

II

(Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 10 januari 1996

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EG-Verdrag

(IV/34.279/F3 — ADALAT)

(Slechts de tekst in de Duitse taal is authentiek)

(96/478/EG)

INHOUDSOPGAVE

HOOFDSTUK I: DE FEITEN

Afdeling I: Het produkt

1. *Soort produkt*
2. *Markten waarop ADALAT aanwezig is*
 - 2.1. Coronaire insufficiëntie
 - 2.2. Hypertensie
 - 2.3. Angina pectoris
3. *Belang van het produkt*
 - 3.1. Een hoofdprodukt voor Bayer
 - a) Voor het Bayer-concern
 - b) Een hoofdprodukt in de verkoopstrategieën van de dochterondernemingen in de verschillende Lid-Statens
 - 3.2. Marktaandelen
 - a) In Frankrijk
 - b) In Spanje
 - c) In het Verenigd Koninkrijk
 - d) In de Gemeenschap van de Twaalf
 - e) Conclusie

- 3.3. Paralelimport van ADALAT
 - a) Aanzienlijke prijsverschillen tussen de verschillende Lid-Staten waardoor parallelimport wordt gestimuleerd
 - b) Omvang van de parallelimporten
 - c) Kosten van parallelimporten
- 3.4. Vooruitzichten: ADALAT blijft in de toekomst voor Bayer een hoofdprodukt

Afdeling II: **Bayer**

Afdeling III: **Groothandelaren in geneesmiddelen**

1. *Algemeen*
2. *De situatie in Frankrijk*
 - 2.1. De op de markt aanwezige groothandelaren (1990)
 - 2.2. Wetgeving die op groothandelaren/distributeurs van toepassing is
3. *De situatie in Spanje*
 - 3.1. De op de markt aanwezige groothandelaren (1990)
 - 3.2. Wetgeving die op groothandelaren van toepassing is

Afdeling IV: **De voortdurende commerciële relatie van Bayer Frankrijk, respectievelijk Bayer Spanje met hun groothandelscliëntèle**

1. *Frankrijk*
 - 1.1. Aanvang van de commerciële relatie
 - 1.2. Het raam van de normale commerciële relatie
 - 1.3. Facturen
 - 1.4. Procedures in geval van leveringsproblemen
2. *Spanje*

Afdeling V: **Belemmeringen voor parallellexport van ADALAT naar het Verenigd Koninkrijk**

I. HOUDING BINNEN HET BAYER-CONCERN

1. *Paralleluitvoer: voor Bayer een permanent probleem*
 - 1.1. Reeds vele jaren een algemeen probleem
 - 1.2. Studies en onderzoek naar het probleem van de parallelexporten
2. *Volledig informatiesysteem over parallelimporten binnen het Bayer-concern*
 - 2.1. Voortdurende uitwisseling van informatie over parallelimporten tussen de verschillende Bayer-ondernemingen
 - 2.2. Centralisering van de informatie in Leverkusen
 - 2.3. Andere middelen ter verkrijging van informatie over parallelimporten
 - a) Instrumenten buiten het Bayer-concern
3. *Formele beslissingen binnen het concern met het oog op vermindering van de parallelexporten naar het Verenigd Koninkrijk*

II. CONCRETISERING VAN DE INTRA-CONCERNSTRATEGIE IN FRANKRIJK EN IN SPANJE

1. *Frankrijk*
 - 1.1. Identificatie van exporterende klanten door Bayer Frankrijk
 - 1.2. Leveringsstop voor ontdekte klanten
 - 1.3. Het officiële argument van Bayer Frankrijk: uitputting van de voorraden
 - 1.4. Reactie van de groothandelaren op het gedrag van Bayer Frankrijk
 - a) Voorstel aan Bayer Frankrijk betreffende het voorleggen van een planning

- b) Bewustwording bij de groothandelaren omtrent het werkelijke doel van Bayer Frankrijk
 - c) Door de groothandelaren ondernomen stappen om te trachten leveringen te verkrijgen
- 1.5. Resultaten
- 2. *Spanje*
 - 2.1. Identificatie van exporterende klanten door Bayer Spanje
 - 2.2. Leveringsstop voor geïdentificeerde klanten
 - 2.3. Reactie van de groothandelaren op de door Bayer Spanje gevoerde obstructie
 - a) Onderkenning door de groothandelaren van het werkelijke doel van Bayer Spanje
 - b) Stappen van de groothandelaren om te trachten leveringen te verkrijgen
 - 2.4. Resultaten
 - a) Het voorbeeld van Commercial Genové
 - b) Het voorbeeld van Galenica
 - c) Het voorbeeld van HEFAME
 - d) Het voorbeeld van COFARES
- 3. *Verenigd Koninkrijk: identificatie van de bron van de parallelimporten naar het Verenigd Koninkrijk*
- 4. *Resultaten*
 - 4.1. Klachten van groothandelaren die geen leveringen hebben ontvangen
 - 4.2. Door Bayer bereikte resultaten

HOOFDSTUK II: JURIDISCHE BEOORDELING

Afdeling I: Afbakening van de markt

- 1. *Geografische markt*
- 2. *Produktmarkt*
- 3. *Relevante markt*

Afdeling II: Artikel 85, lid 1

- 1. *Overeenkomst*
 - 1.1. Uitvoerverbod
 - a) Systeem voor het opsporen van exporterende groothandelaren
 - b) Opeenvolgende verminderingen van de door Bayer Frankrijk en door Bayer Spanje geleverde hoeveelheden in de gevallen waarin de groothandelaren de totaliteit of een deel van de produkten uitvoeren
 - c) Conclusies
 - 1.2. Het uitvoerverbod maakt deel uit van de voortdurende relatie tussen Bayer Frankrijk en Bayer Spanje en hun respectieve groothandelaren
 - a) Het in de zaak Sandoz gelegen precedent
 - b) Voortdurende commerciële relatie
 - c) Invoering van het uitvoerverbod in het raam van deze voortdurende commerciële relatie
 - 1.3. Algemene conclusie
- 2. *Beperking van de mededinging*
 - 2.1. Doel en werking van de mededingingsbeperking
 - 2.2. Merkelijke beperking van de mededinging
- 3. *Aanzienlijke gevolgen voor de handel tussen de Lid-Staten*
- 4. *Conclusies*

Afdeling III: De tegenargumenten van Bayer

- 1. *Het argument van uitputting van de voorraden*
- 2. *Het argument op grond van de wetgeving tot bevoorrading van de binnenlandse markt verplicht te zijn*
- 3. *Het argument van het bestaan van een octrooibescherming voor ADALAT-Retard*

Afdeling IV:	Artikel 85, lid 3
Afdeling V:	Duur van de inbreuk
	1. <i>Spanje</i>
	2. <i>Frankrijk</i>
Afdeling VI:	Artikel 3 van Verordening nr. 17
Afdeling VII:	Geadresseerde van deze beschikking
Afdeling VIII:	Artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening over de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag (1), laatstelijk gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Oostenrijk, Finland en Zweden, inzonderheid op artikel 3, op artikel 15, lid 2, en op artikel 16, lid 1,

Gezien het besluit van de Commissie van 26 september 1994 de procedure in deze zaak in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun standpunt kenbaar te maken ter zake van de punten van bezwaar welke de Commissie in aanmerking heeft genomen overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 in samenhang met Verordening nr. 99/63/EEG van de Commissie van 25 juli 1963 over het horen van belanghebbenden en derden overeenkomstig artikel 19, leden 1 en 2, van Verordening nr. 17 van de Raad (2),

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

HOOFDSTUK I

DE FEITEN (3)

AFDELING I

Het produkt

1. Soort produkt

- (1) ADALAT (in Frankrijk ADALATE genaamd) is de merknaam van een reeks geneesmiddelen waarvan het werkzame bestanddeel nifedipine is. Deze stof bezit opmerkelijke farmacologische eigenschappen.

(1) PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.

(2) PB nr. 127 van 20. 8. 1963, blz. 2268/63.

(3) NB:

1. De bewijsstukken zijn aan het einde van deze beschikking in de bijlage „Bewijsstukken in de oorspronkelijke taal” in hun oorspronkelijke versie afgedrukt. Zij worden met een gewone, doorlopende nummering aangeduid. De bijlage vormt een integrerend bestanddeel van deze beschikking.
2. De namen „ADALAT” en „ADALATE” worden met het oog op de leesbaarheid van deze beschikking telkens in hoofdletters weergegeven.

- (2) De verschillende produkten van het ADALAT-produktengamma worden in de volgende uitvoeringen aangeboden:
- Capsules (5 mg, 10 mg, 20 mg),
 - Tabletten (20 mg),
 - Retardtabletten (dit wil zeggen tabletten met vertraagde afgifte) (10 mg, 20 mg, 5+15 mg),
 - Eénmaal per dag in te nemen tabletten (30 mg, 60 mg).
- (3) Deze produkten worden in Duitsland, Frankrijk, Spanje en het Verenigd Koninkrijk als volgt op de markt gebracht:

	Duitsland	Groot-Brittannië	Frankrijk	Spanje
Capsule 5 mg	Adalat 5	Adalat 5		
Capsule 10 mg	Adalat	Adalat	Adalate	Adalat
Capsule 20 mg	Adalat 20			Adalat 20
Tablet 10 mg	Adalat T10			
Retard tabl. 10 mg		Adalat Retard 10		
Retard tabl. 20 mg	Adalat retard	Adalat Retard	Adalat 20 mg LP	Adalat Retard
Retard tabl. 5+15 mg	Adalat SL			Adalat Bifasico
Oros 30 mg		Adalat LA 30		Adalat Oros 30 (*)
Oros 60 mg		Adalat LA 60		Adalat Oros 60 (*)
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)

(*) vanaf 1. 3. 1993 "1

- (4) Er bestaan tevens ADALAT-produkten in de vorm van een inspuitsbare oplossing die voor gebruik in ziekenhuizen dienen. Deze produkten vallen niet onder deze beschikking die alleen betrekking heeft op ADALAT-produkten die in de navolgende drie landen, Frankrijk, Spanje en het Verenigd Koninkrijk, op de markt worden gebracht. Bijgevolg heeft deze beschikking alleen betrekking op de volgende twee produkten van het ADALAT-gamma: de capsule van 10 mg (die in het Verenigd Koninkrijk en in Spanje onder de naam ADALAT en in Frankrijk onder de naam ADALATE wordt verkocht) en de retardtabletten van 20 mg (die in het Verenigd Koninkrijk en in Spanje onder de naam ADALAT Retard en in Frankrijk onder de naam ADALATE 20 mg LP worden verkocht). Zoals blijkt uit de feiten die hieronder worden uiteengezet, betroffen de belangrijkste uitvoerbeperkingen ADALAT Retard. Om medische redenen is de vraag naar dit produkt namelijk het grootst. Hierna worden deze beide produkten onder de term „ADALAT” begrepen.
- (5) In Frankrijk is ADALATE 10 mg sedert mei 1979, en ADALATE 20 mg LP sedert 1985 toegelaten. Beide produkten worden vervaardigd, verpakt en in de handel gebracht door Bayer Pharma SA (Frankrijk) ⁽⁴⁾.
- (6) In Spanje zijn ADALAT en ADALAT Retard sinds januari 1986 goedgekeurd. Deze twee produkten worden vervaardigd, verpakt en in de handel gebracht door Química Farmacéutica Bayer SA (Spanje) ⁽⁵⁾.
- (7) Bayer brengt naar voren, dat voor het Verenigd Koninkrijk in het begin van de jaren tachtig voor het produkt ADALAT-RETARD 20 mg octrooi werd aangevraagd, dat begin 1995 definitief werd verleend.

⁽⁴⁾ Bayer Pharma SA (Frankrijk) wordt in deze beschikking aangeduid met de naam „Bayer Frankrijk”.

⁽⁵⁾ Química Farmacéutica Bayer SA (Spanje) wordt in deze beschikking aangeduid met de naam „Bayer Spanje”.

2. Markten waarop ADALAT aanwezig is

- (8) ADALAT behoort tot een categorie geneesmiddelen die „calciumantagonisten” worden genoemd; het wordt gebruikt voor de behandeling van hart- en vaatziekten die in drie categorieën worden onderverdeeld, coronaire insufficiëntie, hypertensie en angina pectoris (hartbeklemming). Laatstgenoemde ziekte vormt echter een markt van gering belang, althans voor Bayer ⁽⁶⁾:

„Bij een vergelijking van de twee markten die thans voor Bayer belangrijk zijn, d.w.z. coronaire insufficiëntie en hypertensie, wordt duidelijk dat de markt voor hypertensie verreweg het grootste potentieel heeft. Er heeft zich de afgelopen jaren op de markt voor hypertensie-produkten een aanzienlijke groei voorgedaan die, naar wordt verwacht, zich nog zal voortzetten. (...) Daarentegen wordt op de markt voor coronaire insufficiëntie weinig groei verwacht.” ²

2.1. Coronaire insufficiëntie

- (9) Coronaire insufficiëntie is een ziekte die wordt gekenmerkt door hevige beklemmende pijn crises in de hartstreek. Drie soorten behandeling worden hiervoor toegepast: calciumantagonisten, nitraten en bètablokkers.

„Naar omzet zijn de calciumantagonisten de leidende produktgroepen. Sedert 1985 hebben zij hun leidende positie met een marktaandeel van 40 % in 1989 behouden (34 % in 1985).

(...)

(In Europa), zijn de calciumantagonisten de leidende produktgroepen (34 %) (...):

	1985	1989
Calciumantagonisten	35 %	34 %
Nitraten	29 %	33 %
Bètablokkers	8 %	6 %

Tussen 1988 en 1989 heeft ADALAT in alle vijf Europese landen (Frankrijk, Groot-Brittannië, Duitsland, Italië, Spanje) met name ten gevolge van de concurrentie van Nifedipine en Diltiazem, enigszins aan afzetgebied ingeboet.” ³

2.2. Hypertensie

- (10) Arteriële hypertensie is een hartziekte waarbij door de verhoging van de druk in de slagaderen de bloeddruk stijgt.

„De (wereld)markt voor hypertensieprodukten is de grootste farmaceutische markt en had de afgelopen vijf jaar een zeer gezond groeiritme van ongeveer 10 % per jaar, met een groei van 10,9 miljard DM in 1985 tot 14,5 miljard DM in 1989.” ⁴

- (11) Vier soorten behandeling worden toegepast: ACE (angiotensine-omzettend enzym) -remmers, bètablokkers, calciumantagonisten en diuretica.

„ACE-remmers zijn, qua omzet, de heersende marktleiders in Europa als geheel. Deze overheersende positie is met name in Middellandse-Zeelanden, zoals Italië en Spanje, bijzonder sterk, terwijl in Groot-Brittannië en Duitsland calciumantagonisten en bètablokkers relatief sterker zijn, zoals uit onderstaande cijfers blijkt:

Europees marktaandeel(omzet) naar produktklasse in 1989

	Europa	Italië	Spanje	Duitsland	VK
ACE-Remmers (%)	35,1	54,8	43,6	19,9	21,1
Calciumantagonisten (%)	16,3	14,7	17,8	16,7	18,7
Bètablokkers (%)	22,7	11,3	15,5	34,1	43,3
Diuretica (%)	11,4	7,9	17,9	9,6	11,2
Andere (%)	14,5	11,3	5,2	19,7	5,7
Totale markt (mld. DM)	5,42	0,91	0,27	0,95	0,65

Bron: IMS” ⁵

⁽⁶⁾ Het Bayer-concern wordt in deze beschikking aangeduid met de naam „Bayer”. Bayer AG (BRD) wordt aangeduid als „Bayer BRD”. Bayer Plc (UK) wordt aangeduid als „Bayer UK”.

Europa en de Verenigde Staten vertegenwoordigen meer dan 70 % van de wereldmarkt.

2.3. *Angina pectoris (CHF (Congestive Heart Failure))*

- (12) Bij angina pectoris is er sprake van insufficiëntie van hart en bloedvaten en de daaruit voortvloeiende veroorzaakte problemen met de bloedsomloop.

„De wereldmarkt voor CHF (Congestive Heart Failure) werd in 1989 op 3,2 miljard DM geraamd (. . .):

ACE-remmers	23 %
Diuretika	19 %
Glycosiden	19 %
Calciumantagonisten	16 %
Andere	23 %” ⁶

Europa maakte 40 % uit van de wereldmarkt van medicamenten voor deze ziekte (Japan: 14 %, Noord-Amerika: 33 %, andere: 13 %).

3. Belang van het produkt

- (13) Het produkt ADALAT neemt de negende plaats in op de wereldrangorde van de veertig meest verkochte farmaceutische produkten (gegevens 1992) met een mondiale verkoop die [. . .] (7) miljoen US-dollar (ongeveer [. . .] miljoen ecu) beliep.

3.1. *Een hoofdprodukt voor Bayer*

a) Voor het Bayer-concern

- (14) In het jaarverslag (1990) van Bayer is het volgende vermeld:

„De uiterst werkzame calciumantagonisten behoren tot de belangrijkste therapeutische beginselen voor behandeling van coronaire insufficiëntie en hypertensie. Ons produkt ADALATE met de werkzame stof nifédipine — dat al tal van jaren een beproefd produkt is — is thans in meer dan 100 landen verkrijgbaar (. . .).”⁷

- (15) Verderop in het verslag wordt bevestigd dat ADALAT het belangrijkste produkt van Bayer is:

„Ciprobay (. . .) is na ADALATE in korte tijd onze belangrijkste geneesmiddelen-specialiteit geworden.”⁸

- (16) In een intern stuk van Bayer wordt bevestigd dat ADALAT het belangrijkste produkt van Bayer is:

„Het huidige imago van Bayer op het gebied van de hart- en vaatziekten is nauw verbonden met het marktsucces van ADALATE, dat thans een van de leidende produkten is op het gebied van hypertensie en coronaire insufficiëntie en dat voor onderzoekers over de gehele wereld de standaardreferentie vormt.”⁹

- (17) In een ander verslag wordt vermeld dat ADALAT het eerste produkt van Bayer is naar omzet ([. . .] miljoen DM in 1991, — ongeveer [. . .] miljoen ecu —, met andere woorden een stijging van 7 % ten opzichte van 1990).

- (18) ADALAT vertegenwoordigde in 1990 [. . .] van de omzet van het concern bij geneesmiddelen op recept en [. . .] van de omzet van het concern in de sector hart- en vaatziekten.

(7) In de voor bekendmaking bestemde versie van deze beschikking zijn enige gegevens weggelaten overeenkomstig de bepalingen van artikel 21 van Verordening nr. 17 betreffende het niet-prijsgeven van zakengeheimen.

- (19) In talrijke documenten wordt gewezen op de eigenschappen van ADALAT die van dit produkt „een leidend produkt met een sterke identiteit”¹⁰ maken. Deze eigenschappen zijn:
- „— Referentie (van het produkt) op het gebied van de calciumantagonisten;
 - de efficiëntie ervan staat vast;
 - bruikbaar in geval van bijkomende pathologieën;
 - eenvoudig in het gebruik;
 - tolerantie;
 - Bayer-produkt.”¹¹
- b) Een hoofdprodukt in de verkoopstrategieën van de dochterondernemingen in de verschillende Lid-Statens
- (20) In Spanje is ADALAT het best verkochte produkt van Bayer Spanje. In 1992 vertegenwoordigde de omzet van Bayer Spanje in ADALAT (alle produkten ervan) [...] van haar totale omzet en [...] van de op het gebied van hart- en vaatziekten bereikte omzet.
- (21) In Frankrijk vertegenwoordigde ADALATE in 1992 [...] van de door Bayer Frankrijk behaalde totale omzet en [...] van de omzet op het gebied van hart- en vaatziekten.
- (22) In het Verenigd Koninkrijk is ADALAT voor 1992 verreweg het qua omzet sterkste produkt van Bayer UK. ADALAT vertegenwoordigde in 1992 namelijk [...] van de totale omzet van Bayer UK en bijna [...] van de omzet op het gebied van hart- en vaatziekten.

3.2. Marktaandelen

- (23) Slechts de marktaandelen in de landen die in het kader van deze beschikking relevant zijn, worden hier vermeld, daar de markten in de farmaceutische sector nationale markten zijn (zie de overwegingen 150—152). Voor deze beschikking zijn de marktaandelen vermeld onder verwijzing naar de belangrijkste therapeutische indicaties van het produkt (= ziekten, coronaire insufficiëntie en hypertensie).

a) In Frankrijk

- (24) heeft Bayer de volgende, in waarde berekende marktaandelen opgegeven:
- op het gebied van coronaire insufficiëntie, vertegenwoordigt het marktaandeel van ADALATE (Capsules + Retard) 5,1 %,
 - op het gebied van hypertensie vertegenwoordigt ADALATE 4,1 %.

b) In Spanje

- (25) heeft Bayer de volgende, in waarde berekende marktaandelen opgegeven:
- op het gebied van coronaire insufficiëntie vertegenwoordigt ADALAT 7,4 %,
 - op het gebied van hypertensie vertegenwoordigt ADALAT 8,7 %.

c) In het Verenigd Koninkrijk

- (26) heeft Bayer de volgende, in waarde berekende marktaandelen opgegeven:
- op het gebied van coronaire insufficiëntie vertegenwoordigt ADALAT 19,6 %,
 - op het gebied van hypertensie vertegenwoordigt ADALAT 16,6 %.

d) In de Gemeenschap van de Twaalf

- (27) heeft Bayer de volgende, in waarde berekende marktaandelen opgegeven:
- op het gebied van coronaire insufficiëntie vertegenwoordigt ADALAT 7,6 %,
 - op het gebied van hypertensie vertegenwoordigt ADALAT 5,8 %.

e) Conclusie

- (28) Er zij op gewezen dat in de geneesmiddelensector artsen en patiënten dikwijls aan een merk zijn gehecht, met name voor chronische ziekten. Dit geldt ook voor ADALAT, dat in de faam van Bayer deelt en dat op internationaal niveau als één van de belangrijkste produkten voor de behandeling van de betrokken ziekten wordt erkend. Derhalve dient in aanmerking genomen dat het, wanneer de arts ADALAT uitdrukkelijk voorschrijft, dikwijls moeilijk te beoordelen valt of andere, concurrerende produkten — bij voorbeeld een generiek geneesmiddel — dit produkt kunnen vervangen; zowel om psychologische (terughoudendheid bij de patiënt) als om reglementaire redenen (in sommige landen is het de apotheker strikt verboden het produkt dat door de arts uitdrukkelijk is voorgeschreven, te vervangen door een produkt dat gelijkwaardige therapeutische eigenschappen heeft). Daarmee komt aan de marktaandelen van Bayer met ADALAT, die op zich al reeds vrij aanzienlijk zijn, met name in het Verenigd Koninkrijk, een zeer bijzondere waarde toe.

3.3. Parallelimport van ADALAT

a) Aanzienlijke prijsverschillen tussen de verschillende Lid-Staten waardoor parallelimport wordt gestimuleerd.

- (29) In tal van documenten die in de bedrijfsruimten van de onderscheiden bij de verificatie onderzochte vennootschappen van het Bayer-concern zijn aangetroffen, zijn de prijzen van ADALAT in de verschillende landen te vinden. In één document worden bij voorbeeld de prijzen in de verschillende landen per 14 oktober 1991 vergeleken:

„Prijsgelijking ADALAT Retard 20 mg tablet (DM per tablet)

	VK	B	GR	NL	P	SP	FR	I	D	DK
Groothandelsprijs ter plaatse	0,49	0,51	0,43	0,63	0,47	0,32	0,37	0,37	0,42	0,84
Prijs excl. belasting	0,84	0,85	0,55	0,85	0,68	0,52	0,55	0,55	0,78	1,20
Prijs incl. belasting	0,97	0,90	0,60	0,90	0,68	0,55	0,56	0,60	0,90	1,47

Prijsgelijking ADALAT 10 mg capsules (DM per capsule)

	VK	B	GR	NL	P	SP	FR	I	D	DK
Groothandelsprijs ter plaatse	0,31	0,20	0,26	0,41	0,21	0,16	0,17	0,23	0,27	0,50
Prijs excl. belasting	0,53	0,34	0,36	0,59	0,30	0,26	0,24	0,35	0,44	0,74
Prijs incl. belasting	0,61	0,36	0,39	0,62	0,30	0,28	0,24	0,38	0,50	0,90 " 12

- (30) Tal van documenten bevatten deze gegevens met berekening van het prijsverschil tussen verschillende landen. Uit handgeschreven aantekeningen blijken de verschillen tussen de landen met lage prijzen en het Verenigd Koninkrijk.
- (31) Het meest recente document (18 maart 1992) biedt de volgende prijsvergelijkingen:

„Prijzvergelijking ter plaatse, gegroepeerd naar regio

ADALAT RETARD 20 mg tablet **per tablet**

Land	(...)	Verpakking (ter plaatse)	(...)	Groothandelsprijs in DM per**	(...)
(...)					
België		30		0,51	
Denemarken		100		0,82	
(...)					
Frankrijk		30		0,37	
Griekenland		30		0,42	
Ierland		100		0,49	
Italië		50		0,36	
Nederland		50		0,70	
Nederland		100		0,70	
(...)					
Portugal		20		0,55	
Portugal		50		0,47	
(...)					
Spanje		40		0,32	
Spanje		60		0,32	
Spanje		500		0,26	
Ver. Koninkrijk		100		0,49	

ADALAT 10 mg caps **per capsule**

Land	(...)	Verpakking (ter plaatse)	(...)	Groothandelsprijs in DM per**	(...)
(...)					
België		96		0,21	
België		100		0,20	
België		50		0,26	
Denemarken		100		0,48	
Denemarken		250		0,45	
(...)					
Frankrijk		90		0,17	
Frankrijk		30		0,19	
Griekenland		50		0,26	
Ierland		100		0,31	
Italië		50		0,23	
Nederland		50		0,46	
Nederland		100		0,42	
(...)					
Portugal		50		0,21	
(...)					
Spanje		50		0,16	
Spanje		500		0,14	
Ver. Koninkrijk		100		0,31	

Uit deze tabel blijkt in het bijzonder dat, wat ADALAT Retard 20 mg betreft, de prijs in Spanje, naar gelang van het soort verpakking, 35 tot 47 % lager en die in Frankrijk 24 % lager ligt dan die in het Verenigd Koninkrijk. Wat ADALAT capsule 10 mg betreft, ligt de prijs in Spanje, naar gelang van het soort verpakking, 48 tot 55 % lager dan de in het Verenigd Koninkrijk gehanteerde prijs. De prijs in Frankrijk ligt ten opzichte van die van het Verenigd Koninkrijk 39 tot 45 % lager.

b) Omvang van de parallelimport

i) Oorsprong van de parallelimporten

- (32) In een groot aantal statistische documenten die in de bedrijfsruimten van de verschillende, bij de verificatie bezochte vennootschappen van Bayer werden aangetroffen, is de parallelimport regelmatig becijferd en maandelijks bijgewerkt, met vermelding van de omvang en de landen van oorsprong ervan.
- (33) In de onderstaande tabel worden de cijfers met betrekking tot de landen van oorsprong van parallelimport in 1990 en 1991 gegeven. De tabel biedt een samenvatting van de voor deze twee jaren beschikbare cijfers betreffende de parallelimport:

	ADALAT 10 mg Capsule		ADALAT Retard 20 mg	
	1990	1991	1990	1991
België	28,1 %	27,0 %	5,1 %	5,6 %
Duitsland	6,1 %	15,7 %	3,8 %	9,5 %
Frankrijk	14,9 %	11,8 %	17,1 %	24,9 %
Griekenland	3,1 %	5,1 %	40,5 %	30,1 %
Nederland	0,8 %	1,0 %	0,1 %	0,7 %
Italië	18,2 %	9,9 %	12,0 %	10,6 %
Spanje	20,8 %	22,6 %	13,4 %	12,6 %
Andere	1,4 %	0,3 %	0,6 %	0,5 %
Niet ingedeeld	11,0 %	9,9 %	12,1 %	13,0 %
(...)" 14				

ii) Marktaandelen van de parallelimporten

- (34) De marktaandelen van de parallelimporten (in Europa) bieden het volgende beeld:

**„ADALAT en soortgelijke producten
Oorzetaandelen — Groei 1984-1991**

	ADALAT	PI (Waarde in %)	Generieke produkten
1984	95,0	5,0	
1985	75,9	9,0	15,1
1986	61,2	6,8	32,0
1987	55,4	4,9	37,7
1988	47,4	5,9	46,7
1989	38,6	4,5	56,8
1990	30,6	1,9	67,5
1991	31,4	2,2	66,4 " 15

c) Kosten van parallelimporten

- (35) In vele documenten worden parallelimporten aangeduid als een van de „zwakke punten” of een „bedreiging” voor ADALAT.

Om de bovengenoemde, met de prijs verband houdende redenen, is het Verenigd Koninkrijk één van de landen waarvoor de parallelimporten bij voorkeur zijn bestemd. In 1989 behelst een rapport van de ABPI („Association of British Pharmaceutical Industry”) onderstaande gevolgtrekking:

„Het algemene effect van de parallelimporten op de economie in het Verenigd Koninkrijk is schadelijk (...), naar specifieke schatting van de waarde van de binnenlandse verkopen die voor de fabrikanten in het Verenigd Koninkrijk in 1987—1988 aan parallelimporten verloren gingen, beliep deze 350 miljoen UKL, hetgeen neerkomt op 0,1 % van het bruto nationaal produkt in 1987”.¹⁶

In 1992 is in een rapport van Bayer het volgende te lezen:

„Bij een volledig vrije handel en een onbeperkte bevoorrading in lagekosten- landen zouden de verliezen op de markt in het VK door parallelimporten ongeveer 1,4 miljard UKL bedragen.”¹⁷

3.4. *Vooruitzichten: ADALAT blijft in de toekomst voor Bayer een hoofdprodukt*

- (36) Het volgende document doet een duidelijk licht vallen op de doelstellingen van Bayer voor ADALAT:

„Het is het streven van Bayer cardiovascular om ADALAT voor [...] voor de beide indicaties (coronaire insufficiëntie en hypertensie) tot nr. [...] van zowel wat omzet, als wat de op doktersrecept verkrijgbare geneesmiddelen betreft, te maken.”¹⁸

Het laatste jaarverslag (1992) van Bayer bevestigt het succes van het concern met ADALAT:

„Wij hebben ons qua omzet leidend produkt, het middel ADALAT (hart en bloedsomloop), consequent verder ontwikkeld (...). Wij hebben daardoor onze positie als marktleider op mondiaal niveau op het gebied van geneesmiddelen voor hart en bloedsomloop verstevigd.”¹⁹

AFDELING II

Bayer

- (37) Bayer is een zeer sterk gediversifieerd internationaal chemieconcern. Het is actief in ongeveer 180 landen in zes sectoren, polymeren, organische stoffen, industriële produkten, gezondheid, landbouw en informatietechnologie. De omzet van Bayer bedroeg in 1992 41 195 miljoen DM (ongeveer 22 029 miljoen ecu). De omzet in de gezondheidssector bedroeg in 1990 7 198 miljoen DM (ongeveer 3 849 miljoen ecu).

In 1991—92 stond Bayer op de achtste plaats op mondiaal niveau in de sector farmaceutica met een verkoopcijfer van ongeveer 4 309,1 miljoen US-dollar (ongeveer 3 264 miljoen ecu).

AFDELING III

Groothandelaren in geneesmiddelen

1. Algemeen

- (38) De distributie van geneesmiddelen in Europa verloopt via drie verschillende kanalen: ziekenhuizen, apotheken en drogisten, groothandelaren.

Ziekenhuizen bevoorraden zich over het algemeen rechtstreeks bij de farmaceutische laboratoria of via inkooporganisaties. Zij betrekken hun voorraden slechts in uitzonderlijke gevallen bij groothandelaren. Er zijn ongeveer 6 000 ziekenhuizen in de Gemeenschap van de Twaalf. De ziekenhuizen nemen 11 % van de vraag voor hun rekening in Frankrijk, 12 % in Spanje en 5 % in het Verenigd Koninkrijk.

Apotheken en drogisten bevoorraden zich slechts in geringe mate bij farmaceutische laboratoria. Er zijn thans 103 500 apotheken en 14 650 drogisten in de Gemeenschap van de Twaalf. De rechtstreekse verkoop van farmaceutische specialiteiten aan apotheken maakt 7 % uit van de distributie in Frankrijk, 3 % in Spanje en 19 % in het Verenigd Koninkrijk.

De groothandelaren in farmaceutische produkten zijn derhalve de belangrijkste tussenpersonen tussen de farmaceutische laboratoria en de detailhandelaren in de Gemeenschap van de Twaalf. De Europese groothandelaren, ongeveer een vijfhonderdtal, distribueren 90 % van de geneesmiddelen. Geneesmiddelen maken ongeveer 75 tot 95 % van hun omzet uit en hun winstmarge is tussen 9,7 en 16,5 % begrepen.

2. De situatie in Frankrijk

2.1. De op de markt aanwezige groothandelaren (1990)

(39) „OCP	38,8 %
IFP Santé	15,2 %
Erpi	11,6 %
CERP Rouen	12,4 %
CERP Rhin-Rhône-Méditerr.	6,1 %
Bourelly	4,1 %
CERP Lorraine	3,2 %
GRP (Repha-Vendée)	
(Schulze, BRD)	2,1 %
CERP Bretagne Nord	1,5 %
Chafer (Schulze)	0,85 %
Martin	0,8 %
Bialais	0,15 %” ²⁰

2.2. Wetgeving die op groothandelaren/distributeurs van toepassing is

- (40) Het Franse recht⁽⁸⁾ dat op groothandelaren/distributeurs („grossistes-repartiteurs”) van toepassing is ligt besloten in:

- de artikelen L.596, L.596-1, L.598, L.599, en L.600 van de „Code de la Santé publique” (Wetboek van Volksgezondheid)⁽⁹⁾,
- verscheidene artikelen met betrekking tot de inrichtingen voor de bereiding en de groothandelsverkoop van farmaceutische produkten en de artikelen R.5105 tot R.5516 van de „Code de la Santé publique”,
- het besluit van 3 oktober 1962⁽¹⁰⁾ waarin de verplichtingen van groothandelaren/distributeurs ten aanzien van de bevoorrading van officina-apotheken met geneesmiddelen zijn vervat.

