sledil priglasi teljevi opredelitvi upoštevne ga proizvodne ga trga. Ker ne obstaja resen sum o neskladnosti koncentracije s pravili konkurence, Urad ni opravil analiz, s katerimi bi upoštevni proizvodni trg podrobne je razčlenil in opredelil.

B Upoštevni geografski trg

12. Upoštevni geografski trg je območje, na katerem so podjetja udeležena v dobavi proizvodov in storitev ter na katerem so pogoji konkurence dovolj homogeni, da ga je mogoče oddeliti od sosednjih območij zato, ker so pogoji konkurence na teh območjih bistveno drugačni. Dejavniki, ki so ključni pri presoji upoštevne ga geografske ga trga so: različne pravne zahteve, standardi in davčna bremena, cenovne razlike, tržne navade ipd.
13. Ker [...] in ker se družbe, ki nastopajo na upoštevne m proizvodne m trgu trgovine na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki, kljub skupne mu evropske mu trgu srečujejo z visoko stopnjo nacionalno specifične regulative, je Urad kot upoštevni geografski trg opredelil območje Republike Slovenije.

C Presoja koncentracije

14. Trgovina na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki predstavlja zrelo in stabilno panogo z omejeno stopnjo rasti ter reguliranimi cenami, kjer je najpomembnejši dejavnik uspeha operativna učinkovitost podjetij. Tržni udeleženci se tako na strani nabave kot tudi na strani prodaje srečujejo s strokovno usposobljenimi poslovnimi subjekti. Blago je standardizirano in se kupuje periodično, kar pomeni, da so kupci in prodajalci o blagu in drugih poslovnih pogojih vselej dobro informirani. Ključni dejavnik nakupnih odločitev ni cena blaga, temveč kakovost spremljajočih storitev – skladiščenje in označevanje blaga, točnost dobave ipd.
15. V trgovini na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki igra nadvse pomembno vlogo javni sektor. Priglasitelj navaja, da so v Republiki Sloveniji javni zavodi in bolnišnice dolžni kupovati blago preko sistema javnih razpisov. Za preostale skupine kupcev se sicer oblikuje trg v klasičnem pomenu besede, ki pa je zaradi zakonsko predpisanih cenovnih omejitev pogosto le navidezen.

Oblikovanje cen v Republiki Sloveniji

16. V Republiki Sloveniji obstaja za večino farmacevtskih izdelkov in medicinskih pripomočkov cenovni nadzor v obliki fiksnih marž oziroma končnih prodajnih cen. Podoben cenovni nadzor je značilen za večino držav članic EU.
17. Na podlagi Zakona o zdravilih (Uradni list RS, št. 31/06) je v Republiki Sloveniji trenutno v veljavi Pravilnik o cenah zdravil za uporabo v humani medicini (Uradni list RS, št. 6/07; v nadaljevanju: Pravilnik), ki poleg (i) meril za oblikovanje cen zdravil za uporabo v humani medicini določa tudi (ii) postopke priglasi tve in oblikovanja cen zdravil, (iii) objavljanje in posredovanje cen zdravil ter (iv) način oblikovanja veleprodajnih cen zdravil. Pri oblikovanju cen zdravil se uporabljajo s Pravilnikom določeni faktorji za preračun cen ter podatki o veljavnih cenah v Avstriji, Nemčiji in Franciji. Cene zdravil na

debelo se oblikujejo tako, da se cenam zdravil doda s Pravilnikom določena vrednost oziroma delež, namenjen pokritju stroškov veletrgovine, tj. stroškov distribucije. V skladu s trenutno veljavnim Pravilnikom znaša veleprodajna marža pri prodaji najcenejših zdravil 10 %, pri prodaji najdražjih zdravil, tj. zdravil s cenami nad 700 EUR, pa je marža določena v absolutnem znesku in znaša 54 EUR.

18. Do cenovnih omejitev prihaja tudi pri prodaji medicinsko-tehničnih pripomočkov, kjer Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije (v nadaljevanju: ZZS) na podlagi Pravil obveznega zdravstvenega zavarovanja za posamezne medicinsko-tehnične pripomočke določi najvišjo vrednost pripomočka (cenovni standard).

