



20.5.2020

**JULKINEN**

**MÄÄRÄYS LOPETTAA KILPAILUNRAJOITUS JA ESITYS  
MARKKINAOIKEUDELLE SEURAAMUSMAKSUN MÄÄRÄÄMISEKSI**

20.5.2020

**JULKINEN**

1	Asia.....	4
2	Asianosainen .....	4
3	Kilpailu- ja kuluttajaviraston päätös.....	4
4	Kilpailu- ja kuluttajaviraston esitys markkinaoikeudelle .....	4
5	Tiivistelmä vaatimusten perusteista .....	5
6	Asian vireille tulo ja selvittäminen .....	6
7	Päätöksen ja esityksen perustelut .....	7
8	Päätöksen ja esityksen kohde .....	7
8.1	IKH.....	7
8.2	Päätöksen ja esityksen kohteena olevat tuotteet ja niiden jakelu .....	9
9	Tapahtumakuvaus .....	12
9.1	Johdanto .....	12
9.2	Ohjevähittäishinnat ja niiden noudattaminen .....	12
9.2.1	IKH:n määrittämät ovh-hinnat.....	12
9.2.2	Jälleenmyyjien hintatason sitominen IKH:n määrittämiin ovh-hintoihin .....	13
9.2.3	Ovh-hintojen noudattaminen IKH-tavaramerkin käyttämisen edellytyksenä .....	14
9.3	Painostus ja hintaseuranta .....	15
9.3.1	Johdanto.....	15
9.3.2	Toimitusten keskeyttäminen .....	15
9.3.3	Ovh-hintojen noudattaminen alennusten saamisen edellytyksenä.....	19
9.3.4	Verkkokauppahinnoittelun seuranta .....	23
9.3.5	IKH-verkkokauppa osana määrähinnoittelua.....	26
9.3.6	Myyntiyhteistyösopimuksen irtisanominen .....	29
10	Oikeudellinen arvio .....	36
10.1	Sovellettava lainsäädäntö.....	36
10.1.1	Kilpailulain 50 § .....	36
10.1.2	Vaikutus jäsenvaltioiden väliseen kauppaan .....	37
10.1.3	Kilpailulain 5 § .....	39
10.1.4	Kilpailulain 6 § .....	39
10.2	Menettelyn kohteena olevat tuotteet.....	40
10.3	Sopimus ja yhdenmukaistettu menettelytapa .....	41
10.3.1	Arvioinnin perusteet.....	41
10.3.2	Arviointi tässä asiassa.....	45
10.3.3	IKH:n vastine ei anna aihetta muuttaa edellä sopimuksesta ja yhdenmukaistetusta menettelytavasta esitettyä .....	55
10.4	Yksi yhtenäinen rikkomus .....	58
10.4.1	Arvioinnin perusteet.....	58
10.4.2	Arviointi tässä asiassa .....	59
10.5	Tarkoitus rajoittaa kilpailua .....	64
10.5.1	Arvioinnin perusteet.....	64
10.5.2	Arviointi tässä asiassa .....	66
10.5.3	IKH:n vastine ei anna aihetta muuttaa edellä kilpailua rajoittavasta tarkoituksesta esitettyä 69	
10.6	Kilpailunrajoituksen merkittävyys.....	71
10.6.1	Arvioinnin perusteet.....	71
10.6.2	Arviointi tässä asiassa .....	72

20.5.2020

**JULKINEN**

10.7	Rikkomuksen kesto.....	73
10.8	Päätöksen ja esityksen kohdistuminen.....	74
11	Määräys lopettaa kilpailunrajoitus.....	76
12	Seuraamusmaksu.....	76
12.1	Sovellettavat säännökset.....	76
12.2	Seuraamusmaksun määräämisen lähtökohdat.....	77
12.3	Tarkasteltavana olevan menettelyn arviointi.....	78
12.3.1	Rikkomuksen laatu.....	78
12.3.2	Rikkomuksen laajuus.....	79
12.3.3	Moitittavuuden aste.....	81
12.3.4	Muut seuraamuksen suuruuteen vaikuttavat seikat.....	84
12.3.5	Rikkomuksen kesto aika.....	85
12.3.6	Yhteenveto.....	86
12.4	Seuraamusmaksun määrä.....	86
13	Sovelletut säännökset.....	86
	<b>LIITTEET</b> .....	<b>87</b>

20.5.2020

JULKINEN

## 1 Asia

1. Isojoen Konehalli Oy:n harjoittama määrähinnoittelu

## 2 Asianosainen

2. Isojoen Konehalli Oy

## 3 Kilpailu- ja kuluttajaviraston päätös

3. Kilpailu- ja kuluttajavirasto määrää kilpailulain (948/2011) 9 §:n nojalla Isojoen Konehalli Oy:n lopettamaan tässä päätöksessä ja seuraamusmaksuesityksessä kuvatun kilpailunrajoituksista annetun lain (480/1998) 4 §:ssä, kilpailulain 5 §:ssä ja Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen<sup>1</sup> 101 artiklan 1 kohdassa kielletyn menettelyn, jossa yhtiö määrää IKH-tuotteiden<sup>2</sup> jälleenmyyntihinnat sekä sopimalla IKH-jälleenmyyjien<sup>3</sup> kanssa IKH-verkkokaupassa<sup>4</sup> noudatettavasta kiinteästä jälleenmyyntihinnasta että määräämällä jälleenmyyjät muissa jakelukanavissaan noudattamaan IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaa. Päätös kohdistuu menettelyyn siltä osin, kuin määrähinnoittelu jatkuu edelleen.

## 4 Kilpailu- ja kuluttajaviraston esitys markkinaoikeudelle

4. Isojoen Konehalli Oy on syylistynyt kilpailunrajoituksista annetun lain 4 §:n, kilpailulain 5 §:n ja Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 1 kohdan vastaiseen rikkomukseen harjoittamalla määrähinnoittelua.<sup>5</sup> Isojoen Konehalli Oy on määrännyt jälleenmyyjät muissa jakelukanavissaan noudattamaan IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaa ainakin ajanjaksolla 16.2.2010–20.2.2015. Yhtiö on myös sopinut IKH-jälleenmyyntiketjuun kuuluvien jälleenmyyjien kanssa IKH-verkkokaupassa noudatettavasta kiinteästä jälleenmyyntihinnasta 28.10.2014 alkaen.

<sup>1</sup> Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen konsolidoitu toisinto, EUVL 7.6.2016, C 202/1.

<sup>2</sup> IKH-tuotteilla tarkoitetaan IKH:n tuotelinjoihin kuuluvia IKH:n jälleenmyyjilleen jakelemia tuotteita. Ks. kohta 7 alaviitteineen.

<sup>3</sup> IKH-jälleenmyyjällä tarkoitetaan IKH-tuotteiden jälleenmyyjää, jolla on voimassa oleva myyntiyhteistyösopimus IKH:n kanssa. Ks. kohdat 23–26. Selvyyden vuoksi todetaan, että päätös ei kohdistu Isojoen Konehalli Oy:n menettelyyn Työkalu ja Varaosa Oy:tä kohtaan. Ks. kohta 18.

<sup>4</sup> IKH-verkkokaupalla tarkoitetaan IKH:n ylläpitämää IKH:n ja IKH-jälleenmyyjien yhteistä myyntikanavaa, jonka välityksellä nämä myyvät IKH-tuotteita. Ks. kohta 89.

<sup>5</sup> Määrähinnoittelulla tarkoitetaan sopimuksia tai yhdenmukaistettuja menettelytapoja, joiden suorana tai välillisenä tarkoituksena on määrätä kiinteä jälleenmyyntihinta tai vähimmäisjälleenmyyntihinta taikka kiinteä hinta- tai vähimmäishintataso, jota ostajan on noudatettava (komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 48).

20.5.2020

JULKINEN

5. Kilpailu- ja kuluttajavirasto esittää, että markkinaoikeus määrää Isojoen Konehalli Oy:lle kilpailunrajoituksista annetun lain 7 §:ssä ja kilpailulain 12 §:ssä tarkoitetun seuraamusmaksun.
6. Kilpailu- ja kuluttajavirasto esittää, että markkinaoikeus määrää Isojoen Konehalli Oy:lle 9.000.000 euron seuraamusmaksun.

## 5 Tiivistelmä vaatimusten perusteista

7. Kilpailu- ja kuluttajaviraston (jäljempänä ”KKV” tai ”virasto”) näyttö osoittaa, että Isojoen Konehalli Oy (jäljempänä ”IKH”) rikkoi määrähinnoittelulla kilpailunrajoituksista annetun lain (jäljempänä ”kilpailunrajoituslaki”) 4 §:ää, kilpailulain 5 §:ää ja Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen (jäljempänä ”SEUT”) 101 artiklan 1 kohtaa. Määrähinnoittelu kohdistui IKH:n tuotelinjoihin kuuluviin IKH:n jälleenmyyjilleen jakelemiin tuotteisiin (jäljempänä ”IKH-tuote” tai ”IKH-tuotteet”) Suomessa.<sup>6</sup>
8. Määrähinnoittelu on ilmennyt kahdella tavalla. Ensinnäkin IKH määräsi ainakin ajanjaksolla 16.2.2010–20.2.2015 IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihinnat asettamalla suositeltuja ohjevähittäishintoja (jäljempänä ”ovh-hinnat”) ja painostamalla<sup>7</sup> jälleenmyyjä noudattamaan näitä hintoja ovh-tasoa vastaavaksi.<sup>8</sup> Mikäli jälleenmyyjä ei noudattanut IKH-jälleenmyyntiketjulle määrättyä hintatasoa, IKH poisti tältä jälleenmyyjältä IKH-myyntiyhteistyöhön kuuluvia alennuksia,<sup>9</sup> kielsi IKH-tavaramerkin käytön jälleenmyyjän verkkokaupassa tai tämän myymässä IKH-tuotteessa,<sup>10</sup> keskeytti toimituksia<sup>11</sup> ja viimesijaisena keinona irtisanoi erään jälleenmyyjän myyntiyhteistyösopimuksen.<sup>12</sup>
9. Toiseksi IKH on edellyttänyt 28.10.2014 alkaen, että yhtiön ylläpitämään verkkokauppaan (jäljempänä ”IKH-verkkokauppa” tai ”verkkokauppa”) liittyvät jälleenmyyjät sitoutuvat noudattamaan verkkokaupassa myytävien IKH-tuotteiden kiinteää jälleenmyyntihintaa. IKH-verkkokaupassa on kyse IKH:n ja sen itsenäisten jälleenmyyjien yhteisestä myyntikanavasta, joka jakaa asiakkaat verkkokauppaan kuuluvien jälleenmyyjien kesken. IKH-verkkokaupan kautta IKH ja IKH-jälleenmyyjät myyvät IKH-tuotteita sovittuun kiinteään jälleenmyyntihintaan.<sup>13</sup>

<sup>6</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 7 ja 14.