Bij die bepalingen is voorgeschreven dat:

- er één verantwoordelijke apotheker moet zijn (artikel L.596);
- een farmaceutische inrichting die zich op het gebied van de groothandel van geneesmiddelen kan bewegen, mag zich eerst vestigen wanneer van de overheid een vergunning is verkregen (artikel L.598);
- farmaceutische inrichtingen moeten hun activiteiten onder zodanige voorwaarden verrichten dat de volksgezondheid volledig gevrijwaard is (speciaal ingerichte bedrijfsruimten, beschikbaarheid van de nodige apparatuur, middelen en personeel) (artikel R.5115-6);
- groothandelaren/distributeurs moeten een toereikende voorraad geneesmiddelen aanhouden om de betrokken officina-apotheken te kunnen bevoorraden (artikel R.5115-6, derde alinea);
- laatstgenoemd artikel krijgt nadere uitwerking in het besluit van 3 oktober 1962, waarin met name is bepaald dat:

„iedere geneesmiddelengroothandel (...), en de filialen ervan, moet(en) permanent een voorraad spécialités aanhouden die voldoende groot is voor de bevoorrading met de maandelijks consumptie van de officina-apotheken in de sector die zij bedienen en die tot hun gebruikelijke cliëntele behoren.

⁽⁸⁾ JORF (het officiële blad van de Franse Republiek) van 11 december 1992.

⁽⁹⁾ Deze artikelen werden eind 1992 gewijzigd bij Wet nr. 92.1279 van 8 december 1992 tot wijziging van Boek V van de „Code de la Santé publique”, maar hebben inhoudelijk alle bepalingen die op groothandelaren/distributeurs van toepassing zijn, behouden. Hier is naar de formulering van vóór 1992 verwezen omdat de belangrijkste gevolgen van het in de onderhavige beschikking beschreven gedrag in het tijdvak oktober 1991 — september 1992 voorvielen.

⁽¹⁰⁾ JORF van 12 oktober 1962.

Deze geneesmiddelenvoorraad moet overeenkomen met een „verzameling” specialités die ten minste twee derde van het daadwerkelijk gebruikte aantal vormen spécialités omvat en dient in waarde overeen te komen met de gemiddelde waarde van de maandomzet van het voorgaande jaar (artikel 1).

Iedere geneesmiddelenegroothandel, en de filialen ervan, moeten(en) de aflevering kunnen waarborgen van iedere in gebruik zijnde specialité aan iedere officina-apotheek die tot zijn/hun gebruikelijke clientèle en tot zijn/hun distributiesector behoort, binnen 24 uur na de ontvangst van de bestelling, voor iedere geneesmiddelen-specialiteit van zijn/hun „verzameling” deel uitmaakt.

Zij moeten hun bevoorrading met specialités nauwlettend in het oog houden om uitputting van de voorraad te voorkomen (artikel 2).

De in artikel 2 bedoelde sector wordt gevormd door het geografische gebied waarin de voor de geneesmiddelenegroothandel of voor het filiaal ervan verantwoordelijke apotheker heeft verklaard zijn activiteit uit te oefenen (artikel 3).”²¹

- (41) In de Franse wetgeving is geen uitvoerverbod opgenomen. Uit de tekst van deze wetgeving kan geen enkele impliciete uitvoerbelemmering worden afgeleid. Derhalve is in de ogen van de wetgever uitvoer zonder meer toegestaan.

In die zin luiden steeds uitlegging en praktijk. In de recente wet van 1992 en de komende uitvoeringsbesluiten ervan wordt dit punt verder in deze zin verduidelijkt en wordt expliciet bepaald hetgeen reeds impliciet in de wet was voorzien, namelijk dat de Franse wet groothandelaren/distributeurs het monopolie voor de distributie van geneesmiddelen aan officina-apotheken verleent. In ruil voor dit monopolie legt de wet enkele verplichtingen op het gebied van openbare-dienstverlening op. Het grondgebied van de Gemeenschap wordt in de wet gelijkgesteld aan het Franse nationale grondgebied en de groothandelaren/distributeurs staat het, wanneer zij aan hun verplichtingen inzake de openbare-dienstverlening hebben voldaan, volledig vrij om naar andere Lid-Staten te exporteren.

- (42) Producenten zijn aan geen enkele wettelijke verplichting onderworpen wat de levering aan groothandelaren of de bevoorrading van de nationale markt betreft.

3. De situatie in Spanje

3.1. De op de markt aanwezige groothandelaren (1990)

(43)	„COFARES	20,6 %
	Federación Farmacéutica	11,0 %
	Safa (incl. Galenica)	6,3 %
	Hermandad FCA Del Mediterráneo (HEFAME)	6,1 %
	CECOFAR	5,3 %
	HUFASA (CERP Rouen)	3,9 %
	Centro Farmacéutico	3,9 %” ²²

3.2. Wetgeving die op groothandelaren van toepassing is

- (44) De Spaanse wetgeving die van toepassing is op groothandelaren in geneesmiddelen, is gebaseerd op het ministerieel besluit van 7 april 1964⁽¹¹⁾, aangevuld bij het ministerieel besluit van 5 mei 1965⁽¹²⁾. In 1990 werd daarbij nog een Geneesmiddelenwet aangenomen waarin de eerdere wet wordt verduidelijkt, zonder deze inhoudelijk te wijzigen⁽¹³⁾.

Deze wet behelst bepalingen die vergelijkbaar zijn met die van de Franse wetgeving:

— er moet één verantwoordelijke apotheker zijn (hoofdstuk IV, artikelen 14 e.v. van het ministerieel besluit van 1964);

⁽¹¹⁾ Ministerieel besluit van 7 april 1964 van het Ministerio de la Gobernación, Especialidades Farmacéuticas Almacenas, reglamentación (B. gaceta n° 101 van 27. 4. 1964).

⁽¹²⁾ Ministerieel besluit van 5 mei 1965 van het Ministerio de la Gobernación. Farmacéuticos-Farmacía. Existencias Mínimas en farmacias y almacenes farmacéuticos (B.O.E. „Gaceta de Madrid” n° 127, van 28. 5. 1965).

⁽¹³⁾ Ley 25/1990 de 20 de diciembre, del Medicamento (Geneesmiddelenwet 25/1990 van 20 december).

- een farmaceutische inrichting mag zich eerst vestigen wanneer van de overheid een vergunning is verkregen (hoofdstuk I, artikelen 1 e.v. van het ministerieel besluit van 1964);
 - farmaceutische inrichtingen moeten hun activiteiten onder zodanige voorwaarden verrichten dat alle waarborgen voor de volksgezondheid worden geboden (hoofdstuk II, artikelen 9 e.v. van het ministerieel besluit van 1964)
 - groothandelaren moeten steeds voldoende voorraad aanhouden voor het gebied waar zij hun bedrijf uitoefenen (hoofdstuk III, artikel 12 van het ministerieel besluit van 1964). In 1964 werden onder de term „regio” de provincies verstaan. Thans worden daaronder de autonome gewesten verstaan. De term „voldoende voorraad” is nader gedefinieerd in een lijst die in het ministerieel besluit van 1965 was gepubliceerd en die sedert 1965 nog niet is bijgewerkt.
- (45) — De Spaanse wet legt geen verplichtingen op om de apotheken te bevoorraden.
- Wat de uitvoer betreft, wordt in artikel 82 van de Wet van 1990, waarin de vroegere praktijk wordt bevestigd, expliciet het recht van geneesmiddelengroothandelaren om te exporteren bevestigd.
- (46) — Producenten zijn aan geen enkele wettelijke verplichting onderworpen wat de levering aan de groothandelaren of de bevoorrading van de nationale markt betreft.

AFDELING IV

De voortdurende commerciële relatie van Bayer Frankrijk, respectievelijk Bayer Spanje met hun groothandelscliënte

1. Frankrijk

- (47) Bayer Frankrijk heeft een voortdurende commerciële relatie met de groothandelaren die geregeld ADALATE en andere geneesmiddelen bij haar bestellen om aan de vraag van de apothekers die zij moeten bevoorraden, te kunnen voldoen. Rechtstreekse leveringen van de producent aan apotheken zijn zeldzaam en behoren niet tot het algemene beleid van Bayer Frankrijk op het stuk van het in de handel brengen van produkten.

De geneesmiddelengroothandelaren zijn derhalve de typische klanten van Bayer Frankrijk die hen over het algemeen, afgezien van specifieke gevallen, op bestelling bevoorraadt.

Voor elk van de drie belangrijke groothandelaren in Frankrijk, OCP, CERP Rouen en CERP Lorraine (welke drie ten minste 80 % van de markt voor hun rekening nemen) zijn soortgelijke procedures van toepassing:

1.1. *Aanvang van de commerciële relatie*

- (48) — De commerciële relatie tussen OCP en Bayer Frankrijk dateert van het begin van deze eeuw. Deze relatie kwam tot stand zodra de twee ondernemingen waren opgericht en zijn sedertdien ononderbroken voortgezet. De groothandelaar/distributeur is de typische klant van iedere geneesmiddelenproducent die deze produkten in Frankrijk in de handel wenst te brengen.
- CERP Rouen heeft soortgelijke gegevens verstrekt: de commerciële relatie dateert van de oprichting van CERP Rouen in 1919. Sedertdien is CERP Rouen steeds door Bayer Frankrijk bevoorraadt.
- CERP Lorraine heeft eveneens soortgelijke gegevens verstrekt: het begin van de commerciële relatie dateert van de oprichting van CERP Lorraine in 1935 en deze relatie is, zolang CERP Lorraine en Bayer Frankrijk bestaan, nimmer verbroken geweest.

1.2. *Het raam van de normale commerciële relatie*

- (49) — In het geval van OCP gebeuren bestellingen gewoonlijk per telefoon. Bayer Frankrijk stuurt de factuur nadien. De betaling geschiedt gewoonlijk binnen 90 dagen.

- Wat CERP Rouen betreft, worden de bestellingen ongeveer eenmaal per week per elektronische post geplaatst. De bestelling wordt over het algemeen binnen enkele dagen, zelden na meer dan een week, door Bayer Frankrijk afgeleverd. CERP Rouen stelt bij de aflevering een lijst van de ontvangen goederen op om zelf de levering te kunnen verifiëren. Bayer Frankrijk stuurt nadien de factuur.
- Wat CERP Lorraine betreft, is de wijze waarop de bestellingen worden geplaatst, afhankelijk van de bestemming ervan: bestellingen voor Frankrijk worden automatisch gegenereerd door de „bevoorradingsketen”, waarbij de computer naar gelang van het niveau van de voorraden automatisch bestellingen plaatst. Bestellingen voor de uitvoer (Gemeenschap en derde landen) zijn onregelmatig, omdat zij afhankelijk zijn van de vraag van de klant in het buitenland en CERP Lorraine niet altijd van te voren de behoeften van de buitenlandse klanten precies kan inschatten. Daarom worden deze bestellingen gescheiden van die voor Frankrijk doorgegeven. Alle normale bestellingen worden per fax of per telefoon geplaatst, en soms per gewone brief. Bayer Frankrijk stuurt de factuur nadien.

1.3. *Facturen*

- (50) De facturen die door Bayer Frankrijk aan haar klanten worden gezonden, bevatten de Algemene Verkoopvoorwaarden. In de linksonderhoek van de voorzijde van de Franse factuur wordt duidelijk, in hoofdletters, verwezen naar de keerzijde van de factuur:

„Zie ommezijde voor onze Algemene Verkoopvoorwaarden.” ²³

De Algemene Verkoopvoorwaarden zijn neutraal: het zijn de gebruikelijke voorwaarden voor een overeenkomst betreffende de levering van goederen.

1.4. *Procedures in geval van leveringsproblemen*

- (51) „Gewone” leveringsproblemen worden doorgaans per telefoon geregeld. Wat de „bijzondere” problemen betreft, hebben alle groothandelaren telefonisch en, in enkele gevallen, schriftelijk een klacht ingediend, en hebben zij zelfs hun bestellingen per aangetekende brief geplaatst in een (vergeefse) poging Bayer Frankrijk tot leveren te dwingen. Deze aspecten zullen hieronder aan de orde komen in de gedetailleerde beschrijving van de verstoring van de levering en van de redenen daarvan, die het voorwerp van de onderhavige beschikking vormen.

2. *Spanje*

- (52) De situatie gelijkt op die in Frankrijk.

Wat de voortdurende commerciële relatie aangaat, zijn er regelmatige en veelvuldige contacten tussen de geneesmiddelen-groothandelaren en Bayer Spanje. De bestellingen worden gewoonlijk telefonisch of per elektronische post geplaatst en de factuur volgt nadien.

Op de Spaanse factuur wordt in de clausule „Verkoopvoorwaarden” ²⁴ aangeduid dat:

„de aanvaarding van de goederen impliceert naleving van de onderstaande verkoopvoorwaarden.” ²⁵

Daarop volgen de gebruikelijke clausules voor een overeenkomst inzake de levering van goederen.

AFDELING V

Belemmeringen voor parallellexport van ADALAT naar het Verenigd Koninkrijk

I. HOUDING BINNEN HET BAYER-CONCERN

1. Paralleluitvoer: voor Bayer een permanent probleem

1.1. *Reeds vele jaren een algemeen probleem*

- (53) Uit talrijke documenten blijkt dat de parallelimporten van ADALAT, met name met bestemming het Verenigd Koninkrijk, een permanent probleem opleveren.

- (54) In 1988, bij voorbeeld, staat in een intern memorandum van Bayer UK:

„Parallelimport brainstorming.” „Het doel van deze parallelimport-„brainstorming”-bijeenkomst bestond erin ideeën te vinden voor de bestrijding van de potentiële toeneming van de vraag naar buitenlandse ADALAT.” ²⁶

- (55) In 1989 uit zich deze bezorgdheid opnieuw:

„Zonder twijfel is de belangrijkste oorzaak van de algehele terugloop van de verkoop in de periode de aanmerkelijke toeneming van de parallelimporten van ADALAT-produkten, met name ADALAT Retard in de verstrekkingvorm van 20 mg. De parallelimporten van ADALAT Retard 20 mg hebben thans ongeveer 25 % van de verkoop van dit produkt in het Verenigd Koninkrijk.”²⁷

Eind 1989 besluit de ABPI („Association of the British Pharmaceutical Industry”) een onderzoek naar de omvang van de parallelimporten te verrichten. Het project wordt ondersteund door de grote producenten en Bayer UK verklaart:

„Wij proberen de precieze omvang van de parallelimport vast te stellen, die door „officiële” bronnen tussen 70 à 300 miljoen UKL wordt geraamd. ADALAT ondervindt in behoorlijk sterke mate de gevolgen hiervan en het is in ons belang het project te ondersteunen.”²⁸

- (56) In 1990 geeft Bayer UK in zijn rapporten de oorzaak van de problemen aan:

„Ondanks de verdere terugloop van de verkopen van ADALAT ten gevolge van de parallelimporten heeft de PH (PHARMA) zich zeer goed ontwikkeld (. . .).”²⁹

(. . .) „PH boet nog steeds op de afzet van ADALAT in door parallelimport (. . .).”³⁰

- (57) In 1991 blijkt uit nieuwe rapporten dat de parallelimport doorgaat:

(. . .) „voortgang van ADALAT Retard 20 mg ondanks de parallelimporten!”³¹

- (58) In 1992 wordt het probleem nog steeds in documenten vermeld:

„De start van ADALAT LA verloopt ook verder goed en vertoont wekelijks een stijging (. . .). Er is niettemin aanzienlijke bezorgdheid over de voortdurende groei van de parallelimporten die ernstige nadelige gevolgen voor ons bedrijf hebben.”³²

1.2. Studies en onderzoek naar het probleem van de parallelexporten

- (59) Bayer heeft structuren opgezet om het probleem te bestuderen en naar oplossingen te zoeken.

- (60) In 1988 werd door Bayer UK een „„brainstorming”-bijeenkomst over de parallelimport”³³ georganiseerd. Bij die gelegenheid werden verschillende mogelijkheden nagegaan om de verwachte toeneming van de vraag naar „buitenlandse” ADALAT te bestrijden.

„Het doel van deze „brainstorming”-bijeenkomst was ideeën voor de bestrijding van de potentiële stijging van de vraag naar buitenlandse ADALAT te vinden. De ideeën die op de bijeenkomst naar voren kwamen, zijn in vier groepen te verdelen.

Verkooppromotie

Maatregelen die onmiddellijk kunnen worden genomen om zich op korte termijn te kunnen verweren.

Parallelimport-onderneming met VK-voorraden bevoorraden,

Prijs in VK verlagen,

Deelnemen aan handelsbeurzen voor plaatselijke verkooppromoties,

Bij AG gratis exemplaren voor de verkooppromotie vragen,

Krediet/facturatieprocedure aanpassen om groothandelaren te ondersteunen,

Gratis VK-voorraad aan ziekenhuizen ter beschikking stellen,

Rechtstreekse distributie uitbreiden,

Televerkooptechnieken gebruiken,

Concentreren op probleemgebieden en intensieve „sell-ins” organiseren,

Korting aan groothandelaren met 0,34 % verhogen om de „clawback” (het VK- terugbetalingssysteem tegen te gaan.

(14) PH staat voor „PHARMA”, de farmaceutische afdeling van de onderneming.

Marketinggerichte activiteit

Verdediging op middellange termijn

Een bewustmakingsprogramma organiseren op het gebied van hart- en vaatziekten,
De inspanningen op het gebied van voorlichting aan huisartsen opvoeren,
Produktlijnen bevorderen die voor het VK specifiek zijn,
Zorgen voor een afdoende gebruiksaanwijzing voor de patiënten,
De grootte van de verpakkingen in het Verenigd Koninkrijk differentiëren,
Invoering van speciale serienummers voor het VK,
Afschrikkende medische informatie verspreiden,
Het promoten van capsules stopzetten,
ADALAT Retard 20 mg gedurende een zekere periode niet op de markt brengen,
Tekst „Bayer UK” op de capsules aanbrengen,
Een bewustmakingscampagne in de nationale dagbladen opzetten,
Een spreker aantrekken voor bijeenkomsten met groothandelaren,
De contacten met de Royal Pharmaceutical Society intensiveren.

Juridische stappen

Apothekers ondersteunen bij hun verzet tegen het terugbetalingssysteem,
Alle gebruikers zonder vergunning gerechtelijk vervolgen,
Informatie over de rekeningen van klanten aan BTW-, belasting- en douanediens ten enz. verschaffen,
Illegale parallelimporten onder de aandacht brengen.

Maatregelen in concern-verband

Verdediging op lange termijn

Besprekingen houden met het „DHSS” („Department of Health and Social Security”: Ministerie van Volksgezondheid en Sociale Zekerheid),
Leveringen van buiten het VK beperken,
Ervoor zorgen dat Bayer AG (d.w.z. Bayer BRD) zich bij de distributie van voorraden ADALAT strikt aan de marktprognoses houdt,
Samenwerken met andere fabrikanten,
Een groothandelaar opkopen,
Geen enkele maatregel nemen.

Sommige van deze ideeën zijn duidelijk extreem, maar de bedoeling van de bijeenkomst was met zoveel mogelijk verschillende invalshoeken rekening te houden.” ³⁴

- (61) In 1989 was de groep „EG 92” bijeengekomen. In de notulen van de vergadering is onder meer te lezen:

„Algemeen hebben alle vertegenwoordigers van lage-prijzenlanden op het risico van parallelexporten uit hun land gewezen.” ³⁵

Op die vergadering werden studiegroepen opgericht die onder de verantwoordelijkheid van leidinggevende vertegenwoordigers van Bayer werden gesteld. Eén daarvan is de groep „Transferprijzen, parallel- en herimport” ³⁶

- (62) In 1990 komt de studiegroep „EG 92” herhaaldelijk bijeen:

„Hoe kunnen wij de „Euro-aankopen” van de groothandelaren/ziekenhuizen onder controle krijgen?”

(...) „de groep deed de volgende aanbevelingen: (...) 3. Mogelijke Europese groothandelaren identificeren.” ³⁷

- (63) In 1991 komt deze groep opnieuw met voorstellen:

„(...) de PH-productie blijft voorlopig in Spanje. (...)

Daarnaast moet echter ook de toekomstige „distributiestrategie” worden besproken, met name ten aanzien van mogelijke samenwerking met Engelse groothandelaren.” ³⁸

- (64) In 1992 komt een „Werkgroep Groothandel” bijeen en wijst erop dat de parallelinvoer toeneemt en dat maatregelen dienen te worden overwogen zoals:

„(…)“

Fasenplan:

1. De groothandel bewust maken van de rechtstreekse leveringen als reactie op de import (dreigement)
2. Regionaal begrensde** rechtstreekse bevoorrading van apotheken door groothandelaren met gemakkelijk verkopende produkten
- (3) Deelnemingen in de bovenregionale groothandelaren*** (> 75 %), om in de substitutenconcurrentie aanwezig te zijn (eventueel verdere ontwikkeling van de groothandelaar tot handelaar in deelassortimenten)

*) Geen vergoeding van uit import teruggezonden produkten

*) Mogelijkheid: Bewustmaking van de deelnemende partijen met soortgelijke belangen m.b.t. prijsniveau (b.v. ABDA, groothandel)

**) denkbaar alternatief: Samenwerking met regionale groothandelaren, maar niet geheel ideaal wegens het gevaar van afhankelijkheid

***) denkbaar alternatief: Een nieuwe „MPS-eigen” groothandel oprichten, maar dit vergt tegenover aankoop een lange aanlooptijd (2 jaar) en kostenvoordeel twijfelachtig

(…)”³⁹

2. Volledig informatiesysteem over parallelimporten binnen het Bayer-concern

2.1. Voortdurende uitwisseling van informatie over parallelimporten tussen de verschillende Bayer-ondernemingen

- (65) Na het „Hauptländertreffen” in Travemünde (22 september 1991), waar verscheidene belangrijke beslissingen zijn genomen (zie overweging 76), stuurt Bayer UK een circulaire naar alle lage-prijzenlanden:

„Geachte Heer Acebillo,

ADALAT/Parallelimporten

Ik verwijs naar onze recente besprekingen op de „Top Country Meeting” en zou gaarne u hierbij de bijgewerkte cijfergegevens betreffende de omvang van de parallelimporten van ADALAT in het VK willen verstrekken, namelijk:

1. hoeveelheden van de verschillende vertrekkingsvormen en verpakkingen die in de twaalf maanden tot september 1991 in het Verenigd Koninkrijk zijn verkocht,
2. landen van herkomst.

De bron van deze gegevens is IMS (British Pharmaceutical Index) en Taylor Nelson Healthcare (Parallel Imports Monitor). Beide marktonderzoekbedrijven geven ons echter alleen de hoeveelheden en het formaat van de verpakkingen. Wij leggen de verbinding tussen de verpakkingen en het land van herkomst als volgt:

1. ADALAT capsules 5 mg
16 190 dozen — België
4 282 dozen — Frankrijk
2. ADALAT capsules 10 mg
66 238 dozen — Duitsland
55 691 dozen — Frankrijk
147 665 dozen — België/Frankrijk
3. ADALAT Retard 20 mg tabletten
249 945 dozen — Italië
1 005 042 dozen — Griekenland/Spanje
257 838 dozen — Spanje

Ik meen dat wij het er allen over eens waren dat deze kwestie op een objectieve wijze moest worden besproken en dat wij ons optimaal zullen inspannen om feiten, in plaats van loutere veronderstellingen, te vinden en te bespreken. Alle betrokken partijen zouden bij dit onderzoek nauw moeten samenwerken. Geef uw personeel a.u.b. de instructie samen te werken en niet alleen maar hun eigen positie te verdedigen!

Met dank voor uw medewerking.
Hoogachtend,

Klaus Behrend

cc Dr. Kley — Region 2
David St George
Roger Cuff

Eveneens gezonden aan:

Dr G Pecci — Italië
Mr F Schönig — Frankrijk
Dr K Bohle — België
Mr A Zumbach — Leverkusen”⁴⁰

Zij die deze brief ontvangen, zijn hetzij algemeen directeur van de onderneming hetzij specialisten in marktstudies en parallelimport. Het probleem van de parallelimport wordt dus op het hoogste besluitvormings- en verantwoordelijkheidsniveau behandeld.

(66) De volgende antwoorden zijn binnengekomen en in het dossier opgenomen:

Het antwoord van Bayer Griekenland luidt:

„(. . .) In tegenstelling tot de door u verstrekte gegevens over het exportvolume in Griekenland en Spanje moeten wij u medelen dat de genoemde hoeveelheden naar onze mening onjuist zijn.

Ter informatie delen wij u mede dat wij voornemens zijn in 1991 1 220 000 dozen te verkopen. Wij gaan ervan uit dat 850 000 dozen daarvan in Griekenland worden gebruikt.”⁴¹

Een afschrift van deze brief is aan Bayer BRD te Leverkusen gezonden⁽¹⁵⁾.

In het antwoord van Bayer België wordt medegedeeld:

„Wij begrijpen uw vragen.

De feiten in België zijn echter als volgt:

1) ADALAT capsules 5 mg:

Vermeende export naar VK : 16 190 dozen

Vermeende export naar Cyprus: ca. 30 000 dozen, d.w.z. in totaal ongeveer 46 000 dozen

In dit jaar (1 — 11) heeft Bayer België 19 349 dozen in België verkocht

Commentaar: voor zover ons bekend is, wordt praktisch niets geëxporteerd.

2) ADALAT capsules 10 mg:

147 665 —België/Frankrijk?

Wij begrijpen niet wat België/Frankrijk betekent.

In dit jaar (1—11) heeft Bayer Belgium 760 817 dozen verkocht.

Commentaar: export van ADALAT capsules 10 mg in deze hoeveelheden naar VK uiterst onwaarschijnlijk.

Gaat het bij die goederen mogelijk om namaak? (. . .)”⁴²

Een afschrift van deze brief is aan Bayer BRD, Leverkusen, gezonden.

Voor Frankrijk is het afschrift van de brief van Bayer UK in het dossier opgenomen met de volgende handgeschreven kanttekeningen: „Onmogelijk”⁴³ (bij het aan Frankrijk toegeschreven cijfer voor de capsules van 5 mg) en „Welke?”⁴⁴ (bij het voor Frankrijk/België opgegeven cijfer voor de capsules van 10 mg).

(67) Uit andere documenten blijkt dat Bayer UK dikwijls bij andere dochterondernemingen inlichtingen vraagt, bij voorbeeld in Ierland en in Denemarken:

„Kunt u mij laten weten wat de huidige situatie is met betrekking tot nifedipine (Elan), aangezien Duitsland hier nogmaals naar heeft geïnformeerd.”⁴⁵

⁽¹⁵⁾ Bayer BRD heeft haar zetel in Leverkusen. De voor farmaceutische produkten verantwoordelijke afdeling heet „Region 2”.

- (68) Uit een handgeschreven opmerking blijkt dat de tekst per telex naar Leverkusen is gezonden.

„Bayer Denemarken laat ons weten dat zij de mogelijkheid van parallelimporten zeer nauwgezet volgen. Aangezien het een klein land is met zo'n kleine omzet, zal dit snel duidelijk worden.”⁴⁶

2.2. Centralisering van de informatie in Leverkusen

- (69) De in de overwegingen 65—68 aangehaalde documenten tonen aan dat alle informatie die tussen de dochterondernemingen werd vergaard, stelselmatig naar Leverkusen werd doorgezonden.

Een schrijven van Bayer Frankrijk aan Leverkusen behelst bij voorbeeld het volgende:

„Betreft: Engeland”

„Dank u zeer voor de statistieken betreffende de parallelimporten naar Engeland. De gegevens zijn veelzeggend.

Aangenomen moet worden dat de importen uit Frankrijk vanaf het vierde kwartaal '89 sterk is toegenomen.

De situatie waar u op wijst, noopt tot de grootst mogelijke voorzichtigheid bij alle klanten.”⁴⁷

In een schrijven van Bayer Nederland aan Leverkusen wordt eveneens vermeld:

„Hierbij zenden wij u de informatie over verkoop en land van herkomst betreffende de parallelimporten van ADALAT in Nederland.”⁴⁸

Ook in het onderstaande memorandum aan Leverkusen wordt opgemerkt:

„Verslag over bezoek van Bayer Italia 18—19/3.91.

1. ADALAT (. . .)

1.3. De parallelimport van capsules gaat kennelijk nog steeds door. Naar schatting een 100 000- tot 150 000-tal dozen in 1990.”⁴⁹

Er zijn tal van documenten waarmee geregeld de statistische gegevens over parallelimport naar Leverkusen worden doorgezonden.

2.3. Andere middelen ter verkrijging van informatie over parallelimport

a) Instrumenten buiten het Bayer-concern

- (70) Bayer maakt ook gebruik van externe instrumenten voor het meten van de parallelimporten om een beter marktinzicht te krijgen, zoals ook blijkt uit het rapport dat is opgesteld door een externe consulent die van Bayer opdracht had gekregen een studie naar de parallelimporten te verrichten:

„Beknopte beschrijving van het project

Er is bezorgdheid over de betrouwbaarheid van een reeks bronnen van informatie over de sector wat de meting van bepaalde parameters betreft. In dit project worden de gegevens vergeleken die betrekking hebben op parallelimporten en generieke geneesmiddelen en die afkomstig zijn van een reeks van die bronnen, te weten:

British Pharmaceutical Index (B.P.I.) — I.M.S.⁽¹⁶⁾

Medical Data Index (M.D.I.) — I.M.S.

Scriptcount — Taylor Nelson

Parallel Import Monitor — Taylor Nelson

Gegevens van het D.H.S.S.

De vergelijking is uitgevoerd door de gegevens voor vijf produkten te onderzoeken: (. . .), ADALAT, (. . .).

Tabel: Vergelijking van de gegevens inzake parallelimport van de Parallel Import Monitor en B.P.I. (. . .)”⁵⁰

⁽¹⁶⁾ IMS: Intercontinental Medical Statistics.

- (71) Bayer UK ontvangt geregeld de bijgewerkte documenten van de Parallel Import Monitor (Taylor Nelson). Deze bevatten details van alle informatie die beschikbaar is over bepaalde produkten, waaronder ADALAT, aangeduid per maand, produkt (elk produkt in het ADALAT-gamma), land, distributienet (apotheken, ziekenhuizen) en importeur.

Bayer BRD en al haar dochterondernemingen zijn geabonneerd, hetzij rechtsreeks bij IMS, hetzij bij de respectieve nationale vertegenwoordiging ervan, hetzij bij een nationale groepering die hetzelfde soort gegevens verstrekt.

Dankzij de vergelijking van alle externe gegevens, aangevuld met de door de dochterondernemingen verstrekte informatie, is de Afdeling „marktonderzoek” van Bayer BRD steeds volledig op de hoogte van de ontwikkelingen ten aanzien van parallelinvoer.

b) Gecomputeriseerde voorbereiding van de jaarlijkse begroting van Bayer

- (72) Uit een intern document van Bayer BRD blijkt dat alle dochterondernemingen met het oog op de jaarlijkse voorbereiding van de Bayer-begroting met een gecentraliseerd gecomputeriseerd systeem voor het opstellen van de jaarbegroting in de gezondheidssector zijn verbonden. In het document worden instructies gegeven voor het aanbrengen van de relevante gegevens op diskette. Het systeem is onderverdeeld in „GARTs” (soort bewerking), en wel op de volgende wijze:

[...]⁵¹

Deze indeling van de gegevens maakt het mogelijk de verkopen op de binnenlandse markt en de andere verkopen gemakkelijk te identificeren. Zij wordt algemeen toegepast in de documenten van Bayer Frankrijk (en niet alleen in de begrotingsdocumenten)

- (73) Onder „Belangrijke planningsadviezen”⁵² is de volgende aanduiding te vinden:

[...]⁵³

ADALAT en nog enkele andere belangrijke Bayer-produkten worden dus met een speciale code in het systeem ingevoerd. De cijfers worden niet samengeteld zoals de cijfers in de GARTs. Zij worden voor ieder produkt in het ADALAT-gamma onder deze specifieke code gedetailleerd.

In deze instructies staat tevens dat Leverkusen onmiddellijk moet worden ingelicht indien er een verschil is tussen de cijfers die van verschillende interne gecomputeriseerde planninginstrumenten afkomstig zijn.

Het systeem bevat tevens een specifieke „entry” „Kanttekeningen bij de planning”⁵⁴, die zelf een apart hoofdstuk heeft voor [...] produkten [...].⁵⁵

Het gecomputeriseerde systeem dat het Bayer mogelijk maakt zijn begroting op te stellen, bevat dus de nodige posten om de behoeften van iedere nationale markt voor ieder strategisch produkt te plannen.

Bayer beperkte zich echter niet ertoe van de ontwikkeling van de binnenlandse behoeften en van het niveau van de parallelinvoer op de hoogte te blijven waartoe het zich van de nodige instrumenten heeft voorzien. Ook heeft Bayer een werkelijke strategie ingevoerd om deze invoer te verhinderen of ten minste af te remmen en heeft het concern daartoe formele beslissingen genomen.

3. Formele beslissingen binnen het concern met het oog op vermindering van de parallellexporten naar het Verenigd Koninkrijk

- (74) De leiding van alle dochterondernemingen komt op gezette tijden bijeen ter gelegenheid van een „Hauptländertreffen” of „Top Country Meeting”. Tijdens deze vergaderingen leggen de onderscheiden bestuurders onderling informele contacten. Documenten over de resultaten van deze belangrijke vergaderingen zijn maar weinig voorhanden.
- (75) Verslagen in de vorm van een overzicht van de gemaakte opmerkingen en van de verkregen resultaten worden na deze vergaderingen opgesteld. Deze documenten zijn neutraal, vooral het document over de Travemünde-bijeenkomst.