Vrednostni obseg prodaje v Republiki Sloveniji

19. Rast prodaje je na slovenskem trgu že nekaj let upočasnjena, kar je v največji meri posledica varčevalnih ukrepov ZZS in Ministrstva za zdravje. Na upočasnjeno rast prodaje je po mnenju priglasitelja v največji meri vplival v letu 2003 uvedeni sistem medsebojne zamenljivosti zdravil ter določitev najvišje priznane vrednosti zdravila. Priglasitelj meni, da je rast prodaje na slovenskem trgu povsem primerljiva z rastjo prodaje na trgih razvitejših držav članic EU ter da je podoben trend smiselno pričakovati tudi v prihodnje.
20. Obseg prodaje zdravil je v letu 2004 znašal 98,7 milijarde Sit, kar pomeni, da je glede na leto 2003 vrednostno narasel za 6,2 %, količinsko pa za 1,8 %. V letu 2005 je znašal 106,0 milijarde Sit, kar predstavlja 7,4 % vrednostno in 1,6 % količinsko rast. Leta 2006 je prodaja zdravil dosegla 112,0 milijarde Sit, kar pomeni, da se je obseg prodaje zdravil v primerjavi z letom 2005 vrednostno povečal za 5,7 %, količinsko pa le za 0,1 %.²

Dejavnost udeleženk koncentracije

21. Udeleženki koncentracije večino svojih prihodkov dosegata s prodajo farmacevtskih izdelkov in medicinskih pripomočkov [...]. V trgovini na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki [...]. S prodajo blaga [...] je družba Salus v letu 2006 dosegla [...] %, družba Pharmakon pa [...] % celotnih prihodkov. Prodaja [...] je zaradi narave dejavnosti [...]. Družba Salus je v letu 2006 s prodajo [...] dosegla [...] %, družba Pharmakon pa [...] % celotnih prihodkov. Priglasitelj navaja, da je podobna struktura prodaje značilna tudi za ostale distributerje farmacevtskih izdelkov in medicinskih pripomočkov.

Vrednostni obseg prodaje in tržni delež družbe Salus v letih 2004, 2005 in 2006

22. Priglasitelj navaja, da je družba Salus v letih 2004, 2005 in 2006 na upoštevnem proizvodnem trgu dosegla [...] Sit, [...] Sit oziroma [...] Sit čistih prihodkov, kar pomeni, da je glede na celotne čiste prihodke dejavnosti G 51.460 (trgovina na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki) v letu 2004 dosegla [...] % tržni delež, v letu 2005 pa [...] % tržni delež.³ Na podlagi podatkov PharMIS-a je tržni delež družbe Salus v letu 2004 znašal [...] %, v letu 2005 [...] % in v letu 2006 [...] %.⁴ Navedeni

² Vir podatkov: neuradna baza združenja IMS. Baza vključuje le podatke o prodaji nekaterih večjih distributerjev, ki podatke sporočajo prostovoljno.

³ Vir podatkov: baza GVIN.

⁴ Vir podatkov: neuradna baza združenja IMS. Baza vključuje le podatke o prodaji nekaterih večjih distributerjev, ki podatke sporočajo prostovoljno.

tržni delež se nanaša le na prodajo zdravil, ne pa tudi na prodajo drugih farmacevtskih izdelkov in medicinskih pripomočkov.

Vrednostni obseg prodaje in tržni delež družbe Pharmakon v letih 2004, 2005 in 2006

23. Družba Pharmakon je v letih 2004, 2005 in 2006 na upoštevnom proizvodnem trgu dosegla [...] Sit, [...] Sit oziroma [...] Sit čistih prihodkov, kar pomeni, da je glede na celotne čiste prihodke dejavnosti G 51.460 (trgovina na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki) v letu 2004 dosegla [...] % tržni delež, v letu 2005 pa [...] % tržni delež.⁵ Na podlagi podatkov PharMIS-a je tržni delež družbe Pharmakon v letu 2004 znašal [...] %, v letu 2005 [...] % in v letu 2006 [...] %.⁶ Tudi v tem primeru se tržni delež nanaša le na prodajo zdravil.

