

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0666/15 NORDIC/SUNRISE

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 18 de junio de 2015 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia notificación de la concentración consistente en la adquisición de control exclusivo de Apollo Holdco S.à.r.l., que es el socio indirecto del Grupo Sunrise Medical (SUNRISE) (junto con Apollo Holdco, TARGET), por parte de Nordic Capital VII Limited (NORDIC).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por NORDIC según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en la letra a del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 21 de julio de 2015, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación de concentración consiste en la adquisición de control exclusivo de Apollo Holdco S.à.r.l., que es el socio indirecto del Grupo Sunrise Medical (SUNRISE) (junto con Apollo Holdco, TARGET) por parte de Nordic Capital VII Limited (NORDIC).
- (5) La operación se instrumenta a través de un contrato de compraventa de acciones firmado el 3 de junio de 2015, en virtud del cual NORDIC adquirirá el control exclusivo de TARGET, a través de Cidron Ollopa B.V. (Cidron).
- (6) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que la suma del volumen de negocios de ambas partes no cumple con lo establecido en el artículo 1 de dicho Reglamento.

- (7) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1a) de la misma.
- (8) Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Austria, Alemania, Estados Unidos y España.

IV. **EMPRESAS PARTÍCIPES**

IV.1. **NORDIC CAPITAL VII LIMITED ("NORDIC")**

- (9) NORDIC es una sociedad de responsabilidad limitada, que actúa como socio general en nombre y representación Nordic Capital Fund VII, que es un fondo de capital riesgo que invierte principalmente en medianas y grandes empresas que operan en Europa y en las regiones nórdicas, en oportunidades de inversión de sectores industriales donde tiene experiencia, como por ejemplo el sector sanitario.
- (10) Handicare es una sociedad en cartera de NORDIC y opera también en el mercado de la movilidad y de los sistemas de elevación de escaleras y en la adaptación de automóviles, actuando como agente de ventas de productos de terceros a hospitales y centros de salud¹.
- (11) La facturación de NORDIC en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE NORDIC (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>2.500] ²	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2. **GRUPO SUNRISE MEDICAL ("SUNRISE")**

- (12) SUNRISE se dedica al diseño, fabricación y marketing de productos y servicios de movilidad. Su gama de productos se compone de una variedad de sillas de ruedas, manuales y electrónicas, *scooters* eléctricos, asientos y otras ayudas a la movilidad entre las que se incluyen las relativas a cuartos de baño y ayudas bariátricas³. Se centra principalmente en sillas de ruedas eléctricas, sillas de ruedas manuales para adultos y asientos. Sus plantas de fabricación se sitúan en Estados Unidos, México, Alemania, Reino Unido, España y China.
- (13) La facturación de SUNRISE en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE SUNRISE (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

¹ Handicare no vende productos directamente a consumidores finales, con la excepción de los sistemas de elevación de escaleras en ciertos países, que excluyen a España. Las únicas ventas que Handicare hace directamente a hospitales y centros de salud en Europa, incluyendo España, son ciertas ventas limitadas en la categoría de manejo y movilidad de pacientes.

² Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial

³ El sobrepeso puede generar pérdida de flexibilidad y movilidad. SUNRISE proporciona ayudas para la vida diaria de las personas con sobrepeso, para que puedan desarrollar sus actividades cotidianas de manera más sencilla y cómoda; a través de productos que ofrecen una mayor estabilidad, por ejemplo, los marcos reforzados.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