- (76) Eén lid van de leiding van Bayer Spanje, echter, heeft voor zichzelf een verslag over de Travemünde-bijeenkomst opgesteld, waarin hij de diverse besluiten die op de vergadering zijn genomen, in detail vermeldt. Punt 19 van dit verslag, onder het hoofd „Kanttekeningen bij het Hauptländertreffen in Travemünde (23/09/1991)”⁵⁶, luidt:

„Activiteiten met het doel de parallelexport naar Engeland zo veel mogelijk te beperken, zullen worden voortgezet. De situatie wat Spanje betreft, is stabiel, ondanks het feit dat het land is met de laagste prijs voor ADALAT Retard en ADALAT capsules.”⁵⁷

- (77) Het verslag van het „Hauptländertreffen” in San Felice, dat op 27—29 april 1992 plaatsvond, bevat de volgende opmerkingen:

„Voor de strategie in Europa zijn politieke aspecten en ook aspecten in verband met parallelimport belangrijk. De beschikbaarheid van ADALAT CC maakt het echter mogelijk dat de 1xdag-formule van ADALAT in alle Europese landen op de markt kan worden gebracht, waarbij wij tegelijkertijd de hoge-prijzenmarkten kunnen beschermen.”⁵⁸

II. CONCRETISERING VAN DE INTRA-CONCERNSTRATEGIE IN FRANKRIJK EN IN SPANJE

1. Frankrijk

1.1. Identificatie van exporterende klanten door Bayer Frankrijk

- (78) De directeur van het productiecentrum in Sens stuurt geregeld via de post aan de directeur van Bayer Frankrijk lijsten met de namen van klanten en het bedrag van hun bestellingen bij Bayer Frankrijk. In talrijke documenten zijn de omvangrijke bestellingen van ADALATE met „highlighter” gemarkeerd.

- (79) Eén document maakt melding van zes klanten in 1990 en 1991, en geeft daarbij per maand de bestelde hoeveelheden en de (met „highlighter” gemarkeerde) stijging daarvan in vergelijking met de GERS⁽¹⁷⁾-statistieken voor dezelfde periode.

- (80) Deze gegevens worden aangevuld door de informatie die binnen het concern circuleert en waarmee wordt beoogd „de controles te vergemakkelijken” zoals uit onderstaand document (1 oktober 1990) blijkt:

„Betreft: Engeland”

„Dank u zeer voor de statistieken betreffende de parallelimport naar Engeland. De gegevens zijn veelzeggend. Aangenomen moet worden dat de import uit Frankrijk vanaf het vierde kwartaal 1989 sterk is toegenomen. De situatie waarop u wijst, noopt tot de grootst mogelijke voorzichtigheid bij alle klanten.

Anderzijds kunnen wij u verzekeren dat wij dit niet opzettelijk hebben aangemoedigd en dat wij nooit hebben getracht onze bedrijfsactiviteiten ten koste van een andere markt te verrichten; dat zou voor ons volledig onacceptabel zijn geweest.

(. . .) Wij zouden u willen verzoeken ons van de verdere ontwikkeling van de parallelimport naar Engeland op de hoogte te houden, en daarbij details te geven over serienummers enz. om de controle voor ons gemakkelijker te maken.

Bijgaand zenden wij u enkele samenvattende grafieken van onze verkopen.”⁵⁹

- (81) Een verslag van het directiecomité van Bayer Frankrijk (5 februari 1992) bevat de volgende instructie:

„Gelet op de toenemende omvang van de parallelexporten in onze Gart1-omzet (Frankrijk) en om ons verkooppotentieel beter te kunnen bepalen, zal de Afdeling „Facturatie” aan de Afdeling „Controlling” maandelijks de hoeveelheden van de produkten opgeven die door onze voornaamste klanten mogelijk worden uitgevoerd.”⁶⁰

Deze instructie wordt gegeven door het directiecomité, dit wil zeggen op het hoogste besluitvormings- en verantwoordelijkheidsniveau binnen Bayer Frankrijk.

⁽¹⁷⁾ „Groupement pour l'élaboration et la réalisation de statistiques”, een economisch samenwerkingsverband dat zijn leden (farmaceutische laboratoria en groothandelaren) van statistische gegevens over hun verkopen, zowel op regionaal als op sectoraal niveau, voorziet.

- (82) In een nota van de directeur van het centrum te Sens aan de directeur van Bayer Frankrijk staat:

„Zoals afgesproken, zend ik u hierbij het overzicht in tabelvorm van de verkopen van ADALATE 20 mg LP, waarin verkopen waarvan de eindbestemming waarschijnlijk niet Europees Frankrijk was, zijn samengevat.”⁶¹

1.2. Leveringsstop voor ontdekte klanten

- (83) Uit een aantal documenten in het dossier blijkt dat Bayer Frankrijk met leveringen aan geïdentificeerde groothandelaren stopt. In een interne nota van 21 oktober 1991 verklaart de directeur van het centrum te Sens aan de algemeen directeur van Bayer Frankrijk:

„Levering van ADALATE 20 mg LP aan CERP Rouen.

„(...) Sedert eind september leveren wij niet meer aan CERP Boulogne, waaraan wij 40 000 dozen schuldig zijn. (...) Op dit ogenblik hebben wij in totaal 11 bestellingen (7 groothandelaren), dat wil zeggen 137 000 dozen, geblokkeerd.”⁶²

- (84) In sommige documenten wordt verwezen naar een „contingentering” die op ADALATE wordt toegepast, hetgeen uit het onderstaande document (17 februari 1992) blijkt:

Brief van de CERP Rouen (agentschap te Boulogne) aan Bayer Frankrijk:

„(...) Boulogne heeft zijn bestelling van 10 februari van 3 200 eenheden niet ontvangen.

Het antwoord van uw inkoopdienst was dat voor dit produkt (ADALATE LP) een contingent van 2 000 eenheden per maand niet mocht worden overschreden en dat voor iedere aanvullende bestelling een schriftelijk verzoek rechtstreeks aan u moet worden gezonden.”⁶³

Het antwoord van Bayer Frankrijk:

„(...) „Wij kunnen maandelijks ongeveer 5 à 6 000 dozen ADALATE 20 mg LP voor onze buitengewone bestellingen leveren zonder noodzakelijkerwijze onze leveringen aan de officina-apothekers via groothandelaren/distributeurs <„grossistes/répartiteurs”> te verstoren.

„(...) De hierboven genoemde hoeveelheid van 5 à 6 000 dozen heeft uiteraard betrekking op alle buitengewone bestellingen. Als wij aan Boulogne leveren, dan leveren wij niet aan St Etienne du Rouvray en vice-versa.”⁶⁴

- (85) Handgeschreven notities die opgeborgen in de dossiers van de directeur van het centrum te Sens werden aangetroffen, geven de verkoopsituatie weer door een regelmatige opstelling van de lijst van de klanten en hun bestellingen. Deze notities bevatten de volgende aanduidingen:

„ik heb 2 000/3 000 dozen voor CERP Hérrouville geblokkeerd”

„ik heb 2 000/4 400 dozen voor CERP St Lô geblokkeerd”

„niet leveren”

„geblokkeerd”.⁶⁵

1.3. Het officiële argument van Bayer Frankrijk: uitputting van de voorraden

- (86) De Commissie heeft documenten in haar bezit waarin uitputting van de voorraden als reden voor de leveringsmoeilijkheden wordt aangehaald. In het geval van CERP Lorraine kon Bayer Frankrijk tussen juni en september 1991 per maand gemiddeld 67 300 dozen ADALATE 20 mg leveren. Het jaar ervoor, 1990, evenwel, had Bayer Frankrijk slechts 8 900 dozen in juli en 2 800 dozen in augustus geleverd, hetgeen in overeenstemming was met de toenmalige bestellingen van CERP Lorraine. Indien Bayer Frankrijk haar produktieprognoses werkelijk op de in het voorgaande jaar geleverde bestellingen had gebaseerd, had het een zo sterke toename van de vraag gedurende vier maanden in 1991 niet kunnen volgen.

- (87) Vanaf oktober 1991 bleef CERP Lorraine dezelfde hoeveelheden bestellen als in de voorgaande maanden, maar de door Bayer Frankrijk geleverde hoeveelheden begonnen zeer sterk af te nemen, zoals uit onderstaand samenvattend overzicht blijkt:

„Overzicht van de bestellingen ADALATE LP 20 mg 20mg B/30CP

Maand	Bestelde hoeveelheid	Geleverde hoeveelheid
Juni 91	67 000	67 000
Juli 91	69 000	69 000
Aug. 91	66 000	66 000
Sep. 91	74 000	35 000
Oct. 91	71 000	15 000
Nov. 91	56 000	15 000
Dec. 91	34 000	15 000
Jan. 92	75 000	10 000
Feb. 92	105 000	7 500” ⁶⁶

Opmerkelijk is dat de drastische terugval bij de leveringen overeenkomt met de datum waarop het besluit op het „Hauptländertreffen” in Travemünde werd genomen.

Vanaf februari 1992, plaatst CERP Lorraine zijn bestellingen per aangetekende brief. Bayer Frankrijk antwoordt het volgende:

„(. . .) U wijst erop dat wij u van juni tot september 1991 75 000 dozen per maand hebben geleverd en nu lijkt u te willen zeggen dat wij van nu af aan slechts 5 000 dozen zullen leveren.

Dat hebben wij nooit gezegd. In ons gesprek op 17 januari 1992 in Sens hebben wij gezegd dat wij, om uitputting van de voorraden op de Franse markt te voorkomen, voorrang zullen geven aan de bestellingen voor ziekenhuizen en officina-apotheken.

De overige bestellingen daarentegen zouden naargelang van onze mogelijkheden worden geleverd. Voor zover wij weten, zijn wij niet van die regel afgeweken.”⁶⁷

De brief vervolgt met een gedetailleerde opsomming per maand van de aankopen door CERP Lorraine het voorgaande jaar om aan te tonen dat de maandelijkse behoefte (gemiddeld) van CERP Lorraine 9 000 dozen per maand bedroeg. Daarom was het Bayer Frankrijk niet mogelijk de gestegen vraag het jaar erna te volgen.

De Commissie wijst erop dat Bayer Frankrijk gedurende vier maanden de vraag zonder probleem kon volgen en het daarna plotseling niet meer kon. Haar produktiestructuur had zich duidelijk gedurende deze vier maanden kunnen aanpassen. Ondanks de snelle toeneming van de bestellingen bleef de leveringstermijn twee weken.

Vanaf februari 1992 werden de leveringen van Bayer Frankrijk teruggebracht naar 5 000 dozen per maand voor de eerste bestelling van CERP in februari (50 000 dozen) en tot 2 500 dozen per maand voor de tweede bestelling van CERP in februari (50 000 dozen).

Tenslotte zij opgemerkt dat alleen al uit de bewoordingen van de brief van Bayer Frankrijk blijkt dat zij de waren alleen voor de Franse markt wil bestemmen.

- (88) De andere twee Franse groothandelaren, OCP en CERP Rouen, zijn in dezelfde positie als CERP Lorraine geraakt. Zij hebben dit punt tijdens de verificatie die in hun bedrijfsruimten is verricht en in de mondelinge antwoorden op de vragen van de met de verificatie belaste personeelsleden van de Commissie bevestigd.

1.4. Reactie van de groothandelaren op het gedrag van Bayer Frankrijk

- (89) Vóór de verandering in het gedrag van Bayer Frankrijk plachten de groothandelaren bij het plaatsen van hun bestellingen meestal expliciet te vermelden dat deze voor de uitvoer bestemd waren. Bayer Frankrijk was dus volmaakt op de hoogte van de eindbestemming van de geleverde produkten.

De eindbestemming werd dikwijls op de bestelbon zelf vermeld. Dit was eenvoudiger voor de groothandelaren, voor wie de vraag in Frankrijk tamelijk gelijkmatig is en op min of meer automatische wijze kan worden beheerd naar gelang van het niveau van de bij de groothandelaren beschikbare voorraden, terwijl de buitenlandse vraag onregelmatiger is.

Vanaf het tijdstip waarop Bayer Frankrijk haar leveringen staakte met als argument met productieproblemen en met onvoldoende voorraden te kampen te hebben, reageerden de groothandelaren in twee fasen, zoals hieronder wordt beschreven.

a) Voorstel aan Bayer Frankrijk betreffende het voorleggen van een planning

- (90) Na tevergeefs te hebben getracht leveringen los te krijgen door langs telefonische weg te reclameren, hetgeen in deze sector de gangbare handelspraktijk is, hebben de groothandelaren het idee opgevat om Bayer Frankrijk een planning voor hun toekomstige behoeften voor te stellen om deze in staat te stellen voldoende hoeveelheden te produceren. Op 20 november 1991 stuurt CERP Rouen aan de directeur van het productiecentrum in Sens de volgende brief:

„(. . .) Hierbij stuur ik u een maandplanning voor de bestellingen van ADALATE LP 20 mg.

Aangezien er nog steeds niets met de leveringen voor Frankrijk is misgelopen en gelet op het feit dat ADALATE een van de best verkochte produkten in Europa is, zijn wij er absoluut van overtuigd dat het u geen enkele moeite zal kosten de bestelde hoeveelheden te leveren.

Bovenop ons inkoopschema bestellen wij bij u 45 000 dozen ADALATE LP 20 mg per maand te leveren aan ons agentschap te Boulogne-sur-Mer (hierbij niet inbegrepen de 15 000 dozen die op 11.10.91 door Boulogne zijn besteld en waarop wij nog steeds wachten).

Met een planning zal het argument van de bevoorradingsmoeilijkheden moeilijk nog langer kunnen worden volgehouden (. . .).”⁶⁸

De in deze brief bestelde hoeveelheid is, gelet op de omvang ervan, duidelijk voor de uitvoer bestemd. De bestellingen voor Frankrijk liggen op een zeer veel lager niveau. Daarenboven is het agentschap in Boulogne binnen de interne organisatie van CERP Rouen in de uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk gespecialiseerd. Door rechtreekse levering aan dit agentschap te vragen, onthult CERP Rouen de bestemming van de bestelde produkten, expliciet en welbewust.

Bayer Frankrijk reageert in het geheel niet op deze brief. De bestellingen worden niet geleverd, zoals blijkt uit de latere facturen van Bayer Frankrijk en uit de documenten van CERP Rouen die zijn bestemd om de overeenstemming van de ontvangen produkten met de facturen te bevestigen. In deze facturen wordt de door CERP Rouen bestelde hoeveelheid vermeld onder de rubriek „in rekening gebrachte hoeveelheid”⁶⁹ Daarin kan men de grote hoeveelheden ADALATE 20 mg aflezen die door de groothandelaar zijn besteld en voor de export zijn bestemd. Onder de rubriek „in rekening gebrachte prijs per eenheid”⁷⁰ is door Bayer Frankrijk aangetekend: „bestelling vernieuwen”⁷¹. Dit betekent in de praktijk dat aan CERP Rouen niet werd geleverd. Al spoedig stapt CERP Rouen van deze methode af die het deze firma niet mogelijk maakt om aan de vraag van haar Britse klanten te voldoen.

- (91) OCP reageert begin 1992 op dezelfde manier door een planning voor de bestelling van 50 000 dozen voor maart, april en mei 1992 te zenden. Ook hierop wordt door Bayer Frankrijk op generlei wijze gereageerd. De leveringen blijven ver onder de door de groothandelaar bestelde hoeveelheden zoals uit het volgende telexbericht blijkt dat op 6 mei 1992 door OCP aan Bayer Frankrijk werd verzonden:

„Wij hebben voor onze exportbestellingen voor maandelijkse verzending tot op heden geen verdere leveringen meer gehad van ADALATE LP CP BT 30.

Uw laatste leveringen waren:

15 000 ADALATE CP BT 30, factuur nr. 701893 van 10.02.92

5 000 ADALATE CP BT 30, factuur nr. 701993 van 04.03.92

Wij hebben al twee maanden geen produkten meer. Onze klanten reclameren. Wij hebben ons t.a.v. van prijzen en hoeveelheden vastgelegd. Op dit ogenblik constateren wij een stijging van de vraag. Wij zien ons genooddaakt onze planning tot 80 000 dozen/maand te verhogen. (. . .).”⁷²

Bayer Frankrijk gaat niet op dit verzoek in. Er zij op gewezen dat OCP expliciet vermeldt dat de bestelling voor de export is bestemd. Bayer Frankrijk is dan ook volkomen op de hoogte van de bestemming en van de hoeveelheden van de voor de uitvoer bestelde hoeveelheden.

- (92) CERP Lorraine past de planningmethode niet toe. Deze plaatst bestellingen per aangetekende brief, waardoor duidelijk wordt gebroken met de zeer flexibele methoden waarbij de bestellingen gewoon per telefoon of per gewone brief worden gedaan.
- (93) Al spoedig, binnen enkele weken, eind 1991, komen de drie Franse groothandelaren duidelijk tot het inzicht dat hun pogingen om onder normale omstandigheden voor de export geleverd te krijgen, tevergeefs zijn. Zij besluiten dan ook gepaste stappen te ondernemen.

b) Bewustwording bij de groothandelaren omtrent het werkelijke doel van Bayer Frankrijk

- (94) Alle groothandelaren hebben Bayer Frankrijk om uitleg gevraagd. Een aantal interne documenten van Bayer Frankrijk maken dit duidelijk, zoals onderstaande nota van 21 oktober 1991 van de directeur van het centrum te Sens aan de algemeen directeur van Bayer Frankrijk:

„ZEER BELANGRIJK

Vertrouwelijk

Ik heb een telefoongesprek gehad met (...) CERP Rouen over de leveringen van ADALATE 20 mg LP.

CERP Rouen is onze derde klant met een omzet, per 30 september 1991, van (...) miljoen FF.

(...) Sedert eind september leveren wij niet meer aan CERP Boulogne, waaraan wij nog 40 000 dozen schuldig zijn.

Deze denkt dat het een welbewust beleid van Bayer is om de ontwikkeling van de parallelimport tegen te gaan, omdat deze firma heeft geconstateerd dat Bayer in België en in Spanje dezelfde houding aanneemt.

De Belgische en de Spaanse markt zijn kleine markten, maar de Franse markt is belangrijk (...). Ik heb uitgelegd (...) dat onze voorraden zeer gering waren en dat het onze grootste zorg de bevoorrading van de Franse markt is. De firma vroeg mij of ik haar voor de gek hield, enz. (...)" ⁷³

- (95) Op 17 januari 1992 brengt de directeur „Export” van CERP Lorraine een bezoek aan de directeur van het productiecentrum te Sens. Tijdens de bij CERP Lorraine verrichte verificatie, geeft hij daarvan het volgende verslag:

„Ik heb op 17 januari 1992 de heer Giraldi in Sens ontmoet om de bevoorradingsproblemen met ADALATE LP 20 mg te bespreken. Ik heb hem gevraagd waarom het, nadat ons tussen april en september 1991 per maand gemiddeld 65 000 dozen waren geleverd, nu onmogelijk was deze hoeveelheden te krijgen. Hij antwoordde mij dat hij van de algemene directie van Bayer strikte instructies had gekregen om de parallellexportactiviteiten een halt toe te roepen, dat dit nooit schriftelijk zou worden vastgelegd en dat men zich officieel op problemen bij de bevoorrading met grondstoffen zou beroepen.” ⁷⁴

c) Door de groothandelaren ondernomen stappen om te trachten leveringen te verkrijgen

i) Algemene beschrijving van het systeem

- (96) De drie groothandelaren hebben dezelfde methode toegepast: zij plaatsen geen bestellingen meer voor de export en organiseren zich onderling om de bestellingen die officieel voor de Franse markt zijn bestemd, te verhogen.

Bayer Frankrijk aanvaardt een als normaal bevonden afwijking van 10 % voor de behoeften van de Franse markt. De groothandelaren hebben zich verstaan met een aantal over het nationale grondgebied verspreide plaatselijke agentschappen die binnen normale tijd de bevoorrading op plaatselijk niveau verzorgen.

De bestellingen voor Frankrijk die door elk van de agentschappen worden geplaatst, worden groter en bevatten voor Bayer Frankrijk geen enkele aanwijzing omtrent de bestemming. Het is de bedoeling Bayer Frankrijk te doen geloven dat de binnenlandse vraag is gestegen, door deze over de verschillende agentschappen te spreiden. Aan de hoeveelheden die in werkelijkheid voor de uitvoer bestemd zijn, wordt vervolgens bij elk van de groothandelaren intern met het oog op de export een nieuwe bestemming gegeven.

ii) CERP Rouen

- (97) Het eerste document waaruit dit gedrag blijkt, verschijnt bij CERP Rouen al zeer vroeg — op 18 oktober 1991 — in een brief van de centrale inkoopdienst aan de directeurs van de agentschappen:

„ADALATE LP

Na ons telefoongesprek van heden hebben wij er goede nota van genomen dat u de volgende hoeveelheden zendt:

ST ETIENNE ROUVRAY	1 000
LAIGNEVILLE	1 000
ST QUENTIN	400
MARCQ EN BAROEUIL	400
LIEVIN	400
HEROUVILLE	1 600
ST LÔ	400

Wij hebben Boulogne verzocht u persoonlijk een bestelbon te zenden.

Dank u voor uw medewerking.”⁷⁵

Boulogne is het agentschap van CERP Rouen die in de export naar het Verenigd Koninkrijk gespecialiseerd is. De dienst „Inkoop” verzoekt dus de andere agentschappen deze een deel van de door die agentschappen ontvangen voor de Franse markt bedoelde bestellingen te zenden zodat Boulogne aan de Britse vraag kan voldoen.

- (98) De latere documenten worden in steeds toenemende mate expliciet:

In een brief van 25 oktober 1991 van de centrale inkoopdienst van CERP Rouen aan de agentschapdirecteurs wordt het volgende verzoek gedaan:

„DRINGEND

Om het agentschap BOULOGNE te helpen 20 000 ADALATE LP 20 mg code PHON: TE 360 bij elkaar te krijgen, verzoeken wij u de onderstaande bestelling te doen:

ST ETIENNE ROUVRAY	6 000
LAIGNEVILLE	4 000
LILLE	4 000
HEROUVILLE	6 000
TOTAAL	20 000

Gelieve onmiddellijk na de ontvangst van de bestelling deze produkten naar Boulogne door te zenden.

Wij danken u voor uw medewerking en discretie.”⁷⁶

- (99) Op 27 november 1991 stuurt de centrale inkoopdienst dezelfde soort brief aan de agentschappen.

Het systeem werkt echter niet voor lange tijd: de bestelling van 20 000 dozen, gespreid over de agentschappen wordt niet door Bayer Frankrijk geleverd. De groothandelaar kan vanaf dat ogenblik niet langer eenvoudigweg zijn bestellingen voor de agentschappen verhogen door deze naar de omvang van de werkelijke vraag te spreiden: hij moet bestellingen plaatsen die louter voor de Franse markt bestemd zijn en waarvan het voor Bayer Frankrijk aannemelijk is dat deze uitsluitend voor de Franse markt zijn bestemd.

Het volgende soort document verschijnt vervolgens in de door de centrale inkoopdienst van CERP Rouen aan de agentschappen gerichte brieven:

„ADALATE LP

De bestelling van ADALATE LP die wij u hadden verzocht te plaatsen (zie memorandum van 27 november 1991) is bij geen enkel agentschap aangekomen — wij denken dat u deze niet zult ontvangen. Bayer is zeer terughoudend wat de levering van uitzonderlijke bestellingen betreft.

Voor de 3 volgende bestellingen geldt dan ook:

M 17 december
R 24 december
C 2 januari 92

U dient 1/3 van de gevraagde hoeveelheid in elk van uw wekelijkse bestellingen te verwerken (daarbij rekening houdend met de omvang) — zodra de bestelling is binnengekomen, de goederen naar BOULOGNE doorzenden.

Gelieve het nodige te doen — vooral geen telefonische bestelling —”⁷⁷

Dit verzoek om geen bestellingen per telefoon te doen toont aan dat de situatie abnormaal is. De gewone praktijk (zie overweging 49) is dat bestellingen eenvoudig per telefoon worden geplaatst. Dit element kan ook worden vergeleken met de hierna aangehaalde brief (overweging 115) in de behandeling van de Spaanse zaak van Comercial Genové in („Ik probeer een solide dossier tegen de laboratoria samen te stellen”).⁷⁸

CERP Rouen ontvangt metterdaad een leverantie van 7 000 dozen (één derde van de benodigde 20 000).

(100) CERP Rouen stuurt daarom geregeld dit soort brieven aan zijn agentschappen.

Het volgende document van 27 januari 1992 van CERP Rouen licht deze regeling toe:

„Centrale inkoopdienst Aan de agentschap-directeuren

ADALATE LP — code TE 360 —

Wij hebben voor februari 1992 50 000 ADALATE LP nodig voor agentschap BOULOGNE.

Bij de volgende bestellingen:

C 3 februari
H 10 februari
M 17 februari

U dient 1/3 van de hieronder aangeduide hoeveelheid toe te voegen aan elk van uw wekelijkse bestellingen (rekening houdend met de omvang) — Zodra de bestelling is ontvangen, de goederen naar BOULOGNE doorzenden.

Dank u voor de medewerking

Centrale inkoopdienst

ST ETIENNE ROUVRAY	7 000
LAIGNEVILLE	5 000
COIGNIERES	3 000
ST QUENTIN	3 000
LILLE	5 000
HEROUVILLE	6 000
ST LÔ	5 000
ABBEVILLE	3 000
MEAUX	4 000
VERNEUIL	4 000
TOTAAL	45 000
BOULOGNE	+ 5 000
	= 50 000 ” ⁷⁹

N.B.: geen enkele van
deze bestellingen mag telefonisch
worden gedaan

(101) Ook onderstaande brief illustreert deze aanpak:

„ADALATE LP — code TE 360

Agentschap BOULOGNE moet een voorraad van 8 000 à 9 000 ADALATE LP per week vormen.

Gelieve te proberen deze voorraad bijeen te brengen door de onderstaande hoeveelheden aan uw behoefte toe te voegen.

Gelet echter op de maandelijkse quota die door Bayer zijn toegekend om ons (illegaal) export te beletten, verzendt u alleen naar Boulogne wanneer uw maandelijkse behoefte is gedekt.

(...)”⁸¹

CERP Rouen stuurt in 1992 gedurende dat gehele jaar hetzelfde soort brief naar zijn agentschappen.

iii) CERP Lorraine

- (102) CERP Lorraine heeft dezelfde tactiek gebruikt zoals de leiding ervan verklaarde tijdens de verificatie in zijn bedrijfsruimten. Dit wordt bevestigd in de volgende passage uit een intern rapport van CERP Lorraine:

„(...) Alhoewel ik op korte termijn geen gunstige oplossing voor de leveringen door Bayer zie (het lukt ons enkele uiterst geringe hoeveelheden van het produkt via de agentschappen te verkrijgen), ben ik van mening dat het budget aan het eind van het boekjaar verwezenlijkt moet kunnen zijn.”⁸¹

iv) OCP

- (103) OCP heeft hetzelfde systeem toegepast, zoals de leiding ervan tijdens het verificatie-bezoek mondeling hebben toegelicht.

1.5. Resultaten

- (104) De groothandelaren slagen erin slechts geringe hoeveelheden geleverd te krijgen die zelfs hun behoeften nog niet dekken. Met de methode van verdeling van de bestellingen over de agentschappen kan namelijk niet aan de werkelijke vraag worden voldaan. Bovendien brengt deze methode extra kosten voor „handling”, beheer en vervoer met zich. De klanten van de groothandelaren raken na verloop van tijd ontmoedigd en er komt geen vraag meer uit het Verenigd Koninkrijk.

- (105) Het volgende document „Exportsituatie op 30 juni 1992” laat, bij wijze van voorbeeld, zien welke verliezen CERP Lorraine door de obstructie van Bayer Frankrijk heeft geleden:

„Halverwege het boekjaar blijft de exportsituatie qua omzet achter bij de ontwerp-begroting zoals die was vastgesteld.

In de begroting vastgelegde omzet (...)

Behaalde omzet (...) d.w.z. (...) (-5,06 %)

Dit verschil valt voornamelijk (om niet te zeggen uitsluitend) te verklaren uit de bevoorradingsmoeilijkheden waarmee wij sedert begin januari te maken hebben bij de Bayer-laboratoria die de leveringen van ADALATE LP 20 mg blokkeren (zie mijn memorandum van januari na het onderhoud met de heer Giraldi bij Bayer in Sens).

Onze maandelijkse minimum behoeften belopen namelijk (...) dozen, d.w.z. (...) dozen in de afgelopen zes maanden; in januari werden ons echter slechts 10 000 dozen geleverd en sinds februari 7 500 dozen/maand, d.w.z. in totaal 55 000, en dus een verschil van (...) dozen. Deze (...) dozen vertegenwoordigen een verlies van (...) (niet-gehonoreerde bestellingen).

Dit betekent ook dat wij ondanks deze moeilijkheden, erin zijn geslaagd een deel van dit verschil op te vangen omdat wij geen achterstand hebben van (...) miljoen FF op het streefcijfer, maar (...) miljoen FF. Alhoewel ik op korte termijn geen gunstige oplossing zie voor de leveringen van Bayer (wij slagen er in via de agentschappen enkele uiterst geringe hoeveelheden van het produkt te krijgen) denk ik daarom toch dat het budget aan het einde van het boekjaar moet kunnen zijn uitgevoerd.”⁸²

- (106) Bij CERP Rouen bedroeg de vraag begin 1992 tot 50 000 dozen per maand. CERP Rouen kon slechts 7 000 dozen leveren ter dekking van deze vraag en wel door de opvoering van de vraag voor Frankrijk (zie overweging 99).

- (107) De vraag bij OCP bedroeg zelfs 80 000 dozen per maand. OCP ontving slechts zeer geringe hoeveelheden. Het in overweging 91 genoemde fax-bericht laat zien dat OCP in februari 1992 15 000 dozen ontving (op een bestelling van 50 000 dozen) en 5 000 dozen in maart (op een bestelling van 50 000 dozen). Het volgende document geeft een voorbeeld van de door OCP geleden verliezen:

„(...) Wij wijzen u erop dat wij een maandelijkse omzet van (...) miljoen FF, en tevens potentiële klanten, verliezen (...).”⁸³

- (108) De situatie in Spanje biedt hetzelfde beeld. In de hieronder aangehaalde documenten wordt beschreven wat er in Spanje is gebeurd en zij zijn ook verhelderend voor de situatie in Frankrijk.

2. Spanje

2.1. Identificatie van exporterende klanten door Bayer Spanje

- (109) De Commissie heeft in de bedrijfsruimten van Bayer Frankrijk een van Bayer Spanje afkomstig document aangetroffen dat een volledige beschrijving bevat van het door deze laatste gehanteerde systeem om onder de klanten diegenen te identificeren die exporteren. In het document wordt vermeld dat een manager van Bayer Spanje naar Bayer Frankrijk is gekomen om een voorlichtingsvoordracht te houden over het volgende onderwerp: „Distributiecontrolesysteem (Spanje)”.⁸⁴

In de „overhead sheets” die tijdens de voordracht worden gebruikt, wordt allereerst het probleem uiteengezet:

„Het probleem

- volume van de ADALAT-bestellingen neemt in enkele weken tot 300 % toe
- uitputting van voorraad
- uniforme distributie over het gehele land wordt niet gegarandeerd
- ontevredenheid van de groothandelaren/interne en externe verkooporganisatie: apothekers
- verstoord produktieritme ten gevolge van dringende bestellingen m.b.t. ADALAT.”⁸⁵

Hierna wordt geschetst op welke wijze Bayer Spanje het probleem denkt op te lossen:

BG Pharma	Distributiecontrolesysteem	Spanje
-----------	----------------------------	--------

Procedure

- Analyse van de produkt distributie naar gebied (niet door export vervalste ABC-klantenlijst, indien beschikbaar)
- Identificatie van de verschillende potentiële bij groothandelaren
- Rekening houden met de streefcijfers van onze eigen verkooporganisatie
- Identificatie van mogelijke exporteurs
- IMS-data in plaats van onze eigen verkoopdata als berekeningsbasis voor verkoopstimulansen gebruiken



Voor iedere groothandelaar een maximum vaststellen

” 86

Sommige elementen van het systeem zijn bijzonder belangrijk:

„Zeër belangrijk

- Bespreek (zonder schriftelijke informatie) vastgestelde hoeveelheden met desbetreffende groothandelaren → ter voorkoming van juridische problemen
- Wekelijkse zendingen van de waren om accumulatie van het produkt in het magazijn van de groothandelaar te voorkomen → export van kleine hoeveelheden niet interessant
- Distributieafdeling (op laag niveau) geeft steeds dezelfde informatie → uitputting van de voorraad ten gevolge van sterke stijging van de verkoop
- Eigen verkooporganisatie op de hoogte brengen
- Verantwoordelijke persoon aanwijzen voor rechtstreekse contacten (telefoontjes en bezoeken) met groothandelaren

Groothandelaren, vertegenwoordigers, regionale en verkoopdirecteuren en ook apothekers zullen voortdurend opbellen om opnieuw over de vastgestelde limieten te onderhandelen.”⁸⁷

Tenslotte tonen de „overhead sheets” hoe het systeem in de praktijk werkt:

BG Pharma	Distributiecontrolesysteem	Spanje
-----------	----------------------------	--------

De oplossing van het probleem

Invoering van een controlesysteem dat voor iedere klant een limiet vastlegt

In geval van een grotere bestelling stopt het systeem deze automatisch en maakt mogelijk:

||

210 groothandelaren	Manuele aanpassing	
700 bestellingen per maand		Voordelen:
		* Opsporing van „verdachte” groothandelaren
	(2 minuten per dag)	* Mensen zijn belangrijker dan apparaten
	↓	
	goedkeuren	↓
		hoeveelheid verlagen
		beter dan annulering bestelling

” 88

Aan het einde van de voordracht wordt aan de hand van voorbeelden duidelijk gemaakt hoe de bestellingen van klanten worden ingeschat en behandeld:

„Het resultaat

Code nr	omschrijving	Nr. Leveringsbon	geleverde hoeveelheid	totaal bestelde hoeveelheid/ maand	maandelijkse limiet	totaal bestelde hoeveelheid YTD	limiet YTD
1) In overeenstemming met maandelijkse en jaarlijkse limiet:							
2143	Federación Fca.	53.620	100	200	324	2 200	2 400
2) In overeenstemming met maandelijkse limiet; jaarlijkse limiet overschreden							
6742	Centro Coop. Fco.	53 621	800	2 400	2 596	30 000	28 800
3) Maandelijkse limiet overschreden, binnen jaarlijkse limiet gebleven:							
6157	Huelva Fca.	53 622	400	600	592	7 000	7 200
4) Maandelijkse limiet en jaarlijkse limiet overschreden:							
62612	Fca. Aragonesa	53 623	4 000	5 000	1 000	13 500	12 000

Betrekkingen van Spaanse groothandelaren met vreemd- kapitaaldeelname

- Hermandad Fca. del Mediterráneo (HEFAME) — Polen
- HUFASA — Sevilla (CERP)
- Genové — Barcelona (CERP)
- Centro Europeo de Reparto — Palma Mallorca (CERP)
- Centro Europeo de Reparto — Barcelona (CERP)
- Sisenz Gurb-Vic (CERP)
- Unión Fca. Guipuzcoana — San Sebastián (OCP)
- Centro Fco. Del Norte — Santander (OCP)
- Centro Fco. Asturiano — Oviedo (OCP)

Andere exporteurs

- Coop. Fca. Española (COFARES) — Madrid
- SAFA — Zaragoza
- Galenica — Barcelona
- Grupo J.J. (Farmacén, Olmeda y Vinuesa, Sefarma, Dimafar y S. Ortiz)
- Hermandad Fca. Del Mediterráneo — Murcia
- Centro Coop. Farmacéutica — Valencia
- Compañía Fca. Madrileña — Madrid
- Centro Fco. Nacional, S.A. — Madrid”⁸⁹

2.2. Leveringstop voor geïdentificeerde klanten

- (110) Uit onderstaand document (4 april 1989) blijkt dat Bayer Spanje reeds lang geleden met het leveren aan ontdekte exporterende groothandelaren is gestopt:

„PARALLELEXPORTEN ADALAT 50; ADALAT Retard

- Overeengekomen wordt de verkoop aan de vier tot dusverre geïdentificeerde exporterende groothandelaren zoveel mogelijk te beperken.
- Het programma van verkopen in P3 zal bedragen:
200 000/maand voor ADALAT 50 caps.
130 000/maand voor ADALAT Retard 60
- Overeengekomen wordt een speciale voorraad (om boekhoudkundige redenen het Felguera-magazijn) van 50 000 eenheden van beide specialiteiten aan te leggen, waarbij de gebruikelijke theoretische voorraad op 4, respectievelijk 6 weken wordt aangehouden
De bijzondere voorraad zal maandelijks door bestellingen bij de (P3) worden bijgewerkt.
- Distributie zal elke vorm van afwijking melden die zich met betrekking tot de bestelde hoeveelheden mocht voordoen.”⁹⁰

Deze brief is ondertekend door de manager die de uiteenzetting heeft gegeven waarin hij voorlichting gaf over het in Spanje gehanteerde systeem van distributiecontrole (zie overweging 109) en is naar Leverkusen gezonden.