<sup>7</sup> Tässä esitysluonnoksessa painostuksella tarkoitetaan esim. uhkauksia, toimitusten viivästyttämistä tai keskeyttämistä, myönnettyjen alennusluokitusten heikentämistä tai poistamista taikka sopimuksen irtisanomista, mikäli tiettyä hintatasoa ei noudateta.

<sup>8</sup> Jakso 9.2.

<sup>9</sup> Jakso 9.3.3. IKH-myyntiyhteistyöstä ks. tarkemmin kohta 24.

<sup>10</sup> Jakso 9.2.3.

<sup>11</sup> Jakso 9.3.2.

<sup>12</sup> Jakso 9.3.6.

<sup>13</sup> Jakso 9.3.5.

20.5.2020

JULKINEN

10. IKH toimeenpani ja tehosti määrähinnoittelua hintaseurannalla ja kohdisti sitä erityisesti niihin jälleenmyyjiin, jotka myivät omissa verkkokaupoissaan IKH-tuotteita. IKH seurasi omatoimisesti tiettyjen jälleenmyyjänsä hinnoittelua verkossa, vertaili näiden hintoja ovh-hintoihin ja otti yhteyttä määrätystä hinnasta poikkeuksiin jälleenmyyjänsä.<sup>14</sup> Myös osa IKH-jälleenmyyjistä antoi IKH:lle palautetta jälleenmyyjistä, jotka eivät noudattaneet ovh-hintoja, mikä helpotti IKH:n reagointimahdollisuuksia hintapoikkeamiin.
11. Määrähinnoittelu on nimenomaisesti kielletty kilpailunrajoituslain 4 §:ssä ja kilpailulain 5 §:ssä ja se kuuluu vakavimpien kilpailunrajoitusten joukkoon. IKH:n määrähinnoittelun tavoite oli poistaa IKH-tuotteiden sisäinen hintakilpailu ja varmistaa sekä IKH:lle että IKH-jälleenmyyntiketjulle keinotekoisesti korkea kate IKH-tuotteiden myynnistä. Määrähinnoittelu estää jälleenmyyjä alentamasta IKH-tuotteiden myyntihintaa ja vähentää sekä hintakilpailua IKH-tuotteiden jälleenmyyjien kesken että epävarmuutta tuotteille asetettavasta jälleenmyyntihinnasta, joka osaltaan johtaa hintakilpailun vähenemiseen. Lisäksi IKH:n jälleenmyyjiltään edellyttämä kiinteä jälleenmyyntihinta IKH-verkkokaupassa vähentää jälleenmyyjien kannustimia tehostaa tai laajentaa toimintaansa verkkokaupan avulla. IKH:n sisäiset keskustelut osoittavat määrähinnoittelun olleen IKH:n tietoinen strategia.
12. IKH:n menettelyssä on kyse kilpailunrajoituslain 4 §:n, kilpailulain 5 §:n ja SEUT 101 artiklan 1 kohdan vastaisesta määrähinnoittelusta. Määrähinnoittelu toteutettiin määrämällä jälleenmyyjät noudattamaan jakelukanavissaan IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaa ja sopimalla jälleenmyyjien kanssa IKH-verkkokaupassa noudatettavasta kiinteästä jälleenmyyntihinnasta. Määrähinnoittelua toteutettiin viimeistään 16.2.2010 alkaen.

## 6 Asian vireille tulo ja selvittäminen

13. Virasto aloitti asian selvittämisen saatuaan yhteydenoton IKH-jälleenmyyntiketjuun kuuluneelta Virtasen Moottori Oy:ltä (jäljempänä "Virtasen Moottori") 28.1.2015.<sup>15</sup>
14. Virasto toimitti 27.–28.5.2015 välisenä aikana kilpailulain 35 §:n mukaisen tarkastuksen IKH:ssa. Lisäksi virasto toimitti 2.6.2015 tarkastukset eräiden IKH-jälleenmyyntiketjuun kuuluvien elinkeinonharjoittajien liiketoissa. Näille elinkeinonharjoittajille ilmoitettiin 11.6.2015, etteivät ne ole enää tutkinnan kohteena. Virasto selvitti asiaa kirjallisesti ja suullisesti myös muilta alalla toimivilta elinkeinonharjoittajilta.

---

<sup>14</sup> Jakso 9.3.

<sup>15</sup> Liite 2 Muistio puhelinkeskustelusta 28.1.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy).

20.5.2020

JULKINEN

## 7 Päätöksen ja esityksen perustelut

15. Kilpailu- ja kuluttajaviraston IKH:iin kohdistetun päätöksen ja seuraamusmaksuesityksen perustelut ovat asiassa samat. Perustelut on esitetty alla luvuissa 8–10. Viraston esittämää seuraamusmaksua on käsitelty luvussa 12.

## 8 Päätöksen ja esityksen kohde

### 8.1 IKH

16. IKH toimii teknisen kaupan alalla. Tekninen kauppa on teollisuuden ja rakentamisen tarvitsemien tuotteiden, kuten raaka-aineiden, osien, komponenttien, tarvikkeiden, koneiden ja järjestelmien maahantuontia ja myyntiä, sekä niihin liittyvien ratkaisujen ja palveluiden toimittamista. Teknisen kaupan toimialoihin luetaan raaka-aineet, tuotteet ja palvelut teollisuudelle, tuotteet ja palvelut rakentamiseen sekä kuluttajatuotteet. Toimialan yritysten maahantuomiin kuluttajatuotteisiin lasketaan suuri määrä erilaisia tuotteita, kuten moottoripyöriä, maastoajoneuvoja, puutarhan ja metsänhoidon pienkoneita sekä akkuja ja paristoja.<sup>16</sup>
17. IKH:n päätoimiala on työkalu- ja tarviketukkukauppa,<sup>17</sup> ja se tuo maahan ja myy muun muassa erilaisia varaosia, tarvikkeita, työkaluja, koneita ja laitteita.<sup>18</sup> IKH:n tuotevalikoima kattaa noin 46 000 tuotetta, jotka IKH on jaotellut 17 päätuoteryhmään.<sup>19</sup> IKH:n päätoimialasta ja päätuoteryhmäjaotellusta ilmenee, että IKH toimii vain pienellä osalla teknisen kaupan kokonaismarkkinaa. IKH:n liikevaihto vuonna 2019 oli noin 126 miljoonaa euroa.<sup>20</sup>

<sup>16</sup> Liite 3 Teknisen kaupan toimialat 2020 (noudettu 12.5.2020). Vuonna 2015 tekninen tukkukauppa jaoteltiin seuraaviin toimialoihin: raaka-ainekauppa, teollisuuden investointitavarat, rakentaminen, tuotantotarvikkeet sekä kuluttajakauppa ja autoalan jälkimarkkina (liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 6). Näihin ryhmiin kuuluvia tuotteita toimittavat joko tiettyihin tuotekategorioihin erikoistuneet tukkurit (esim. Sparex, Bepco, Startax), monialatukkurit (esim. IKH, Koivunen, Kaha, Grene, Metsätyö) tai brändituotteiden valmistajat (esim. Würth, Bosch, Milwaukee, Valtra, Nilfisk), joilta myös IKH-jälleenmyyjät voivat tilata IKH-tuotteita vastaavia tuotteita. Monet IKH-jälleenmyyjät kuuluvat samanaikaisesti myös muihin jälleenmyyntiketjuihin (esim. Fixus-, AD-, Rautanet-, ja Autoasi-ketjut) (liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 3.).

<sup>17</sup> Esimerkiksi tämän toimialan kokonaisliikevaihdosta IKH:n tilinpäätöstietoihin perustuvan kokonaisliikevaihdon osuus vaihteli vuosina 2010–2018 noin 7,1 %:n ja 8,2 %:n välillä (liite 4 Työkalu- ja tarviketukkukaupan koko 2010–2019 (Tilastokeskus)).

<sup>18</sup> Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä ("YTJ"), Isojoen Konehalli Oy, Y-tunnus 0398874-7, liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015 s. 13, liite 5 Transkripti IKH:n edustaja A:n kuulemisesta 28.5.2015, s.1.

<sup>19</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 7.

<sup>20</sup> Alma Talent tietopalvelut, Y-tunnus 0398874-7, Isojoen Konehalli Oy. IKH:n tilikausi poikkeaa kalenterivuodesta. Tässä esitetty luku on IKH:n tilinpäätöksestä tilikaudelle 1.3.2018–28.2.2019.

20.5.2020

JULKINEN

18. Tukkukaupan lisäksi IKH myy tuotteita suoraan kuluttajille ja yritysasiak-  
kaille yhden oman jälleenmyyntitoimipisteensä ja 28.10.2014 avatun verk-  
kokaupan kautta.<sup>21</sup> Monikanavajakeluun perustuvan liiketoimintamallin seu-  
rauksena IKH toimii itse suoraan vähittäismarkkinalla jälleenmyyjienä kil-  
pailijana. IKH:n toiminnasta vähittäismarkkinalla on myös huomioitava, että  
IKH sekä Työkalu- ja Varaosa Oy:t<sup>22</sup> (myös ”oma toimipiste -jälleenmyyjät”,  
jäljempänä ”OTP-jälleenmyyjät”) muodostavat taloudellisten, omistuksellisten  
sekä yhtiöiden päätöksentekoon ja hallintoon liittyvien oikeudellisten si-  
teiden johdosta kilpailuoikeudellisesti yhden taloudellisen kokonaisuuden.<sup>23</sup>  
Tämä vaikuttaa IKH:n toimintaan ja kannustimiin sen toimiessa sekä tukku-  
markkinalla että vähittäismarkkinalla.
19. IKH:n osuus kaikkien teknisen kaupan toimialojen yhteenlasketuista myyn-  
neistä on sinällään vähäinen. Tämä myynti sisältää yhtäältä niin kuluttaja-  
kaupan kuin tukkukaupan myynnin, ja toisaalta suuren määrän raaka-ai-  
neita, palveluita, sekä muitakin kuin tämän esityksen kohteena olevia tuot-  
teita. IKH toimitti arvion osuudestaan teknisen tukkukaupan myynneistä vi-  
raston sitä pyytäessä ja totesi samalla, ettei ollut aikaisemmin arvioinut tek-  
nisen kaupan markkinaa kokonaisuutena.<sup>24</sup> IKH ei esittänyt, mihin näistä  
toimialoista sen myynti kuuluu tai minkä vuoksi se katsoo sen päätuoteryh-  
mien kilpailevan kaikkien näihin toimialoihin kuuluvien tuotteiden kanssa.
20. Näistä syistä ja ottaen huomioon käsillä olevan kilpailunrajoituksen luonne  
tarkoitukseen perustuvana IKH-tuotemerkin sisäisenä rajoituksena<sup>25</sup>, ei  
esillä olevassa asiassa ole tarvetta arvioida IKH:n markkina-asemaa suh-  
teessa teknisen kaupan kokonaismyynteihin.<sup>26</sup> Sen sijaan menettelyä tulee

<sup>21</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 4.