- (14) El sector económico afectado por la presente operación es el de fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos (Código NACE C.32.5), concretamente los relacionados con la movilidad.
- (15) De acuerdo con la notificante, no existe solapamiento vertical entre SUNRISE y el resto de sociedades de la cartera de NORDIC (que tampoco tienen acuerdos comerciales con Target ni operan en un mercado con la misma cadena de distribución que Target⁴), pero sí solapamiento horizontal entre Handicare y SUNRISE, que fabrican equipos médicos de ayuda a la movilidad de las personas mayores y personas con discapacidad, tanto en hogar como en centros de salud.
- (16) No se han identificado precedentes comunitarios ni nacionales del mercado de productos directamente relacionados con productos de movilidad. Tanto la adquirente como la adquirida operan sobre una amplia gama de productos de movilidad, e identifican los siguientes sub-mercados⁵:
- (i) Sillas de ruedas manuales para adultos: deben ser impulsadas por los propios usuarios mediante su fuerza muscular o empujadas por una tercera persona. Esta categoría de producto incluye también sillas de ruedas deportivas que se pueden utilizar para la práctica del ciclismo, tenis, baloncesto y rugby.
 - (ii) Sillas de ruedas eléctricas: están motorizadas y se controlan electrónicamente con un *joystick* con dirección asistida. Existen numerosas opciones de motor que incluyen sistemas de control del medio ambiente, así como módulos de elevación, inclinación y reclinación. Los usuarios finales son un grupo amplio que pueden sufrir desde movilidad reducida hasta trastornos múltiples.
 - (iii) Sillas geriátricas: deben ser impulsadas por los propios usuarios mediante su fuerza muscular o empujadas por una tercera persona. Incluyen opciones de elevación y reclinación, así como diferentes posibilidades de personalización, como por ejemplo diferentes posibilidades de asiento. Los usuarios finales tienden a tener requisitos físicos más bajos.
 - (iv) Sillas pediátricas: ligera, manual y eléctrica, adaptable y plegable, diseñada especialmente para las necesidades individuales de los niños y sus cuidadores. Los clientes potenciales son individuos de entre 1 y 16 años, con todo tipo de enfermedades o trastornos de desarrollo como malformaciones congénitas, nacimientos prematuros y parálisis cerebral.

⁴ Se señala que una sociedad en cartera de NORDIC, Capiro, dedicada a servicios de atención médica en Europa, desarrollando su actividad en hospitales generales privados de cuidados intensivos y en la externalización de la asistencia sanitaria público/privada, sí adquiere sillas de ruedas. No obstante, no tiene actividad en España sino únicamente en Suecia, noruega, Francia y Alemania. Capiro desarrolló en el pasado actividades en España, pero se ha desprendido de las mismas mediante desinversiones. Asimismo, NORDIC desinvertirá en Capiro próximamente y ésta última empezará a cotizar en la bolsa de Estocolmo el próximo día 30 de junio de 2015.

⁵ Si bien añaden que tal segmentación no parece significativa a efectos de definir el mercado, dado que los participantes suministran sus productos a distribuidores e instituciones públicas –que suelen requerir una amplia gama de productos- en vez de a clientes finales –que suelen concentrarse en un tipo de producto-

- (v) Asientos: no son un tipo de silla de ruedas, sino accesorios para las mismas, como cojines o apoyos para la espalda con base de espuma insertada con líquido o aire. También se incluyen en esta categoría asientos personalizados y dispositivos de posicionamiento, como por ejemplo soluciones de posicionamiento de cabeza para el apoyo y/o control de la columna cervical y la cabeza.
- (vi) Scooters de movilidad: parecidas a las sillas de ruedas, pero se configuran como una *scooter* y se pueden controlar de forma manual mediante el uso de una columna de dirección central. Pueden ser para uso interior y/o exterior, de tres y cuatro ruedas, destinadas a personas mayores y a personas con discapacidad menor; enfocado a la comodidad, maniobrabilidad, seguridad y velocidad para llevar un estilo de vida independiente y activo. Los clientes potenciales son individuos de más de 65 años; usuarios con problemas de movilidad reducida o aguante limitado; como esclerosis múltiple, enfermedades cardíacas coronarias, enfermedades de pulmón y artritis.
- (vii) Andadores: herramientas para personas con discapacidad o de edad avanzada que necesitan apoyo adicional para mantener el equilibrio o la estabilidad al caminar. Incluye también ayudas para la movilidad tales como dispositivos ambulatorios, como por ejemplo, andadores, bastones y muletas.
- (viii) Andadores con ruedas:. Los andadores con ruedas, generalmente cuatro, tienen ruedas para ser utilizados en el exterior y sobre superficies irregulares y pueden contener capacidades de peso más altas que la mayoría de los andadores estándar. Vienen con ruedas giratorias en las patas delanteras, por lo que la persona que lo usa no tiene que levantar el andador para activarlo.
- (ix) Seguridad en el baño: equipo médico de uso doméstico, por ejemplo para el cuarto de baño o para ir al baño.
- (x) Manejo y movilidad del paciente: traslado del paciente, sistemas movilidad y grúas de uso tanto doméstico como en las instalaciones de asistencia.
- (17) Según la notificante, los fabricantes en el mercado de la movilidad trabajan en la mayoría de estos segmentos, por lo que disponer de una amplia gama de productos es un medio para competir. Las partes indican que existen varios fabricantes que suministran diversos productos de movilidad⁶, y que el coste de ampliar la gama de productos de movilidad depende, en gran medida, de qué tipo de productos, tecnología y funciones vayan a ser fabricados⁷. Asimismo, indican que suministran sus productos a distribuidores e instituciones públicas, que suelen requerir una amplia gama de productos. Por todo ello, consideran como mercado relevante el mercado global de la movilidad.
- (18) Por otra parte, desde el punto de vista del usuario final, la sustituibilidad por el lado de la demanda es muy limitada y existe una gran diferencia de precio

