

Det kongelige Helse- og Omsorgsdepartement  
Teatergata 9  
Postboks 8011, Dep  
0030 Oslo

15 augusti 2012

Via e-post till postmottak@hod.dep.no

#### Utfrågning (hearing) – försäljning och export via fullsortimentsgrossister/Norge

Som den näst största farmaceutiska grossisten i Norden bevakar Oriola-KD noga det rättsliga regelverket i Norge. Koncernen har överlåtit åt det svenska dotterbolaget att kommentera de presenterade ändringarna.

Oriola AB vill lämna kommentarer till utfrågningsprocessen som äger rum 15 augusti 2012 avseende försäljning och export av läkemedel via fullsortimentsgrossister i Norge. Dokumenten som har framställts av Legemiddelverket är välskrivna och behandlar de flesta frågor i relation till effekterna av nämnda ändringar.

På det stora hela stödjer Oriola förändringarna av försäljning via fullsortimentsgrossister men vi ser inget behov av att förändra exportmöjligheten. Nedan har vi kommenterat vissa frågor som är relaterade till grossistförsäljning och export.

Vi förstår att Stortingets hälsokommitté har begärt analysen eftersom de ser ett behov av en mer konkurrensmässig läkemedelsmarknad på grossistsidan samtidigt som man vill inskränka/styra exporter för att säkra en adekvat tillgång på läkemedel på den norska marknaden.

Med tre fullständigt integrerade grossist-/apotekskedjor som kontrollerar marknaden förstår vi önskan att ge plats åt andra grossister liksom att säkra tillgången på produkter.

Vi vill kommentera följande frågor:

1. Apotek på landsbygden
2. Export
3. Distributionskrav enligt regeln 24/48 timmar
4. Möjliga konsekvenser av en grossistförändring
5. Humanläkemedel jämfört med veterinärläkemedel

**1. Apotek på landsbygden:** Vi observerar att de befintliga apotekskedjorna oroar sig för att driva apotek i mer avlägsna delar av Norge och att en förändring av grossistmodellen efter vad som påstås skulle kunna äventyra antalet apotek i sådana områden. Vår erfarenhet är dock att apotek på landsbygden bör vara lönsamma och ha hållbara verksamheter. Apotek i städer/förorter ställs oftare inför skarp konkurrens och är därför mindre lönsamma som fristående. Risken för att några få norska landsbygdsapotek skulle kunna läggas ned i framtiden är alltid aktuell, men av andra skäl än grossiststrukturen. Sedan avregleringen 2001 har knappast något enda landsbygdsapotek lagts ned i Norge. Detta visar att deras verksamhet drivs inom de respektive ägarnas finansiella krav.

**2. Export:** Vi har observerat storleksordningen på exporter från Norge under de senaste åren, men export och import är naturliga delar inom den internationella affärsvärlden. Det är inte möjligt att stoppa handel över gränserna, men däremot går det att införa mekanismer på marknaden för att säkerställa adekvat insikt i den inhemska tillgången. Vi förutsätter att Konkurrensutskottet, precis som Oriola AB, vill säkerställa ett fritt flöde av varor även inom läkemedelsområdet. Den huvudsakliga drivkraften bakom exporten är prisskillnaderna mellan Norge och andra länder. Grossister kan vilja kompensera sig för förlorade exportvinster om exporten minskas betydligt. Läkemedelstillverkarna hävdar att export innebär en risk för tillgången på läkemedel på marknaden.



Denna synpunkt grundas uppenbarligen på några få tillfällen under de senaste 10 åren då det uppstod brist under en begränsad tid. Enkla och flexibla regler för läkemedels rörlighet över gränser skulle kunna mildra sådana tillfälliga problem. Ett område man kan titta närmare på är ompaketeringskraven. Brist uppstår inte i alla länder såvida det inte finns en produktionsbrist, eller såvida inte tillverkarna – av olika orsaker – har tilldelat den norska/skandinaviska marknaden en produktmängd som understiger efterfrågan. Vi stödjer ett krav på att rapportera export, t.ex. kvartalsvis, så länge som informationen inte används för att inskränka den fria rörligheten av varor bland länder inom EU-/EES-länderna. Samtidigt bör tillverkarna förmås att vara öppna med hur de fördelar produkter med begränsad tillgång till olika marknader. En inskränkning av det fria varuflödet fräntar grossister/återförsäljare deras förhandlingsstyrka och vrider klockan tillbaka när det gäller ett av målen med den norska avregleringen 2001.

**3. Distributionskrav enligt regeln 24/48 timmar:** Såsom påpekas i analysen påverkar inte en förändring från grossistförsäljning via flera kanaler till grossistförsäljning via en kanal problemen med effektivering inom 24/48 timmar på veckoslut och helgdagar. Drivkraften bakom utmaningarna i samband med denna regel är hämtning/leverans på veckoslut, helgdagar och när tillverkarna av olika skäl inte kan tillgodose marknaden. För att upprätthålla en flexibel och effektiv marknad ser vi inget behov av detta distributionskrav när det gäller grossistförsäljning så länge det existerar på tillverkarens sida (innehavare av marknadsföringstillstånd). Dessutom har apoteken kravet på sig att förse kunderna med alla produkter med ett marknadsföringstillstånd (MT) inom 24 eller 48 timmar. Att leva upp till detta krav på alla nivåer i värdekedjan skulle begränsa möjligheten till ökad konkurrens snarare än stärka konkurrensen. Detta skulle dämpa den positiva effekten av eliminering av kravet på fullsortimentsgrossister. Innehavarna av marknadsföringstillstånd kommer att vilja samarbeta med grossister som kan och vill följa kravet på leverans inom 24/48 timmar.

**4. Möjliga konsekvenser av en grossistförändring:** Vi håller med om att elimineringen av fullsortimentsgrossister kommer att ha en mindre påverkan på följande:

- a) prisutvecklingen inom landet
- b) apotekens geografiska fördelning
- c) den akuta lagerhanteringen.

Risken som är relaterad till kravet på leverans inom 24/48 timmar och effektiv/säker distribution anser vi är mindre viktig på grund av marknadens kontrollmekanismer. Vi anser att den föreslagna förändringen kommer att stärka läkemedelsindustrins förhandlingsstyrka, men inte till den grad att den minskar konkurrenskraften på marknaden. En mer dynamisk marknad skulle kunna leda till fristående apotek som inte ser sig själva som "sekundära kunder" efter apotekskedjans egna apotek. Det finns alltid en risk för att tillgången på produkter med hög efterfrågan/låg tillgång sinar för mindre aktörer när de stora aktörerna får marknadsinformation tidigt och kan agera snabbt. När det gäller den effektiviserade beställningsprocessen och IT-systemen ser vi inte detta som något viktigt problem eftersom detta enkelt kan kopieras (dvs. ej hållbara konkurrensfördelar).

**5. Humanläkemedel jämfört med veterinärläkemedel:** Vi ser inga fördelar med att ha två olika marknadsstrukturer för distributionen av läkemedel, oavsett om de är avsedda för djur eller människor. Såvitt vi vet verkar vacciner för fisk distribueras via en enda grossist, så det finns alltså undantag för försäljning via fullsortimentsgrossister trots att sådana inte ska finnas.

Som helhet förefaller analysen vara noggrann och väl underbyggd och vi stödjer sådana förändringar med ovan nämnda undantag.

Har ni några frågor eller om ni tycker att något är oklart vänligast kontakta oss för mer information.

Vänliga hälsningar



Thomas Gawell  
VD Oriola AB