<sup>22</sup> Näitä yhtiöitä on yhteensä 9 kappaletta: Työkalu ja Varaosa Oy Espoo (Y-tunnus 2450611-0), Työkalu ja Vara-  
osa Oy Jyväskylä (Y-tunnus 1652443-1), Työkalu ja Varaosa Oy Konala (Y-tunnus 2450612-9), Työkalu ja Vara-  
osa Oy Kuopio (Y-tunnus 2743122-2), Työkalu ja Varaosa Oy Lappeenranta (Y-tunnus 2889642-7), Työkalu ja  
Varaosa Oy Oulu (Y-tunnus 1872736-3), Työkalu ja Varaosa Oy Pori (Y-tunnus 2955504-2), Työkalu ja Varaosa  
Oy Tampere (Y-tunnus 2161008-6) ja Työkalu ja Varaosa Oy Vantaa (Y-tunnus 1931673-4).

<sup>23</sup> IKH:n sekä Työkalu ja Varaosa Oy:iden omistussuhteet ovat seuraavat. IKH:n Oy:n pääomistajana toimii Anmiil  
Oy (y-tunnus 2630921-7), joka omistaa IKH:n osakkeista 72,5 prosenttia. Anmiil Oy:n pääomistaja on IKH:n edus-  
taja B 87,6 prosentin omistusosuudella. IKH:n edustaja B on myös Jokapaikka Oy:n pääomistaja 70 prosentin  
omistusosuudella. Jokapaikka Oy on puolestaan Työkalu- ja Varaosa Oy:iden emoyhtiö (omistusosuus Työkalu ja  
Varaosa Oy:issä vaihtelee 80–90 prosentin välillä). IKH:n edustaja B toimii kaikissa edellä mainituissa yhtiöissä  
yhdessä tai kahdessa roolissa. Ottaen huomioon IKH:n sekä Työkalu- ja Varaosa Oy:iden omistukselliset sekä  
yhtiöiden päätöksentekoon ja hallintoon liittyvät oikeudelliset siteet muodostavat yhtiöt kilpailuoikeudellisesti yhden  
taloudellisen kokonaisuuden. Ks. vastaavasti KHO 2019:98, kohta 1534.

<sup>24</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 2.

<sup>25</sup> Ks. tarkemmin jakso 10.5.

<sup>26</sup> IKH on itse arvioinut markkinaosuutensa teknisen tukkukaupan kokonaismarkkinoilla olevan **[Isojoen Konehalli  
Oy:n liikesalaisuus (jäljempänä ”IKH:n LS”):** [REDACTED] perus-  
tuen Teknisen kaupan ja Palveluiden Yhdistys ry:n keräämiin viiden eri päätoimialan myyntitietoihin, joiden yh-  
teenlaskettu euromääräinen myynti on vuonna 2014 ollut 8,54 miljardia euroa. **Myös jäljempänä tässä esityk-  
sessä hakusulkein salassa pidettäviksi merkityt tiedot ovat salassa pidettäviä julkisuuslain 24.1 §:n 20  
kohdan nojalla liikesalaisuuden suojaamiseksi.**



20.5.2020

JULKINEN

arvioida niiden tuotteiden ja markkinoiden osalta, jotka ovat olleet kilpailunrajoituksen kohteena.<sup>27</sup>

## 8.2 Päätöksen ja esityksen kohteena olevat tuotteet ja niiden jakelu

21. IKH:n menettely on kohdistunut IKH-tuotteiden jälleenmyyntihintoihin IKH-jälleenmyyntiketjussa<sup>28</sup> ja siten IKH-tuotteiden jakelijoiden väliseen IKH-tuotemerkin sisäiseen kilpailuun.<sup>29</sup> Lisäksi asiassa on otettava huomioon, että IKH toimii tukkumarkkinan lisäksi vähittäismarkkinalla ja kilpailee jälleenmyyjänsä kanssa.
22. IKH:n markkina-alueena on koko Suomi. IKH-jälleenmyyntiketju kattaa koko Suomen alueen, ja lisäksi IKH ja IKH-jälleenmyyntiketjuun kuuluvat jälleenmyyjät myyvät IKH-verkkokaupan kautta IKH-tuotteita koko Suomen alueella.<sup>30</sup> Vuonna 2015 noin 90 prosenttia IKH:n liikevaihdosta kertyi Suomesta. Lisäksi IKH harjoittaa vientiä Viroon, Ruotsiin ja Norjaan. Viennin osuus IKH:n liikevaihdosta oli vuonna 2015 noin 10 prosenttia.<sup>31</sup>
23. IKH-tuotteiden jälleenmyyjät voidaan jakaa kahteen ryhmään: (1) jälleenmyyjiin, joilla on voimassa oleva myyntiyhteistyösopimus IKH:n kanssa (jäljempänä "IKH-jälleenmyyjä") ja (2) muihin tukkuasiakkaisiin (jäljempänä 1 ja 2 yhdessä "jälleenmyyjät").
24. IKH-jälleenmyyjien muodostama IKH-jälleenmyyntiketju koostuu itsenäisten kauppiaiden jälleenmyyntiverkostosta, jotka ostavat ja myyvät IKH-tuotteita omaan lukuunsa.<sup>32</sup> Kaikilla IKH-jälleenmyyntiketjuun kuuluvilla jälleenmyyjillä, mukaan lukien OTP-jälleenmyyjillä, on voimassa oleva myyntiyhteistyösopimus IKH:n kanssa.
25. Myyntiyhteistyösopimuksen mukaan IKH-jälleenmyyjä hankkii omistusoikeuden myymiinsä IKH-tuotteisiin ja toimii IKH-tuotteita myydessään itsenäisenä yrittäjänä ja omaan lukuunsa.<sup>33</sup> IKH-jälleenmyyjä on esimerkiksi velvollinen hankkimaan omalla kustannuksellaan IKH-tuotteiden jälleenmyynnin edellyttämät viranomais- ja muut luvat sekä vakuutukset, jotka kattavat jälleenmyyjän myyntivaraston.<sup>34</sup> IKH-jälleenmyyjä myös vastaa myyntiyhteistyösopimuksen perusteella myytyjen tuotteiden yksityisasiakkaille ja

<sup>27</sup> Ks. tarkemmin jäljempänä jakso 10.2.

<sup>28</sup> Ks. kohdat 24–27.

<sup>29</sup> Ks. kohdat 24–29 ja jaksot 10.3, 10.4 ja 10.5.

<sup>30</sup> IKH:n verkkokauppa toimii kahdessa osoitteessa: ikh.fi ja ikh.se (liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s.1). Ikh.se -osoitteessa toimivan verkkokaupan kautta IKH myy ja toimittaa itse IKH-tuotteita koko Ruotsin alueelle (liite 7 IKH.fi ja IKH.se verkkokauppojen toimitusehdot (noudettu 12.5.2020)).

<sup>31</sup> Liite 5 Transkripti IKH:n edustaja A:n kuulemisesta 28.5.2015, s.1, liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 13.

<sup>32</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 14.

<sup>33</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 14 ja 19.

<sup>34</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 14.



20.5.2020

JULKINEN

edustus näiden IKH-liikkeiden jälleenmyyjistä, ja OTP-kehitysryhmään kuuluvat kaikki OTP-jälleenmyyjät.<sup>42</sup>

30. Edellä mainittujen OTP- ja IKH-jälleenmyyjien lisäksi IKH-tuotteita jälleenmyy joukko keskenään erilaisia ja erikokoisia muita tukkuasiakkaita. Tähän ryhmään kuuluu muun muassa tukkuasiakkaita, joiden liikevaihto ylittää IKH:n liikevaihdon tai on lähes saman suuruinen.<sup>43</sup> Näiden tukkuasiakkaiden myyntivolyymit ovat huomattavasti suuremmat kuin valtaosalla IKH-jälleenmyyjistä, jotka pääasiallisesti ovat pieniä tai keskisuuria paikallisia toimijoita.<sup>44</sup> Muiden tukkuasiakkaiden ryhmään kuuluu valtakunnallisten toimijoiden ja myymäläketjujen ohella myös pienempiä ja paikallisia toimijoita.<sup>45</sup>
31. IKH:n merkitys sen jälleenmyyjille on huomattava. IKH-tuotteiden osuus IKH-jälleenmyyntiketjuun kuuluvien jälleenmyyjien kokonaisymynnistä vaihtelee arviolta 4 ja 80 prosentin välillä.<sup>46</sup> Jälleenmyyjilleen tärkeäksi kauppakumppaniksi IKH:n tekevät IKH:n laaja tuotevalikoima, IKH-jälleenmyyntiketjuun kuulumiseen liittyvä oikeus IKH-tavaramerkin käyttöön markkinoinnissa, mahdollisuus liittyä IKH-verkkokauppaan ja IKH:n soveltamat alennuskäytännöt ja jälkihyytteen.<sup>47</sup> Esimerkiksi pienemmille jälleenmyyjille IKH on erityisen houkutteleva kauppakumppani, sillä IKH:n tuotevalikoimaa vastaavaa valikoimaa ei ole käytännössä mahdollista löytää Suomesta, eikä näiden jälleenmyyjien oma tuonti ulkomailta ole usein mahdollista.<sup>48</sup>
32. IKH on houkutteleva kauppakumppani myös keskisuurille jälleenmyyjille, kuten Virtasen Moottori, ja suurille jälleenmyyjille, kuten Motonet Oy (jäljempänä ”Motonet”). Esimerkiksi Motonetin edustaja A:n mukaan Suomessa ei

<sup>42</sup> Liite 5 Transkripti IKH:n edustaja A:n kuulemisesta 28.5.2015, s. 5. Ks. myös esim. liite 12 Asiakirja otsikolla IKH-Varaosat – kehitysryhmän kokous pe 17.12.2010, liite 13 Asiakirja otsikolla Työkalu- ja varaosaryhmien yhteiskokous 19.9.2013, liite 14 Asiakirja otsikolla Kehitysryhmien kokous 12.3.2011, liite 15 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 8.–26.1.2015, s. 5 ja liite 16 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 17.2.2015. Ks. lisäksi liite 17 IKH-jälleenmyyjien edustus päätöksessä ja esityksessä viitatuissa kehitysryhmän tapaamisissa.