⁶ Por ejemplo Invacare, Ayudas Tecno Dinamicas y Otto Bock.

⁷ Así, el coste es menor con productos de gama baja, donde el diseño se copia y el montaje se subcontrata en Asia, lo que es bastante común, que diseñar, desarrollar y montar productos de alta calidad en Europa.

entre los distintos productos. Asimismo, la tecnología de los distintos productos difiere sensiblemente, así como los procesos productivos para su manufactura.

- (19) Esta Dirección de Competencia entiende que no es necesario cerrar la definición exacta de los mercados de producto en tanto la valoración de la operación no varía, por lo que se analizarán tanto el mercado global de productos de movilidad como los mercados más estrechos descritos anteriormente.

V.2 Mercados geográficos

- (20) Si bien no se han identificado precedentes comunitarios en los que se analice este concreto sector, la notificante considera que el mercado geográfico de los productos de movilidad es el EEE, por las siguientes razones: (i) la modularidad de los productos permite a sus fabricantes adaptarlos específicamente a las necesidades y exigencias de una amplia gama de países, (ii) las partes (al igual que sus competidores) están presentes en toda Europa compitiendo con los mismos productos en los distintos países; (iii) los costes de transporte no son significativos en la determinación de los precios [...]⁸, y (iv) existe un comercio transfronterizo evidente en el mercado de la movilidad⁹.
- (21) No obstante, existen precedentes relacionados con otros suministros médicos que definen el mercado como nacional, debido a los diferentes sistemas de reembolso nacionales, la existencia de licitaciones a nivel local y nacional, y la importancia de tener una base de apoyo técnico a nivel nacional¹⁰.
- (22) A la vista de lo anterior, esta Dirección de Competencia entiende que no es necesario cerrar la definición exacta de los mercados de producto en tanto la valoración de la operación no varía, por lo que analizará los mercados de producto señalados a nivel nacional y EEE.

⁸ [...].

⁹ Por ejemplo, los ingresos de SUNRISE en el mercado español derivan tanto de productos fabricados en sus fábricas situadas en España [...] como de productos fabricados en otros países [...]. Además en Europa los productos de Handicare se fabrican principalmente en Holanda, Reino Unido y Noruega, y desde allí se suministran a la mayoría de los países del EEE.