- (111) In een (door diezelfde manager ondertekend) memorandum uit 1991 staat:

Wijziging lijst CLI 208

Controle verkopen ADALAT

Ongeveer 2 maanden geleden werd mondeling om wijziging van de dagelijkse lijst verzocht, die aan het begin van de maand nog steeds de hoeveelheden van de voorgaande maand accumuleert.

Verscheidene malen hebben deze foute gegevens discussies tot gevolg gehad met klanten/groothandelaren die logischerwijze de door ons voorgelegde gegevens niet konden bevestigen.

Het lijkt overbodig te wijzen op het belang van juiste informatie voor een goed beheer van dit zo gecompliceerde gebied, wat de klanten en PH Duitsland betreft.

Ik verzoek u de nodige maatregelen te nemen om het programma onmiddellijk te corrigeren.”⁹¹

2.3. Reactie van de groothandelaren op de door Bayer Spanje gevoerde obstructie

- a) Onderkenning door de groothandelaren van het werkelijke doel van Bayer Spanje

- (112) De groothandelaren wisten dat Bayer Spanje parallellexport wilde verhinderen. Het geval van de vier groothandelaren dat hieronder wordt bestudeerd, is veelzeggend: de groep Spaanse dochterondernemingen van de Franse groep CERP Rouen, Comercial Genové, HUFASA en DISDASA (ongeveer 4 % van de markt), de groep SAFA, GALENICA en DFM (verenigd binnen SAFA, marktaandeel ongeveer 6,5 %), Hermandad Farmacéutica del Mediterráneo (HEFAME, marktaandeel ongeveer 6 %) en COFARES (de grootste groothandelaar in Spanje met

een marktaandeel van 20,6 %). Deze groothandelaren nemen te zamen ongeveer 40 % van de Spaanse markt voor hun rekening en zijn de belangrijkste groothandelaren op deze markt die overigens in sterke mate versnipperd is (ongeveer 200 groothandelaren in Spanje, en van wie de meeste op een zuiver plaatselijke en zeer beperkte markt actief zijn).

i) de groep Comercial Genové, HUFASA and DISDASA (Spaanse dochters van de CERP Rouen-groep)

(113) Reeds in de eerste helft van 1989 geeft Comercial Genové in haar verslag aan:

„De export is gedaald met (... miljoen), voornamelijk ten gevolge van de door (...) en Bayer opgelegde restricties ten aanzien van de bevoorrading met ADALAT Retard en (...).” ⁹²

De verslagen van de volgende jaren geven geregeld dezelfde informatie. De tekst van deze rapporten zal hieronder bij de evaluatie van de door Bayer Spanje verkregen resultaten (overweging 132) worden aangehaald.

(114) Comercial Genové staat in permanent contact met de andere ondernemingen waarin CERP Rouen deelnemingen heeft, bij voorbeeld HUFASA. HUFASA heeft met de directie van Bayer Spanje een vergadering gehad om te trachten leveringen te verkrijgen. Van deze bijeenkomst, die eind 1989 heeft plaatsgehad, is een intern verslag opgesteld:

„Na het laatste onderhoud met de Bayer-leiding heeft deze verklaard de door HUFASA gevraagde hoeveelheden niet te kunnen aanvaarden, enerzijds omdat deze 50 % van de binnenlandse markt uitmaken en anderzijds omdat zij veel groter zijn dan die van andere bedrijven in hetzelfde gebied (...). Dit liet de leiding veronderstellen dat een aanzienlijk deel van de produkten voor de export was bestemd. (...).” ⁹³

Uit een passage verderop in dit verslag blijkt dat HUFASA hard heeft onderhandeld om grotere hoeveelheden geleverd te krijgen, met als argument dat er een grote binnenlandse vraag was. Deze passage zal hieronder (overweging 127) worden aangehaald bij de behandeling van de systemen die de groothandelaren hebben opgezet om ondanks de obstructie door Bayer Spanje leveringen te verkrijgen.

(115) Uit talrijke documenten die tussen Comercial Genové en CERP Rouen, de moedermaatschappij in Frankrijk, zijn uitgewisseld, blijkt dat de beweegredenen van Bayer Spanje volkomen bekend waren:

„Ik wil iedere week voor ADALATE en (...) van de naar de laboratoria gezonden bestelbonnen en van de voor die bestellingen opgestelde leveringsbonnen een afschrift hebben.

Ik probeer een solide dossier tegen de laboratoria samen te stellen (...).” ⁹⁴

„Verwijzend naar uw faxbericht van heden betreffende de laboratoria (...) en Bayer geef ik u de verzekering dat ik alles in het werk stel om meer geleverd te krijgen dan wij nodig hebben.

De laboratoria weigeren naar ook maar enig argument te luisteren. Zij weten dat de hoeveelheden die zij ons leveren, ruimschoots voldoende zijn om de behoeften van de Spaanse markt te dekken. (...).” ⁹⁵

„Inkoop voor export naar Engeland

	HUFASA			DISDASA			GENOVÉ		
	juni	juli	aug.	juni	juli	aug.	juni	juli	aug.
ADALAT 10 mg	2000	1800	0	0	0	0	0	0	0
ADALAT Ret	2200	1000	0	800	0	0	400	0	0

(...)

De bovenstaande tabel geeft de zorgwekkende stand van zaken aan wat de hoeveelheid inkomende produkten in de afgelopen drie maanden betreft. Wat ADALAT betreft, weet ik dat de nieuwe contactpersoon bij Bayer de zaken voor ons niet eenvoudiger maakt, maar bij Disdasa en Genové is sinds begin juni niets binnengekomen. (...).” ⁹⁶

(116) De volgende documenten tonen aan dat de leveringen niet hebben plaatsgevonden:

„Inkoop voor export naar Engeland

Sinds mijn memorandum van 13.08. 1990 hadden wij moeten constateren dat bij Disdasa, Genové en Hufasa tegen de 20e van de maand goederen zouden zijn binnengekomen.

De situatie is echter als volgt:

	DISDASA	GENOVÉ	HUFASA
ADALATE 10	0	0	27/7/1990: 800
ADALATE LP	0	0	27/7/1990: 400x60 200x40

(...)

N.B.: Sinds laatstgenoemde datum hebben wij over geen enkele andere levering bericht ontvangen.”⁹⁷

„Inkoop voor export naar Engeland

Hoewel de problemen met Bayer nog steeds dezelfde zijn, is dit niet het geval voor (...) (...) Ter herinnering: dit zijn de hoeveelheden ADALAT die in september en oktober zijn geleverd.”⁹⁸ (Hierna volgen de hoeveelheden, ofwel 0 ofwel uiterst gering, per dochteronderneming).

„Ik ben het beu om steeds hetzelfde liedje te horen zodra wij een nieuwe bestelling naar Spanje sturen.

Ik vraag mij af wat Spanje behalve sinaasappelen en aardbeien verder nog kan exporteren.”⁹⁹

(117) Tenslotte deze brief:

„Gelieve voor mij een lijst op te stellen van alle laboratoria die hebben gezegd „niet mogelijk voor export”, kortom alle probleemleveranciers.

Dringend”¹⁰⁰

Het antwoord luidt als volgt:

„Het enige laboratorium dat tegen ons heeft gezegd „niet mogelijk voor export” is, zoals u weet: (...) wat de anderen betreft, is het zo dat, wanneer wij een produkt bestellen dat te weinig op onze markt wordt verkocht of zelfs wanneer het produkt in Spanje goed wordt verkocht, zij hieruit opmaken dat wanneer de bestelling hoger ligt dan onze normale behoefte, deze voor de export is bestemd. Deze probleemblaboratoria zijn:

Bayer

(...)

(...) daarentegen, leveren ons alles wat wij bestellen.”¹⁰¹

(118) Comercial Genové tracht soms haar klanten een verklaring te geven om zich ervoor te verontschuldigen dat zij niet aan hen kan leveren:

„(...) Wegens leveringsproblemen bij deze laboratoria hebben wij tot nu toe gewacht om te zien of wij grotere hoeveelheden van deze produkten konden krijgen.

Op dit ogenblik is de situatie als volgt:

Wij kunnen geen enkele nieuwe bestelling voor ADALAT of voor (...) aannemen”¹⁰²

„(...) Wij kunnen u helaas de beide produkten niet leveren, omdat de fabrikanten onze bestellingen controleren.

Bayer en (...) wensen niet dat hun Spaanse produkten in andere landen opduiken, en daarom leveren zij niet zoveel als wij nodig hebben. Wij hebben alleen voorraad voor onze markt.”¹⁰³

„(...) Het spijt mij u te moeten mededelen dat het onmogelijk zal zijn u de genoemde produkten te leveren. De fabrikanten leveren slechts geringe hoeveelheden van ADALAT, (...) evenals van (...).”¹⁰⁴

ii) Galenica

(119) Tijdens het verificatiebezoek in de bedrijfsruimten van Galenica heeft de Commissie documenten weten te verkrijgen waaruit blijkt dat deze ondernemingen de beweegredenen van Bayer kende:

„Wij zijn zeer bezorgd over het feit dat onze handelsrelatie met uw onderneming steeds moeilijker wordt doordat u niet in staat bent onze behoefte aan ADALAT Retard te dekken.

Kunt u ons a.u.b. uitleggen waarom u onze bestellingen niet kunt uitvoeren.”¹⁰⁵

Het antwoord van Galenica aan zijn klant is:

„Ik (...) bied mijn verontschuldigen aan voor het feit dat het ons niet mogelijk is uw bestellingen voor ADALAT Retard voor uw onderneming uit te voeren.

De reden hiervoor is dat het laboratorium dat dit produkt maakt (Bayer) ons niet de hoeveelheden levert die wij bestellen omdat zij iedere vorm van export van dit produkt willen voorkomen en daarom slechts de hoeveelheid leveren die wij volgens hun ramingen voor de binnenlandse markt nodig hebben.”¹⁰⁶

iii) HEFAME

- (120) HEFAME heeft ontevreden klanten in het Verenigd Koninkrijk uitleg gegeven. De documenten die in dit opzicht het meest expliciet zijn:

„Wij hebben in Spanje op dit ogenblik een zeer groot probleem met ADALAT, (...) omdat Bayer en (...) ons niet beleveren (...).”¹⁰⁷

„Het spijt mij wat uw faxbericht betreft. Wij hebben echter in Spanje op dit ogenblik bij alle parallelexport een probleem met ADALAT 10 MG, Retard 40, Retard 60 en ook met (...).

Thans is de situatie als volgt:

De prognose voor ADALAT is zeer moeilijk.

(...) Ik heb voor u ook 1 000 × 50 ADALAT 10 mg klaarliggen;

Ik begrijp echter dat dit bericht u weinig genoegens verschaft, maar in een jaar is alles veranderd en de parallelexport is te omvangrijk en de multinationals controleren deze.”¹⁰⁸

„Bayer & (...): belemmering van de vrije handel

Wij hebben voor vrij geruime tijd ernstige moeilijkheden om voldoende hoeveelheden ADALAT Retard, (...) en (...) uit Spanje te verkrijgen.

Ik moet toegeven dat onze tweede leverancier het eveneens behoorlijk moeilijk heeft.

Kennelijk spannen Bayer en (...) zich nog eens tot het uiterste in om de beschikbaarheid van hun produkten strikt binnen de grenzen van de door hen geraamde behoeften voor Spanje te houden, waardoor zij de vrije handel binnen de EG belemmeren.

Is er een manier waarop u maatregelen tegen deze ondernemingen kunt nemen? Wanneer u niet kunt garanderen dat u binnen afzienbare tijd voldoende hoeveelheden kunt verkrijgen om onze behoeften te dekken vrees ik, dat wij ermee zullen moeten gaan beginnen om in Italië of in Frankrijk te kopen.”¹⁰⁹

iv) COFARES

- (121) Tijdens het verificatiebezoek in de bedrijfsruimten van COFARES heeft deze het volgende verklaard:

„— De exportactiviteit van COFARES is, gelet op de moeilijkheden die bepaalde laboratoria (waaronder Bayer) voor de leveringen van produkten voor de export maken, uit het in totaal gefactureerde bedrag nauwelijks op te maken.

— Toen BAYER voor COFARES een ADALAT-quotum vaststelde dat in het begin duidelijk onvoldoende was om de behoefte van de binnenlandse markt te dekken, heeft hij, in zijn hoedanigheid van directeur „Inkoop”, voor een mogelijke klacht wegens dit soort verkoopbeperkingen gewaarschuwd. Vanaf dat moment leverde BAYER aan COFARES een hoeveelheid die voor het binnenlandse verbruik van dit produkt toereikend was.”¹¹⁰

Uit deze verklaring blijkt duidelijk dat COFARES zich naar de eis van Bayer Spanje, zich tot de binnenlandse markt te beperken, heeft geplooid.

b) Stappen van de groothandelaren om te trachten leveringen te verkrijgen

i) HEFAME

- (122) HEFAME heeft een bevoorradingsstelsel georganiseerd door overeenkomsten te sluiten met andere kleine groothandelaren en apothekers die de ADALAT die zij voor hun officieel voor Spanje bestemde bestellingen hadden kunnen verkrijgen aan HEFAME doorspeelden. Deze kleine groothandelaren, met. strikt plaatselijke markten,

behoren niet tot de groothandelaren die door Bayer Spanje worden gecontroleerd. Met dit systeem werd beoogd HEFAME in staat te stellen ADALAT voor de uitvoer te verkrijgen. Eén van de documenten in het dossier is een overeenkomst tussen HEFAME en een kleine groothandelaar waarin met name wordt bepaald:

„SAMENWERKINGSPROTOCOL VOOR DE BUITENLANDSE MARKTEN.

(...) TEN DERDE. Onverminderd het bovenstaande heeft „HEFAME” op verzoek van haar eigen buitenlandse klanten en wegens het belang dat zij erbij heeft nieuwe markten te openen en daarop te penetreren, voornemens, voor de export nieuwe produkten of grotere hoeveelheden van de produkten die zij thans reeds verhandelt, te verkrijgen.

TEN VIERDE. Bovendien is (...) in staat de afdeling „Buitenland” van „HEFAME” nieuwe produkten ter beschikking te stellen of aanzienlijke hoeveelheden van reeds bestaande produkten ter beschikking te stellen, waarmee de behoeften van de buitenlandse klanten van „HEFAME” in grote mate zouden kunnen worden gedekt en waardoor eveneens het betreden door „HEFAME” van nieuwe markten of het werven van nieuwe klanten zou kunnen worden vergemakkelijkt.

(...)

OVEREENKOMSTEN

(...)

III. Als eerste punt van de samenwerking waarmee thans een begin wordt gemaakt, (...) wordt overeengekomen, door middel van de inbreng van produkten, of hoeveelheden van deze beschikbare produkten, de buitenlandse klanten van „HEFAME” te ondersteunen om naast de door „HEFAME” ingebrachte produkten de normale en gebruikelijke levering van de vereiste hoeveelheden aan hen mogelijk te maken.

Om de genoemde overeenkomst van (...) te vergemakkelijken, is HEFAME verplicht om snel, en zo veel mogelijk van tevoren haar produktvereisten en de vereiste hoeveelheden aan te duiden om haar leveringen aan genoemde klanten te kunnen uitvoeren en zal zij terzelfder tijd (...) zo spoedig mogelijk deze behoeften dekken uit de bij hem beschikbare voorraden om de bestellingen waarover het wordt ingelicht, te kunnen uitvoeren.

IV. (...)

V. (...)

VI. (...)

Wanneer een bestelling zowel produkten bevat die moeilijk verkrijgbaar zijn (bij voorbeeld ADALAT) als andere die gemakkelijk te krijgen zijn, zal de afdeling „Export” van HEFAME (...) vragen en in de voor de export bestemde bestelling de hoeveelheid van die eventuele produkten in precies dezelfde verhouding opnemen als die van de door (...) geleverde produkten die moeilijk verkrijgbaar zijn overeenkomstig Afdeling IV van dit protocol (...).”¹¹¹

- (123) Dezelfde soort overeenkomst wordt gesloten met een kleine groothandelaar die op een zuiver plaatselijke markt actief is en derhalve niet tot de ondernemingen behoort welke door Bayer Spanje worden gecontroleerd:

„Een samenwerking tussen de twee ondernemingen gaat op het gebied van buitenlandse handel van start binnen hetzelfde kader als de overeenkomst tussen Hefame en (...).”¹¹² (de in overweging 122 genoemde groothandelaar).

- (124) De Commissie is in het bezit van een aantal brieven waaruit blijkt dat de overeenkomst van kracht is: door HEFAME bij de kleine groothandelaar geplaatste bestellingen, afspraken betreffende levering, en faxberichten waarin de gevraagde hoeveelheden worden aangegeven, soms in de volgende vorm:

„(...) Onze bestelling is als volgt — alle ADALAT Retard die u kunt leveren (...).”¹¹³

Tenslotte is de Commissie in het bezit van documenten waarin bestellingen voorkomen die HEFAME bij andere kleine groothandelaren heeft geplaatst, via welke HEFAME erin slaagde kleine hoeveelheden ADALAT te verkrijgen.

Kort na de invoering van deze samenwerking tussen HEFAME en andere groothandelaren identificeert Bayer Spanje (zie overweging 109, gecomputeriseerd systeem voor het opsporen van exporterende groothandelaren) deze andere groothandelaren die zich voor hun „normale” behoeften op de Spaanse markt abnormaal grote hoeveelheden laten bezorgen, begint deze te controleren en levert slechts wat zij voor de plaatselijke markt nodig hebben.

ii) Comercial Genové, HUFASA and DISDASA

- (125) Zoals reeds is opgemerkt, is Comercial Genové een Spaanse dochteronderneming van de Franse CERP Rouen-groep. Het geval van CERP Rouen is in de overwegingen 97—101 in bijzonderheden beschreven.

- (126) Bij Comercial Genové zijn documenten aangetroffen waaruit blijkt dat CERP Rouen haar Spaanse dochterondernemingen, Comercial Genové, HUFASA en DISDASA, heeft gebruikt om aan de Britse vraag te voldoen. CERP Rouen heeft zich dus op dezelfde manier gedragen als een internationale groep en heeft van al haar mogelijkheden, zowel in Frankrijk als in Spanje, gebruik gemaakt om de voor zijn Britse klanten benodigde hoeveelheden geleverd te krijgen. Bij dit systeem worden de Spaanse dochterondernemingen op dezelfde manier gebruikt als de regionale agentschappen in Frankrijk: hun is gevraagd hun bestellingen voor de Spaanse markt op een plausibele manier te verhogen en de aldus verkregen hoeveelheden werden uit naam van CERP Rouen aan de Britse klanten geleverd. De onderstaande brief van CERP Rouen aan degenen die in de drie dochterondernemingen voor inkoop verantwoordelijk zijn, bevestigt dit mechanisme, dat door de leiding van Comercial Genové tijdens het verificatiebezoek is beschreven:

„EXPORT

De vakantie is eindelijk afgelopen en ik hoop dat wij voor onze drie „probleemprodukten weer normale leveringen zullen kunnen krijgen”: kunt u weer beginnen met de oorspronkelijke planning en trachten deze hoeveelheden te verkrijgen. Ik wijs momenteel alle andere klanten af omdat ik het aantal ontevreden klanten niet nog meer wil vergroten.

Wij hebben via GENOVE, HUFASA et DISDASA nodig:

100 000 ADALAT Retard 60- of 40- verpakking

(...)

IEDERE MAAND om onze twee grootste klanten tevreden te stellen :(...)

Ik vraag (...), wanneer zij het probleem met (...) en (...) heeft besproken, mij de inkoopprognoses voor DISDASA en GENOVE te zenden en aan (...) voor de HUFASA-agentschappen. Laten we proberen de zaken te verbeteren door van dit nieuwe begin na de vakantie te profiteren.”¹¹⁴

De bedoeling van dit document is duidelijk in de context van het in Frankrijk toegepaste systeem van spreiding van de bestellingen: de mechanismen zijn ongeveer hetzelfde, Disdasa en Genové zijn klein; HUFASA, dat meer macht heeft, verdeelt haar bestellingen over haar diverse agentschappen.

- (127) Uit het verslag van een vergadering van HUFASA met Bayer Spanje blijkt duidelijk dat HUFASA hard heeft onderhandeld om Bayer Spanje te doen accepteren dat de behoefte op nationaal vlak groot was en dat deze moest worden gedekt. HUFASA stemt dus volledig met de argumenten van Bayer Spanje in, namelijk zich concentreren op de binnenlandse verkoop.

Het verslag is evenwel expliciet: de druk die op Bayer Spanje wordt uitgeoefend aan de hand van argumenten met betrekking tot de binnenlandse markt is voor HUFASA slechts een middel om de voor de uitvoer bestemde hoeveelheden te verkrijgen:

„Na het laatste onderhoud met de Bayer-leiding heeft deze verklaard de door HUFASA gevraagde hoeveelheden niet te kunnen aanvaarden, enerzijds omdat deze 50 % van de binnenlandse markt uitmaken en anderzijds omdat zij veel groter zijn dan die van andere ondernemingen in hetzelfde gebied (...). Dit liet de leiding veronderstellen dat een aanzienlijk deel van de produkten voor de export was bestemd.

Tegenover deze opmerkingen heb ik erop gewezen dat HUFASA aanzienlijke hoeveelheden ADALAT nodig had omdat:

- zij zich voor Hufasa op het boekjaar 1988 baseren, in welk jaar zich door de crisis binnen de onderneming een scherpe daling van de ingekochte hoeveelheden heeft voorgedaan.
- aangezien zij hoeveelheden leveren die geringer zijn dan de werkelijke behoefte, moest er, om een voorraad te kunnen vormen, meer worden besteld; dit was immers tot nu toe onmogelijk geweest door de kleine hoeveelheden die werden geleverd, waardoor wij ons genoodzaakt zagen in de bestellingen de niet-geleverde hoeveelheden aan te duiden.
- op dit ogenblik hebben wij niet alleen de markt opnieuw veroverd, maar blijven wij ook boven het niveau van 1987, welk jaar als normaal voor HUFASA kan worden beschouwd.

In het licht van deze argumenten en van een zeer vastberaden standpunt tegenover Bayer, is ermee ingestemd ons meer ADALAT Retard te leveren in hoeveelheden die overeenkomen met die van (...), al kunnen zij ons niet alles leveren wat wij vragen wegens een tekort aan uit Duitsland komende grondstof.

De door ons gevraagde hoeveelheden waren:

AR 40	29700
AR 60	19200
AN	66300

Bayer heeft toegezegd de benodigde hoeveelheid ADALAT te zullen leveren, maar kon zich niet vastleggen wat deze cijfers betreft omdat zij deze zeer hoog vinden. Ik heb bij het vragen van deze hoeveelheden rekening gehouden met de door (...) verschaft informatie en heb deze met 30 % verhoogd.

Na tegenover (...) erop te hebben gewezen dat Bayer zijn best zou doen om aanzienlijke hoeveelheden ADALAT te leveren, zonder echter de gevraagde hoeveelheden te bereiken, heb ik (...) verzocht de bij Bayer bestelde hoeveelheden enigermate te verlagen aangezien zij geen rekening hielden met wat wij bestelden of met het feit dat wij met Bayer een overeenkomst hadden gesloten om hogere leveringen van ADALAT aan te houden, was het beter om geen cijfers voor te leggen die voor Hufasa niet als mogelijk aanvaard zouden worden en die onze bedoeling om zo groot mogelijke hoeveelheden te exporteren zouden doen blijken. Daarom was ik van oordeel dat het belangrijker was om, met zeer geloofwaardige cijfers, een hoeveelheid ADALAT voor de export te verkrijgen, dan een zeer hoog niveau van bestellingen te handhaven, welke bestellingen vervolgens niet zouden worden afgeleverd. Waar het om gaat, is wat men krijgt, niet wat men bestelt. Dit is ongetwijfeld de reden waarom (...) minder bestelt dan was voorzien.” ¹¹⁵

- (128) In onderstaande brief van CERP Rouen aan zijn Spaanse dochterondernemingen is dit punt eveneens aan de orde: er moet met Bayer Spanje hard worden onderhandeld.

„WAREN VOOR DE EXPORT

U weet dat wij thans een moeilijke periode doormaken, maar de waren komen nu in geringere hoeveelheden binnen dan ooit tevoren en ik heb niet de indruk dat meer stappen bij de laboratoria worden ondernomen om de situatie te verbeteren.

Sedert begin maart gaat de situatie achteruit. Ik zou het op prijs stellen indien de verantwoordelijken persoonlijk in contact zouden treden met de laboratoria (...) Bayer en ...) en mij rechtstreeks op de hoogte hielden. De voorraden kunnen niet bij alle (...) laboratoria tegelijk zijn uitgeput. Ik betreurt het dat ik opnieuw daarop moet terugkomen maar wij hebben het verkoopvolume nodig.” ¹¹⁶

- (129) De volgende documenten bevestigen de gedane inspanningen:

„Onder verwijzing naar uw faxbericht van heden betreffende de laboratoria (...) en Bayer geef ik u de verzekering dat ik het onmogelijke probeer om meer dan onze behoefte geleverd te krijgen.

De laboratoria weigeren naar ook maar enig argument te luisteren. Zij weten dat de hoeveelheden die zij ons leveren voldoende zijn om de behoeften van de Spaanse markt ruimschoots te dekken.” ¹¹⁷

In de hogervermelde brief (Zie overweging 117) die een lijst van de laboratoria bevat welke de parallelhandel belemmeren, wordt aan het einde ervan duidelijk dat Comercial Genové toch nog leveringen tracht te krijgen, daartoe het systeem van verhoging van de Spaanse binnenlandse vraag toepassend op een manier die voor Bayer Spanje plausibel is en door, zonder echter in bijzonderheden te verklaren op welke wijze, de waar van DISDASA, een andere dochteronderneming van dezelfde groep, te ontvangen (deze regeling is in de overwegingen 97—101 ten aanzien van CERP Rouen nader toegelicht):

„(...) als wij een produkt willen dat op onze markt goed verkoopt, zouden wij het met de gebruikelijke bestelling kunnen bestellen, maar als het zeldzaam is, zullen wij dit niet kunnen verbergen.

Anderzijds verschaft DISDASA ons de waren.” ¹¹⁸

iii) Galenica

- (130) GALENICA heeft ook mondeling tegenover aan de verificatie deelnemende personeelsleden van de Commissie bevestigd dat het moeilijkheden ondervond om leveringen te krijgen. Voorts is tijdens het verificatiebezoek in de bedrijfsruimten een „overzicht van „moeilijke” produkten” ¹¹⁹ aangetroffen, dat er als volgt uitziet:

„Gefactureerd	door SAFA	door DFM	door GALENICA
(...)	(...)	(...)	(...)
ADALAT 50 caps.	3.000	0	0
ADALAT RETARD 60 caps.	2.600	0	0” ¹²⁰

Gelet op de context en de praktijken van de andere groothandelaren die al in bijzonderheden zijn onderzocht, toont dit document aan dat de bestellingen van Galenica over de drie ondernemingen van de groep werden gespreid om een redelijke hoeveelheid produkt te krijgen.

iv) COFARES

- (131) Bij de beantwoording van vragen van de personeelsleden van de Commissie tijdens het verificatiebezoek in de bedrijfsruimten van COFARES, heeft deze laatste erop gewezen dat zij er, gezien de door Bayer Spanje uitgeoefende druk (zie overweging 121), de voorkeur aan gaf zich op de binnenlandse markt te concentreren.

2.4. Resultaten

a) Het voorbeeld van Comercial Genové

- (132) In het jaarverslag van Comercial Genové voor het eerste halfjaar van 1989 wordt vermeld:

„(. . .) De export is gedaald met (. . . miljoen), voornamelijk ten gevolge van de door (. . .) en Bayer opgelegde beperkingen t.a.v. de levering van ADALAT Retard en (. . .).

Bij de export deden zich nog grotere verschillen voor, aangezien daarbij een omzet van (. . .) miljoen was voorspeld, terwijl die in feite (. . .) bedroeg wegens de hierboven genoemde leveringsproblemen met de waren.” ¹²¹

Het jaarverslag van Comercial Genové voor 1990 behelst het volgende:

„Wat de export betreft, wordt het steeds moeilijker om over een voldoende hoeveelheid produkten te beschikken om de vraag te dekken, ten gevolge waarvan dit cijfer lager uitvalt dan vorig jaar. De verkoopinspanning lag daarom voornamelijk op de binnenlandse markt.” ¹²²

Het jaarverslag van Comercial Genové voor 1991 meldt:

„De binnenlandse markt heeft zich bevredigend ontwikkeld, met een groei van 25,2 %, terwijl de exportmarkt grotere moeilijkheden heeft ondervonden (-25,8 %) ten gevolge van de moeilijkheden die de laboratoria voortdurend veroorzaken ten aanzien van de levering van produkten voor de export.” ¹²³

- (133) Uit een aantal documenten in het dossier blijkt tevens dat Comercial Genové bestellingen van Britse klanten heeft afgewezen, getuige bij voorbeeld de volgende brief:

„Tot onze spijt kunnen wij geen verdere bestellingen voor ADALAT, ADALAT Retard, (. . .), aannemen zolang de situatie in Spanje niet wordt opgelost (. . .).” ¹²⁴

- (134) Ook uit de facturen die tijdens het onderzoek zijn verzameld, blijkt dat leveringen slechts zelden en moeizaam plaatsvinden.

b) Het voorbeeld van Galenica

- (135) Tijdens het onderzoek werden maandelijks overzichten van „moeilijke” produkten over de periode van februari 1991 tot augustus 1993 gevonden. Deze overzichten geven aan dat de leveringen van ADALAT uiterst gering waren (een paar honderd dozen per maand, vaak helemaal niets).

c) Het voorbeeld van HEFAME

- (136) De HEFAME-leiding verklaarde, in antwoord op vragen van de met de verificatie belaste personeelsleden van de Commissie tijdens hun bezoek, dat de leveringen vanaf 1989 drastisch zijn verminderd.

d) Het voorbeeld van COFARES

- (137) Op verzoek van de met de verificatie belaste personeelsleden van de Commissie stelde COFARES een overzichtstabel op van zijn exportverkopen sedert 1989, die op een uiterst laag niveau blijven staan:

”	% EXP/ VERKOPEN Ptas	EENH. ADALAT	% ADALAT EXP Ptas
1989	0,266	50.000	53,69
1990	0,374	15.000	10,63
1991	0,296	10.000	7,89
1992	0,309	50.000	35,18
1993	0,350	40.000	32,13 ” ¹²⁵

COFARES heeft de door Bayer Spanje opgelegde regeling geaccepteerd door strikt binnen de Spaanse binnenlandse markt te blijven.