Najpomembnejši konkurenti

24. Priglasitelj navaja, da je v Republiki Sloveniji pod dejavnostjo G 51.460 (trgovina na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki) registriranih 983 podjetij; od tega je 941 podjetij malih, 28 je srednje velikih, 14 podjetij pa izpolnjuje kriterij velikega podjetja.⁷
25. Primerjava doseženih čistih prihodkov od prodaje nakazuje, da so najpomembnejši konkurenti družb Salus in Pharmakon naslednje družbe: Kemofarmacija d.d., Farmadent d.o.o., Sanolabor d.d., Medis d.o.o. ter Gopharm d.d. Omenjene družbe so na upoštevnom proizvodnem trgu prisotne že dalj časa in [...]. Omeniti velja, da se v zadnjih treh letih z upoštevnega trga ni umaknil noben pomembnejši distributer.
26. V letih 2004 in 2005 so bili tržni deleži družb Salus, Pharmakon in njihovih največjih konkurentov sledeči: Kemofarmacija d.d. ([...] % oziroma [...] %), Salus ([...] % oziroma [...] %), Farmadent d.o.o. ([...] % oziroma [...] %), Sanolabor d.d. ([...] % oziroma [...] %), Medis d.o.o. ([...] % oziroma [...] %), Pharmakon ([...] % oziroma [...] %) ter Gopharm d.d. ([...] % oziroma [...] %).⁸

Najpomembnejši kupci in dobavitelji

27. Priglasitelj navaja, da so glavne skupine kupcev družbe Salus [...]. Struktura prodaje družbe Salus je bila v letih 2004, 2005 in 2006 [...]; glavne skupine kupcev so v celotni prodaji dosegle naslednje deleže: [...] ([...] %, [...] % oziroma [...] % delež), [...] ([...] %, [...] % oziroma [...] % delež), [...] ([...] %, [...] % oziroma [...] % delež) in [...] ([...] %, [...] % oziroma [...] % delež). Prodaja družbe Salus je [...], saj je pet največjih kupcev v letih 2004, 2005 in 2006 v celotni prodaji doseglo [...] %, [...] % oziroma [...] % delež. Struktura kupcev družbe Pharmakon je [...]. Družba večino prihodkov doseže s prodajo [...], njena prodaja pa je [...] in z vidika števila kupcev [...]. Pet največjih kupcev družbe Pharmakon je v letih 2004, 2005 in 2006 v celotni prodaji doseglo [...] %, [...] % oziroma [...] % delež. Njen najpomembnejši kupec je bil [...], s katerim je družba Pharmakon v obravnavanem obdobju ustvarila [...] %, [...] % oziroma [...] % celotnih prihodkov.⁹

⁵ Vir podatkov: baza GVIN.

⁶ Vir podatkov: neuradna baza združenja IMS. Baza vključuje le podatke o prodaji nekaterih večjih distributerjev, ki podatke sporočajo prostovoljno.

⁷ Vir podatkov: baza iBON.

⁸ Vir podatkov: bazi GVIN in iBON ter letna poročila družb Salus in Pharmakon.

⁹ Vir podatkov: interni viri družb Salus in Pharmakon.

28. Struktura nabave družbe Salus [...]. Delež domačih dobaviteljev je [...] in dosegel naslednje deleže: [...] % v letu 2004, [...] % v letu 2005 in [...] % v letu 2006. Po navedbah priglasitelja naj bi bila [...] v največji meri posledica spremenjenega statusa tujih dobaviteljev, ki so po vstopu Republike Slovenije v EU tu odprli podružnice. Največja dobavitelja družbe Salus sta družbi [...] in [...], medtem ko sta največja dobavitelja družbe Pharmakon družba [...] in družba [...]. Zaradi manjšega obsega poslovanja je tudi nabava družbe Pharmakon [...].¹⁰