¹⁰ COMP/M.6851 BAXTER INTERNATIONAL/GAMBRO; COMP/M.6842 GOLDMAN SACHS/TPG LUNDY/VERNA GROUP; COMP/M.2505 TYCO-CR BARD; C/0459/12 THERMO FISHER/ONE LAMBDA; C-0357/11 ENDO/AMS; C-0523/13 CAREFUSIONSWITZERLAND/GRUPO SENDAL.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

(23) De acuerdo con la notificante, las cuotas de las partes en los diferentes mercados considerados son las siguientes:

MERCADO DE SILLAS DE RUEDAS ELÉCTRICAS (2014)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
Handicare	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sunrise	[...]	[10-20]%	[...]	[30-40]%
Conjunta	[...]	[10-20]%	[...]	[30-40]%
TOTAL		100,0%		100,0%

Fuente: Estimación de la notificante

MERCADO DE SILLAS DE RUEDAS MANUALES PARA ADULTO (2014)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
Handicare	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sunrise	[...]	[20-30]%	[...]	[40-50]%
Conjunta	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%
TOTAL		100,0%		100,0%

Fuente: Estimación de la notificante

MERCADO DE SILLAS DE RUEDAS PEDIÁTRICAS (2014)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
Handicare	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sunrise	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
Conjunta	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
TOTAL		100,0%		100,0%

Fuente: Estimación de la notificante

MERCADO DE SILLAS DE RUEDAS GERIÁTRICAS (2014)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
Handicare	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sunrise	[...]	[10-20]%	[...]	[40-50]%
Conjunta	[...]	[10-20]%	[...]	[40-50]%
TOTAL		100,0%		100,0%

Fuente: Estimación de la notificante

MERCADO DE ASIENTOS (2014)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
Handicare	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sunrise	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
Conjunta	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
TOTAL		100,0%		100,0%

Fuente: Estimación de la notificante

MERCADO DE SCOOTERS DE MOVILIDAD (2014)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
Handicare	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sunrise	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
Conjunta	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
TOTAL		100,0%		100,0%

Fuente: Estimación de la notificante

MERCADO DE ANDADORES (2014)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
Handicare			[...]	[0-10]%
Sunrise			[...]	[0-10]%
Conjunta			[...]	[0-10]%
TOTAL		100,0%		100,0%

Fuente: Estimación de la notificante

MERCADO DE ANDADORES CON RUEDAS (2014)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
Handicare	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
Sunrise	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Conjunta	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
TOTAL		100,0%		100,0%

Fuente: Estimación de la notificante

MERCADO SEGURIDAD EN EL BAÑO (2014)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
Handicare	[...]	[20-30]%	[...]	[0-10]%
Sunrise	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Conjunta	[...]	[20-30]%	[...]	[0-10]%
TOTAL		100,0%		100,0%

Fuente: Estimación de la notificante

MERCADO MANEJO Y MOVILIDAD DE LOS PACIENTES (2014)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
Handicare	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sunrise	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Conjunta	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
TOTAL		100,0%		100,0%

Fuente: Estimación de la notificante

- (24) Por último, de acuerdo con la notificante, las cuotas de los competidores nacionales en el mercado global de la movilidad, son las que se señalan:

MERCADO GLOBAL DE LA MOVILIDAD (2014)				
Empresa	EEE		España	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
Handicare	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sunrise	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
Invacare				[10-20]%
Ayudas Tecno Dinamicas y Ayudas vitales del sur				[0-10]%
Vermeiren Iberica				[0-10]%
Otto Bock Ibérica,				[0-10]%
Conjunta	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
TOTAL		100,0%		100,0%

Fuente: Estimación de la notificante

VI.2. Estructura de la demanda, canales de distribución, precios, barreras a la entrada, competencia potencial.

- (25) La notificante no ha identificado barreras de entrada específicas a estos mercados, ni normativa nacional aplicable a la fabricación, comercialización o financiación de estos productos.
- (26) La notificante estima que el coste mínimo de comenzar a fabricar productos de movilidad (a través de la subcontratación de su fabricación, cubriendo las categorías de productos de ayudas para caminar, en las que la tecnología está bastante estandarizada) estaría entre [...] y [...] €. Asimismo, sostiene que el coste de entrar en el mercado de sillas de ruedas (suponiendo que el diseño, mecanizado y montaje se llevase a cabo en Europa) los costes para convertirse en competidor pleno serían mayores: entre [...] y [...] millones € en las sillas manuales, y entre [...] y [...] millones € en las sillas de ruedas eléctricas.
- (27) Los clientes de las partes de la operación no son clientes finales sino distribuidores e instituciones públicas, que compran, en términos generales, una amplia gama de productos. Por ejemplo, la mayoría de clientes de SUNRISE en España adquiere normalmente productos de todas las categorías. Prefieren proveedores que puedan ofrecer una amplia gama de productos para así no tener que gestionar compras de distintos proveedores.
- (28) Las partes consideran que los costes de transporte no son significativos en la determinación del precio. [...].