3. Verenigd Koninkrijk: identificatie van de bron van de parallelimporten naar het Verenigd Koninkrijk

(138) In een intern memorandum van Bayer UK van 26 juli 1990 staat:

„In aansluiting op onze recente gesprekken over het land van herkomst van de parallelimport van ADALAT en de prijsverschillen in Europa heb ik de volgende documenten bestudeerd die ik hierbij als bijlage meezend:

1. ADALAT-prijsvergelijking in Europa (bron: Bayer Leverkusen/ Marketing Information).
2. IMS Data (BPI april 1990).
3. Taylor Nelson parallel Imports Monitor — gegevens over landen van herkomst (grafieken).

Aan de hand van de prijsinformatie heb ik de prijzen naar verpakkingsgrootte vergeleken met de dienovereenkomstige VK-prijzen om de meest waarschijnlijke bron voor elk produkt apart en de relatieve prijsverschillen na te gaan. Ik heb ook de IMS ADALAT parallelimportgegevens voor de twaalf maanden tot april 1990 aangegeven, om erachter te komen welke verpakkingsgrootten via de parallelimport in het Verenigd Koninkrijk het meest worden aangetroffen.

Uit een analyse van de gegevens blijkt het volgende:

ADALAT Retard 20

Het grootste deel van de parallelimport van ADALAT Retard in de twaalf maanden tot april 1990 betrof dozen van 30 tabletten. De goedkoopste bronnen zijn Frankrijk en Griekenland.

De dozen van 60 tabletten zijn alleen in Spanje en tegen een veel gunstiger prijs (index van 66) verkrijgbaar. Gedurende de bewuste periode waren deze verpakkingen goed voor 2,4 miljoen UKL (NHS-prijzen).

Dit weerspiegelt in ruime mate de trends in de landen van herkomst die in de Taylor Nelson-data blijken (zie grafiek). Frankrijk en Italië vertonen een regelmatige, alhoewel fluctuerende toevoer voor de parallelimport, en Spanje heeft in 1989 aanmerkelijk aan terrein gewonnen, en waarschijnlijk komen alle dozen van 60 tabletten uit dat land.

ADALAT 5 mg

De parallelimport van ADALAT 5mg maakt slechts een zeer gering deel van de totale hoeveelheid uit. De verpakking van 50mg duikt het vaakst op en is in Portugal en in België het goedkoopst.

ADALAT 10 mg

Het grootste gedeelte van de parallelimport van ADALAT 10mg was in de twaalf maanden tot april 1990 in dozen van 50 tabletten verkrijgbaar. De goedkoopste Europese landen voor deze verpakkingsgrootte zijn momenteel Spanje en Portugal, en ook Italië en België liggen onder de overeenkomstige prijs in het VK.

Ook dozen van 30 tabletten komen via de parallelimport het land binnen en zijn aanmerkelijk goedkoper in Frankrijk.

In de Taylor Nelson-gegevens wordt dit beeld grosso modo weerspiegeld met Spanje, dat sedert 1989 opnieuw aan terrein wint.

Uiteraard dient erop te worden gewezen dat de trends in de parallelimport altijd aan fluctuaties onderhevig zijn; wisselkoersen spelen hierbij een belangrijke rol. Ook de verpakkingsgrootten die in voorraad zijn, kunnen met de tijd wisselen.

Ik hoop dat deze informatie dienstig is.”¹²⁶

(139) Talrijke andere documenten bevatten soortgelijke informatie:

„(. . .) Het niveau van de parallelimport ligt thans op 35,34 % (bij dit cijfer is geen rekening gehouden met ADALAT Retard 10).

(. . .) De totale parallelimport van ADALAT uit deze bron (Scriptcount PI monitor) beloopt momenteel 51,13 %. Bij dit cijfer is echter geen rekening gehouden met Boots en derhalve is het slechts een aanduiding van de tendens.

België blijft het topland van herkomst voor ADALAT 10 mg (30 %), gevolgd door Italië (28 %) en Spanje (21 %). Bij ADALAT Retard 20 komt de meeste parallelimport uit Griekenland (43 %), gevolgd door Frankrijk (19 %) en door Italië en Spanje (elk 10 %).¹²⁷

- (140) In een brief van Bayer UK aan Bayer BRD (Region 2) van 27 juni 1991 staat:

„Hierbij zend ik u bijsluiters en lege verpakkingen van ADALAT Retard, die in de bedrijfsruimten van de parallelimporteur in het Verenigd Koninkrijk werden aangetroffen(...). Volgens onze bron zijn zo'n 8 000 bijsluiters betreffende de Spaanse ADALAT Retard gezien. Volgens Dr. Ebsworth is Spanje erin geslaagd het grootste deel van zijn produkt onder controle te brengen; de serienummers op de drie verpakkingen zouden dan ook kunnen leiden naar de Spaanse groothandelaren die naar het Verenigd Koninkrijk exporteren. Gelieve mij van verdere ontwikkelingen op de hoogte te houden.”¹²⁸

- (141) In een memorandum van 5 mei 1992 staat:

„Betreft: PARALLELIMPORTEN

Naar aanleiding van uw verzoek zend ik u hierbij de gegevens betreffende de parallelimporten, ingedeeld naar land van herkomst, sedert januari 1991.

Frankrijk en Griekenland hebben nog steeds het leeuwedeel en er zijn nog geen tekenen van afzwakking te bespeuren.”¹²⁹

4. Resultaten

4.1. Klachten van groothandelaren die geen leveringen hebben ontvangen

- (142) Op 2 februari 1990 zendt Bayer Spanje per fax de volgende brief van groothandelaar HEFAME naar Leverkusen.

„Ik ben er zeer verwonderd over dat de levering van ADALAT in al zijn farmaceutische vormen ook in dit nieuwe jaar niet meer het normale patroon heeft aangenomen.

Het zou mij zeer verheugen wanneer u ons schriftelijk zou kunnen laten weten wat de oorzaken zijn van het voortdurende gebrek aan voorraden en de onderbevoorrading van de markt van genoemd produkt, zodat wij, indien nodig, de situatie aan de Spaanse gezondheidsautoriteiten kunnen uitleggen.

Onze firma Hefame is, met haar twaalf vestigingen die bijna de helft van Spanje bestrijken, voor u zeker wel van zodanig belang dat u deze leveringstekorten zo spoedig mogelijk zult opheffen.

Ik hoop dat u met dit alles in de toekomst rekening zult houden en dat u weer naar een normaal leveringsritme zult terugkeren.”¹³⁰

- (143) Uit een intern memorandum van Bayer Spanje van 21 mei 1990 blijkt duidelijk dat COFARES, de grootste Spaanse groothandelaar, uitleg vraagt over de geringe leveringen die deze ontvangt:

„Aantekeningen voor de bespreking met Cofares over het thema: „Verminderen bij de leveringen van ADALAT en ADALAT Retard”

Vanaf het eerste kwartaal van 1989 was de vraag naar ADALAT en ADALAT Retard groter dan de behoefte op de Spaanse markt en werden bij ons bestellingen geplaatst die 50—100 % boven het normale lagen. Wij hebben de Spaanse behoeften aan de hand van de volgende factoren berekend:

- Overzicht van de afzet in de laatste jaren aan de groothandelaren in de verschillende provincies
- Verkoopstatistieken van de verkopen van de belangrijkste groothandelaren, wij gedurende een bepaalde periode hebben afgenomen
- IMS-marktaandeel en het aandeel van de regionale farmaceuticamarkt

Op basis van zijn prognoses voor de middellange termijn, de aanschaffing van grondstoffen en zijn productiecapaciteiten kan Q.F.B. nu de behoeften van de Spaanse markt dekken, die alleen zijn uitgebreid met de marktgroei en de verwachte groeicijfers voor deze produkten. Ten einde delen van de markt niet geheel zonder bevoorrading te laten, wat tegen de belangrijkste ethische verplichting van een Spaans farmaceutisch bedrijf zou zijn, namelijk het voorzien in de behoeften van de binnenlandse markt, zien wij ons thans ertoe genoopt aan onze klanten

overeenkomstig hun marktpotentieel te leveren en op bovenmatige bestellingen te korten. Aangezien daarenboven enkele groothandelaren ondanks alles sommige apotheken niet bevoorraden, zien wij ons in sommige provincies ook wel eens ertoe genoodzaakt rechtstreeks aan de apotheken te leveren om afleveringen bij patiënten met ernstige indicaties zoals angina pectoris en hypertensie, te kunnen waarborgen.

Bij de met Cofares overeengekomen hoeveelheden per levering is rekening gehouden met de voortdurende groei en de penetratie van deze groothandelaarsketen in nieuwe Spaanse provincies.”¹³¹

- (144) In een nota van de directeur van het productiecentrum van Bayer Frankrijk te Sens aan de algemeen directeur van Bayer Frankrijk van 21 oktober 1991 (welk document al gedeeltelijk in overweging 94 is aangehaald) staat het volgende:

„ZEER BELANGRIJK

Vertrouwelijk

Leveringen ADALAT 20 mg LP aan CERP Rouen.”

„(. . .) Sedert eind september leveren wij niet meer aan CERP Boulogne, waaraan wij nog 40 000 dozen schuldig zijn.

Deze denkt dat het een welbewust beleid van Bayer is om de ontwikkeling van de parallelimport tegen te gaan, omdat deze firma heeft geconstateerd dat Bayer in België en in Spanje dezelfde houding aanneemt.

De Belgische en de Spaanse markt zijn kleine markten, maar de Franse markt is belangrijk. (. . .)

Ik heb uitgelegd (. . .) dat onze voorraden zeer gering waren en dat onze grootste zorg de bevoorrading van de Franse markt is. De firma vroeg mij of ik haar voor de gek hield, enz. . . (. . .).

Op dit ogenblik hebben wij in totaal 11 bestellingen (7 groothandelaren), dat wil zeggen 137 000 dozen, geblokkeerd.

Wij moeten dus snel een beslissing nemen om ons standpunt in deze zeer nauwkeurig te definiëren.”¹³²

- (145) In een brief van de Franse groothandelaar CERP Lorraine aan Bayer Frankrijk van 5 maart 1992 staat het volgende:

„(. . .) Wij zijn zo vrij u onze opmerkingen mede te delen (. . .). Wanneer wij onze bestellingen van juni tot september 1991 bekijken, is het duidelijk dat er aan de zijde van de Bayer-laboratoria obstructie bestaat om ons te leveren.

Tussen juni en september 1991 hebben wij namelijk ongeveer 300 000 dozen ADALATE 20 mg LP bij u besteld. Deze bestellingen zijn gehonoreerd, zoals uit uw facturen blijkt. Dit is gemiddeld 75 000 dozen per maand. Het is dan ook moeilijk voor te stellen dat uwerzijds voorraad- of productieproblemen als reden worden gegeven om nu niet meer dezelfde hoeveelheden te leveren. Uw voorstellen voor gespreide leveringen (5 000 dozen/maand) lijken dan ook als twee druppels water op een verkapte verkoopweigering.”¹³³

- (146) In een brief van CERP Rouen aan Bayer Frankrijk van 3 augustus 1992 staat:

„Wij delen u hierbij mede dat onze vestiging te LAIGNEVILLE geen ADALATE LP meer in voorraad heeft doordat bestellingen niet door uw diensten zijn gehonoreerd onder het voorwendsel van quota waarmee wordt beoogd ons te verhinderen naar andere Europese landen te exporteren.

Onze vestiging te LAIGNEVILLE heeft sedert begin van dit jaar echter een globale groei van meer dan 15 % en in juli van 34 %. Wij kunnen uw weigeringen te leveren niet langer aanvaarden zonder te reageren, gelet op de veroorzaakte schade waarvoor u verantwoordelijk bent.

Wij verzoeken u onze bestellingen in het vervolg in hun geheel te honoreren (. . .).”¹³⁴

4.2. Door Bayer bereikte resultaten

- (147) Het verslag van het directiecomité van Bayer Frankrijk op 8 april 1992 bevat de volgende passage

„Na een zorgvuldige controle van de verschillende groothandelaren slagen wij er — ondanks sterke druk van hun kant — in, de gevolgen van de heruitvoer voor ons bedrijf te beperken. Giraldi.”¹³⁵

- (148) De resultaten van Bayer UK over de jaren 1990, 1991, 1992 en 1993 vertonen een constant stijgende lijn (verkoop van ADALAT op de Britse markt):

1990	[...] miljoen pond sterling (ongeveer [...] miljoen ecu)
1991	[...] miljoen pond sterling (ongeveer [...] miljoen ecu)
1992	[...] miljoen pond sterling (ongeveer [...] miljoen ecu)
1993	[...] miljoen pond sterling (ongeveer [...] miljoen ecu)

- (149) Parallel hieraan was de ontwikkeling van de verkopen van Bayer Frankrijk, waar na 1991 de omzet (in miljoen Ffr.) in ADALAT (Frankrijk en export) afneemt en het exportcijfer uiterst gering wordt:

Omzet (x min FF):		1990	% Adal	1991	% Adal	1992	% Adal	Pr. 93	% Adal
ADALATE 10 mg	Frankrijk	[...]		[...]		[...]		[...]	
ADALATE 20 mg	Frankrijk	[...]		[...]		[...]		[...]	
ADALATE 10 mg	Export	[...]		[...]		[...]		[...]	
ADALATE 20 mg	Export	[...]		[...]		[...]		[...]	
Totaal omzet „cardio-vasc.”	Frankrijk	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	Export	[...]		[...]		[...]		[...]	
Omzet BAYER PHARMA	Totaal	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
(veterinaire producten niet meegerekend)									

” 136

HOOFDSTUK II

JURIDISCHE BEOORDELING

AFDELING I

Afbakening van de markt

1. Geografische markt

- (150) Bij het begin van de inbreuk, in 1989 voor Spanje en in 1991 voor Frankrijk, speelden de zakelijke activiteiten van de farmaceutische industrie zich in een voornamelijk nationale context af. Dit bracht met name met zich dat geen enkel geneesmiddel zonder voorafgaande toestemming van de bevoegde nationale instituties in de handel kon worden gebracht en het besluit om voor het in de handel brengen toestemming te verlenen vormde uitsluitend een aangelegenheid van de Lid- Staten.

Sedert 1 januari 1995 heeft de omzetting in de wetgevingen van het programma betreffende de interne markt op het stuk van de wetenschappelijke en technische vereisten voor geneesmiddelen haar beslag gekregen met de harmonisatie van de technische wetgeving in de Gemeenschap en de inwerkingtreding van nieuwe procedures voor het verlenen van vergunning voor het in de handel brengen van geneesmiddelen. Sedert begin 1995 hebben de farmaceutische ondernemingen de keuze (en voor produkten van de biotechnologie de verplichting) voor toelating van nieuwe geneesmiddelen een verzoek in te dienen bij het Europees Bureau voor geneesmiddelenbeoordeling, dat daarop de Commissie adviseert, welke laatste een voor alle Lid-Statens bindende beschikking geeft.

- (151) De afzet van geneesmiddelen wordt beïnvloed door het administratieve en het voorzieningsbeleid van de nationale gezondheidsautoriteiten in de Lid-Statens. Sommige landen nemen bij voorbeeld directe of indirecte maatregelen om de prijzen te beïnvloeden en er zijn in het raam van het stelsel van sociale zekerheid voor verschillende categorieën geneesmiddelen verschillende niveaus van vergoeding. In Frankrijk en in Spanje worden de prijzen rechtstreeks vastgesteld door de bevoegde nationale instantie. In het Verenigd Koninkrijk wordt op de prijzen van merkgeneesmiddelen op indirecte wijze toezicht gehouden, langs de weg van een reglementering inzake de algemene rentabiliteit van de ondernemingen op basis van hun verkoop aan de Britse „National Health Service” (Nationale gezondheidsdienst). Deze verschillen in de prijsvaststellingsmechanismen en in de terugbetalingsregelingen, werken bij de geneesmiddelenprijzen in de Lid-Statens sterke verschillen in de hand.

- (152) Daarom gelden voor deze beschikking de nationale markten als de relevante markten.

2. Produktmarkt

- (153) De produktmarkt wordt voor de onderhavige beschikking volgens het criterium van het identieke therapeutische gebruik van verschillende concurrerende produkten gedefinieerd. ADALAT en de concurrerende produkten die in de plaats daarvan kunnen worden gebruikt, worden voor de behandeling van drie hart- en vaataandoeningen toegepast: coronaire insufficiëntie, hypertensie en angina pectoris. Hypertensie en coronaire insufficiëntie zijn de belangrijkste toepassingsgebieden (zie overweging 8).

3. Relevante markt

- (154) Gelet op het in deze beschikking beschreven gedrag, dat erin bestaat dat de parallelexport naar het Verenigd Koninkrijk wordt belemmerd, geldt voor de relevante markt het volgende:
- In de eerste plaats worden voor de genoemde produktgroepen voor de behandeling van de beide aandoeningen hypertensie en coronaire insufficiëntie het Verenigd Koninkrijk als de belangrijkste relevante markt beschouwd omdat de overeenkomst rechtstreeks voor deze markt gevolgen heeft doordat die markt daarmee tegen parallelimporten wordt beschermd. Deze markt is die waarop Bayer via zijn Britse dochteronderneming de grootste omzet bereikt en waar de gevolgen van de overeenkomsten het duidelijkst aan de dag treden. Op deze markt valt een stijging van de verkopen door Bayer UK tegen Britse prijzen waar te nemen.
 - In de tweede plaats worden ook de markten waar de parallelimporten van de genoemde produktgroepen voor de behandeling van de beide aandoeningen, coronaire insufficiëntie en hypertensie, vandaan komen, Frankrijk en Spanje, als relevante markten beschouwd omdat zij door de belemmering van paralleluitvoer op kunstmatige wijze afgesloten zijn. Op deze beide markten laten zich de gevolgen voor de handelspartners van Bayer Spanje en Bayer Frankrijk van het in deze beschikking beschreven gedrag vaststellen. De omvang van de uitvoeromzet van de groothandelaren loopt duidelijk terug en hun activiteiten worden tot de nationale markt beperkt.

AFDELING II

artikel 85, lid 1

- (155) Bayer Frankrijk en Bayer Spanje hebben inbreuk gemaakt op artikel 85, lid 1, door in het raam van hun voortdurende commerciële relatie met hun klanten (onderstaand punt 1.2) een uitvoerverbod (onderstaand punt 1.1) op te leggen. Deze overeenkomst betekent een aanmerkelijke beperking van de concurrentie (onderstaand punt 2) en heeft een merkelijke ongunstige weerslag op het handelsverkeer tussen de Lid-Staten (onderstaand punt 3).

1. Overeenkomst

1.1. Uitvoerverbod

- (156) Uit de analyse van het gedrag van Bayer Frankrijk en van Bayer Spanje tegenover hun respectieve groothandelaren komt naar voren dat Bayer Frankrijk en Bayer Spanje in het raam van hun voortdurende commerciële relatie met hun klanten een uitvoerverbod hebben opgelegd.

Dit uitvoerverbod kan uit de volgende, elkaar aanvullende elementen worden afgeleid: a) een systeem voor het opsporen van exporterende groothandelaren en b) opeenvolgende beperkingen van de door Bayer Frankrijk en Bayer Spanje geleverde hoeveelheden in de gevallen waarin de groothandelaren alle produkten of een deel ervan exporteren.

a) Systeem voor het opsporen van exporterende groothandelaren

- (157) Uit de gegevens in hoofdstuk I „Feiten” (zie de overwegingen 78—82 voor Frankrijk en overweging 109 voor Spanje) blijkt dat Bayer Spanje en Bayer Frankrijk over een systeem beschikken om exporterende groothandelaren te kunnen identificeren.
- (158) In Spanje is het uitdrukkelijke doel van het systeem exporterende groothandelaren op te sporen. In dit verband moet met name worden verwezen naar de bewoordingen van de (in overweging 109 aangehaalde) voorlichtingsvoordracht onder de titel „Distributiecontrolesysteem (Spanje)” die de manager van Bayer Spanje bij Bayer Frankrijk heeft gehouden. Het document bevat aanduidingen zoals:

„Een maximum voor iedere groothandelaar vastleggen”

„„Verdachte” groothandelaren opsporen”

Ook bevat het in overweging 110 genoemde document, „Parallelexporten van ADALAT 50; ADALAT Retard”, de volgende aanduiding:

„Overeengekomen wordt de verkoop aan de vier tot dusverre geïdentificeerde exporterende groothandelaren zoveel mogelijk te beperken.”

- (159) Wat Frankrijk betreft, was de directeur „Verkoop” op de hoogte van de in Spanje gebruikte methoden (zie overweging 109); bovendien beschikt de Commissie over documenten in de vorm van lijsten waarin de maandelijks bestelde hoeveelheden worden opgegeven en ook de stijging van de bestelde hoeveelheid in vergelijking met de statistische gegevens voor het voorgaande jaar wordt aangeduid (zie de overwegingen 78 en 79). Onder de documenten waarover de Commissie beschikt, is er ook nog het directieverslag van Bayer Frankrijk (zie overweging 81) dat de volgende aanwijzing bevat:

„Gezien de toenemende omvang van de parallelexporten in onze Gart 1-omzet (Frankrijk) en om ons verkooppotentieel beter te kunnen evalueren, zal de Afdeling „Facturatie” aan de Afdeling „controlling” maandelijks de hoeveelheden van de produkten opgeven die door onze voornaamste klanten mogelijk worden uitgevoerd.”

Dit door Bayer Frankrijk en Bayer Spanje gehanteerde systeem voor de identificering van de exporterende groothandelaren wordt vóór iedere maatregel ter belemmering van de parallelexporten toegepast.

- b) Opeenvolgende verminderingen van de door Bayer Frankrijk en door Bayer Spanje geleverde hoeveelheden in de gevallen waarin de groothandelaren de totaliteit of een deel van de produkten uitvoeren

- (160) Wanneer de groothandelaren een deel van de geleverde produkten uitvoeren, stellen zij zich bloot aan een vermindering door Bayer Frankrijk en door Bayer Spanje bij latere bestellingen.

De bewijsstukken zijn, wat Frankrijk betreft, in de overwegingen 83—85 en 96—103 en, wat Spanje betreft, in de overwegingen 110—131 in bijzonderheden behandeld.

- (161) Wat Frankrijk betreft, is de Commissie onder andere in het bezit van het interne memorandum van de directeur „Verkoop” van Bayer Frankrijk aan de algemeen directeur (zie overweging 83) waarin het volgende is te lezen:

„(. . .) Sedert eind september leveren wij niet meer aan CERP Boulogne, waaraan wij 40 000 dozen schuldig zijn.(. . .) Op dit ogenblik hebben wij in totaal 11 bestellingen (7 groothandelaren), d.w.z. 137 000 dozen, geblokkeerd.”

- (162) Wat Spanje betreft, maakt het volgende document (zie overweging 110) duidelijk dat Bayer Spanje alle nodige maatregelen zal treffen om de leveringen aan opgespoorde groothandelaren te verminderen:

„Overeengekomen wordt, de verkoop aan de vier tot dusverre geïdentificeerde exporterende groothandelaren zo veel mogelijk te beperken.”

- (163) Uit de gegevens waarover de Commissie beschikt, blijkt dat de levering van de door Bayer Frankrijk en door Bayer Spanje toegestane hoeveelheden afhankelijk is van de naleving van een uitvoerverbod.

Bayer Frankrijk en Bayer Spanje hebben de mate waarin zij de hoeveelheden welke zij leveren, verminderen, afhankelijk gesteld van het gedrag van de groothandelaren ten opzichte van het uitvoerverbod. Indien de groothandelaren het uitvoerverbod overtreden, brengt dit voor hen een verdere automatische vermindering van de leveringen met zich.

- (164) Wat Frankrijk betreft, worden deze opeenvolgende verminderingen gestaafd met name door de in de overwegingen 96—103 behandelde documenten. Van deze documenten dienen met name de brieven van de commerciële afdeling van CERP Rouen aan zijn agentschappen te worden genoemd, waarin deze opgedragen krijgen de waren te vergaren, zoals bij voorbeeld in onderstaande brief (zie overweging 99):

„De bestelling van ADALATE LP die wij u hadden verzocht te plaatsen (zie memorandum van 27 november 1991) is bij geen enkel agentschap aangekomen — wij denken dat u deze niet zult ontvangen. Bayer is zeer terughoudend wat de levering van uitzonderlijke bestellingen betreft.”

en in de volgende brief (zie overweging 101):

„Het agentschap Boulogne ⁽¹⁸⁾ moet een voorraad van 8 000 à 9 000 ADALATE LP per week vormen.

Gelieve te proberen deze voorraad bijeen te brengen door de onderstaande hoeveelheden aan de voor uw behoeften toe te voegen.

Gelet echter op de maandelijkse quota die door Bayer zijn toegekend om ons (illegaal) export te beletten, verzendt u alleen naar Boulogne wanneer uw maandelijkse behoeften gedekt zijn (...).”

De slotopmerking in bovenstaande brief („verzendt u alleen naar Boulogne wanneer uw maandelijkse behoeften gedekt zijn”) toont aan dat de plaatselijke vestigingen van CERP Rouen ononderbroken onder controle staan omdat zij van export worden verdacht en dat dit toezicht in sommige gevallen voor CERP Rouen zelfs tot een leverantiestop — zelfs voor leveringen voor de binnenlandse markt — kan leiden.

(165) Het met cijfers gestaafde onderzoek van de door CERP Lorraine (zie overweging 87) verkregen leveringen toont aan dat Bayer Frankrijk diens bestellingen nauwlettend in de gaten houdt en, aangezien het van de uitvoeractiviteiten van CERP Lorraine op de hoogte is, levering tot slechts het niveau van het voorgaande jaar aanvaardt.

(166) Wat Spanje betreft, bevindt zich onder de documenten waarover de Commissie beschikt, het door HUFASA opgestelde verslag van een bijeenkomst met de leiding van Bayer Spanje, waarbij HUFASA leveringen trachtte te krijgen (zie de overwegingen 114 en 127):

„Na het laatste onderhoud met de Bayer-leiding heeft deze verklaard de door HUFASA gevraagde hoeveelheden niet te kunnen aanvaarden, enerzijds omdat deze 50 % van de binnenlandse markt uitmaken en anderzijds omdat zij veel groter zijn dan die van andere bedrijven in hetzelfde gebied (...). Dit liet de leiding veronderstellen dat een aanzienlijk deel van de produkten voor de export was bestemd (...).”

(167) In dat verslag staat tevens:

„(...) heb ik erop gewezen dat HUFASA aanzienlijke hoeveelheden ADALAT nodig had omdat:

— zij zich voor HUFASA op het boekjaar 1988 baseren, in welk jaar zich door de crisis binnen de onderneming een scherpe daling van de ingekochte hoeveelheden heeft voorgedaan.

— Aangezien zij hoeveelheden leveren die geringer zijn dan de werkelijke behoefte, moest er, om een voorraad te kunnen vormen, meer worden besteld; dit was immers tot nu toe onmogelijk geweest door de kleine hoeveelheden die werden geleverd, waardoor wij ons genoodzaakt zagen in de bestellingen de niet-geleverde hoeveelheden aan te duiden.

— Op dit ogenblik hebben wij niet alleen de markt opnieuw veroverd, maar blijven wij ook boven het niveau van 1987, welk jaar als normaal voor HUFASA kan worden beschouwd.”

Dit citaat toont aan dat HUFASA als gevolg van de door Bayer Spanje verrichte controles na de ontdekking van de exportactiviteiten van HUFASA niet alleen niet aan de exportvraag, maar in sommige gevallen zelfs niet aan de vraag op de binnenlandse markt kon voldoen.

(168) Ook moet met name worden gewezen op het geval HEFAME. HEFAME heeft overeenkomsten gesloten met bepaalde kleine groothandelaren die op geen enkele „zwarte lijst” van Bayer Spanje voorkwamen, omdat zij alleen op regionale markten binnen Spanje actief opereerden. Deze groothandelaren bestelden hoeveelheden ADALAT bij Bayer Spanje die zij vervolgens aan HEFAME doorverkochten, waarbij de winst uit de door HEFAME verrichte export werd gedeeld. Deze — al spoedig opgespoorde — kleine groothandelaren ontvingen van Bayer Spanje geen leveringen meer voor hoeveelheden die hun gebruikelijke behoefte overschreden (zie de overwegingen 122—124).

(169) Onder de documenten die aan de Commissie zijn overgelegd, bevindt zich ook de verklaring van COFARES (zie overweging 121):

⁽¹⁸⁾ Ter herinnering: CERP Boulogne is het in export naar het Verenigd Koninkrijk gespecialiseerde agentschap van CERP Rouen.

„— De exportactiviteit van COFARES is, gelet op de moeilijkheden die bepaalde laboratoria (waaronder BAYER) voor de leveringen van produkten voor de export maken, uit het in totaal gefactureerde bedrag nauwelijks op te maken.

— Toen BAYER voor COFARES een ADALAT-quotum vaststelde dat in het begin duidelijk onvoldoende was om de behoefte van de binnenlandse markt te dekken, heeft hij, in zijn hoedanigheid van directeur „Inkoop”, voor een mogelijke klacht wegens dit soort verkoopbeperkingen gewaarschuwd. Vanaf dat moment leverde Bayer aan COFARES een hoeveelheid die voor het binnenlandse verbruik van dit produkt toereikend was.”

Deze verklaring geeft aan dat COFARES als exporteur is ontdekt en op zijn binnenlandse markt met een leverantiestop werd geconfronteerd. COFARES heeft zich vervolgens tot de binnenlandse markt beperkt en verkreeg daarmee dat weer toereikende hoeveelheden werden geleverd om de Spaanse markt te kunnen bevoorraden.

c) Conclusies

- (170) Al deze aspecten van het gedrag van Bayer Frankrijk en van Bayer Spanje wijzen erop dat beide hun groothandelaren voortdurend met beperking van de te leveren hoeveelheden hebben bedreigd, welk dreigement herhaaldelijk ten uitvoer is gelegd wanneer de groothandelaren zich niet aan het uitvoerverbod hielden.

1.2. *Het uitvoerverbod maakt deel uit van de voortdurende relatie tussen Bayer Frankrijk en Bayer Spanje en hun respectieve groothandelaren*

a) Het in de zaak Sandoz gelegen precedent

- (171) In de zaak Sandoz ⁽¹⁹⁾ heeft de Commissie allereerst het bestaan van een uitvoerverbod vastgesteld (de woorden „Uitvoer verboden” staan op de facturen), en vervolgens aangetoond dat dit uitvoerverbod deel uitmaakte van de commerciële relatie tussen Sandoz en haar klanten.

De Commissie oordeelde dat:

„de „overeenkomst” in de zin van artikel 85 in het onderhavige geval bestaat op grond van de blijvende commerciële betrekkingen (. . .) die SANDOZ PF in de betrekkingen met haar klanten pleegt toe te passen en die in ieder geval impliciet door die klanten worden aanvaard”

Het Hof van Justitie ⁽²⁰⁾ bevestigde het standpunt van de Commissie en verklaarde:

„(. . .) De Commissie is terecht ervan uitgegaan dat het geheel van voortdurende commerciële relatie tussen SANDOZ PF en haar klanten, waarvan het beding „Uitvoer verboden” een integrerend bestanddeel vormde, door een tevoren opgestelde algemene overeenkomst werd beheerst die voor de talloze afzonderlijke bestellingen van SANDOZ-produkten gold. Een dergelijke overeenkomst valt onder de bepalingen van artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag” (Niet-officiële vertaling)

In het onderhavige geval is, zoals in de zaak Sandoz, het uitvoerverbod aangetoond. Nu moet worden aangetoond dat het een wezenlijk element vormt dat niet is los te zien van de voortdurende commerciële relatie tussen de partijen.

b) Voortdurende commerciële relatie

- (172) De commerciële relatie tussen Bayer Spanje en haar groothandelaren enerzijds en die tussen Bayer Frankrijk en haar groothandelaren anderzijds, steunt op geregelde zakelijke verrichtingen (regelmatige bestellingen per telefoon, per elektronische of per gewone post, regelmatige bestellingen binnen zeer korte termijnen en facturen waarin uitdrukkelijk de voorwaarden staan vermeld voor de levering van de goederen die het voorwerp van de overeenkomst uitmaken (zie de overwegingen 47—51 voor Frankrijk en overweging 52 voor Spanje)), waarover de deelnemers daaraan het met elkaar eens zijn. Hiermede is het bestaan bewezen van een voortdurende commerciële relatie in het kader van tevoren gesloten algemene overeenkomsten die op de verschillende individuele bestellingen van ADALAT van toepassing zijn.

⁽¹⁹⁾ Beschikking 87/409/EEG van de Commissie (Sandoz) (PB nr. L 222 van 10. 8. 1987, blz. 28).

⁽²⁰⁾ Arrest HvJEG, van 11. 1. 1990, Zaak C-277/87, Sandoz, Jurisprud. 1990, blz. I-45.

c) Invoering van het uitvoerverbod in het raam van deze voortdurende commerciële relatie

- (173) Het uitvoerverbod waarvan de elementen in de overwegingen 156—170 zijn uiteengezet, is van deze voortdurende commerciële relatie tussen Bayer Frankrijk en Bayer Spanje en hun respectieve groothandelaren deel gaan uitmaken.

De volgende elementen van het uitvoerverbod maken dit duidelijk: i) de bestelde hoeveelheden, ii) het systematische en uniforme uitvoerverbod en iii) de impliciete instemming aan de zijde van de groothandelaren met het uitvoerverbod.

- (174) i) De bestelde hoeveelheden vertegenwoordigen een voortdurend en wezenlijk bestanddeel van iedere commerciële relatie waarbij van verkoop sprake is. In dit verband blijkt uit de regelmatige bestellingen die door de groothandelaren worden geplaatst en geregeld worden vernieuwd, dat wat ADALAT betreft, de commerciële relatie voortdurend en permanent is.
- (175) ii) Bayer Spanje en Bayer Frankrijk hebben een verbod ingevoerd dat systematisch en op uniforme wijze op de verkooptransacties tussen hen en hun respectieve groothandelaren van toepassing is, voor zover de exportactiviteit van laatstgenoemden bekend was.
- (176) iii) De groothandelaren hebben in deze zaak een houding aangenomen die aangeeft dat zij impliciet met het uitvoerverbod instemmen.