Zunanjetrgovinska menjava

29. Pri presoji skladnosti nameravane koncentracije s pravili konkurence je potrebno proučiti morebitne ovire, s katerimi se soočajo domači in tuji konkurenti ob vstopu na upoštevni proizvodni trg. Ena izmed ovir so lahko omejitve v zunanjetrgovinski menjavi.
30. Iz Uradu razpoložljivih podatkov izhaja, da se uvoz oziroma izvoz medicinskih in farmacevtskih izdelkov vseskozi povečuje. V obdobju od leta 2004 do leta 2006 je uvoz dosegel 12,7 %, izvoz pa 16,6 % povprečno letno stopnjo rasti.¹¹ Priglasitelj je Uradu posredoval tudi podatke o uvozu oziroma izvozu farmacevtskih izdelkov po skupinah (surovine, polproizvodi ter farmacevtski izdelki za končno prodajo), iz katerih izhaja, da po obsegu uvoza močno izstopajo ravno farmacevtski izdelki za končno prodajo, ki so v letih 2002, 2003 in 2004 predstavljali kar 77,8 %, 79,9 % oziroma 83,7 % uvoza vseh farmacevtskih izdelkov.¹²
31. Po navedbah priglasitelja predpisi za uvoz določajo standardne postopke registracije zdravil ter dovoljenja za uvoz, na poslovanje distributerjev pa nimajo posebnega vpliva. Sprememb na področju količinskih omejitev, carinskih stopenj, drugih uvoznih dajatev in regulatornih dejavnikov, ki bi vplivali na uvoz farmacevtskih izdelkov in medicinskih pripomočkov, priglasitelj v naslednjih treh letih ne pričakuje.
32. Priglasitelj dodaja, da so transportni stroški farmacevtskih izdelkov in medicinskih pripomočkov zaradi visoke nabavne oziroma prodajne cene blaga v obravnavani dejavnosti razmeroma nepomembni.

Ekskluzivna distribucija

33. Po navedbah priglasitelja je ekskluzivna distribucija v trgovini na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki sicer možna, vendar je vrednostno zelo omejena. V skladu z nacionalno zakonodajo je upoštevni proizvodni trg reguliran na način, ki omogoča paralelni uvoz, torej uvoz enakega blaga preko distributerja iz druge države, zaradi česar si posamezen distributer v praksi ne more zagotoviti ekskluzivnega nastopa na upoštevem geografskem trgu. Pomen ekskluzivne distribucije dodatno zmanjšuje cenovna regulacija s strani države.

¹⁰ Vir podatkov: interni viri družb Salus in Pharmakon.

¹¹ Vir podatkov: Statistični urad Republike Slovenije. Uvoz in izvoz sta opredeljena v skladu s Standardno mednarodno trgovinsko klasifikacijo, 3. revizija.

¹² Vir podatkov: baza ISI Emerging Markets.

Stopnja koncentriranosti dobaviteljev in kupcev

34. Priglasitelj navaja, da je stopnja koncentriranosti dobaviteljev v trgovini na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi pripomočki zelo nizka. Distributerji kupujejo blago na svetovni ravni. Ker so prihodki v trgovini na debelo z zdravili leta 2004 na območju EU-22¹³ dosegli višino 104 milijarde EUR, prihodki družb Salus in Pharmakon pa le [...] oziroma [...] EUR, po mnenju priglasitelja ne moremo govoriti o negativnem vplivu nameravane koncentracije na proizvajalce zdravil ter drugih farmacevtskih izdelkov in medicinskih pripomočkov.
35. Bistveno drugačne so tržne razmere na strani prodaje. Udeleženci koncentracije večino svojih prihodkov dosežeta [...] (Salus: [...] % v letu 2005 oziroma [...] % v letu 2006; Pharmakon: [...] % v letih 2005 in 2006), [...]. Slednje bi nameravana združitev lahko omejila v njihovi izbiri, vendar priglasitelj meni, da močna konkurenca domačih ter potencialna konkurenca tujih distributerjev, ki lahko prosto konkurirajo na slovenskih javnih razpisih oziroma neposredno oskrbujejo zasebni sektor, zagotavlja omenjenim strankam veliko izbiro tudi po morebitni združitvi.