- (29) Los centros de producción de Handicare dedicados a productos de adaptación de automóviles están en Noruega y Dinamarca, desde los que sólo abastece a ambos productos. Desde las instalaciones en Holanda, Reino Unido y Noruega donde fabrica otros productos, abastece a la mayoría de países del EEE, a excepción de algunos países de Europa del este.
- (30) Los precios de los productos que vende SUNRISE a sus clientes españoles (distribuidores) los establece cada fabricante conforme al precio de mercado y la competencia¹¹.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (31) La operación de concentración consiste en la adquisición de control exclusivo de Apollo Holdco S.à.r.l., que es el socio indirecto del Grupo Sunrise Medical (SUNRISE) (junto con Apollo Holdco, TARGET) por parte de Nordic Capital VII Limited (NORDIC).
- (32) El sector afectado por la operación es el de fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos (Código NACE C.32.5), concretamente los relacionados con la movilidad en el que ambas partes de la operación están presentes.
- (33) No existe solapamiento vertical entre la adquirida y ninguna de las empresas en cartera de la adquirente, pero sí horizontal.
- (34) En el mercado amplio de movilidad, la cuota conjunta a nivel nacional es de [20-30]% (adición de [20-30]%), diluyéndose a nivel EEE ([10-20]%, adición [0-10]%). En los mercados más estrechos, a nivel nacional sólo existe solapamiento en mercados en los que la cuota conjunta no supera el 10% (seguridad en el baño y movilidad para pacientes). En los restantes mercados estrechos nacionales, NORDIC adquiere la cuota de SUNRISE que supera el 30% en los mercados de sillas de ruedas eléctricas, manuales para adulto, geriátricas y asientos, con cuotas de [30-40]%, [40-50]%, [40-50]% y [30-40]% respectivamente.
- (35) A nivel europeo, en estos mercados de producto estrechos tanto las cuotas individuales de cada una de ellas como las conjuntas son menores, en todo caso inferiores al 30%. Solamente con respecto a las sillas manuales para adultos la cuota conjunta es de [30-40]% (adición de [20-30]%).
- (36) Además, existen operadores destacados que también ofrecen una amplia cartera de productos relacionados con la movilidad como Invacare, Ayudas Tecno Dinámicas y Ayudas Vitales del Sur, Vermeiren Ibérica, Otto Bock Ibérica, Im-Ortomobility, Tecnimoen 97.

¹¹ El Sistema Nacional de Salud financia algunos de los productos a través de recetas médicas suministradas a los usuarios finales que reciben el producto de los distribuidores. No obstante, de acuerdo con la notificante, los precios no están influenciados por la existencia de este reembolso

- (37) Por tanto, la operación supone, en primer lugar, la entrada de NORDIC en los mercados nacionales más estrechos, especialmente en los que la cuota de SUNRISE supera el 30% (sillas de ruedas eléctricas, manuales para adulto, geriátricas y asientos, con cuotas [30-40]%, [40-50]%, [40-50]% y [30-40]% respectivamente), pero no cambia la estructura competitiva. Y en segundo lugar, si bien la operación supone un refuerzo de la presencia de NORDIC en España en los mercados en los que las actividades de las partes se solapan (seguridad en el baño y manejo y movilidad de pacientes), el impacto de la operación en el mercado español será limitado (i) al ser las adiciones de cuotas de SUNRISE relativamente pequeñas, (ii) ser las cuotas conjuntas en los mercados estrechos inferiores al 11%, y (iii) existir grandes clientes que suelen requerir una amplia gama de productos, y no haber identificado barreras de entrada específicas a estos mercados.
- (38) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado analizado, por lo que es susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.