<sup>43</sup> Esim. Motonet Oy:n liikevaihto vuonna 2014 on ollut n. 202 milj. euroa ja Puulo Oy:n vuonna 2014 n. 63 milj. euroa.

<sup>44</sup> Esim. Virtasen Moottori Oy:n liikevaihto vuonna 2014 on ollut n. 4,7 milj. euroa, Turun Konekeskus Oy:n liikevaihto 14 milj. euroa ja Lahden Traktorivaruste Oy:n 2,7 milj. euroa.

<sup>45</sup> Ensin mainituista esimerkiksi Motonet Oy, Puulo -ketju, Halpahalli, Hong Kong -ketju, ja RengasCenter -ketju, Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 10.

<sup>46</sup> Liite 18 IKH-jälleenmyyjien vastaukset selvityspyyntöön 19.10.2015, liite 19 Transkripti Turun Konekeskuksen edustaja C:n kuulemisesta 29.10.2015, liite 2 Muistio puhelinkeskustelusta 28.1.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 1. Alin arvio (4 %) on IKH-tuotteiden osuus koko Turun Konekeskus-konsernin myynnistä. Arviot IKH-tuotteiden myynnin osuudesta pienten ja keskisuurten IKH-jälleenmyyjien kokonaisymynnistä vaihtelevat 15–80 %:n välillä.

<sup>47</sup> Liite 20 Muistio puhelinkeskustelusta 10.2.2015 (KKV, Virtasen Moottori), s. 1–2, liite 21 Muistio puhelinkeskustelusta 5.6.2017 (KKV, Virtasen Moottori), s. 1, liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, liite 5 Transkripti IKH:n edustaja A:n kuulemisesta 28.5.2015, s. 4, 7 ja 9.

<sup>48</sup> Liite 21 Muistio puhelinkeskustelusta 5.6.2017 (KKV, Virtasen Moottori), s. 1, liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 6, liite 10 Muistio tapaamisesta 30.10.2015 (KKV, Motonet Oy), s. 3.

20.5.2020

JULKINEN

ole montaa IKH:n kokoista tukkuliikettä, jotka pystyisivät palvelemaan Motonetin kokoisen yhtiön tuotevolyyymiä.<sup>49</sup> IKH:n keskeistä asemaa tukku-kauppiaana osoittaa se, että jälleenmyyjät ovat jatkaneet tuotteiden tilaamista IKH:lta huolimatta IKH:n painostustoimenpiteistä.<sup>50</sup>

## 9 Tapahtumakuvaus

### 9.1 Johdanto

33. Tapahtumakuvaus perustuu asiassa saatuun näyttöön, joka muodostuu asiakirjanäytöstä ja viraston kuulemien henkilöiden kertomuksista.
34. IKH on ainakin vuodesta 2005 alkaen seurannut jälleenmyyjänsä hinnoittelukäyttäytymistä. Näyttö osoittaa, että vuodesta 2010 lähtien IKH tosiasiasa määräsi IKH-tuotteille vähimmäisjälleenmyyntihinnat sitomalla jälleenmyyntihinnan sen määrittämiin ovh-hintoihin ja siten pyrki poistamaan IKH-tuotteiden sisäisen hintakilpailun ja varmistamaan sekä itselleen että IKH-jälleenmyyntiketjulle keinotekoisesti korkean katteen IKH-tuotteiden myynnistä.
35. Määrähinnoittelua aktiivisesti toimeenpanneita henkilöitä ovat olleet tarkasteltuna ajanjaksona IKH:n edustaja A, IKH:n työntekijä C sekä hänen edeltäjänsä IKH:n työntekijä D. Lisäksi määrähinnoittelusta olivat tietoisia IKH:n edustaja B sekä yhtiön muut johtoryhmään kuuluvat henkilöt mukaan lukien IKH:n työntekijä E ja IKH:n työntekijä F.

### 9.2 Ohjevähittäishinnat ja niiden noudattaminen

#### 9.2.1 IKH:n määrittämät ovh-hinnat

36. Vuosina 2010–2015 IKH ylläpiti tukkuhinnastoa sähköisesti ja päivitti hinnastoa yleensä kuukausittain. IKH toimitti tukkuhinnastonsa eri asiakasryhmille joko sähköisesti tai paperiversiona. IKH-jälleenmyyjien tukkuhinnastosta ilmeni tuotteen ovh-hinnan lisäksi kyseisen jälleenmyyjän alennuskoodi sekä jälleenmyyjän ostohinta.<sup>51</sup>
37. IKH-jälleenmyyjien ostohinnat IKH:lta muodostuivat tukkuhinnaston mukaisesta ovh-hinnasta, josta vähennettiin jälleenmyyjäkohtaisten alennustaulukoiden mukainen alennusprosentti. Alennustaulukossa alennusprosentit oli porrastettu, ja alennusprosentin ilmaisi erillinen koodi.<sup>52</sup> Hinnastossa

<sup>49</sup> Liite 10 Muistio tapaamisesta 30.10.2015 (KKV, Motonet Oy), s. 3.

<sup>50</sup> Liite 23 Muistio puhelinkeskustelusta 8.5.2015 (KKV, Virtasen Moottori), s. 2, liite 11 Muistio tapaamisesta 6.10.2015 (KKV, Puuilo), s. 2–3, liite 10 Muistio tapaamisesta 30.10.2015 (KKV, Motonet Oy), s. 4–5.

<sup>51</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 2 ja 3.

<sup>52</sup> Liite 8 Sähköposti 2.2.2015 (Virtasen Moottori Oy, KKV).

20.5.2020

JULKINEN

tuotteet ryhmiteltiin näiden koodien mukaisesti, jolloin jälleenmyyjä sai tuotteesta alennustaulukkonsa mukaisen koodia vastaavan alennuksen.<sup>53</sup>

38. IKH:n ja IKH-jälleenmyyjien välisissä myyntiyhteistyösopimuksissa todettiin hinnoittelusta: ”Jälleenmyyjä on oikeutettu vapaasti määrittelemään tuotteiden jälleenmyyntihinnan ja toimitusehdot ja Maahantuoja toimittaa jälleenmyyjälle ainoastaan suuntaa antavia ohjehintatietoja.”<sup>54</sup> Muut jälleenmyyjät olivat niin ikään IKH:n mukaan vapaita määrittelemään hinnoittelunsa.<sup>55</sup>
39. Seuraavaksi läpikäytävä näyttö osoittaa toista. IKH:n ja keskenään kilpailevien IKH-jälleenmyyjien edustajat keskustelivat IKH-tuotteiden ovh-hinnoista sekä niistä jälleenmyyjille kertyvästä katteesta IKH-jälleenmyyntiketjun eri kehitysryhmissä.<sup>56</sup> IKH ryhtyi myös muihin toimenpiteisiin, joilla yhtiö pyrki rajoittamaan ja tosiasiallisesti rajoitti jälleenmyyjänsä mahdollisuutta määrittää omat jälleenmyyntihintansa.

#### 9.2.2 Jälleenmyyjien hintatason sitominen IKH:n määrittämiin ovh-hintoihin

40. IKH ohjeisti jälleenmyyjäänsä noudattamaan ovh-hintoja. IKH kävi sekä IKH-jälleenmyyjiksi pyrkineiden kauppiaiden että oman verkkokaupan perustamista suunnittelevien IKH-jälleenmyyjien kanssa keskusteluja verkkokauppojen hinnoittelusta.
41. IKH:n työntekijä C totesi IKH-jälleenmyyntiketjuun pyrkineen kauppiaan kanssa käydyistä keskusteluista IKH:n sisäisessä sähköpostissa 26.8.2011: ”– – hinnoittelusta netissä käyty keskustelu ja sen ovat hyväksyneet ettei hintoja raiskata. – –”<sup>57</sup>
42. Lisäksi IKH:n (silloin) IKH:n edustaja A verkkokauppaa suunnitelleen jälleenmyyjän kanssa käydyistä keskusteluista 25.11.2011 IKH:n työntekijä C:lle.

”– – Sinne tekevät myös nettikaupan ja meiltä haluavat tiedot sähköisinä tietokantaansa kertatoimituksena. Lupasi että ei hulluttele mitenkään eikä aiheuta häiriöitä vaan menee ihan normaaleilla jutuilla. – –”<sup>58</sup>

43. IKH:n työntekijä C:n vastaus IKH:n edustaja A:n sähköpostiin osoittaa, että keskustelut käsittelivät jälleenmyyjän mahdollista alihinnoittelua. Vastauksessaan IKH:n työntekijä C muotoili asian seuraavasti: ”– – Luotan Rauman Varaosahalli Oy:n edustaja A:n perheeseen että mitä lupaa tekee niin mutta

<sup>53</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 3.

<sup>54</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 18.

<sup>55</sup> Liite 5 Transkripti IKH:n edustaja A:n kuulemisesta 28.5.2015, s. 6.

<sup>56</sup> Liite 14 Asiakirja otsikolla Kehitysryhmien kokous 12.3.2011, s. 2, liite 12 Asiakirja otsikolla IKH-varaosat – kehitysryhmän kokous pe 17.12.2010, s. 2.

<sup>57</sup> Liite 24 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 26.8.2011.

<sup>58</sup> Liite 25 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 25.11.2011.