— De groothandelaren kennen de werkelijke beweegredenen van Bayer Frankrijk, respectievelijk Bayer Spanje.

- (177) De documenten die in hoofdstuk I „De feiten” zijn behandeld (zie met name de overwegingen 94 en 95 voor Frankrijk en de overwegingen 112—121 voor Spanje), laten duidelijk zien dat de groothandelaren van de werkelijke beweegredenen van Bayer Frankrijk en van Bayer Spanje wat de parallellexport betreft, op de hoogte waren. In hun houding is meteen het vaste voornemen om parallellexport te verhinderen herkend. Om deze reden zijn de groothandelaren zeer spoedig ermee gestopt om openlijk bestellingen te plaatsen voor bestemmingen buiten de binnenlandse markt, omdat zij wisten dat zij alleen nog produkten die voor aflevering op de binnenlandse markt bestemd waren, geleverd zouden krijgen.

- (178) Wat Frankrijk betreft, houden een aantal door de groothandelaren aan de Commissie overgelegde documenten uitdrukkelijk in dat de verminderingen in de leveringen van ADALATE met het door Bayer Frankrijk opgelegde uitvoerverbod verband houden en een sanctie vormen die wordt opgelegd indien blijkt dat de groothandelaar opnieuw aan parallellexport doet. Met name is in de eerder aangehaalde brief van CERP Rouen (zie overweging 101) te lezen:

„(. . .)Gelet echter op de maandelijkse quota die door Bayer zijn toegekend om ons (illegaal) export te beletten (. . .).”

In het in overweging 105 genoemde en „Exportsituatie op 30/06/92” getitelde document staat:

„Halverwege het boekjaar blijft de exportsituatie qua omzet achter bij de ontwerp-begroting zoals die was vastgesteld. (. . .) Dit verschil valt voornamelijk (om niet te zeggen uitsluitend) te verklaren uit de bevoorradingsmoeilijkheden waarmee wij sedert begin januari te maken hebben bij de Bayer-laboratoria die de levering van ADALATE LP 20 mg blokkeren (. . .).”

- (179) Wat Spanje betreft, beschikt de Commissie eveneens over dergelijke documenten. Bij voorbeeld dit verslag van Comercial Genové (zie overweging 113):

„De export is gedaald met (. . . miljoen), voornamelijk ten gevolge van de door (. . .) en Bayer opgelegde restricties ten aanzien van de bevoorrading met ADALAT Retard en (. . .).”

of de brief van Comercial Genové aan haar moedermaatschappij in Frankrijk (zie overweging 115) waarin staat:

„Verwijzend naar uw faxbericht van heden betreffende de laboratoria (. . .) en Bayer geef ik u de verzekering dat ik alles in het werk stel om meer geleverd te krijgen dan wij nodig hebben.

De laboratoria weigeren naar ook maar enig argument te luisteren. Zij weten dat de hoeveelheden die zij ons leveren ruimschoots voldoende zijn om de behoeften van de Spaanse markt te dekken.”

Sommige groothandelaren gaan zelfs zover dat zij hun klanten uitleg geven (zie overweging 119):

„Ik (...) bied mijn verontschuldiging aan voor het feit dat het ons niet mogelijk is uw bestellingen voor ADALAT Retard voor uw onderneming uit te voeren. De reden hiervoor is dat het laboratorium dat dit produkt maakt (Bayer) ons niet de hoeveelheden levert die wij bestellen omdat zij iedere vorm van export van dit produkt willen voorkomen en daarom slechts de hoeveelheid leveren die wij volgens hun ramingen voor de binnenlandse markt nodig hebben.”

Deze voorbeelden tonen aan dat wat de bestemming van de geleverde goederen betreft, de groothandelaren de eisen van Bayer Frankrijk en van Bayer Spanje kennen.

- (180) De kennis van het uitvoerverbod bij de groothandelaren was in de zaak Sandoz doorslaggevend. De groothandelaren konden van het bestaan van een uitdrukkelijk en stelselmatig op alle facturen vermeld uitvoerverbod niet onwetend zijn. Alleen al het feit dat zij niet op het uitvoerverbod reageerden, leidde tot de gevolgtrekking dat zij het aanvaardden en dat de voor het bestaan van een overeenkomst vereiste elementen aanwezig waren. In het onderhavige geval omvat het uitvoerverbod dat van de voortdurende commerciële relatie tussen Bayer Frankrijk en Bayer Spanje en hun respectieve groothandelaren deel uitmaakt, een bijkomend element bij de factoren die in de zaak Sandoz als relevant waren bestempeld: juist het gedrag van de groothandelaren toont aan dat zij niet alleen hebben begrepen dat er voor de geleverde waar een uitvoerverbod gold, maar daarenboven hun gedrag aan dit verbod aanpassen.

— Afstemming van het gedrag van de groothandelaren op de eisen van Bayer Frankrijk en van Bayer Spanje

- (181) Allereerst dient erop te worden gewezen dat het voorstel dat door de meeste Franse groothandelaren aan Bayer Frankrijk is gedaan om deze een prognose van de planning van hun bestellingen te verschaffen, in feite een test is om erachter te komen wat de werkelijke bedoelingen van Bayer Frankrijk zijn. Bayer Frankrijk reageert in het geheel niet op dit voorstel en bevestigt daarmee haar bedoelingen. Daarop passen de groothandelaren zich aan de nieuwe commerciële relatie die hieruit voor hen ontstaat, aan en stemmen zij hun gedrag op dat van Bayer Frankrijk af, waarbij zij, ogenschijnlijk althans, tegenover Bayer Frankrijk tonen dat zij zich voegen naar het door hun leverancier in het raam van hun commerciële relatie opgelegde uitvoerverbod.
- (182) Door verschillende systemen te gebruiken om voorraden geleverd te krijgen, met name dat van de spreiding van de voor de uitvoer bestemde bestellingen over de verschillende agentschappen (zie de overwegingen 97—103 voor Frankrijk en overwegingen 113—118 voor Spanje) en de aan andere kleine, „niet-gecontroleerde” groothandelaren doorgegeven bestellingen (zie overwegingen 122—124), hebben de groothandelaren de wijze waarop zij hun bestellingen presenteren aangepast aan de voorwaarde van Bayer Frankrijk en van Bayer Spanje luidens welke uitvoer van het produkt verboden was.
- (183) De groothandelaren hebben naar de vorm bij Bayer Frankrijk of bij Bayer Spanje, alleen nog ter dekking van de binnenlandse behoeften strekkende bestellingen geplaatst. Toen deze beide die opzet doorzagen, zijn de groothandelaren begonnen zich aan de door deze beide opgelegde nationale „quota” te houden, en trachtten zij deze door middel van onderhandelingen zo veel mogelijk te verhogen, waarbij zij zich strikt aan de door Bayer Frankrijk en Bayer Spanje voor de bevoorrading van de nationale markt als normaal beschouwde cijfers hebben gehouden.
- (184) Deze houding bewijst dat de groothandelaren de eigenlijke beweegredenen van Bayer Frankrijk en van Bayer Spanje en de door deze gehanteerde mechanismen om parallellexport tegen te gaan, kenden: zij passen zich aan de door hun leverancier ingevoerde systeem aan om aan zijn eisen te voldoen. Dit gedrag toont derhalve aan dat zij het uitvoerverbod in het kader van de voortdurende commerciële relatie tussen Bayer Frankrijk en Bayer Spanje en hun groothandelaren aanvaardden.
- (185) Dit blijkt, bij voorbeeld, uit het van HUFASA afkomstige document (zie overweging 127) volgens hetwelk het inkooppersoneel van HUFASA hard met Bayer Spanje heeft onderhandeld om hoeveelheden te verkrijgen die voor de binnenlandse markt zouden zijn bestemd, maar die in feite worden uitgevoerd; dienaangaande behelst het door HUFASA opgestelde verslag van deze vergadering expliciet het volgende:

„(...) was ik van oordeel dat het belangrijker was om, met zeer geloofwaardige cijfers, een hoeveelheid ADALAT voor de export te verkrijgen, dan een zeer hoog niveau van bestellingen te handhaven, welke bestellingen vervolgens niet zouden worden afgeleverd. Waar het om gaat is wat men krijgt, niet wat men bestelt.”

1.3. *Algemene conclusie*

- (186) Uit al deze bestudeerde elementen wordt duidelijk dat het uitvoerverbod een wezenlijk bestanddeel van de voortdurende commerciële relatie tussen de partijen is geworden. Er is hier dus sprake van een overeenkomst in de zin van artikel 85, lid 1.
- (187) In de zaak *Johnson & Johnson* ⁽²¹⁾ heeft de Commissie al met een problematiek te maken gehad die tal van analogieën met het onderhavige geval vertoont. De Britse dochteronderneming van *Johnson & Johnson*, *Ortho UK*, had het beding inzake het uitvoerverbod gewijzigd door dit tot derde landen te beperken. Zij lichtte haar klanten echter niet daarover in en bleef op de Britse apothekers die naar andere EG-landen exporteerden, druk uitoefenen door niet langer aan hen te leveren (volledige leveringsstop of drastische vermindering van de leveringen). Er was in deze zaak dan ook geen expliciet beding inzake het uitvoerverbod meer dat in één van de zakelijke documenten zou hebben gestaan waaruit de voortdurende commerciële relatie tussen de partijen kan worden vastgesteld. Het gedrag van de partijen vormde het enige bewijs ervoor dat het uitvoerverbod een kenmerk van deze voortdurende commerciële relatie was. De Commissie verklaarde dienaangaande:

„De wederverkopers wisten dat nu en in de toekomst alleen geleverd zou worden indien zij voldeden aan het verzoek om niet uit te voeren (. . .) De voortdurende pogingen om uitvoer door de wederverkopers te verhinderen maakten dat dezen het feit moesten aanvaarden dat uitvoer nog steeds ongeoorloofd was.

De verkoopcontracten van *Ortho UK* waren derhalve nog steeds onderworpen aan exportverboden, die een onderdeel bleven vormen van overeenkomsten in de zin van artikel 85, lid 1.”

- (188) Van dezelfde aanpak in andere sectoren zouden nog andere voorbeelden kunnen worden gegeven ⁽²²⁾.

2. *Beperking van de mededinging*

2.1. *Doel en werking van de mededingingsbeperking*

- (189) De overeenkomst waarin een uitvoerverbod is vastgelegd, heeft tot doel beperking van de contractuele vrijheid van groothandelaren om te voldoen aan de vraag uit het Verenigd Koninkrijk dat aldus als exportmarkt tegen concurrentie van de ADALAT-produkten uit andere landen van de Gemeenschap werd beschermd.
- (190) Voorts heeft deze tot gevolg dat de verkoop beperkt wordt, met name op de markt in het Verenigd Koninkrijk, die tegen parallelimport van ADALAT wordt beschermd. De uitwerking hiervan is dat kunstmatige afschotting binnen de gemeenschappelijke markt en vermindering van de totstandkoming van één interne markt, die een van de hoofddoelstellingen van het EG-Verdrag vormt, wordt verhinderd.

2.2. *Merkelijke beperking van de mededinging*

- (191) De marktaandelen van ADALAT-produkten zijn, met name op de Britse markt, van betekenis (zie overwegingen 23—26):

⁽²¹⁾ Beschikking 80/1283/EEG van de Commissie (*Johnson & Johnson*) (PB nr. L 377 van 31. 12. 1980, blz. 16).

⁽²²⁾ Bij wijze van voorbeeld:

Beschikking 78/163/EEG van de Commissie (*Distillers*) (de afschaffing van provisies, kortingen en rabatten in geval van export heeft hetzelfde doel als een uitdrukkelijk exportverbod en kan worden beschouwd als een efficiënter middel om export tegen te gaan) (PB nr. L 50 van 22. 2. 1978, blz. 16).

Beschikking 85/79/EEG van de Commissie (*John Deere*) (bij niet-naleving van een impliciete bepaling waarin export wordt verboden: opzegging van de overeenkomsten, verkorting van de betalingstermijnen, enz.) (PB nr. L 35 van 7. 2. 1985, blz. 58).

Beschikking 87/406/EEG van de Commissie (*Tipp-Ex*) (afschaffing van de speciale verkoopvoorwaarden in geval van export kan slechts worden verklaard door het streven van *Tipp-Ex* deze export te verhinderen) (PB nr. L 222 van 10. 8. 1987, blz. 1).

Beschikking 91/335/EEG van de Commissie (*Gosme/Martell*) (de weigering in geval van export rabatten en kortingen te verlenen maakt deze operatie voor de exporteur minder aantrekkelijk en is een middel om export tegen te gaan) (PB nr. L 185 van 11. 7. 1991, blz. 23).

	Coronaire insufficiëntie	Hypertensie
Verenigd Koninkrijk	19,1 %	16,6 %
Frankrijk	5,1 %	4,1 %
Spanje	7,4 %	8,7 %

(192) Bayer heeft met het produkt ADALAT de volgende omzetten bereikt:

1990	[...] miljoen DM ([...] miljoen ecu)
1991	[...] miljoen DM ([...] miljoen ecu)
1992	[...] miljoen DM ([...] miljoen ecu)

(193) Bayer UK heeft met het produkt ADALAT de volgende omzetten bereikt:

1990	[...] miljoen pond sterling ([...] miljoen ecu)
1991	[...] miljoen pond sterling ([...] miljoen ecu)
1992	[...] miljoen pond sterling ([...] miljoen ecu)
1993	[...] miljoen pond sterling ([...] miljoen ecu)

Er zij tevens op gewezen dat vrijwel de volledige omzet van Bayer UK op cardiovasculair gebied met ADALAT wordt behaald.

(194) De hierboven aangevoerde gegevens (zie de overwegingen 29—31) laten voor ADALAT bovendien grote prijsverschillen zien tussen Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk enerzijds en Spanje en het Verenigd Koninkrijk anderzijds. De prijs van ADALAT Retard 20 mg in tabletvorm ligt in Spanje, naar gelang van het soort verpakking, 35 tot 47 %, en in Frankrijk 24 % onder de in het Verenigd Koninkrijk gebruikelijke prijs. De prijs van ADALAT capsule 10 mg ligt in Spanje 48 tot 55 % en in Frankrijk 39 tot 45 % onder die in het Verenigd Koninkrijk.

(195) Opgemerkt zij dat dit aanzienlijke prijsverschil in september 1992 tussen het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk ten gevolge van de toen plaatsgrijpende devaluatie van het pond sterling afneemt. De parallelhandel in ADALAT wordt dan voor potentiële exporteurs economisch minder interessant. Het doel van de door Bayer Frankrijk ingevoerde maatregelen blijft desalniettemin hetzelfde en deze kunnen bijgevolg opnieuw effect sorteren zodra de monetaire pariteiten zulks mogelijk maken. De beperking van de concurrentie blijft derhalve op de markt in het Verenigd Koninkrijk potentieel aanmerkelijk.

(196) Deze vaststellingen, en met name het belang van het merk in het Verenigd Koninkrijk en de sterke prijsverschillen bieden het bewijs dat de markt in het Verenigd Koninkrijk alle gunstige voorwaarden voor de ontwikkeling van een parallelimportactiviteit in zich verenigt.

(197) De ontwikkeling van een omvangrijke parallelimport vormt een aanzienlijke bedreiging voor de beschermde markt waar deze activiteit plaatsvindt, terwijl er grote prijsverschillen bestaan tussen de landen, met name wat de Britse ADALAT-markt betreft die, enerzijds, voor dit produkt één van de grootste markten in de Gemeenschap is en, anderzijds, één van de markten in de Gemeenschap waar de prijs ervan hoog is.

3. Aanzienlijke gevolgen voor de handel tussen de Lid-Staten

(198) Aangezien met de overeenkomst wordt beoogd parallelexport te beperken of te verhinderen, heeft dit voor het handelsverkeer tussen de Lid-Staten tweeërlei gevolgen: afsluiting van de potentiële markten waaruit deze export stamt (Frankrijk en Spanje), enerzijds, en afscherming van de markt van bestemming voor de export (Verenigd Koninkrijk), anderzijds. Deze drie markten, in het bijzonder Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk, zijn in de Gemeenschap markten van betekenis.

Hier is dus sprake van een aanmerkelijke ongunstige beïnvloeding van het handelsverkeer tussen de Lid-Staten.

4. Conclusies

- (199) Uit de in dit gedeelte onderzochte elementen blijkt duidelijk dat er tussen de betrokkenen een overeenkomst bestaat waarin een uitvoerverbod is vervat. Deze beperking van de mededinging is aanmerkelijk en heeft een aanmerkelijke ongunstige invloed op het handelsverkeer tussen bepaalde Lid-Staten van de Gemeenschap. Bijgevolg is aan alle voorwaarden van artikel 85, lid 1, voldaan.

AFDELING III

De tegenargumenten van Bayer

1. Het argument van uitputting van de voorraden

- (200) Het argument „uitputting van de voorraden” dat geregeld door vertegenwoordigers van Bayer Frankrijk en van Bayer Spanje in verband met leveringsbeperkingen wordt gehanteerd is fictief. Dit blijkt uit talrijke elementen in het dossier, met name uit de verklaringen die worden gegeven over de wijze waarop het Spaanse systeem werkt (zie de „belangrijke” aanbevelingen die in de in overweging 109 genoemde voordracht worden gedaan), uit de weigering van Bayer in te gaan op de van te voren door de groothandelaren ingezonden prognoses om Bayer in de gelegenheid te stellen de nodige maatregelen te treffen (zie de overwegingen 90—93) alsook uit het feit dat Bayer Frankrijk vóór de staking van leveringen die eind 1991 in verband met het besluit van Travemünde werd afgekondigd, in staat was binnen normale leveringstermijnen zeer grote hoeveelheden te leveren, terwijl zij gedurende dezelfde periode van het voorgaande jaar gereduceerde hoeveelheden had geleverd (zie overweging 87), waarmee wordt aangetoond dat aanpassing aan de vraag zeer wel mogelijk was en dat Bayer bij haar productieprognose zich niet op de vraag van het voorgaande jaar baseerde.

- (201) Het argument dat de voorraden zijn uitgeput of zeer gering zijn, was door partijen in de zaak Moët et Chandon (London) ⁽²³⁾ aangevoerd, waarin het feit dat de bestellingen voor produkten die voor consumptie buiten het Verenigd Koninkrijk bestemd waren, door de moedermaatschappij in Frankrijk moesten worden afgehandeld en gefactureerd geen poging vormde om de markt te compartimenteren maar een maatregel waarmee werd beoogd het verstorende effect van een structureel tekort aan champagne tot een minimum te beperken. De Commissie had verklaard:

„(...) het feit dat bestellingen voor de export moeten worden gericht tot de „moederverenootschap” in Frankrijk neemt het betrokken exportverbod niet weg maar bevestigt het.

(...) De door partijen naar voren gebrachte rechtvaardigingen, te weten de commerciële politiek van de groep en de maatregelen tot verdeling der hoeveelheden over de Lid-Staten stellen slechts des te duidelijker in het licht, wat het concurrentiebeperkend doel en gevolg van het betrokken exportverbod zijn dat was bestemd om deze politiek effectief te doen zijn. De beweerde schaarstesituatie en de maatregelen ertegen vormen geen rechtvaardiging voor het feit dat de Britse afnemers/wederverkopers worden beroofd van de mogelijkheid om in de landen van de gemeenschappelijke markt naar hun keuze de door MC (Moët et Chandon (London) Ltd) in het Verenigd Koninkrijk in omloop gebrachte waren door te verkopen, en kunnen de toepasselijkheid van artikel 85, lid 1, dan ook niet uitsluiten”

2. Het argument op grond van de wetgeving tot bevoorrading van de binnenlandse markt verplicht te zijn

- (202) — *Ten aanzien van de groothandelaren*

De Franse en de Spaanse wetgeving laten de groothandelaren geheel vrij wat hun beleid inzake de verkoop van produkten betreft, zolang zij aan hun wettelijke verplichtingen voldoen. Ook zijn zij vrij om te exporteren indien zij dit wensen. In de Spaanse wet is zelfs expliciet een bepaling inzake de uitvoer opgenomen. In Frankrijk is het de gebruikelijke praktijk.

- (203) In Frankrijk houdt de wettelijke verplichting om minimumvoorraden aan te houden die met betrekking tot de behoeften van de nationale of regionale markt zijn vastgesteld, in dat de groothandelaren zich zouden moeten

⁽²³⁾ Beschikking 82/203/EEG van de Commissie (Moët et Chandon (London) (PB nr. L 94 van 8. 4. 1982, blz. 7).

beperken tot de activiteiten die dit nationale grondgebied bestrijken. Bovendien komen de door de Franse wet voorgeschreven geneesmiddelenvoorraden slechts overeen met twee derde van de daadwerkelijk in omloop zijnde geneesmiddelen. De Franse groothandelaren zijn derhalve wat de samenstelling van hun voorraden betreft, niet volledig door de wet gebonden.

Bovendien houdt het begrip van de minimumvoorraden die om redenen in verband met de volksgezondheid zijn voorgeschreven, in dat de groothandelaar activiteiten mag verrichten die deze minimumvoorraad overschrijden. De wet bevat dus geen enkele beperking voor de activiteiten van een groothandelaar die, wanneer hij eenmaal aan de behoeften van de binnenlandse markt heeft voldaan, wenst te exporteren.

- (204) Wat Spanje betreft, zijn groothandelaren verplicht voldoende voorraden aan te houden voor de regio waarin zij hun activiteiten uitoefenen. De wet bevat geen enkele bijzondere aanduiding betreffende de samenstelling van deze voorraden. De voor de Franse groothandelaren geldende gevolgtrekkingen zijn dus a fortiori op de Spaanse groothandelaren van toepassing.

(205) — *Ten aanzien van de producenten*

De Franse noch de Spaanse wet bevat een verplichting voor producenten om de nationale markt te bevoorraden.

(206) — *Conclusies*

Indien een producent, binnen het raam van zijn contractuele relatie met zijn groothandelaren stappen zou ondernemen om de activiteiten van de groothandelaren ertoe te beperken dat zij slechts in de behoeften van de binnenlandse markt voorzien, zou hij zich bijgevolg niet met het argument kunnen verdedigen dat hij louter de nationale wetgeving naleeft. Integendeel, er zou van moeten worden uitgegaan dat hij in zijn contractuele betrekkingen verder gaat dan de aan groothandelaren opgelegde wettelijke verplichtingen.

3. Het argument van het bestaan van een octrooibescherming voor ADALAT-Retard

- (207) Bayer argumenteert, dat volgens artikel 47 van het Toetredingsverdrag met Spanje de parallelimporten van ADALAT-Retard uit Spanje naar het Verenigd Koninkrijk onrechtmatig zouden zijn en inbreuk zouden maken op de octrooirechten van Bayer in deze Lid-Staat, omdat Bayer niet in staat was een vergelijkbaar octrooi in Spanje te verkrijgen. Deze rechtssituatie zou niet eerst sinds de definitieve verlening van het octrooi, doch reeds sinds de aanmelding in het begin van de jaren tachtig hebben bestaan.
- (208) Dit argument zou kunnen leiden tot de stelling, dat Bayer in het Verenigd Koninkrijk over een rechtsmiddel beschikt, waarmee het zich kan weren tegen parallelimporten van het produkt ADALAT-Retard uit Spanje, voor zover Bayer de rechtsbescherming door middel van passende maatregelen doet gelden ten overstaan van de nationale bevoegde instanties, en derhalve er geen aanleiding toe zou hebben gehad, om door middel van overeenkomsten tussen Bayer Spanje en zijn groothandelaren de paralleluitvoer uit Spanje naar andere Lid-Staten te verbieden.
- (209) De mogelijkheid voor Bayer zich op de octrooibescherming te beroepen sluit geenszins uit dat deze onderneming zich om eigen redenen bedient van andere middelen, die voor het publiek minder duidelijk aan de dag treden, om de invoer te belemmeren. Deze veronderstelling wordt bevestigd door het feit, dat, voor zover de Commissie bekend is, Bayer op grond van zijn octrooirechten geen geëigende stappen tegen de invoer van het produkt in het Verenigd Koninkrijk heeft ondernomen.
- (210) Voorts moet erop worden gewezen, dat het verbod om ADALAT-Retard vanuit Spanje uit te voeren in het kader van overeenkomsten tussen enerzijds Bayer Frankrijk en zijn groothandelaren en anderzijds tussen Bayer Spanje en diens groothandelaren past, welke overeenkomsten niet louter op het produkt ADALAT-Retard betrekking hebben. Er bestaat geen enkele grond om aan te nemen, dat dit speciale produkt een bijzondere behandeling zou hebben gekregen. De in de onderhavige beschikking weergegeven feiten tonen het tegendeel aan.
- (211) Tenslotte is het doel van de overeenkomsten, waarmee wordt beoogd uitvoer te verbieden, beperking van de mededinging en aan de onrechtmatigheid ervan wordt door de in het Verenigd Koninkrijk bestaande octrooibescherming geen afbreuk gedaan. Bovendien blijkt uit de aan de Commissie ter beschikking staande documenten, dat beperkingen voor de uitvoer van ADALAT-Retard vanuit Spanje zijn toegepast die metterdaad de exportstromen van deze produkten naar het Verenigd Koninkrijk aanmerkelijk nadelig hebben beïnvloed.

AFDELING IV

Artikel 85, lid 3

- (212) De bewuste overeenkomsten tussen Bayer Frankrijk en haar groothandelaren enerzijds en Bayer Spanje en haar groothandelaren anderzijds zijn niet bij de Commissie aangemeld. Derhalve komen zij niet in aanmerking voor ontheffing. In ieder geval is het weinig waarschijnlijk dat zij voor een ontheffing in aanmerking zouden komen, omdat zij, nu zij een zeer ernstige beperking opleggen die voor een goed distributiesysteem niet onontbeerlijk is en die de belangen van de consument kan schaden, duidelijk tegen de communautaire mededingingsregels indruisen.

AFDELING V

Duur van de inbreuk

1. Spanje

- (213) De inbreuk kan met zekerheid vanaf 4 april 1989 worden vastgesteld, zoals duidelijk blijkt uit het document „Parallelexport ADALAT 50/ADALAT Retard” (zie overweging 110):

„Overeengekomen wordt de verkoop aan de vier exporterende groothandelaren die tot dusverre zijn geïdentificeerd, zo veel mogelijk te beperken.”

- (214) Het besluit dat in september 1991 te Travemünde is genomen (zie overweging 76) bevestigt de algemene praktijk binnen het concern:

„Activiteiten met het doel de parallelexport naar het Verenigd Koninkrijk zo veel mogelijk te beperken, zullen worden voortgezet.”

Uit de formulering van dit document blijkt dat de inbreuk dateert van vóór het besluit („worden voortgezet”); het besluit wordt genomen op het allerhoogste besluitvormingsniveau van Bayer („Hauptländertreffen”).

- (215) De inbreuk duurt tot op heden voort. Groothandelaren die willen exporteren, stellen zich nog steeds aan beperkingen bloot.

2. Frankrijk

- (216) De beperkingen worden door bewijsstukken vanaf eind september 1991 aangetoond („blokkering” van leveringen aan CERP Rouen en zes andere groothandelaren bij 137 000 dozen, zie overweging 83).

- (217) De beperkingen hebben aanzienlijke gevolgen gehad tot september 1992, toen de devaluatie van het pond sterling een scherpe daling van de winstmarge op de prijs van ADALAT veroorzaakte, waardoor de parallelexport van het produkt weinig rendabel werd, vooral gelet op de door Bayer opgelegde beperkingen.

Niettemin moet ermee rekening worden gehouden dat — ook al heeft het restrictieve gedrag sedertdien in Frankrijk geen restrictief effect meer — niets op een belangrijke verandering in de houding van Bayer Frankrijk of op een verandering in het gedrag van de groothandelaren wijst. Het te Travemünde genomen besluit was van toepassing op het gehele concern en het restrictieve beleid van Bayer Spanje wordt in Spanje nog steeds toegepast.

Indien de monetaire pariteiten en de prijzen zulks mogelijk zouden maken, zou het restrictieve gedrag zich in Frankrijk zeer wel opnieuw kunnen voordoen, zoals dat ook in alle andere Lid-Staten zou kunnen gebeuren waar lage prijzen parallelexport uit deze landen stimuleren.

- (218) Aan de inbreuk kwam derhalve met de devaluatie van het pond sterling in september 1992 nog geen einde.

AFDELING VI

Artikel 3 van Verordening nr.17

- (219) Overeenkomstig artikel 3 van Verordening nr.17 kan de Commissie, wanneer zij op verzoek of ambtshalve een inbreuk op de bepalingen van artikel 85 van het Verdrag vaststelt, de betrokken ondernemingen verplichten aan de geconstateerde inbreuk een einde te maken.
- (220) Om in het onderhavige geval aan de inbreuk een einde te maken en gelet op het feit dat deze ook nu nog voortduurt, dienen Bayer Frankrijk en Bayer Spanje met name aan al hun klanten officieel een circulaire te zenden waarin zij duidelijk stellen dat uitvoer binnen de Gemeenschap is toegestaan en dat hiertegen geen sancties zullen worden getroffen.
- (221) Deze punten dienen tevens in duidelijke bewoordingen te worden opgenomen in de Algemene Verkoopvoorwaarden die in de relatie tussen Bayer Frankrijk en haar groothandelaren en in die tussen Bayer Spanje en haar groothandelaren van toepassing zijn.
- (222) Gelet op de ernstige aard van de inbreuk waarbij uitvoer wordt belemmerd en om erop toe te zien dat de voorgeschreven maatregelen effectief zijn, moet de betrokken onderneming een dwangsom worden opgelegd.

AFDELING VII

Geadresseerde van deze beschikking

- (223) De Commissie is van mening dat, alhoewel de meeste feiten betrekking hebben op de relatie tussen de Franse en de Spaanse dochteronderneming, enerzijds, en de groothandelaren die op de Franse en de Spaanse markt actief zijn, anderzijds, de inbreuk door Bayer AG, in het voorgaande „Bayer BRD” genoemd, de moedermaatschappij van Bayer is gepleegd.
- (224) De Franse en de Spaanse dochteronderneming zijn 100 % dochterondernemingen van Bayer AG. Derhalve is deze laatste voor hun activiteiten verantwoordelijk ⁽²⁴⁾.
- (225) Bovendien was Bayer AG van de activiteiten van haar dochterondernemingen op de hoogte en zij had deze zelfs tot deze maatregelen aangezet, zoals blijkt uit het verslag van de bijeenkomst in Travemünde (zie overweging 76).
- (226) Deze beschikking is derhalve aan Bayer AG gericht.

AFDELING VIII

Artikel 15, lid 2, van Verordening nr.17

- (227) Overeenkomstig artikel 15, lid 2, van Verordening nr.17 kan de Commissie binnen de in dat artikel vastgelegde maxima geldboeten opleggen wanneer ondernemingen opzettelijk of uit onachtzaamheid inbreuk op artikel 85, lid 1, hebben gemaakt.
- (228) De Commissie is van oordeel dat aan Bayer AG als vertegenwoordigster van het Bayer- concern een geldboete moet worden opgelegd.
- (229) Bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete moet de Commissie met alle relevante factoren, in het bijzonder met de ernst en de duur van de inbreuk, rekening houden.
- (230) De inbreuk vormt een belemmering voor het streven naar de totstandkoming van een gemeenschappelijke markt — een fundamenteel beginsel van het Verdrag — en moet dan ook als bijzonder ernstig worden beschouwd.
- (231) Tal van gevallen waarin sprake was van belemmering van parallellexport zijn reeds door de Commissie behandeld; sinds vele jaren zijn de ter zake geldende regels vastgelegd. De Commissie heeft met name de volgende beschikkingen gegeven:

⁽²⁴⁾ Beschikking 82/267/EEG van de Commissie (AEG-Telefunken) (PB nr. L 117 van 30. 4. 1982, blz. 15), bekrachtigd door het HvJEG in zaak 107/82, Jurisprud. 1983, blz. 3151.

- Beschikking 78/163/EEG (Distillers);
 - Beschikking 87/406/EEG (Tipp-Ex);
 - Beschikking 91/335/EEG (Gosme/Martell).
- (232) Tal van gevallen in de farmaceutische sector waarin van belemmering van parallelexport sprake was, zijn reeds door de Commissie behandeld. Met name kunnen de volgende gevallen worden genoemd:
- Beschikking 87/409/EEG (Sandoz). Die beschikking is bekrachtigd bij arrest van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen in zaak C-277/87 (Sandoz);
 - Beschikking 80/1283/EEG (Johnson & Johnson).
- (233) Bayer is een zeer grote onderneming die op de relevante markten in de Gemeenschap een sterke positie inneemt. Het is een machtig en sterk gediversifieerd internationaal chemieconcern. In 1990 beliep zijn omzet 41 195 miljoen DM (ongeveer 22 029 miljoen ecu). De omzet in de gezondheidsector bedroeg in 1992 7 198 miljoen DM (ongeveer 3 849 miljoen ecu).
- (234) De inbreuk kan ten minste sedert 1989 voor Spanje en ten minste sedert 1991 voor Frankrijk worden vastgesteld.
- (235) Bayer heeft de inbreuk opzettelijk gepleegd. Het moest deze onderneming zeer wel bekend zijn dat de betrokken overeenkomsten, die deel uitmaken van de voortdurende commerciële betrekkingen met zijn Franse en Spaanse handelaren, tot een mededingingsbeperking zouden leiden.

Bovendien blijkt uit een aantal bewijsstukken die in het bezit van de Commissie zijn, dat Bayer wist dat haar op het tegengaan van parallelexport gerichte beleid een ernstige inbreuk op deze regels vormde: het bewijs hiervan wordt gevormd door, onder andere, de „belangrijke aanbevelingen” die in de voordracht bij Bayer Frankrijk zijn gedaan (zie overweging 109):

„Bespreek (zonder schriftelijke informatie) vastgestelde hoeveelheden met desbetreffende groothandelaren (ter voorkoming van juridische problemen).”