Splošne tržne razmere

36. Po navedbah priglasitelja je prodaja farmacevtskih izdelkov in medicinskih pripomočkov v obdobju od leta 1990 do 2000 dosegala visoke stopnje rasti, zatem pa se je njena rast umirila. Naraščajoči izdatki nacionalnih zdravstvenih blagajn so sprožili varčevalne ukrepe na trgu zdravstvenih storitev ter prodaje farmacevtskih izdelkov in medicinskih pripomočkov. Marže distributerjev so se v obdobju od leta 1990 do 2004 v EU znižale v povprečju za 27 %. Zaradi vedno večjega deleža generičnih zdravil, ki na trgu dosegajo nižje cene, se omenjeni trend pričakuje tudi v prihodnje.
37. Distributerji so se na znižanje marž odzvali z izboljševanjem operativne učinkovitosti ter s kapitalskim povezovanjem na nacionalni, kasneje pa tudi na mednarodni ravni. Število distributerjev se je na območju EU-15 v obdobju od leta 1990 do 2004 znižalo na četrtno, pri čemer tri največje evropske distributerske verige obvladujejo 46,5 % trga EU-22¹⁴ ter preko 55 % trga v Franciji, Nemčiji in Veliki Britaniji. Tudi za večino nacionalnih trgov je značilna visoka stopnja tržne koncentracije. Po podatkih GIRP¹⁵ so trije največji distributerji v Franciji, Avstriji in na Nizozemskem v letu 2004 dosegli 82 %, 76 % oziroma 74 % tržni delež.
38. Priglasitelj dodaja, da se nekateri tuji distributerji ob izčrpanju možnosti horizontalnega povezovanja začenjajo povezovati s proizvajalci pa tudi z maloprodajo, v kolikor jim to dopušča nacionalni pravni okvir.

IV. ZAKLJUČEK

39. Ob upoštevanju dejstva, da udeleženci koncentracije ustvarita večino svojih prihodkov [...], in dejstva, da sta [...], Urad ugotavlja, da v zvezi z obravnavano koncentracijo ni izkazan resen sum o njeni neskladnosti s pravili konkurence. Odločitev Urada potrjujejo [...], rastoča zunanjetrgovinska menjava, možnost paralelnega uvoza blaga ter pospešeno kapitalsko povezovanje distributerjev na evropski oziroma svetovni ravni.

¹³ Trg EU z izjemo Slovaške, Malte, Cipra, Bolgarije in Romunije.

¹⁴ Trg EU z izjemo Slovaške, Malte, Cipra, Bolgarije in Romunije.

¹⁵ Študija: The European Pharmaceutical Wholesale Industry (Structure, Trends, and Socio-economic Importance).

40. Iz posredovanih in drugih razpoložljivih podatkov izhaja, da nameravana koncentracija družb Salus in Pharmakon ne bo imela za posledico ustvarjanja ali krepitve prevladujočega položaja, zaradi katerega bi bila učinkovita konkurenca na obravnavanem upoštevnom trgu izločena ali bistveno zmanjšana.

PRAVNI POUK:

Zoper to odločbo je mogoče vložiti tožbo v upravnem sporu pri Upravnem sodišču Republike Slovenije, Fajfarjeva ulica 33, 1000 Ljubljana, v roku tridesetih dni od dneva vročitve odločbe. Tožba se v dveh izvodih vloži pri sodišču ali pa se pošlje po pošti. Šteje se, da je bila tožba vložena pri sodišču tisti dan, ko je bila priporočeno oddana na pošto.

Pripravil:

Peter Kelhar

Andrej Plahutnik
DIREKTOR

Vročiti:

- Arhiv, tu
- Salus d.d., Mašera-Spasičeva ulica 10, 1000 Ljubljana
- Pharmakon d.d., Tbilisijska ulica 87, 1000 Ljubljana