20.5.2020

JULKINEN

niin minä luotin Virtaseenkin koska viisi vuotta sitten en olisin uskonut että sieltä raikataan hintoja.”<sup>59</sup>

44. IKH sai myös IKH-jälleenmyyjiltä palautetta siitä, että muiden jälleenmyyjien hinnoittelun tulisi vastata ovh-hintoja. Palautemuistiossa IKH:n kauppiaapäiviltä, joka on IKH-jälleenmyyjien vuosittainen kokoontuminen, todetaan Lahden kauppiaan (IKH-jälleenmyyjä Lahdessa on Lahden Traktorivaruste Oy, jäljempänä ”Lahden Traktorivaruste”) kertoneen: ” – – ainoa mistä oli huolissaan jos niin voi sanoa, niin mainitsi halpahallit mm. Motonetin ja toivoi ovh-hinnoittelun olevan samaa tasoa kuluttajille, sekä IKH, että Motonet liikkeissä.”<sup>60</sup>
45. Huhtikuussa 2013 neuvotellessaan Virtasen Moottorin liittymisestä IKHT-jälleenmyyntiketjuun IKH asetti liittymisen ehdoksi sen, ettei Virtasen Moottori veisi IKHT-jälleenmyyjille tarkoitettua alennusta eteenpäin asiakashintoihin (alennus, joka jäljempänä kuvatulla tavalla oli vuonna 2011 poistettu Virtasen Moottorilta, katso kohta 72).<sup>61</sup>

### 9.2.3 Ovh-hintojen noudattaminen IKH-tavaramerkin käyttämisen edellytyksenä

46. IKH myös kytki ovh-hintojen noudattamisen IKH-tavaramerkin käyttöoikeuteen. Helmikuussa 2011 IKH vaati Virtasen Moottoria lopettamaan IKH-tavaramerkin käyttämisen verkkokaupassaan. Virtasen Moottorin edustaja A:n mukaan IKH-logojen poistamista vaadittiin heiltä siitä syystä, että IKH ei halunnut Virtasen Moottorin näkyvän IKH-jälleenmyyjänä verkossa heidän verkkokaupansa hintojen vuoksi.<sup>62</sup>
47. Niin ikään ovh-hintojen kytkeminen IKH-tavaramerkin käyttöoikeuteen ilmenee IKH:n työntekijä C:n sisäisestä sähköpostista 16.1.2015, jossa ”IKH-logon sivuilta poistamisen” yhteydessä todetaan: ” – – [eräs IKH tavaramerkkiä verkkosivuillaan käyttävä jälleenmyyjä]<sup>63</sup> On meillä asiakasryhmässä JMT07, koska mistään ei minulle ole tullut tietoa hintojen raiskaamisesta eikä mitään hintoja ole sivuilla näkyvissä en tähän puuttunut.” IKH:n työntekijä C:hen viitattiin sähköpostissa ja hän niin ikään viittasi itseensä ”ketjupolliisina”.<sup>64</sup>

<sup>59</sup> Liite 25 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 25.11.2011. Viestissä Virtasella viitataan Virtasen Moottori Oy:öön. Sähköposti ajoittuu Virtasen Moottorin verkkokaupan avaamisen jälkeiseen aikaan ja IKH on myöhemmin kuvatulla tavalla tällöin jo puuttunut Virtasen Moottorin verkkokaupan hinnoitteluun.

<sup>60</sup> Liite 26 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 19.11.2010.

<sup>61</sup> Liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 2, liite 20 Muistio puhelinkeskustelusta 10.2.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 3. Lopulta Virtasen Moottorin liittyminen IKHT-ketjuun ei toteutunut. Virtasen Moottorilla oli kyseinen alennus vuonna 2011, vaikka Virtasen Moottori ei kuulunut IKHT-ketjuun. Ks. esim. liite 27 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 24.3.2011.

<sup>62</sup> Liite 28 Sähköpostikirjeenvaihtoa 25.2.2011 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy), liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 4. Ks. tarkemmin kohdat 69–75.

<sup>63</sup> Muutos tässä.

<sup>64</sup> Liite 29 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 16.1.2015.

20.5.2020

**JULKINEN**

### 9.3 Painostus ja hintaseuranta

#### 9.3.1 Johdanto

48. Jaksossa 9.2 kuvatun lisäksi IKH valvoi ovh-hintojen noudattamista erilaisin keinoin. Seuraavaksi kuvataan niitä menetelmiä, joilla IKH varmistti jälleenmyyjiesä noudattavan sen määrittämiä ovh-hintoja. IKH painosti sekä IKH-jälleenmyyjä, kuten Virtasen Moottoria, että muita jälleenmyyjä, kuten Puuilo Oy:tä, (jäljempänä "Puuilo") noudattamaan ovh-hintoja.<sup>65</sup> Tämän lisäksi IKH seurasi jälleenmyyjien hinnoittelua ja vertasi sitä omiin ovh-hintoihinsa. Hintaseuranta mahdollisti IKH:n puuttumisen niiden jälleenmyyjien toimintaan, jotka eivät noudattaneet sen määrittämiä ovh-hintoja.

#### 9.3.2 Toimitusten keskeyttäminen

49. IKH havaitsi jo vuonna 2005 Puuilon hinnoittelevan IKH-tuotteita alle ovh-hintojen. IKH:n edustaja A raportoi asiasta IKH:n sisäisesti käytyään Oulun OTP-jälleenmyyjällä (Työkalu ja Varaosa Oy Oulu):

"Näyttää tuo Puuilon vaikutus meidän Oulun liikkeeseen ainakin olevan jonkinlainen. Asiakkaat (munkin aikana 1 kerran) sanovat tuotteista, että Puuilossa maksaa niin ja niin paljon vähemmän, että kuinka voi olla että jälleenmyyjän omassa liikkeessä maksaa enemmän?"

Äkkiseltään vaikuttaisi että kusemme nyt siellä omille nilkoille, tai ainakin Työkalu ja Varaosa Oy Oulun edustaja A:n selkärankaan kun ajattelee, että luulisi hänen voivan luottaa meidän toimintaan ettei tehdä tuollaisia tilanteita. Kävin itse toteamassa Puuilon tilat ja kyllähän siellä paljon oli IKH merkintavaraa..ja oikein hintalapuissakin, sekä leimat koneiden kyljessä, ruuveja jne.

Mitähän tuolle voitaisiin tehdä? Voisiko sinne toimittaa vain poistoeriä, joita ei ole lehdissä tai jollain tavalla ilman merkkiä?"<sup>66</sup>

50. Myöhemmin IKH sai palautetta Puuilon toiminnasta Oulun Työkalu ja Varaosa Oy Oulun edustaja A, joka totesi 26.11.2008 sähköpostiviestissään IKH:lle: "– – tähän on vitun hienoa toimintaa kun asiakkaat käy tutustumassa ikh tuotteisiin ikh liikkeissä ja ostaa puuilosta koska saa tuotteet sieltä halvemmalla tätä ihmetteli yksi asiakas. – –"<sup>67</sup>

<sup>65</sup> Liite 11 Muistio tapaamisesta 6.10.2015 (KKV, Puuilo Oy), s 1. Puuilo Oy on tehnyt yhteistyötä IKH:n kanssa noin 20 vuoden ajan, vaikka Puuilo ei ole kuulunut IKH-jälleenmyyntiketjuun.

<sup>66</sup> Liite 30 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 3.2.2005.

<sup>67</sup> Liite 31 Sähköpostikirjeenvaihtoa 26.11.2008 (OTP-jälleenmyyjä, IKH Oy).

20.5.2020

**JULKINEN**

51. Vajaa vuosi tämän jälkeen IKH:n edustaja A raportoi IKH:n johtoryhmälle Puuilon kanssa 22.9.2009 järjestetystä tapaamisesta seuraavaa:

”- merkki vaihtuu jos tavaraa ei voida hinnoitella oman pään mukaan

-saimme luennon tukkukaupan ja vähittäiskaupan yhteensovittamisesta

-turha tänne soitella hinnoittelusta!

- IKH:n työntekijä D:n nyt tekemästä hinnastosta otetaan pois kaikki näkyvimmat ja isoimmat tuotteet (esim. kompressorit, lämmittimet, AWD halkomakoneet, Meganex isot tuotteet, IKH merkityt arvokkaammat tuotteet esim. tikkaat jne.)

-mikäli sitten jatkossa huomaavat, että tarvitsevat meitä niiden toimittajina kovista puheistaan huolimatta niin sitten olemme niskan päällä.”<sup>68</sup>

52. Puuilon tavarantoimittajan vaihtamista koskeva reaktio IKH:n hinnoitteluvaatimukseen aiheutti IKH:ssa toimenpiteitä. IKH:n työntekijä D ilmoitti 31.12.2009 sisäisesti 22.9.2009 tapaamista seuranneesta päätöksestä keskeyttää tiettyjen tuotteiden toimitus Puuilolle:

”Moro,

Laitetaan tässä vaiheessa Puuilolle myynninrajoitus voimaan vain Hitachin kolmeen ryhmään. Kaikkiin Puuilon asiakasnumeroihin.”<sup>69</sup>

53. Seuraavan kerran IKH:ssa keskusteltiin sähköpostitse Puuilon hinnoittelusta 2.2.2010, jolloin IKH:n työntekijä C totesi IKH:n työntekijä E:lle, IKH:n työntekijä D:lle sekä IKH:n edustaja A:lle seuraavaa:

”Sulla – [IKH:n työntekijä D]<sup>70</sup> on Puuilon hinnoitteluvastuu ja olitte siellä käymässä.

Pitää tehdä tällänen muutos: nyt annamme LLkauppiaillemme Puuilo paikkakunnilla 10% lisäalennuksen jolla pidämme ne ruodussa kun tulee hinnoilla vastaan, osassa pisteitä tää on tosi kuuma paikka kun lehti menee niin on ilmoitus lehdessä ja hinnat tietenkin alle.

<sup>68</sup> Liite 32 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 23.9.2009.

<sup>69</sup> Liite 33 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 31.12.2009–7.1.2010. Rajoitus toteutettiin 7.1.2010.

<sup>70</sup> Lisäys tässä.



20.5.2020

JULKINEN

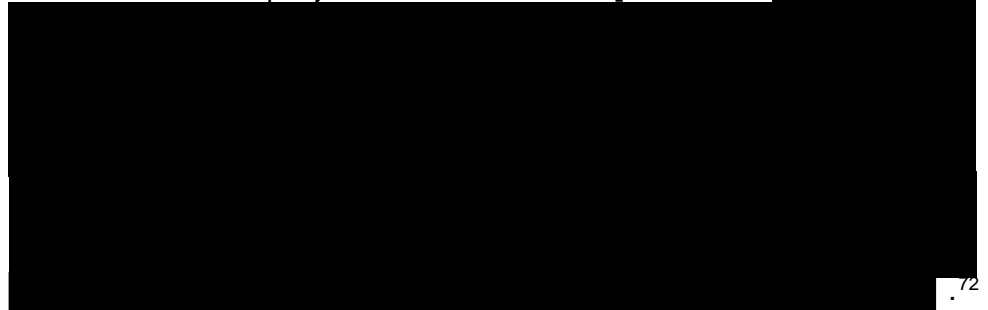
Puulo Oy:n edustaja A:n kanssa sovin aikanaan että vuosivolyymi on 500 akselia ja hinnat mutta siinä sain turpiini kun vastaus oli lopuksi sama kuin teille käydessänne, myös volyymi on alle sovitun mutta ainakin Puuilolla Lahdessa myytiin Farmilaitteen Turkkilaista Aksan akselia vst. T800186 hintaan 59,00 ulos väri kyllä' sama kuin nyt on ollu nyt meidän B:ssä joten asiakkaat valitsee sen ja menee soitteleen meidän kauppiaille kuten sitten Lahden Traktorivarusteen edustaja A:lle jne... Nettisivuilla on vain meidän akseleita ja se närästää.

Milloin voi ottaa pois Puuilon hinnastosta? Onko muita tapoja hinnan nostaminen?