Verder bewijs hiervan vormt de verklaring van CERP Lorraine (zie overweging 95) over het bezoek van de directeur „Export” van CERP Lorraine aan Bayer Frankrijk om uitleg over het gedrag van Bayer te krijgen:

„(. . .) Hij (de directeur „Administratieve en financiële zaken” van Bayer Pharma) antwoordde mij dat hij van de algemene directie van Bayer strikte instructies had ontvangen om de parallelexportactiviteiten een halt toe te roepen, dat dit nooit schriftelijk zou worden vastgelegd en dat men zich officieel op problemen op het gebied van de bevoorrading met grondstoffen zou beroepen.”

Bayer wijst erop dat zij van mening is dat de in deze beschikking onderzochte aspecten van haar gedrag niet onder de bepalingen van artikel 85, lid 1 vallen. Een vergissing in de juridische beoordeling door Bayer doet niets af aan het feit dat welbewust voor dit gedrag is gekozen.

- (236) Door de toepassing van de overeenkomst werd het de groothandelaren onmogelijk gemaakt hun Britse klanten onder normale voorwaarden te bevoorraden; bovendien waren de gevolgen die dit voor hen met zich bracht, ernstig: een aanzienlijk omzetverlies, verlies van klanten en verlies van commerciële geloofwaardigheid. Om die redenen komt het niet passend voor aan hen een boete op te leggen.
- (237) In de farmaceutische sector houden de prijsverschillen tussen de Lid-Statē nauw verband met de uiteenlopende nationale voorschriften inzake de prijzen van en de voorwaarden voor de vergoedingen van geneesmiddelen door de sociale verzekering. In die zin heeft de door Bayer AG gepleegde inbreuk in tegenstelling tot vergelijkbare exportbeperkingen in andere sectoren niet ten doel, discriminaties bij de vaststelling van de verbruikersprijzen in de afzonderlijke Lid-Statē te bewerkstelligen. Dit is een element dat bij de beoordeling van de gevolgen van de inbreuk in aanmerking moet worden genomen.

- (238) Nog een element voor de beoordeling van de gevolgen van de inbreuk is de octrooibescherming voor ADALAT-Retard in het Verenigd Koninkrijk. Het bestaan van deze bescherming draagt bij tot de afscherming van de Britse markt en de tenuitvoerlegging van deze bescherming had de gevolgen van het verbod van de uitvoer vanuit Spanje kunnen verminderen. Dit geldt echter alleen voor een betrekkelijk gering gedeelte van de, door de onderhavige beschikking bestreken produkten. Voor deze produkten is de Spaanse markt in kwantitatief opzicht van veel minder betekenis dan de Franse. De gegevens waarover de Commissie beschikt, tonen aan, dat uit Spanje geringere hoeveelheden naar het Verenigd Koninkrijk werden geëxporteerd dan uit Frankrijk. Bovendien waren deze hoeveelheden ADALAT-Retard, die uit Spanje naar het Verenigd Koninkrijk werden geëxporteerd, nog geringer geweest doordat de inbreuk in Spanje vroeger aanving dan in Frankrijk en Bayer het voor elkaar heeft gekregen dat in Spanje het uitvoerverbod beter werd nageleefd dan in Frankrijk.
- (239) De beperkingen van parallelleporten zijn het resultaat van een strategie waartoe op het niveau van het Bayer-concern is besloten en dat door de Franse en de Spaanse dochteronderneming louter ten uitvoer is gelegd zonder dat zij bij het beheer van hun eigen produkt-marketingbeleid over werkelijke manoeuvreerruimte beschikten. Daarom moet de geldboete worden opgelegd aan de moedermaatschappij, Bayer AG, die het Bayer-concern vertegenwoordigt,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Het verbod, de produkten ADALATE en ADALATE 20 mg LP uit Frankrijk en de produkten ADALAT en ADALAT-Retard uit Spanje naar andere Lid-Staten uit te voeren, dat in het kader van de voortdurende commerciële betrekkingen sinds 1991 tussen Bayer Frankrijk en haar groothandelaren en sinds ten minste 1989 tussen Bayer Spanje en haar groothandelaren is overeengekomen, vormt een door Bayer AG gepleegde inbreuk op artikel 85, lid 1, van het Verdrag.

Artikel 2

Bayer AG dient aan deze inbreuk een einde te maken en met name dient zij:

- binnen twee maanden na kennisgeving van deze beschikking een circulaire aan de groothandelaren in Frankrijk en in Spanje te zenden waarin wordt vermeld dat export naar andere Lid-Staten is toegestaan en dat daaraan geen enkele sanctie is verbonden,
- deze punten binnen twee maanden na kennisgeving van deze beschikking duidelijk aan te geven in de Algemene Verkoopvoorwaarden die in Frankrijk en in Spanje van toepassing zijn.

Artikel 3

Wegens de in artikel 1 genoemde inbreuk wordt aan Bayer AG een geldboete van 3 000 000 ecu (drie miljoen ecu) opgelegd.

De geldboete moet binnen drie maanden na de kennisgeving van deze beschikking in ecu worden betaald door storting op rekening nr.310-0933000-43 van de Commissie van de Europese Gemeenschappen, bij de Bank Brussel-Lambert, agentschap „Europa”, Schumanplein 5, B-1040 Brussel.

Na het verstrijken van deze betalingstermijn is van rechtswege rente verschuldigd, tegen het op de eerste werkdag van de maand waarin deze beschikking is gegeven, door het Europees Monetair Instituut bij haar verrichtingen in ecu vastgestelde tarief, vermeerderd met 3,5 procentpunten, ofwel 8,75 %.

Artikel 4

Aan Bayer AG wordt een dwangsom van 1 000 ecu opgelegd voor iedere dag vertraging in de nakoming van de in artikel 2 genoemde bijzondere verplichtingen, na afloop van de voor de nakoming ervan gestelde termijn van twee maanden.

Artikel 5

Deze beschikking is gericht aan Bayer AG, D-51368 Leverkusen, Duitsland.

Deze beschikking vormt overeenkomstig artikel 192 van het EG-Verdrag executoriale titel.

Gedaan te Brussel, 10 januari 1996.

Voor de Commissie

Karel VAN MIERT

Lid van de Commissie

BIJLAGE

BEWIJSSTUKKEN IN DE OORSPRONKELIJKE TAAL

1 Oorspronkelijke tekst:

	Deutschland	Großbritannien	Frankreich	Spanien
Kapsel 5mg	Adalat 5	Adalat 5		
Kapsel 10mg	Adalat	Adalat	Adalate	Adalat
Kapsel 20mg	Adalat 20			Adalat 20
Tablette 10mg	Adalat T10			
Retard Tabl. 10mg		Adalat Retard 10		
Retard Tabl. 20mg	Adalat retard	Adalat Retard	Adalat 20mg LP	Adalat Retard
Retard Tabl. 5+15mg	Adalat SL			Adalat Bifasico
Oros 30mg		Adalat LA 30		Adalat Oros 30 (*)
Oros 60 mg		Adalat LA 60		Adalat Oros 60 (*)
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)

(*) ab 1. 3. 1993

2 Oorspronkelijke tekst:

„On comparing the 2 markets important to Bayer at the moment, ie Coronary Heart Disease (CHD) and Hypertension it is clear that the hypertension market holds by far the greatest potential. There has been a significant growth in the hypertension market in the last few years and this is expected to continue. (...) In contrast there is little growth expected in the CHD market.”

3 Oorspronkelijke tekst:

„Leading product classes by revenue are Ca-antagonists. They maintained their leading position since 1985 with a market share of 40 % in 1989 (34 % in 1985).

(...)

(In Europe), leading product classes are Ca-antagonists (34 %) (...):

	1985	1989
Ca-antagonists	35 %	34 %
Nitrates	29 %	33 %
Beta-blockers	8 %	6 %

From 1988 to 1989, ADALAT is slightly losing ground in all 5 european countries (France, Great-Britain, Germany, Italy, Spain) mainly due to the generic competition of Nifedipine and Diltiazem.”

4 Oorspronkelijke tekst:

„The (world) Hypertension Market is the largest pharmaceutical market and has experienced a very healthy growth rate of approximately 10 % per annum over the last five years, growing from DM 10.9 bn in 1985 to DM 14.5 bn in 1989.”

5 Oorspronkelijke tekst:

„ACE-Inhibitors are, in revenue terms, dominant market leaders in Europe as a whole. This dominance is especially marked in the Mediterranean countries such as Italy and Spain, whereas in Great Britain and Germany Calcium Antagonists and Beta-Blockers are relatively much stronger as illustrated below:

1989 European Revenue Market Share by Product Class

	Europe	Italy	Spain	Germany	GB
ACE-Inhibitors (%)	35.1	54.8	43.6	19.9	21.1
Calcium Antagonists (%)	16.3	14.7	17.8	16.7	18.7
Beta Blockers (%)	22.7	11.3	15.5	34.1	43.3
Diuretics (%)	11.4	7.9	17.9	9.6	11.2
Others (%)	14.5	11.3	5.2	19.7	5.7
Total Market (DM bn.)	5.42	0.91	0.27	0.95	0.65

Source: IMS”

6 Oorspronkelijke tekst:

The world market in CHF (Congestive Heart Failure) in 1989 was valued at 3.2 bn DM. (...):

ACE-inhibitors	23 %
Diuretics	19 %
Glycosides	19 %
Ca-antagonists	16 %
Others	23 %

7 Oorspronkelijke tekst:

„Les antagonistes des canaux calciques très efficaces figurent parmi les principes thérapeutiques les plus importants pour le traitement de l'insuffisance coronarienne et de l'hypertension. Epruvé depuis de nombreuses années, notre ADALATE — molécule nifédipine — est aujourd'hui disponible dans plus de cent pays (...).”

8 Oorspronkelijke tekst:

„Le Ciprobay (...) est devenu en peu de temps notre spécialité pharmaceutique la plus importante après l'ADALATE.”

9 Oorspronkelijke tekst:

„Bayer's current image in the CV-business is closely linked to the market success of ADALAT which currently represents one of the leading products in HT and CHD and the standard reference for investigators all over the world.”

10 Oorspronkelijke tekst:

„Un produit leader à identité forte”

11 Oorspronkelijke tekst:

- Référence (du produit) en matière d'inhibiteur calcique
- son efficacité est certaine
- utilisable en cas de pathologies associées
- facilité d'emploi
- tolérance
- produit Bayer”.

12 Oorspronkelijke tekst:

„Preisvergleich ADALAT 20mg ret. Tabl. (in DM p. Tabl.)

	VK	B	GR	NL	P	SP	F	I	D	DK
Loco Grosso	0.49	0.51	0.43	0.63	0.47	0.32	0.37	0.37	0.42	0.84
AVP ex Steuer	0.84	0.85	0.55	0.85	0.68	0.52	0.55	0.55	0.78	1.20
AVP incl. Steuer	0.97	0.90	0.60	0.90	0.68	0.55	0.56	0.60	0.90	1.47

Preisvergleich ADALAT 10mg Kaps. (in DM p. Kaps)

	VK	B	GR	NL	P	SP	F	I	D	DK
Loco Grosso	0.31	0.20	0.26	0.41	0.21	0.16	0.17	0.23	0.27	0.50
AVP ex Steuer	0.53	0.34	0.36	0.59	0.30	0.26	0.24	0.35	0.44	0.74
AVP incl. Steuer	0.61	0.36	0.39	0.62	0.30	0.28	0.24	0.38	0.50	0.90”

13 Oorspronkelijke tekst:

„Loco Preisvergleich / Sortiert nach Regionen

ADALAT Tabl. 20 mg Retard **pro Tablette**

LAND	(...)	Pckg. Loco	(...)	Grosso Preis in DM pro**	(...)
(...)					
Belgien		30		0,51	
Dänemark		100		0,82	
(...)					
Frankreich		30		0,37	
Griechenland		30		0,42	
Irland		100		0,49	
Italien		50		0,36	
Niederlande		50		0,70	
Niederlande		100		0,70	
(...)					
Portugal		20		0,55	
Portugal		50		0,47	
(...)					
Spanien		40		0,32	
Spanien		60		0,32	
Spanien		500		0,26	
Ver. Königreich		100		0,49	

ADALAT Kaps 10 mg **Pro Kapsel**

LAND	(...)	Pckg. Loco	(...)	Grosso Preis in DM pro**	(...)
(...)					
Belgien		96		0,21	
Belgien		100		0,20	
Belgien		50		0,26	
Dänemark		100		0,48	
Dänemark		250		0,45	
(...)					
Frankreich		90		0,17	
Frankreich		30		0,19	
Griechenland		50		0,26	
Irland		100		0,31	
Italien		50		0,23	
Niederlande		50		0,46	
Niederlande		100		0,42	
(...)					
Portugal		50		0,21	
(...)					
Spanien		50		0,16	
Spanien		500		0,14	
Ver. Königreich		100		0,31	

14 Oorspronkelijke tekst:

	ADALAT 10 mg Kapsel		ADALAT RETARD 20 mg	
	1990	1991	1990	1991
Belgien	28.1 %	27.0 %	5.1 %	5.6 %
Deutschland	6.1 %	15.7 %	3.8 %	9.5 %
Frankreich	14.9 %	11.8 %	17.1 %	24.9 %
Griekenland	3.1 %	5.1 %	40.5 %	30.1 %
Niederlande	0.8 %	1.0 %	0.1 %	0.7 %
Italien	18.2 %	9.9 %	12.0 %	10.6 %
Spanien	20.8 %	22.6 %	13.4 %	12.6 %
Andere	1.4 %	0.3 %	0.6 %	0.5 %
Nicht zuzuordnen	11.0 %	9.9 %	12.1 %	13.0 %
(...)"				

15 Oorspronkelijke tekst:

„ADALAT und Nachahmer

Umsatzanteile — Entwicklung 1984—1991

	ADALAT	PI (Wertanteil in %)	Generika
1984	95.0	5.0	—
1985	75.9	9.0	15.1
1986	61.2	6.8	32.0
1987	55.4	4.9	37.7
1988	47.4	5.9	46.7
1989	38.6	4.5	56.8
1990	30.6	1.9	67.5
1991	31.4	2.2	66.4"

16 Oorspronkelijke tekst:

„The overall effects of parallel imports on the UK economy are harmful (...) our direct estimate of the value of domestic sales lost to parallel imports by UK manufacturers in 1987/8 was £ 350 m. representing 0,1 % of gross National Product in 1987.”

17 Oorspronkelijke tekst:

„Estimated loss to the UK market through PI would be £ 1.4 bn if total free trade and unlimited supply in low cost countries.”

18 Oorspronkelijke tekst:

„The objective of Bayer cardiovascular is to make ADALAT the number [...] product in cash and scrips in both (coronary and hypertension) indications by [...].”

19 Oorspronkelijke tekst:

„Unser umsatzstärkstes Produkt, das Herz/Kreislaufmittel ADALAT, haben wir konsequent weiterentwickelt (...). Damit haben wir unsere weltweit führende Marktposition auf dem Herz/Kreislaufgebiet gestärkt.”

20 Oorspronkelijke tekst:

„OCPS	38.8 %
IFP Santé	15,2 %
Erpi	11,6 %
CERP Rouen	12,4 %
CERP Rhin-Rhône-Méditer.	6,1 %
Bourelly	4,1 %
CERP Lorraine	3,2 %
GRP (Repha-Vendée)	
(Schulze, RFA) 2.	1 %
CERP Bretagne Nord	1,5 %
Chafer (Schulze)	0,85 %
Martin	0,8 %
Bialais	0.15 %”.

21 Oorspronkelijke tekst:

„tout établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques (...) ainsi que ses succursales doivent détenir en permanence un stock de médicaments spécialisés permettant d'assurer l'approvisionnement de la consommation mensuelle des officines du secteur qu'ils desservent et appartenant à leur clientèle habituelle.

Ce stock de médicaments doit correspondre en nature à une „collection” de spécialités comportant au moins les deux tiers du nombre des présentations des spécialités effectivement exploitées et en importance il doit correspondre à la valeur moyenne des chiffres d'affaires mensuels de l'année précédente (Art. 1).

Tout établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques ainsi que ses succursales doivent être en mesure d'assurer la livraison de tout spécialité exploitée à toute officine faisant partie de leur clientèle habituelle et relevant de leur secteur de répartition et dans les vingt-quatre heures suivant la réception de la commande, de toute spécialité faisant partie de leur „collection”.

Ils doivent surveiller leur approvisionnement des spécialités afin d'éviter toute rupture de stock (Art. 2).

Le secteur mentionné à l'article 2 est constitué par la zone géographique dans laquelle le pharmacien responsable de l'établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques ou de la succursale d'un établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques a déclaré exercer son activité (Art. 3).”

22 Oorspronkelijke tekst:

„COFARES	20,6 %
Federación Farmacéutica	11.0 %
Safa (incl. Galenica)	6.3 %
Hermandad FCA Del Mediterráneo (HEFAME)	6.1 %
CECOFAR	5.3 %
HUFASA (CERP Rouen)	3.9 %
Centro Farmacéutico	3,9 %”.

23 Oorspronkelijke tekst:

„Voir au verso nos conditions générales de vente.”

24 Oorspronkelijke tekst:

„condiciones de las ventas”

25 Oorspronkelijke tekst:

„la aceptación de las mercancías conlleva la conformidad con las siguientes condiciones de venta.”

26 Oorspronkelijke tekst:

„Parallel import brainstorm meeting.”

„The purpose of this PI brainstorming meeting was to explore ideas to combat the potential increase in the demand for foreign ADALAT (...).”

27 Oorspronkelijke tekst:

„Without doubt the main cause of the overall decline in sales for the period is the significant increase in the level of parallel imports of the ADALAT product range, in particular the 20 mg presentation of ADALAT RETARD. Parallel imports of ADALAT RETARD 20 mg now account for some 25 % of that products sales in the UK.”

28 Oorspronkelijke tekst:

„We are trying to establish the true size of Parallel Imports (PIs) which „official” sources put at between £ 70—£ 300m. ADALAT is quite badly affected and it is in our interest to support the project.”

29 Oorspronkelijke tekst:

„PH (PHARMA) in spite of the continued erosion of ADALAT sales due to parallel imports performed very well (...).”

30 Oorspronkelijke tekst:

(...) „PH still losing sales of ADALAT against parallel imports (...).”

31 Oorspronkelijke tekst:

(. . .) „progress of ADALAT RETARD 20mg in spite of parallel imports!”

32 Oorspronkelijke tekst:

„The launch of ADALAT LA continues to do well and is rising every week (. . .) However there is considerable concern over the continued increase in parallel imports which is affecting our business badly.”

33 Oorspronkelijke tekst:

„PI Brainstorm Meeting”

34 Oorspronkelijke tekst:

„The purpose of this PI brainstorming meeting was to explore ideas to combat the potential increase in the demand for foreign ADALAT. The ideas put forward at the meeting fell into four groups.

Promotional

Action which could be taken immediately to offer defence in the short term.

Supply PI company with UK stock

Cut UK price

Attend trade shows for local promotions

Request free AG stock to fund promotion

Adjust credit/invoice procedure to aid wholesalers

Provide free UK stock to hospitals

Increase direct dealing

Employ telesales techniques

Target problem areas and conduct intensive sell-ins

Increase discount to wholesalers by 0.34 % to eliminate the clawback rationale.

Marketing Orientated Activity

Medium Term Defence

Run a cardiovascular awareness programme

Increase efforts to educate GP's

Promote product lines which are UK specific

Provide patient compliance packs

Vary UK pack sizes

Obtain unique batch numbers for the UK

Release a medical information deterrent

Stop promoting capsules

Delete ADALAT RETARD 20 mg for a period

Print Bayer UK on capsules

Run a national newspaper awareness campaign

Employ a speaker for wholesaler meetings

Become more involved with the Royal Pharmaceutical Society.

Legal Actions

Back retail chemist to challenge clawback

Prosecute all unlicensed users

Supply information to VAT, inland revenue, customs, etc., on customer accounts

Highlight illegal PI's

Corporate Action

Long Term Defence

Hold discussion with DHSS

Restrict foreign supply

Bayer AG to allocate ADALAT stock against strict market forecasts.

Cooperate with other manufacturers

Purchase a wholesaler

Do nothing.

Some of these ideas are obviously extreme but the purpose of the meeting was to explore as many different angles as possible.”

35 Oorspronkelijke tekst:

„Allgemein wiesen alle Vertreter von Niedrigpreis-Ländern auf das Risiko von Parallelexporten aus ihren Ländern hin.“

36 Oorspronkelijke tekst:

„Transferpreise, Parallel- und Reimporte.“

37 Oorspronkelijke tekst:

„Wie können wir die „Eurokäufe“ des Grossisten/Krankenhäuser in den Griff bekommen?“

(...) „die Gruppe kam zu folgenden Empfehlungen: (...) 3. Mögliche europäische Großhändler identifizieren.“

38 Oorspronkelijke tekst:

„(...) die PH Produktion verbleibt vorerst in Spanien. (...)“

Darüber hinaus soll auch über die künftige „Distributionsstrategie“, insbesondere was eine denkbare Zusammenarbeit mit engl. Großhändlern betrifft, diskutiert werden.“

39 Oorspronkelijke tekst:

„(...)“

Stufenplan:

1. Dem Großhandel die Direktbelieferung als Reaktion auf Import vor Augen führen (Drohgebärde)
 2. Regional begrenzte ** Direktbelieferung von Apotheken des Großhändlers mit Schnelldrehern
 - (3) Beteiligung bei überregionalen Großhändlern *** (> 75 %), um im Substitutionswettbewerb zu bestehen (evtl. Weiterentwicklung des Großhändlers zum Teilsortimenter)
 - *) Keine Vergütung von Retouren aus Importen
 - *) Möglichkeit Präventiv-Sensibilisierung von Beteiligten mit ähnlicher Interessenlage bsgl. Preisniveau (z.B. ABDA, Großhandel)
 - **) alternativ denkbar Kooperation mit regionalem Großhändler, aber wegen Gefahr der Abhängigkeit suboptimal
 - **) alternativ denkbar Neugründung eines „MPS-eigenen“ Großhändlers, aber da gegenüber Kauf hoher zeitlicher Vorlauf (2 Jahre) und Kostenvorteil fraglich
- (...)“

40 Oorspronkelijke tekst:

„Dear Dr Acebillo,

ADALAT/Parallel Imports

I refer to our recent discussions at the „Top Country Meeting“ and would like to send you updated figures regarding the quantities of parallel imported ADALAT to the UK. Please find enclosed.

1. Quantities of the different forms and packages sold in the UK in the twelve months to September 1991.
2. Countries of origin.

The source of these data is IMS (British Pharmaceutical Index) and Taylor Nelson Healthcare (Parallel Imports Monitor). However, both research companies provide us only with quantities and the respective package size. We associate the packs with the country of origin as follows:

1. ADALAT capsules 5 mg
 - 16,190 packs — Belgium
 - 4,282 packs — France
2. ADALAT capsules 10 mg
 - 66,238 packs — Germany
 - 55,691 packs — France
 - 147,665 packs — Belgium/France
3. ADALAT RETARD 20 mg tablets
 - 249,945 packs — Italy
 - 1,005,042 packs — Greece/Spain
 - 257,838 packs — Spain

I think we all agreed to discuss this matter in an objective way and to try our best to find and talk about facts instead of just assumptions... All parties concerned should cooperate closely in the fact finding. However, please advise your staff to work together rather than merely to defend their positions!

Thanking you for your co-operation.

Yours sincerely,

Klaus Behrend

cc Dr. Kley — Region 2
David St George
Roger Cuff

Also sent to:

Dr G Pecci — Italy
Mr F Schöning — France
Dr K Bohle — Belgium
Mr A Zumbach — Leverkusen

41 Oorspronkelijke tekst:

„(...) Entgegen Ihren Angaben über das Exportvolumen Griechenland/Spanien müssen wir Ihnen mitteilen, daß die genannten Mengen unseres Erachtens nicht korrekt sind.

Zu Ihrer Information beabsichtigen wir 1991 1 220 000 Packungen zu verkaufen. Wir gehen davon aus, daß 850 000 Packungen davon in Griechenland verbraucht werden.“

42 Oorspronkelijke tekst:

„Wir haben Verständnis für Ihre Fragestellung.
Die Fakten in Belgien sehen jedoch wie folgt aus:

1) ADALAT Kapseln 5mg:

Angeblicher Export nach England: 16 190 Packungen
Angeblicher Export nach Zypern: ca. 30 000 Packungen D.H. insgesamt ca 46 000 Packungen
Verkauft in Belgien von Bayer Belgien in diesem Jahr (1—11): 19 349 Packungen
Kommentar: nach unserer Kenntnis wird praktisch nichts exportiert.

2) ADALAT Kapseln 10mg:

147.665 —Belgien/Frankreich
Wir verstehen nicht ganz, was Belgien/Frankreich bedeutet.
Verkauf Bayer Belgium in diesem Jahr (1—11): 760 817 Pack.
Kommentar: Export von ADALAT Kapseln 10mg in dieser Größenordnung nach England äußerst unwahrscheinlich.
Handelt es sich bei der Ware möglicherweise um Fälschungen? (...)“

43 Oorspronkelijke tekst:

„Impossible“

44 Oorspronkelijke tekst:

„Which one?“

45 Oorspronkelijke tekst:

„Please could you let me know the current situation re the nifedipine (Elan) as Germany have made another enquiry concerning this.“

46 Oorspronkelijke tekst:

„Bayer Denmark inform us that they are keeping a very close eye on the possibility of any parallel imports. As it is such a small country with such a small turnover, it will become rapidly obvious“

47 Oorspronkelijke tekst:

„Betr.: England“

„Besten Dank für die Statistiken betreffend Parallel-Importe nach England. Die Daten sind aufschlussreich.

Es muss angenommen werden, dass die Importe aus Frankreich ab dem 4. Quartal 89 stark zugenommen haben.

Der von Ihnen aufgezeigte Sachverhalt gibt Anlass zu größter Vorsicht bei allen Kunden.“

48 Oorspronkelijke tekst:

„Herewith we send you the information concerning sales and country of origin of the ADALAT parallel imports in the Netherlands.“

49 Oorspronkelijke tekst:

„Bericht über Besuch der Bayer Italia 18—19/3.91.

1. ADALAT (...)

1.3. Parallelimport scheint bei Kapseln noch zu laufen. Etwa 100 000 bis 150 000 Packungen im 1990 werden geschätzt.”

50 Oorspronkelijke tekst:

„Project Outline

There has been concern over the reliability of a range of industry data sources to measure certain parameters. This project is concerned with the comparison of data relating to parallel imports and generics available from a range of those industry sources, namely:

British Pharmaceutical Index (B.P.I.) — I.M.S.

Medical Data Index (M.D.I.) — I.M.S.

Scriptcount — Taylor Nelson

Parallel Import Monitor — Taylor Nelson

D.H.S.S. data

The comparison has been carried out through the examination of data for five products, namely (...), ADALAT, (...).

Table: Comparison of parallel import data from Parallel Import Monitor and B.P.I.

(...)”

51 Oorspronkelijke tekst:

[...]

52 Oorspronkelijke tekst:

„Wichtige Planungshinweise”

53 Oorspronkelijke tekst:

[...]

54 Oorspronkelijke tekst:

„Kommentar zur Planung”

55 Oorspronkelijke tekst:

[...]

56 Oorspronkelijke tekst:

„Comentarios del Hauptländertreffen en Travemünde (23/09/91)”

57 Oorspronkelijke tekst:

„Se continuarán realizando actividades con el fin de reducir en lo máximo las exportaciones paralelas a Inglaterra. En el caso de España la situación está estable, a pesar de que es el país con menor precio de ADALAT retard y ADALAT caps.”

58 Oorspronkelijke tekst:

„Wichtig für die Europa Strategie sind politische sowie auch Parallel Import-Aspekte. Die Verfügbarkeit von ADALAT CC ermöglicht es jedoch, daß die 1x-tägl. Formulierung von ADALAT in allen europäischen Ländern in den Markt eingeführt werden kann, wobei wir gleichzeitig die Hochpreismärkte schützen können.”

59 Oorspronkelijke tekst:

„Betr.: England”

„Besten Dank für die Statistiken betreffend Parallel-Importe nach England. Die Daten sind aufschlussreich.

Es muss angenommen werden, dass die Importe aus Frankreich ab dem 4. Quartal 89 stark zugenommen haben. Der von Ihnen aufgezeigte Sachverhalt gibt Anlass zu grösster Vorsicht bei allen Kunden.

Andererseits können wir versichern, dass wir keinen willentlichen Vorschub geleistet haben oder je versucht haben, unser Geschäft auf Kosten eines anderen Markts zu machen. Dies wäre für uns völlig unakzeptabel.

(...) Wir möchten Sie bitten, uns über die weitere Entwicklung der Parallel-Importe nach England zu unterrichten und mit Angaben über Lot-Nr. etc. unsere Kontrolle zu erleichtern.

Anbei senden wir einige zusammenfassende graphische Darstellungen über unsere Verkäufe.”

60 Oorspronkelijke tekst:

„Vu l'importance croissante des exportations en parallèle dans notre CA Gart 1 (France) et pour mieux cerner notre potentiel de vente, le service „Facturation” indiquera mensuellement au service „Controlling” les quantités des produits susceptibles d'être exportés par nos principaux clients.”

61 Oorspronkelijke tekst:

„Comme convenu, je vous fais parvenir le tableau des ventes ADALATE 20 mg LP qui récapitule les ventes dont la destination finale n'était vraisemblablement pas le territoire métropolitain.”

62 Oorspronkelijke tekst:

„Livraisons d'ADALATE 20 mg LP à CERP Rouen.”

„(. . .) Depuis fin septembre, nous ne livrons plus CERP Boulogne, à qui nous devons 40 000 boîtes. (. . .) A l'heure actuelle, nous avons bloqué, au total, 11 commandes (7 grossistes) soit 137 000 boîtes.”

63 Oorspronkelijke tekst:

„(. . .) Boulogne n'a pas reçu sa commande du 10 Février de 3 200 unités.
La réponse donnée par votre service achats a été que ce produit (ADALATE LP) ne devait pas dépasser un contingent de 2 000 unités par mois et pour toute commande supplémentaire, une demande écrite doit être adressée directement à votre attention.”

64 Oorspronkelijke tekst:

„Nous pouvons livrer chaque mois 5 à 6 000 boîtes environ d'ADALATE 20 mg LP pour nos commandes exceptionnelles sans perturber nécessairement nos livraisons aux pharmaciens d'officine par l'intermédiaire des grossistes répartiteurs.

(. . .) Bien entendu, la quantité de 5 à 6 000 boîtes dont il a été question ci-dessus concerne toutes les commandes exceptionnelles. Si nous livrons Boulogne, nous ne livrons pas St Etienne du Rouvray et vice-versa.”

65 Oorspronkelijke tekst:

„j'ai bloqué 2000/3000 boîtes à CERP Hérouville”

„j'ai bloqué 2 000/4 400 boîtes à CERP St Lo”

„ne pas livrer”

„bloqué”.

66 Oorspronkelijke tekst:

„Tableau des commandes ADALATE LP 20mg B/30CP

Mois	Qté cdée	Qté livrée
Juin 1991	67 000	67 000
Juillet 1991	69 000	69 000
Août 1991	66 000	66 000
Septembre 1991	74 000	35 000
Octobre 1991	71 000	15 000
Novembre 1991	56 000	15 000
Décembre 1991	34 000	15 000
Janvier 1992	75 000	10 000
Février 92	105 000	7 500”

67 Oorspronkelijke tekst:

„(. . .) Vous rappelez que nous vous avons livré 75 000 boîtes/mois de Juin à Septembre 1991 et vous semblez dire que nous ne vous livrerons que 5 000 boîtes dorénavant.

Nous n'avons jamais dit cela. Nous avons dit lors de notre entretien, le 17 janvier 1992, à Sens, que, pour éviter des ruptures de stock sur le marché français, nous livrerions en priorité les commandes destinées aux hôpitaux et aux officines.

Par contre, les autres commandes seraient livrées en fonction de nos possibilités. Nous n'avons pas, à notre connaissance failli à cette règle.”

68 Oorspronkelijke tekst:

„(. . .) J'ai le plaisir de vous envoyer un planning mensuel des commandes d'ADALATE LP 20 mg.

Ne constatant toujours aucun dérapage au niveau des livraisons France et compte-tenu du fait que l'ADALATE fait partie des plus grosses ventes européennes, nous sommes totalement convaincus que vous n'aurez aucune peine à livrer les quantités commandées.

En plus de notre calendrier d'achat, nous vous commandons 45 000 ADALATE LP 20 MG par mois à livrer à notre agence de Boulogne sur Mer (ceci ne prend pas en compte la commande de 15 000 boîtes passée par Boulogne le 11.10.91 que nous attendons toujours).

Avec un planning, l'argument des difficultés d'approvisionnement ne saurait tenir bien sur plus longtemps. (. . .).”

69 Oorspronkelijke tekst:

„quantité facturée”

70 Oorspronkelijke tekst:

„prix unitaire facturé”

71 Oorspronkelijke tekst:

„renouveler la commande”

72 Oorspronkelijke tekst:

„A ce jour, nous n'avons plus de livraison d'ADALATE LP CP BT 30 pour nos commandes export à expéditions mensuelles.

Vos dernières livraisons ont été:

15 000 ADALATE CP BT 30 vtre facture no 701893 du 10.02.92

5 000 ADALATE CP BT 30 vtre facture no 701993 du 04.03.92

Depuis 2 mois nous n'avons plus de produits. Nos clients réclament. Nous nous sommes engagé par cotation sur prix et quantité. Actuellement nous notons une augmentation de la demande. Nous sommes obligés d'augmenter notre planning à 80 000 boîtes/mois. (. . .)”

73 Oorspronkelijke tekst:

„TRES IMPORTANT

Confidentiel

J'ai eu un entretien téléphonique avec (. . .) CERP Rouen au sujet des livraisons d'ADALATE 20 mg LP.

La CERP Rouen est notre 3^e client avec un chiffre d'affaires, au 30 Septembre 1991, de (. . .) Mio. F.