Haluaisimme tämän kertoa Lonkkarin kehitysryhmän palaverissa 16.2 koska se on tapetilla jokaisessa kokouksessa.

Liitän oheen faktat myynneistä.”<sup>71</sup>

54. Sähköpostin liitteenä olevista Excel-taulukosta ilmenee, että Puuilon osalta IKH:n kriittisen tarkastelun kohteena oli nivelakseleiden hinnoittelu. Toisessa taulukossa vertaillaan Puuilon verkkokaupan hintoja muun muassa IKH:n ovh-hintoihin, jälleenmyyjien nettohintaan sekä IKH:n kampanjahintaan. Puuilon tarjoushinnat ovat taulukossa olevissa tuotteissa kaikissa IKH:n ovh- tai kampanjahintaa matalammat. **[IKH:n LS:**



55. Tämän jälkeen 10.2.2010 IKH:n työntekijä D keskeytti toimituksen yllä mainittujen Hitachi-tuotteiden (kohta 52) lisäksi muidenkin tuoteryhmien ja tuot-

<sup>71</sup> Liite 34 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 2.2.2010. "LL-kauppiaille" ja "Lonkkarin kehitysryhmällä" viitataan Longlife-jälleenmyyjiin ja näiden kehitysryhmään. "Longlife" oli nimitys IKH-jälleenmyyjäketjua edeltävälle ja tätä vastaavalle jälleenmyyjäverkostolle. "Longlife" -termi korvattiin myöhemmin termillä "IKH". Ks. esimerkiksi liite 8 Sähköposti 2.2.2015 (Virtasen Moottori Oy, KKV), "Long Life -myyntiyhteistyösopimus", kohta 2 ja "IKH-myyntiyhteistyösopimus/varaosa jälleenmyyjät", kohta 4.1.

<sup>72</sup> Liite 34 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 2.2.2010. **[IKH:n LS:**



20.5.2020

**JULKINEN**

teiden osalta asettamalla ”myynnin rajoitteen kaikkiin Puuilon asiakasnumeroihin” tarkoituksella, ettei Puuilo ”pysty tilaamaan ko. tuotteita meiltä kehenkään lyömänä tai netstoresta”.<sup>73</sup>

56. Vantaan OTP-jälleenmyyjän (Työkalu ja Varaosa Oy Vantaa) edustaja A lähetti 15.2.2010 IKH:n työntekijä D:lle, IKH:n edustaja B:lle, IKH:n edustaja A:lle, IKH:n työntekijä E:lle ja IKH:n työntekijä C:lle tiedoksi listan neljästä tuotteesta, joita Puuilo myi IKH:n ovh-hintoja halvemmalla hinnalla:

”Tervehdys tässä teille tiedoksi

1. SCL061 , puuilo 99,00€ IKH 129,00€
2. XT200800, puuilo 1090€ IKH 1405 ovh meillä myymälä tarjous 1290€
3. XT200580, puuilo 890€ IKH 1145 ovh meillä myymälätarjous 1050€
4. XT150480, puuilo 690€ IKH 885

lisäksi oli levykytkimellä oleva nivelakseli B105 sarja 199,00 jotain 10-12 kpl myymälässä – –.”<sup>74</sup>

57. Saatuaan edellä mainitun sähköpostiviestin IKH:n työntekijä D keskeytti 15.–16.2.2010 vielä useamman tuotteen toimituksen Puuilolle. Näihin tuotteisiin kuuluivat muun muassa kaikki tuotteet, jotka Vantaan OTP-jälleenmyyjän edustaja A nimesi sähköpostissaan mukaan lukien nivelakselit.<sup>75</sup>
58. Lisäksi IKH ilmoitti Puuiloon kohdistetuista toimenpiteistä IKH-jälleenmyyjien yhteisen kehitysryhmän kokouksessa 16.2.2010 sisäisessä sähköpostissa 2.2.2010 (kohta 53) suunnitellun mukaisesti. Kokouksesta kirjoitetuissa muistiinpanoissa todetaan: ”– – Yhteistyö Puuilon kanssa on tällä hetkellä kriittisen tarkastelun alla. Motonet ei ole tällä hetkellä aiheuttanut suuria hintahäiriöitä. – –”<sup>76</sup>
59. IKH:n toimitusrajoitukset jatkuivat joiltain osin ainakin vuoteen 2015 saakka. Suoran keskeyttämisen lisäksi IKH tosiasiallisesti kieltäytyi toimittamasta Puuilolle joitain tuotteita asettamalla niille hinnan, jolla se tiesi Puuilon jättävän tuotteen ostamatta. Puuilon mukaan IKH on ollut usein yhteydessä Puuiloon vaatien IKH-tuotteiden jälleenmyyntihinnan nostamista.<sup>77</sup> IKH:n sisäisessä sähköpostissa vuodelta 2013 todetaan myös, että ostorajoituksia on voimassa kyseisellä asiakkaalla ja pohditaan ostorajoitusten tekemistä

<sup>73</sup> Liite 35 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.2.2010.

<sup>74</sup> Liite 36 Sähköpostikirjeenvaihtoa 15.2.2010 (OTP-jälleenmyyjä, IKH Oy).

<sup>75</sup> Liite 37 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 15.–16.2.2010.

<sup>76</sup> Liite 38 Asiakirja otsikolla Longlife kehitysryhmän kokous 16.2.2010.

<sup>77</sup> Liite 11 Muistio tapaamisesta 6.10.2015 (KKV, Puuilo Oy), s. 2.

20.5.2020

JULKINEN

uuden tuoteryhmän osalta. IKH:n työntekijä G tiedusteli ostorajoitusten mahdollisuutta, sillä hintahäiriköinnin katsottiin olevan todennäköistä.<sup>78</sup>

### 9.3.3 Ovh-hintojen noudattaminen alennusten saamisen edellytyksenä

60. Sen lisäksi, että IKH painosti jälleenmyyjäänsä noudattamaan ovh-hintoja kieltäytymällä toimituksista, IKH asetti jälleenmyyjilleen ovh-hintojen noudattamisen lisäalennuksen saamisen ehdoksi. Tämä ilmenee IKH:n sisäisestä sähköpostista 18.12.2012, jossa IKH:n työntekijä C ohjeisti IKH:n työntekijä G:tä jälleenmyyjien kanssa käytäviin neuvotteluihin seuraavasti: ” – periaate on että jos taustat ok niin jatketaan samoilla ehdoilla **[IKH:n LS: [REDACTED]]**, jos rupee räiskiinkin hintoja niin sitte lisääle pois.”<sup>79</sup>

61. Virtasen Moottori avasi alkuvuodesta 2010 viisi eri tuoteryhmien myyntiin erikoistunutta verkkokauppaa, jotka myivät muun muassa IKH-tuotteita.<sup>80</sup> Verkkokauppojen avaamisen jälkeen alkoi tapahtumaketju, joka johti ensin Virtasen Moottorin työkalutuotteiden lisäalennusryhmän poistamiseen ja lopulta IKH:n ja Virtasen Moottorin välisen IKH-myyntiyhteistyösopimuksen irtisanomiseen.<sup>81</sup>

62. Virtasen Moottori myi verkkokauppansa avajaistarjouksena IKH-työkaluvaunua (tuotekoodi IKH1500) 100 euroa IKH:n ovh-hintaa halvemmalla hinnalla. IKH otti yhteyttä Virtasen Moottoriin liian alhaisista työkaluvaunun ja Hitachi-sähkötyökalutuotteiden hinnoista. IKH:n yhteydenoton jälkeen Virtasen Moottorin edustaja A ilmoitti IKH:n työntekijä C:lle korotettavaansa työkaluvaunun hintaa ovh-tasolle. Virtasen Moottorin edustaja A totesi sähköpostissa 9.3.2010:

”Viime viikkoiseen keskusteluun palatakseni niin teimme ja hoidimme oman osuutemme työkaluvaunukiistasta. Nostin viikonvaihteen jälkeen tuotteen hinnan 100 eurolla niin kuin sovimme puhelimesta.”<sup>82</sup>

63. Lisäksi Virtasen Moottorin edustaja A totesi IKH:n työntekijä C:lle:

”Olit Virtasen Moottorin edustaja B:lle vilautellut ajatusta hintojen nostosta. Tiedätkö, että tässä on kyse kartellista? Mikään

<sup>78</sup> Liite 39 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 11.3.–12.3.2013.

<sup>79</sup> Liite 40 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 18.12.2012. **[IKH:n LS: [REDACTED]]**. IKH sovelsi tätä periaatetta jäljempänä kuvattavalla tavalla poistamalla mainitun lisäalennuksen Virtasen Moottorilta 1.4.2011, koska yhtiö ei noudattanut verkkokaupassaan ovh-hintoja (kohta 72).

<sup>80</sup> Liite 20 Muistio puhelinkeskustelusta 10.2.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 2. Näistä verkkokaupoista IKH:n työkaluja on myynyt virtasenkauppa.fi ja IKH:n traktorien varaosia traktorimies.fi.

<sup>81</sup> Irtisanomista käsitellään jäljempänä jaksossa 9.3.6.

<sup>82</sup> Liite 41 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.3.2010 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy).

20.5.2020

JULKINEN

Suomen laki ei anna maahantuojalle oikeutta määritellä tuotteiden hintoja loppukäyttäjälle. Uskoisin, että markkinatuomioistuon on asiasta samaa mieltä.”<sup>83</sup>

64. Virtasen Moottorin verkkokaupan avaamisen jälkeen IKH alkoi saada jälleenmyyjiltään palautetta Virtasen Moottorin hinnoista. Esimerkiksi IKH:n työntekijä E:n muistiinpanoissa 6.7.2010 todetaan: ”Virtasen Moottorista palaute Salo – Lahti – Turku”.<sup>84</sup>
65. IKH:n edustaja A ja IKH:n työntekijä C vierailivat Virtasen Moottorilla 21.12.2010. IKH:n muistiinpanoissa todetaan tapaamisesta:

”Kerroimme kehitysryhmissä keskustellun Nettikauppa politiikkamme, tammikuussa paremmat sivut joilta nopeampi ja helpompi käyttää ja hinnat saatavissa loppukäyttäjille sieltä...”

”Hinnoittelu seuraamme sitä ja olemme hereillä”.<sup>85</sup>

66. Alkuvuodesta 2011 IKH alkoi saada palautetta myös tavarantoimittajiltaan Virtasen Moottorin verkkokaupan hinnoista. IKH:n työntekijä H ilmoitti 12.1.2011 IKH:n työntekijä D:lle IKH:n sopineen tavarantoimittajan kanssa erään tuotteen hintatasosta, sekä tavarantoimittajan ilmoittaneen Virtasen Moottorin ”polkeneen” tämän tuotteen hintaa.<sup>86</sup>
67. Toinen IKH:n tavarantoimittaja lähestyi suoraan IKH:n työntekijä D:tä Virtasen Moottorin verkkokaupan hinnoista sähköpostitse 1.2.2011:

”Moro IKH:n työntekijä D,

Tulee taas lunta tupaan Virtasen nettikaupan moottorisahahinnoista. Meillä on tietyissä paikoissa vaikeuksia saada ensi kauden ennakoja myytyä jälleenmyyjille sisään, koska vertaavat ulosmyyntihintoja tai mahdollisia sellaisia Virtasen nettihintoihin. Ongelmana on luonnollisesti saada jälleenmyyjä ostamaan tarjoamallamme nettohinnalla tavaraa varastoitavaksi, kun Virtasen Moottorin edustaja A ei varastoi tuotteitamme lainkaan, vaan tekee nettikauppaa aivan liian alhaisilla hinnoilla ongelma valmis...

Tässä esimerkkejä ulosmyyntihinnoista (alv 23%):

<sup>83</sup> Liite 41 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.3.2010 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy).

<sup>84</sup> Liite 42 IKH:n työntekijä E:n muistiinpanot 6.7.2010. IKH:n jälleenmyyjänä Salossa toimi mm. Työkalugroup Oy, Lahdessa Lahden Traktorivaruste Oy ja Turussa Turun Konekeskus Oy.

<sup>85</sup> Liite 43 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 31.3.2011, s. 2, kohta 9.

<sup>86</sup> Liite 44 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 12.1.2011.

20.5.2020

**JULKINEN**

Malli hinta	tuote nro.	Virtanen	Meidän	kampanja-
CS25EC	HI62010001	278€	339€	
CS33ET	HI62010425	315€	345€	
CS33EL	HI62010701	361€	429€	
CS33EA	HI62010825	352€	379€	
CS33EA	HI62010826	361€	389€	
CS33EB	HI62010827	209,80€	229€	

– –”<sup>87</sup>

68. IKH:n työntekijä D vastasi tavarantoimittajalle IKH:n olevan tietoinen Virtasen Moottorin hinnoittelukäyttäytymisestä:

”kyllä tämä Virtasen asia on ongelma meille kaikille myös muissa meidän tuotteissa. Pidimme eilen asiasta palaveria ja tulemme puuttumaan siihen tavalla tai toisella. Hankaluutena siinä on että laki on kuitenkin heidän puolellaan, eli emme voi suoraan ”määrätä” heidän ulosmyyntihintojaan. Mutta alennuksia voimme muuttaa tai irtisanoa sopimuksen. Palaan asiaan kunhan saadaan heidän kanssaan asia käsitteilyyn.”<sup>88</sup>

69. Helmikuussa 2011 IKH vaati Virtasen Moottoria poistamaan verkkosivuilta kaikki viittaukset IKH-tavaramerkkiin. IKH:n 17.–19.2.2011 järjestämästä Strategia 2011 -kokouksesta tehdyissä muistiinpanoissa todetaan kohdassa ”IKH Kumppanuusasiat” Virtasen Moottorin tavaramerkkiäsiasta: ”Virtasen Moottori – Sovittu, että ottavat IKH merkit pois. Ellei toimi, voidaan seuraavaksi jarruttaa IKH kumppanuutta tai nykyisiä ehtoja.”<sup>89</sup>
70. Virtasen Moottorin edustaja A ilmoitti 25.2.2011 IKH:lle toteuttaneensa tavaramerkin poiston verkkokaupastaan IKH:n edustaja A:n yhteydenoton seurauksena. Virtasen Moottorin edustaja A:n mukaan IKH-tavaramerkin poistamista vaadittiin siitä syystä, että IKH ei halunnut Virtasen Moottorin näkyvän hintatasonsa vuoksi IKH-jälleenmyyjänä verkossa.<sup>90</sup>
71. Tavaramerkkien poistamisesta huolimatta IKH otti tämän jälkeen vielä yhteyttä Virtasen Moottoriin tälle myönnetyn lisäalennuksen<sup>91</sup> mahdollisesta poistamisesta. IKH:n edustaja A totesi keskustelleensa 24.3.2011 alennuksen mahdollisesta poistamisesta Virtasen Moottorin kanssa. Aiemmin sa-

<sup>87</sup> Liite 45 Sähköpostikirjeenvaihtoa 24.12.2010–2.2.2011 (IKH Oy, tavarantoimittaja).

<sup>88</sup> Liite 45 Sähköpostikirjeenvaihtoa 24.12.2010–2.2.2011 (IKH Oy, tavarantoimittaja).

<sup>89</sup> Liite 46 Asiakirja otsikolla ”Strategia 2011” (laadittu 19.2.2011).

<sup>90</sup> Liite 28 Sähköpostikirjeenvaihtoa 25.2.2011 (Virtasen Moottori Oy, IKH).

<sup>91</sup> Virtasen Moottori on saanut IKHT-ketjuun kuuluville jälleenmyyjille kuuluvan lisäalennuksen (alennusryhmä 17) ostamistaan työkalutuotteista, vaikka Virtasen Moottori ei virallisesti kuulunut IKHT-ketjuun (liite 22 Muistio tapamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 1 ja 4).

20.5.2020

JULKINEN

mana päivänä lähetetystä viestistä ilmenee, että IKH:ssa oli tuolloin jo tosiasiassa päätetty Virtasen Moottorille myönnetyn alennuksen poistamisesta.<sup>92</sup>

72. IKH poisti 1.4.2011 Virtasen Moottorilta työkalutuotteiden alennusryhmän 17 ([IKH LS: ■] prosentoin alennus työkalutuotteista).<sup>93</sup> Ennen alennuksen poistamista IKH vaati Virtasen Moottoria nostamaan hintoja, mutta Virtasen Moottori ei suostunut tähän.<sup>94</sup>
73. Virtasen Moottori yritti vielä alennusryhmän poistamisen jälkeen hankkia työkaluvaunua IKH:lta alennettuun hintaan, mutta IKH kieltäytyi toimittamasta tuotetta alennuksella. IKH:n sisäisessä sähköpostikeskustelussa viitataan Virtasen Moottorin verkkokauppahinnoitteluun. IKH:n työntekijä D totesi Virtasen Moottorista: ”– heidän kanssaan on muutenkin ollut ongelmia nettikaupan hinnoittelun suhteen joten emme myy tätä alennettuun hintaan, koska eivät ole työkalukumppaneita –.”<sup>95</sup>
74. Alennusryhmän poistamisen seurauksena Virtasen Moottori teki tuotekohtaisen selvityksen siitä, miten sen verkkokauppahinnoittelu vastaa IKH:n ovh-hintoja. Virtasen Moottorin työntekijä C lähetti vertailun tulokset IKH:n edustaja B:lle, IKH:n työntekijä C:lle ja IKH:n edustaja A:lle todeten:

”Verkkokaupassamme on tällä hetkellä yhteensä 8824 kpl IKH:n tuotteita, joista 3015 kappaleessa on käytössä IKH:n ohjehinta tai kalliimpi hinta. Jäljelle jäävistä tuotteista nostamme hintaa 10 %.”

”Haluamme kuitenkin, että:

- Asia olisi tällä sitten loppuun käsitelty. Ei siis enää vatvottaisi asiaa eikä syrjittäisi meitä kauppiaina. Haluamme jatkossa tasavertaista palvelua esim. IKH:n työntekijöiltä, jota emme tällä hetkellä koe saavamme.
- Ostoetuja ei leikata ja uhkailut lopetetaan.”

”Tästä verkkokauppa-asiasta on puhuttu nyt yli vuoden verran ja aina IKH:lta on tullut muutostöiden jälkeen vastaus, että kaikki on ok. Kuitenkin taas kun mennään kuukausi tai pari eteenpäin niin olette keksineet uuden asian, jossa olisi korjattavaa ja olemme korjanneet sen yhteistyössä ja kaiken piti taas olla ok. Sama rulljanssi on kuitenkin jatkunut aina vaan uudelleen vaikka olemme tehneet sovitut asiat, kuten työkaluvaunun

<sup>92</sup> Liite 47 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 24.3.2011.

<sup>93</sup> Liite 47 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 24.3.2011, liite 23 Muistio puhelinkeskustelusta 8.5.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 2, liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 4.

<sup>94</sup> Liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 4.

<sup>95</sup> Liite 48 Sähköpostikirjeenvaihtoa 5.–6.4.2011 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy). Virtasen Moottorille ei ilmoitettu perusteluja alennuksen poistamiselle (liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 4).

20.5.2020

**JULKINEN**

hinnankorotuksen, logojen poiston sivuilta jne. Löimme vielä kättä päälle asioista joulukuussa Salossa, ensimmäisenä kätään oli ojentamassa IKH:n työntekijä C.”<sup>96</sup>

75. Virtasen Moottori toteutti sähköpostissa esitetyn 10 prosentin hinnankorotuksen.<sup>97</sup>

#### 9.3.4 Verkkokauppahinnoittelun seuranta

76. IKH tehosti määrähinnoittelua hintaseurannalla. IKH seurasi eräiden jälleenmyyjänsä hinnoittelua erityisesti verkkokaupoissa.<sup>98</sup> Tämän lisäksi osa IKH-jälleenmyyjistä ilmoitti IKH:lle ovh-hinnoista poikkeavista jälleenmyyjistä.<sup>99</sup> IKH myös ilmoitti näille hintapoikkeamista kertoneille jälleenmyyjien palautteen huomioimisesta.<sup>100</sup> Hintaseuranta mahdollisti IKH:n (jaksoissa 9.3.2, 9.3.3 ja 9.3.6 kuvatut) reagoinnit hintapoikkeamiin. IKH:ssa mietittiin myös etukäteen tapoja puuttua todennäköiseen hintahäiriköintiin.<sup>101</sup> Hintavertailujen osoittamien hinnanerojen suurimman vaikutuksen

<sup>96</sup> Liite 49 Sähköpostikirjeenvaihtoa 7.4.2011 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy).

<sup>97</sup> Liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 5 ja 6.