(. . .) Depuis fin septembre, nous ne livrons plus CERP Boulogne, à qui nous devons 40 000 boîtes.

Elle considère qu'il s'agit d'une politique délibérée de Bayer pour empêcher le développement des importations parallèles, car elle a constaté qu'en Belgique et en Espagne Bayer a la même attitude.

Les marchés belge et espagnol sont de petits marchés, mais le marché français est important. (. . .) J'ai expliqué (. . .) que nous avions des stocks très bas et que notre principal souci était d'approvisionner le marché français. Elle m'a demandé si je me moquais d'elle, etc. . . (. . .)”

74 Oorspronkelijke tekst:

„J'ai rencontré Mr Giraldi à Sens le 17/01/92 pour parler des problèmes d'approvisionnement de l'ADALATE LP 20 mg. Je lui ai demandé pourquoi, après nous avoir livré 65 000 boîtes par mois en moyenne entre avril et septembre 91, il était maintenant impossible d'obtenir ces quantités. Il m'a répondu qu'il avait reçu des consignes strictes de la direction générale Bayer pour stopper les activités d'export parallèle, que ceci ne serait jamais écrit et qu'officiellement ils invoqueraient des problèmes d'approvisionnement de matière première.”

75 Oorspronkelijke tekst:

„ADALATE LP

Suite à notre entretien téléphonique de ce jour, nous avons bien noté que vous adressiez à BOULOGNE les quantités suivantes:

ST ETIENNE ROUVRAY	1 000
LAIGNEVILLE	1 000
ST QUENTIN	400
MARCQ EN BAROEUIL	400
LIEVIN	400
HEROUVILLE	1 600
ST LO	400

Nous avons demandé à Boulogne de vous adresser personnellement un bon de commande.

Merci de votre collaboration.”

76 Oorspronkelijke tekst:

„URGENT

Pour aider l'agence de BOULOGNE à réunir 20 000 ADALATE LP 20 mg code PHON:TE 360 nous vous demandons de bien vouloir passer la commande ci-dessous:

ST ETIENNE ROUVRAY	6 000
LAIGNEVILLE	4 000
LILLE	4 000
HEROUILLE	6 000
TOTAL	20 000”

Dès réception, faire suivre ces produits à Boulogne.

Nous vous remercions de votre collaboration et de votre discrétion.”

77 Oorspronkelijke tekst:

„ADALATE LP

La commande d'ADALATE LP que nous vous avons demandé de passer (voir note du 27 Nov. 91) n'est parvenue dans aucune agence — nous considérons que vous ne la recevrez pas. BAYER est très réticent pour livrer des commandes exceptionnelles.

En conséquence lors des 3 prochaines commandes:

M le 17 Décembre
R le 24 Décembre
C le 2 Janvier 92

Incorporer $\frac{1}{3}$ de la quantité demandée avec chacune de vos commandes hebdomadaires (en respectant le gabarit) — Dès réception, faire suivre la marchandise à BOULOGNE.

Merci de faire le nécessaire — surtout pas de commande téléphonique —”

78 Oorspronkelijke tekst:

„J'essaie de monter un dossier solide à l'encontre des labos”

79 Oorspronkelijke tekst:

„Service central d'achat Mmes et Mrs les Directeurs d'agence

ADALATE LP — code TE 360 —

Nous avons besoin de 50 000 ADALATE LP pour l'agence de BOULOGNE pour le mois de FEVRIER 92.

Lors des prochaines commandes:

C le 3 Février
H le 10 Février
M le 17 Février

Vous devrez ajouter $\frac{1}{3}$ de la quantité indiquée ci-dessous à chacune de vos commandes hebdomadaires (en respectant le gabarit) — Dès réception, faire suivre la marchandise à BOULOGNE.

Merci de votre collaboration

Service Central d'Achat

ST ETIENNE ROUVRAY	7 000
LAIGNEVILLE	5 000
COIGNIERES	3 000
ST QUENTIN	3 000
LILLE	5 000
HEROUILLE	6 000
ST LO	5 000
ABBEVILLE	3 000
MEAUX	4 000
VERNEUIL	4 000
TOTAL	45 000
BOULOGNE	+ 5 000
	= 50 000 ”

Attention: aucune de
ces commandes ne
doit être téléphonique

80 Oorspronkelijke tekst:

„ADALATE LP — code TE 360

L'agence de BOULOGNE a besoin de constituer un stock de 8 000 à 9 000 ADALATE LP par semaine

Vous voudrez bien ESSAYER de constituer ce stock en ajoutant les quantités ci-après à vos besoins.

Cependant, compte tenu des quotas mensuels attribués par Bayer pour nous empêcher (illégalement) d'exporter, vous n'expédiez à Boulogne que si vos besoins mensuels sont assurés.

(...)

81 Oorspronkelijke tekst:

„(...) Bien que je ne vois pas d'issue favorable à court terme concernant les approvisionnements de Bayer (nous réussissons à obtenir quelques minimes quantités du produit par les agences), je pense que le budget devrait pouvoir être réalisé à la fin de l'exercice.”

82 Oorspronkelijke tekst:

„Situation export au 30/06/92. A la mi-exercice, la situation export en termes de CA est en retrait par rapport au budget prévisionnel tel qu'il avait été établi.

CA budgété (...)

CA réalisé (...) soit (...) (-5,06 %)

Cette différence s'explique principalement (pour ne pas dire uniquement) par les difficultés d'approvisionnement que nous rencontrons depuis début janvier auprès des laboratoires Bayer qui font obstruction aux livraisons d'ADALATE LP 20 mg (cf. ma note de janvier après mon entrevue avec Mr Giraldi à Sens chez Bayer).

En effet, nos besoins mensuels minimums sont de (...) boîtes soit (...) boîtes sur ces 6 derniers mois, or, nous avons été livrés de 10 000 boîtes en janvier et 7 500 boîtes/mois depuis février, soit 55 000 au total d'où une différence de (...) boîtes. Ces (...) boîtes représentent un manque à gagner de (...) (cdes non-honorées).

Ceci signifie également que, malgré ces difficultés, nous avons réussi à compenser une partie de cette différence puisque nous ne sommes pas en retard de (...) MF sur l'objectif mais de (...) MF. Aussi, bien que je ne vois pas d'issue favorable à court terme concernant les approvisionnements de Bayer (nous réussissons à obtenir quelques minimes quantités du produit par les agences), je pense que le budget devrait pouvoir être réalisé à la fin de l'exercice.”

83 Oorspronkelijke tekst:

„(...) Nous vous rappelons que nous perdons un CA achat mensuel de (...)mio. F ainsi que des clients potentiels. (...)”

84 Oorspronkelijke tekst:

„Distribution Control System (Spain)”

85 Oorspronkelijke tekst:

„The Problem

— ADALAT order volume grows in a few weeks up to 300 %

— out of stocks

— uniform distribution all over the country is not guaranteed

— dissatisfaction of wholesalers / internal and external sales organisation : pharmacists

— disturbed production rhythm due to urgencies in ADALAT.”

86 Oorspronkelijke tekst:

BG Pharma	Distribution control system	Spain
-----------	-----------------------------	-------

The way to proceed

— Analyse of product distribution by territories
(ABC client-list not falsified by export, if available)

— Identification of different potentials by wholesalers

— Take into account target of our own sales organisation

— Identification of possible exporters

— Move basis for incentive calculation from own sales data to IMS data

⇓

Establish a limit for each wholesaler

87 Oorspronkelijke tekst:

„Very Important

- Discuss (no written information) assigned limits with concerned wholesalers → avoid legal problems
- Weekly shipment in order to avoid accumulation of product at wholesalers warehouse → export for small quantities not interesting
- Distribution Dept. (at low level) gives always the same information → out of stocks due to strong increase of sales
- Inform own sales organisation
- Determine responsible person for direct contact (calls and visits) from wholesalers

Wholesalers, reps, reg, and sales managers and also pharmacies will call continuously for reviewing established limits.”

88 Oorspronkelijke tekst:

BG Pharma	Distribution control system	Spain
-----------	-----------------------------	-------

The solution of the problem

Implementation of a control system which assigns a limit to all costumers

In case of higher quantity than assigned the system stops the order automatically and allows a

||

210 wholesalers

Manual review

700 orders per months

Advantages:

- * Knowledge of „suspicious” wholesalers

(2 minutes daily)

- * Place the person over the machine

⇓

authorize

⇓

reduce quantity better
than cancel order

”

89 Oorspronkelijke tekst:

„The Result

code No	denomination	No del. note	actual delivery quantity	total order quantity month	limit month	total ordered quantity YTD	limit YTD
1) Fit monthly and annual limit:							
2143	Federación Fca.	53 620	100	200	324	2 200	2 400
2) Fit monthly limit, over annual limit:							
6742	Centro Coop. Fco.	53 621	800	2 400	2 596	30 000	28 800
3) Over monthly limit, fit annual limit:							
6157	Huelva Fca.	53 622	400	600	592	7 000	7 200
4) Over monthly limit and annual limit:							
62612	Fca. Aragonesa	53 623	4 000	5 000	1 000	13 500	12 000

Relation of Spanish Wholesalers with External Capital Participation

- Hermandad Fca. del Mediterráneo (HEFAME) — Poland
- HUFASA — Sevilla (CERP)
- Genové — Barcelona (CERP)

- Centro Europeo de Reparto — Palma Mallorca (CERP)
- Centro Europeo de Reparto — Barcelona (CERP)
- Sisenz Gurb-Vic (CERP)
- Unión Fca. Guipuzcoana — San Sebastián (OCP)
- Centro Fco. Del Norte — Santander (OCP)
- Centro Fco. Asturiano — Oviedo (OCP)
- Other Exporters
- Coop. Fca. Española (COFARES) — Madrid
- SAFA — Zaragoza
- Galenica — Barcelona
- Grupo J.J. (Farmacén, Olmeda y Vinuesa, Sefarma, Dimafar y S. Ortiz)
- Hermandad Fca. Del Mediterráneo — Murcia
- Centro Coop. Farmacéutica — Valencia
- Compañía Fca. Madrileña — Madrid
- Centro Fco. Nacional, S.A. — Madrid

90 Oorspronkelijke tekst:

„EXPORTACIONES PARALELAS ADALAT 50 : ADALAT RETARD

- Se acuerda restringir en la medida que nos sea posible la venta de los 4 mayoristas exportadores hasta ahora detectados.
- Se elevará el programa de ventas en el P3 a:
200 000/mes para ADALAT 50 caps.
130 000/mes para ADALAT RETARD 60
- Se acuerda la creación de un stock especial (contablemente almacén Felguera) de 50 000 unidades de ambas especialidades, manteniendo el stock teórico habitual en 4 y 6 semanas respectivamente.
El stock especial será actualizado mensualmente mediante petición a fábrica (P3).
- Distribución informará sobre cualquier anomalía que se pueda producir referente a la cuantía de los pedidos.”

91 Oorspronkelijke tekst:

„Modificación listado CLI 208

Control ventas ADALAT

Hace aprox. 2 meses se solicitó verbalmente la modificación del listado diario, que al iniciarse un mes sigue acumulando cantidades del mes anterior.

En varias ocasiones esta información errónea ha llevado consigo discusiones con clientes mayoristas que lógicamente no podían confirmar los datos expuestos por nosotros.

No hace falta resaltar la importancia de la información correcta para una buena gestión de este tema tan complicado, en lo que a clientes y PH Alemania se refiere.

Te ruego tomes las medidas oportunas para una rectificación inmediata del programa.”

92 Oorspronkelijke tekst:

„Las exportaciones han experimentado un descenso (... millones) debido principalmente a las limitaciones impuestas por (...) y Bayer en el suministro de ADALAT RETARD y (...)”

93 Oorspronkelijke tekst:

„A la suite du dernier entretien avec les dirigeants de Bayer, ceux-ci ont déclaré qu'ils ne pouvaient pas accepter les quantités demandées par HUFASA, d'une part parce qu'elles représentent 50 % du marché national, d'autre part parce qu'elles sont très supérieures à celles d'autres entreprises de la même zone (...). Ceci les faisait supposer qu'une proportion importante des produits était destinée à l'exportation. (...)”

94 Oorspronkelijke tekst:

„Je veux avoir chaque semaine pour l'ADALATE et (...) la copie des bons de commande aux laboratoires ainsi que les bons de livraison correspondant à ces commandes.

J'essaie de monter un dossier solide à l'encontre des labos (...).”

95 Oorspronkelijke tekst:

„Faisant référence à votre FAX de ce jour concernant les laboratoires (...) et Bayer, je vous donne ma parole que je tente l'impossible pour obtenir un approvisionnement supérieur à nos besoins.

Ces laboratoires refusent de considérer tout raisonnement que ce soit. Ils savent que les quantités qu'ils nous livrent sont suffisantes pour couvrir les besoins du marché espagnol amplement. (...)”

96 Oorspronkelijke tekst:

„ACHATS EXPORT POUR L'ANGLETERRE

	HUFASA			DISDASA			GENOVÉ		
	Juin	Juillet	Août	Juin	Juillet	Août	Juin	Juillet	Août
ADALAT 10 mg	2 000	1 800	0	0	0	0	0	0	0
ADALAT Ret	2 200	1 000	0	800	0	0	400	0	0

(...)

Vous trouverez ci-dessus situation consternante des rentrées de marchandises des 3 derniers mois. Pour l'ADALAT, je sais que le nouvel interlocuteur chez Bayer n'arrange rien mais il n'est rien rentré à Disdasa et Genové depuis début Juin. (...)”

97 Oorspronkelijke tekst:

„ACHATS EXPORT POUR L'ANGLETERRE

Depuis ma note du 13.08.90, nous aurions dû constater des rentrées de marchandises vers le 20 du mois à Disdasa, Genové, Hufasa.

Or, nous avons la situation suivante:

	DISDASA	GENOVÉ	HUFASA
ADALATE 10	0	0	27.7.1990: 800
ADALATE LP	0	0	27.7.1990: 400x60 200x40

(...)

N.B.: Depuis la dernière date indiquée, aucune autre livraison ne nous a été signalée.”

98 Oorspronkelijke tekst:

„Achats export pour l'Angleterre

Si les problèmes avec Bayer sont toujours les mêmes, ce n'est pas le cas pour (...) (...) Pour mémoire, je rappelle les quantités d'ADALAT livrées en Septembre et Octobre.”

99 Oorspronkelijke tekst:

„Je suis fatiguée d'entendre toujours la même chanson dès que nous transmettons une nouvelle demande en Espagne.

A part des oranges et des fraises, je me demande ce que l'Espagne est capable d'exporter.”

100 Oorspronkelijke tekst:

„Merci de me faire la liste des laboratoires qu'on vous a demandés et pour lesquels le labo a dit „pas possible pour exportation”, bref tous les fournisseurs à problèmes.

urgent”

101 Oorspronkelijke tekst:

„L'unique laboratoire qui nous a dit pas possible pour exportation est comme vous le savez: (...). Les autres quand nous demandons un produit de vente trop petite dans notre marché ou malgré que le produit se vend très bien à l'Espagne, ils comprennent que si la demande est supérieure que notre besoin normal, sera pour exportation. Ces laboratoires avec problèmes sont:

Bayer

(...)

Au contraire, (...) nous donnent tout ce que nous demandons.”

102 Oorspronkelijke tekst:

„(...) Due to difficulties in deliveries from these laboratories, we have been waiting until now in order to see whether we could get more quantities of such products.

However, the situation today is as follows:

we cannot accept any new order for ADALAT nor (...).”

103 Oorspronkelijke tekst:

„(. . .) Unfortunately, we cannot supply you both products, because the manufacturers are controlling our orders.

Bayer and (. . .) do not want that their Spanish products appear in other countries, so they do not supply as much we need. We have only stock for our market.”

104 Oorspronkelijke tekst:

„(. . .) I am sorry to say that it will be impossible to supply you the mentioned products. The manufacturers are delivering only small quantities of ADALAT, (. . .) as well as (. . .).”

105 Oorspronkelijke tekst:

„We are very concerned that trading with your company is becoming more and more difficult due to your inability to supply our requirements for ADALAT RETARD.

Could you please explain to us why you are unable to fulfil our orders.”

106 Oorspronkelijke tekst:

„I (. . .) apologize for being unable to supply to your company your orders of ADALAT retard.

The reason is that the laboratory that produces it (Bayer) does not deliver to us the quantities we order because they want to avoid any kind of export of this product and then, they deliver only the quantity that estimate we need for the internal market.”

107 Oorspronkelijke tekst:

„In this moment in Spain we have a very big problem about ADALAT, (. . .) because Bayer and (. . .) not send goods for us (. . .).”

108 Oorspronkelijke tekst:

„I'm sorry for your fax. But it is really in Spain in this moment all the parallel export we have a problem about ADALAT 10 mg, RETARD 40, RETARD 60 and also (. . .).

In this moment, the situation is:

About the ADALAT is very complicate the prevision

(. . .) Also I have ready for you 1.000 x 50 ADALAT 10 mg

I understand you are not happy about this news but in one year all are change and the parallel- export is to big and the multinational-control.”

109 Oorspronkelijke tekst:

„Bayer & (. . .): impediment of free trade

For quite some time now we have been experiencing serious difficulties in obtaining sufficient quantities of ADELAT retard, (. . .) and (. . .) from Spain.

I admit that our second supplier is having a hard time too.

It would appear that, once more, Bayer and (. . .) are doing their utmost to keep availability of their products strictly in line with their presumed needs for Spain, therefore impeding free trade within the EC.

Is there any way in which you can take any action against these companies? If you cannot guarantee that, within the foreseeable future, you can obtain sufficient quantities to meet our requirements I am afraid that we will have to start buying in Italy or France.”

110 Oorspronkelijke tekst:

„—La actividad exportadora de COFARES no es apenas apreciable sobre su facturación total habida cuenta de las dificultades que determinados laboratorios (entre ellos BAYER) plantean en las entregas de producto para la exportación.

— Que en su condición de Director de COMPRAS, cuando BAYER estableció un contingente de ADALAT a COFARES que, al principio era netamente insuficiente para cubrir las necesidades de su mercado nacional, les advirtió de una posible denuncia por tales restricciones de venta. A partir de este momento, Bayer surte a COFARES una cantidad suficiente para el consumo nacional de dicho producto.”

111 Oorspronkelijke tekst:

„PROTOCOLO DE COLABORACION PARA LOS MERCADOS EXTERIORES.

„(. . .) TERCERO. que, no obstante lo anterior, „HEFAME”, por requerimiento de sus propios clientes extranjeros y ante su interés por abrir y penetrar en nuevos mercados, tiene el proyecto de conseguir, para la exportación, nuevos productos o mayores cantidades de los productos con que cuenta actualmente.

CUARTO. Que, además, (...) está en disposición de aportar al Departamento de Exteriores de „HEFAME” nuevos productos, o adicionar cantidades importantes de productos ya existentes, que podrían, en gran medida, paliar las necesidades de los clientes extranjeros de „HEFAME” e, igualmente, facilitaría la introducción de „HEFAME” en nuevos mercados o la captación de nuevos clientes.

(...)

ACUERDOS

(...)

III. Como primer punto de la colaboración que ahora se inicia, (...) se compromete a apoyar, mediante la aportación de los productos, o cantidades de los mismos, de los que pueda disponer para, junto a los aportados por „HEFAME”, posibilitar el suministro normal y habitual, y en las cantidades necesarias, a los clientes de „HEFAME” en el extranjero.

Para facilitar el citado compromiso de (...), „HEFAME” queda obligada a informar puntualmente, y con la debida antelación, a aquella de las necesidades de producto, según cantidades de los mismos, para cumplir con sus suministros a los mencionados clientes e, igualmente, (...) contestará a ésta, también a la mayor brevedad, de sus disponibilidades para hacer frente a los pedidos de los que se le informe.

IV. (...)

V. (...)

VI. (...)

Cuando en un pedido se mezclan productos de difícil obtención (p.ej ADALAT) con otros de fácil aprovisionamiento, el Departamento de exportaciones de Hefame se compromete a solicitar a (...) y a incluir en el pedido a exportar cantidad de estos hipotéticos productos en proporción idéntica a la aportación por (...) de los productos de difícil obtención según apartado IV, de este protocolo. (...)”

112 Oorspronkelijke tekst:

„Se inicia una relación de colaboración entre ambas sociedades en comercio exterior, dentro de la sistemática que sigue el acuerdo entre Hefame y (...).”

113 Oorspronkelijke tekst:

„(...) Nuestro pedido es el siguiente — todo el ADALAT RETARD que puedan (...)”

114 Oorspronkelijke tekst:

„EXPORT

Les vacances sont enfin finies et j'espère que nous allons retrouver des livraisons normales pour nos 3 „produits-pièges”: pouvez-vous reprendre le planning de départ et essayer d'obtenir ces quantités. Je refuse tout autre client car je préfère ne pas augmenter le nombre des mécontents.

Il nous faudrait via GENOVE, HUFASA et DISDASA:

100.000 ADALAT RETARD Bte 60 ou 40

(...)

CHAQUE MOIS pour satisfaire nos deux clients principaux : (...)

Je demande à (...) de me transmettre, quand elle aura vu le problème avec (...) et (...), les prévisions d'achats pour DISDASA et GENOVE et à (...) pour les agences HUFASA. Essayons de faire mieux en profitant de la rentrée.”

115 Oorspronkelijke tekst:

„A la suite du dernier entretien avec les dirigeants de Bayer, ceux-ci ont déclaré qu'ils ne pouvaient pas accepter les quantités demandées par HUFASA, d'une part parce qu'elles représentent 50 % du marché national, d'autre part parce qu'elles sont très supérieures à celles d'autres entreprises de la même zone (...). Ceci les faisait supposer qu'une proportion importante des produits était destinée à l'exportation.

Face à ces affirmations, j'ai indiqué qu'Hufasa avait besoin de quantités importantes d'ADALAT parce que:

- ils se basent pour Hufasa sur l'exercice 1988, où on a observé une diminution importante des achats due à la crise de la Compagnie.
- Comme ils livrent des quantités inférieures aux besoins réels, il faut commander plus pour pouvoir constituer un stock, puisque ceci a été impossible jusqu'à présent dû aux petites quantités livrées, lesquelles nous ont obligés à afficher des manquants dans les commandes.
- En ce moment non seulement on a récupéré le marché mais aussi on se maintient au-dessus du niveau de 1987, année qui peut être considérée comme normale pour Hufasa.

Considérant ces arguments et une position très ferme vis-à-vis de Bayer, il a été accepté de nous fournir davantage d'ADALAT ret. dans des quantités semblables à celle de (...) bien qu'ils ne puissent pas nous fournir tout ce que nous demandions par manque de matière première fournie depuis l'Allemagne.

Les quantités demandées furent:

AR 40	29 700
AR 60	19 200
AN	66 300

Bayer s'est engagé à livrer l'ADALAT nécessaire, bien que sans s'engager quant à ces chiffres qu'ils considèrent très élevés. J'ai demandé ces quantités en prenant en compte les renseignements donnés par (...) et en les augmentant de 30 %.

Après avoir commenté avec (...) que Bayer ferait de son mieux pour fournir des quantités importantes d'ADALAT mais sans parvenir aux quantités demandées, j'ai demandé à (...) qu'il réduise légèrement les quantités commandées à Bayer, puisqu'ils ne tenaient pas compte de ce que nous commandions & que nous étions parvenus à un accord avec Bayer pour maintenir des livraisons plus importantes d'ADALAT, il convenait de ne pas faire apparaître des chiffres qui ne seraient pas acceptés comme possibles pour Hufasa et qui dénonçaient l'intérêt pour réaliser un volume important d'exportations. Pour cette raison, j'ai considéré qu'il était plus important d'obtenir un volume d'ADALAT pour des exportations avec des chiffres très crédibles plutôt que de maintenir un chiffre très élevé de commandes mais qui ensuite ne soient pas livrées. L'important, c'est ce qu'on obtient, pas ce qu'on commande. Ceci est sans doute la raison pour laquelle (...) commande moins que prévu."

116 Oorspronkelijke tekst:

„MERCANC AS PARA EXPORTACI N

Sé que hemos llegado a un difícil periodo, pero la mercancía entra ahora en menor cantidad que nunca, y no me parece que se estén multiplicando las intervenciones ante los laboratorios para que haya una mejora.

Desde principios de Marzo la situación se va degradando. Le agradecería a los responsables que intervinieran personalmente ante los laboratorios (...) Bayer y ...) y me tuvieran directamente informada. Los (...) laboratorios no puedan estar en quiebra a la vez.

Lamento tener que intervenir de nuevo: necesitamos el volumen de ventas."

117 Oorspronkelijke tekst:

„Faisant référence à votre fax de ce jour concernant les laboratoires (...) et BAYER, je vous donne ma parole que je tente l'impossible pour obtenir un approvisionnement supérieur à nos besoins.

Ces laboratoires refusent de considérer tout raisonnement que ce soit. Ils savent que les quantités qu'ils nous livrent sont suffisantes pour couvrir les besoins du marché espagnol amplement."

118 Oorspronkelijke tekst:

„(...) si nous voulons un produit que se vend bien à notre marché, se pourra commander entre les commandes habituelles, mais s'il est rare, nous ne pourrions pas dissimuler.

D'autre part, DISDASA nous donne marchandise."

119 Oorspronkelijke tekst:

„Resumen de los productos „difíciles""

120 Oorspronkelijke tekst:

„Facturados	por SAFA	por DFM	por GALENICA
(...)	(...)	(...)	(...)
ADALAT 50 caps.	3.000	0	0
ADALAT RETARD 60 caps.	2.600	0	0"

121 Oorspronkelijke tekst:

„(...) Las exportaciones han experimentado un descenso (...) millones) debido principalmente a las limitaciones impuestas por (...) y Bayer en el suministro de ADALAT RETARD y (...).

En las exportaciones se ha producido un mayor desfase, ya que estaba previsto un giro de (...) millones, y se han realizado (...), por los problemas de suministros de mercancías, indicados anteriormente."

122 Oorspronkelijke tekst:

„En cuanto a las exportaciones, cada vez resulta más difícil la disponibilidad de productos para cubrir la demanda existente, lo que ha hecho que esta cifra en relación al año anterior, haya sido inferior. Por lo que el esfuerzo de ventas se ha realizado básicamente en el mercado interior."

123 Oorspronkelijke tekst:

„El mercado nacional ha evolucionado satisfactoriamente con un crecimiento del 25,2 %, en tanto que el de exportación ha tenido mayores dificultades (-25,8 %) por las dificultades que continuamente ponen los laboratorios, para el suministro de productos para la exportación.”

124 Oorspronkelijke tekst:

„We are sorry not to be able to accept any further order for ADALAT, ADALAT RETARD, (. . .), as long as the situation is not being cleared in Spain (. . .).”

125 Oorspronkelijke tekst:

„	% EXP/ VENTAS Ptas	UNID. ADALAT	% ADALAT EXP Ptas
1989	0,266	50.000	53,69
1990	0,374	15.000	10,63
1991	0,296	10.000	7,89
1992	0,309	50.000	35,18
1993	0,350	40.000	32,13 ”

126 Oorspronkelijke tekst:

„Further to our recent discussions regarding the country of origin of ADALAT parallel imports and the price differentials across Europe, I have looked at and attach the following: —

1. ADALAT price comparison across Europe (source: Bayer Leverkusen/ Marketing Information).
2. IMS Data (BPI April 1990).
3. Taylor Nelson parallel Imports Monitor — country of origin data (graphs).

I have used the pricing information to compare pack size prices with the equivalent UK price in order to identify the most likely source for each and the relative price differentials. I have also indicated the IMS ADALAT PI data for the 12 months ending April 1990 in order to see which parallel imported pack sizes are most commonly found in the UK.

Analysis of the data showed the following:

ADALAT retard 20

30 tablet packs formed the largest proportion of ADALAT retard PI during the 12 months to April 1990. The cheapest sources appear to be France and Greece.

The 60 tablet packs appear only to be available in Spain and at a far cheaper price (i.e. an index figure of 66). These packs accounted for £ 2.4 million (NHS prices) during the period concerned.

This largely reflects the country of origin trends shown by the Taylor Nelson data (see graph). France and Italy account for a regular if fluctuating supply of parallel imports with Spain picking up considerably during 1989, presumably accounting for all the 60 tablet packs.

ADALAT 5 mg

ADALAT 5 mg parallel imports only account for a very small proportion of the total. The 50mg pack size is the most likely to appear and is cheapest in Portugal and Belgium.

ADALAT 10 mg

Most 10 mg parallel imports were available in 50 tablet packs during the 12 months to April 1990. The cheapest European countries for this pack are currently Spain and Portugal with Italy and Belgium also below the equivalent UK price.

30 packs are also parallel imported and are significantly cheaper in France.

The Taylor Nelson data largely mirrors this picture with Spain again gaining ground during 1989.

It must be noted of course that parallel import trends are always likely to be fluctuating ones with exchange rates playing a vital role. It is also clear that pack sizes in stock may vary over time.

I hope the above information is of interest.”

127 Oorspronkelijke tekst:

„(. . .) The level of PI's now stands at 35.34 % (this figure is calculated with ADALAT RETARD 10 excluded).

(. . .)Total ADALAT PI's from this source (Scriptcount PI monitor) currently stand at 51.13 %. However, this data does not take account of Boots and is therefore an indication of the trend only.

Belgium remains the top country of origin for ADALAT 10 mg (30 %), followed by Italy (28 %) and Spain (21 %). Whilst for ADALAT RETARD 20 the largest number of PI's came from Greece (43 %), followed by France (19 %) and Italy and Spain (10 % each).”

128 Oorspronkelijke tekst:

„Please find enclosed patient information leaflets and empty packs of ADALAT RETARD which were discovered at the premises of the UK parallel importer(. . .). According to our source, some 8,000 leaflets relating to Spanish ADALAT RETARD were seen. According to Dr Ebsworth, Spain has managed to control the majority of its product, and hence the batch numbers on the 3 boxes might provide lead to the Spanish wholesalers who are exporting to the UK. Please keep me informed of any developments.”

129 Oorspronkelijke tekst:

„Subject: PARALLEL IMPORTS

Further to your request, please find attached the parallel imports data by country of origin since January 91.

Both France and Greece are still taking the lion's share with no signs of easing off.”

130 Oorspronkelijke tekst:

„Ich bin sehr überrascht, daß auch im neuen Jahr die Lieferung von ADALAT in allen seinen Darreichungsformen nicht seine normale Formen zurückgefunden hat.

Mich würde es sehr freuen, wenn Sie uns schriftlich wissen lassen würden, worauf die ständigen Fehlbestände und die Unterversorgung des Marktes der genannten Produkte zurückzuführen ist, um dann wenn es notwendig ist, dies den spanischen Gesundheitsbehörden darzulegen.

Unsere Firma Hefame hat mit seinen zwölf Niederlassungen, die fast die Hälfte von Spanien abdecken, für Sie sicherlich eine solche Wichtigkeit, daß Sie diese Lieferausfälle schnellstens beheben sollten.

Ich hoffe, daß Sie dies alles in Zukunft berücksichtigen werden und zu einem normalen Lieferrhythmus zurückfinden werden.”

131 Oorspronkelijke tekst:

„Argumentationshilfe für die Diskussion mit Cofares über das Thema: „Kürzungen bei der Lieferung von ADALAT und ADALAT RETARD”

Ab 1. Quartal 1989 war die Nachfrage für ADALAT und ADALAT RETARD größer als der Bedarf des spanischen Marktes, es gingen Bestellungen die um den Faktor 50 % bis 100 % höher waren als normal bei uns ein. Den spanischen Bedarf haben wir ermittelt aus folgenden Faktoren:

- a) Historie der Abverkäufe der letzten Jahre an die Großhändler in den verschiedenen Provinzen
- b) Verkaufsstatistiken der wichtigsten Großhändler, die wir für einen Zeitraum eingekauft haben
- c) Marktwerte von IMS und dem regionalen Pharmamarkt

Q.F.B. kann aufgrund seiner Mittelfristprognosen, seiner Materia Prima Bezüge und der Produktionskapazitäten nur den Bedarf des spanischen Marktes erweitert um das Marktwachstum und dei eigenen erwarteten Wachstumsraten für diese Produkte erfüllen. Um Teile des Marktes nicht vollkommen unversorgt zu lassen, was gegen die ethische Hauptverpflichtung einer Spanischen pharmazeutischen Firma spricht, nämlich die Bedürfnisse des nationalen Marktes zu erfüllen, sehen wir uns z.Z. gezwungen, die Lieferung an unsere Kunden gemäß deren Marktpotential vorzunehmen und übermäßige Bestellungen zu kürzen. Da es darüberhinaus trotz alldem zu einer Nichtbelieferung von Apotheken durch einige Großhändler kommt, sehen wir uns in gewissen Provinzen auch schon einmal gezwungen, die Apotheken direkt zu beliefern, um die Versorgung der Patienten bei einer so wichtigen Indikation wie Angina Pectoris und Hochdruck sicherstellen zu können.

Die mit Cofares abgestimmten Liefermengen berücksichtigen das ständige Wachsen und Penetrieren von dieser Großhändlerketten in neue spanische Provinzen.”

132 Oorspronkelijke tekst:

„TRES IMPORTANT

Confidentiel

Livraisons d'ADALAT 20 mg LP à CERP Rouen.”

„(. . .) Depuis fin septembre, nous ne livrons plus CERP Boulogne, à qui nous devons 40 000 btes.

Elle considère qu'il s'agit d'une politique délibérée de Bayer pour empêcher le développement des importations parallèles, car elle a constaté qu'en Belgique et en Espagne Bayer a la même attitude.

Les marchés belge et espagnol sont de petits marchés, mais le marché français est important. (. . .)

J'ai expliqué (. . .) que nous avons des stocks très bas et que notre principal souci était d'approvisionner le marché français. Elle m'a demandé si je me moquais d'elle, etc. . . (. . .).

A l'heure actuelle, nous avons bloqué, au total, 11 commandes (7 grossistes) soit 137 000 boîtes.

Il faut donc que nous prenions rapidement une décision pour définir très exactement notre position dans cette affaire.”

[illegible]