<sup>98</sup> IKH seurasi erityisesti Virtasen Moottorin, Puuilon ja Motonetin hinnoittelua. Ks. esimerkiksi liitteet 50 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 8.9.2011, 51 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 24.5.2012, 52 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 25.11.2014 ja 53 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 16.–17.12.2014 (Virtasen Moottori), liitteet 30 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 3.2.2005, 34 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 2.2.2010, 54 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.–11.3.2014 ja 55 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 23.3.2015 (Puulo), sekä liitteet 38 Asiakirja otsikolla Longlife kehitysryhmän kokous 16.2.2010, 56 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.12.2014, 53 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 16.–17.12.2014 ja 57 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 31.12.2014 (Motonet). Toisin kuin IKH vastineessaan esittää, IKH seurasi myös muiden kuin Virtasen Moottorin hinnoittelua (IKH:n vastine, kohdat 152, 153 ja 430). Osassa tapauksista hinnat oli kerätty myymälästä eikä verkkokaupasta. IKH on seurannut niiden jälleenmyyjien hinnoittelua, joiden osalta tämä on katsottu tarpeelliseksi.

<sup>99</sup> IKH:lle raportoitin erityisesti Virtasen Moottorin, Puuilon ja Motonetin hinnoittelusta. Ks. esimerkiksi liite 54 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.–11.3.2014, liite 58 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 4.7.2011, liite 59 IKH:n edustaja A:n muistiinpanot tapaamisesta 20.5.2014 (IKH Oy, Lahden Traktorivaruste Oy), liite 60 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 25.11.2014, liite 61 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.12.2014 (Lahden Traktorivaruste Oy, IKH Oy) ja liite 62 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.12.2014 (Turun Konekeskus Oy, IKH Oy) (Virtasen Moottori), liite 31 Sähköpostikirjeenvaihtoa 26.11.2008 (OTP-jälleenmyyjä, IKH Oy), liite 34 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 2.2.2010, liite 36 Sähköpostikirjeenvaihtoa 15.2.2010 (OTP-jälleenmyyjä, IKH Oy), liite 54 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.–11.3.2014 ja liite 55 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 23.3.2015 (Puulo) ja liite 26 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 19.11.2010, liite 54 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.–11.3.2014, liite 63 Sähköpostikirjeenvaihtoa 12.1.2015 (OTP-jälleenmyyjä, IKH Oy), liite 57 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 31.12.2014, liite 64 Sähköpostikirjeenvaihtoa 27.–28.3.2011 (OTP-jälleenmyyjä, IKH Oy), liite 65 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 23.8.2013 ja liite 66 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 15.9.2012–18.1.2013 (Motonet).

<sup>100</sup> Ks. esimerkiksi jäljempänä esimerkiksi kohdat 58, 78, 102 ja 120. Ks. myös liite 67 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 3.1.2015 ja liite 15 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 8.–26.1.2015, s. 5. Asiakirjoista ilmenee, että OTP-jälleenmyyjä valitti Motonetin hinnoittelusta. Tämän seurauksena IKH:ssa päätettiin käsitellä asiaa OTP-strategiapäivillä, joiden asialistalla todetaan Motonetin ja Puuilon hinnoittelusta, että IKH-tuotteet on hinnoiteltu alle IKH-ketjun hintojen. Ks. myös liite 16 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 17.2.2015, s. 3.

<sup>101</sup> Liite 39 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 11.3.–12.3.2013.

20.5.2020

JULKINEN

katsottiin esimerkiksi vuonna 2015 kohdistuvan IKH-jälleenmyyntiketjun hintamielikuvulle.<sup>102</sup>

77. Jaksossa 9.3.3 kuvatun alennusryhmän poistamisen jälkeen jälleenmyyjät antoivat edelleen palautetta IKH:lle Virtasen Moottorin hinnoittelusta. IKH:n edustaja A totesi 4.7.2011 IKH:n johtoryhmälle lähettämässään sähköpostissa 30.6.2011 järjestetystä tapaamisesta Salossa toimineen IKH-jälleenmyyjän kanssa seuraavaa:

”-paljon keskustelua muista myyjistä (TL-Tukku, Virtasen Moottori, Motonet)

-Motonet 1km päässä tulee paljon palautetta

-Virtasen moottori tuntui olevan kuitenkin se josta kenkä oikeasti puristi. Sanoivat, että joutuvat hinnoittelemaan paljon niiden mukaan (alle 1 km päässä). näin katetta valuu ja tulee kalliinpaikan mainetta.

Virtasen moottorin profiloituminen myös vahvasti työkalumyysijäksi ja tiedossa oleva hinnoittelu aiheuttaa ongelmaa. Sovimme Työkalugroup Oy:n edustaja A:n kanssa että kesän jälkeen etsimme ratkaisuja miten tilanne saadaan järkeväksi.”<sup>103</sup>

78. IKH jatkoi myös omatoimisesti Virtasen Moottorin hinnoittelun tarkkailua. Esimerkiksi syyskuussa 2011 IKH:n työntekijä D vastasi IKH:n edustaja A:n ilmoitukseen Virtasen Moottorin IKH:n toimittamaa työkaluvaunua selvästi ovh-hintaa alhaisemmalla hinnalla myynnistä: ”pakko tuohon on vielä puuttua uudestaan ja rajummin”.<sup>104</sup>

79. Lisäksi IKH:n työntekijä C kommentoi Virtasen Moottorin menettelytapaa: ”Kyllä tää on ihan tietosta hinnalla myyntiä joka kyrsii kauppiaita.”<sup>105</sup> IKH:n edustaja A vastasi IKH:n työntekijä C:lle:

”niiden ostohinta 636 alvilla joten jättää bruttona heille **[IKH:n LS: █████, josta julkinen tieto 0-10 %]** katteen joten eipä oo mittään järkee. Kuolee ainakin se toinen salon jälläri ja kohta alkaa taas tulla kuraa niskaan jos ei ala ottaa järkeä käteen...ja lopuksi kuolee ittekin tällaisilla katteilla”<sup>106</sup>

<sup>102</sup> Liite 68 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 6.1.2015, s. 1. Asiakirjassa viitataan sekä Motonetin että Virtasen Moottorin hinnoitteluun. Virtasen Moottorin osalta ks. jäljempänä kohdat 98 ja 117.

<sup>103</sup> Liite 58 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 4.7.2011.

<sup>104</sup> Liite 50 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 8.9.2011. Ks. myös liite 69 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 8.9.2011 (II).

<sup>105</sup> Liite 69 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 8.9.2011 (II).

<sup>106</sup> Liite 69 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 8.9.2011 (II).



20.5.2020

**JULKINEN**

80. IKH:n edustaja A ilmoitti IKH:n johtoryhmälle asiasta käydyn sähköpostikeskustelun jälkeen: "Ei nyt käytetä tähän enempää ajatuksia. Puheet on vähentyneet ja tämän kanssa mennään omalla painollaan ja asiaa käsitellään seuraavan hinnastopäivityksen yhteydessä."<sup>107</sup>
81. IKH kuitenkin tarkkaili edelleen Virtasen Moottorin verkkokaupan hinnoittelun kehittymistä. Keväällä 2012 IKH:n työntekijä I totesi muun muassa IKH:n johtoryhmälle Virtasen Moottorin traktorimies.fi-sivustosta: "Hinnoittelussa näkyvät menevät pitkälle linjassa meidän OVH kanssa." Tähän IKH:n työntekijä E vastasi: "Hinnoittelussa en äkkiä huomannut kuin TEHO on järjestelmällisesti [IKH:n LS: ■■■■], josta julkinen tieto 0–10 %] alle meidän".<sup>108</sup>
82. Vastaavasti syksyllä 2012 IKH:ssa kiinnitettiin huomiota Virtasen Moottorin hinnoitteluun. IKH:n työntekijä D lähetti 25.9.2012 IKH:n edustaja A:lle sähköpostin Virtasen Moottorin verkkokaupan hinnoittelusta todeten: "Nämä osaa kyllä heti tuhota uudenkin tuotteen hinnan. Ei tule kuin sanomista!"<sup>109</sup>
83. Keväällä 2014 IKH alkoi jälleen seurata tiiviimmin Virtasen Moottorin hinnoittelua. IKH:n edustaja A kävi 7.3.2014 tapaamassa IKH-jälleenmyyjä Turun Konekeskusta, josta annettiin palautetta Virtasen Moottorin hinnoittelusta. IKH:n edustaja A raportoi tapaamisesta:
- "Virtasen moottorista oli paljon keskustelua. Olivat mm. josskin isommassa kaupassa joutuneet loppumetreillä alentamaan hintaa kun asiakas hakenut tuotekoodilla netistä ja saanut virtasen kaupan hinnat ja esitellyt niitä jne jne jne.
- Tästä meidän olisi hyvä käydä keskustelu Joryssä. IKH:n työntekijä J laitatko asialistalle Virtanen / IKH-nettikauppa. Koska meidän oman kaupan avautuessa voi tulla kiusallisia tilanteita tämän kanssa jos on järkeensä hinnoitellut alemmas. Voisi esim. edelleen miettiä hinnoittelun korjaamista, perusteena se, että ei pidä tuotteita varastossa."<sup>110</sup>
84. Tämän jälkeen Virtasen Moottorin hinnoittelukäyttötymisen vaatimista toimenpiteistä käytiin IKH:ssa laajaa sisäistä keskustelua. Keskusteluun osallistui myös IKH:n työntekijä G, joka pyysi 10.3.2014 IKH:n edustaja A:ta pitämään hänet ajan tasalla siitä, mitä Virtasen Moottorille päätetään tehdä. IKH:n työntekijä G totesi sähköpostissa muun muassa:

<sup>107</sup> Liite 70 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 9.9.2011.

<sup>108</sup> Liite 51 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 24.5.2012.

<sup>109</sup> Liite 71 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 24.–25.9.2012. Kommentti liittyy Virtasen Moottorin myymään ultraäänipesuriin.

<sup>110</sup> Liite 54 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.–11.3.2014.

20.5.2020

JULKINEN

”Tietoa tännekin päin mitä päätätte Virtasen moottorista.... olen sooloillut päättyneen tilikauden Virtasen kanssa... kun on ostanut määriä varastoon on saanut parempia hintoja mitä kone antaa .on annettu välillä vähän porkkanoita ja sitten taas potkittu päähän.... kun meiltä soitetaan nettihinnoista, IKH:n työntekijä C viimeksi©...”

”Jos ne on kivijalkakauppaa laittamassa Saloon... on voinut nettikaupan huuma vähän laantua... se olisi IKH:n edustaja A:n paikka mennä Virtasen Moottorin edustaja A:n kanssa istumaan päiväksi Saloon ja sopia pelisäännöt ja IKH:n edustaja A tietää mitä kaikkia pahaa Virtasen moottori on tehnyt kun kävi kuuulemassa Turkulaisia”<sup>111</sup>

85. Myös IKH:n johtoryhmässä keskusteltiin Virtasen Moottorin verkkokaupan vaikutuksesta IKH:n verkkokauppaan. Johtoryhmän kokouksen 19.3.2014 pöytäkirjan kohdassa ”Virtasen Kauppa” todetaan: ”Kun meille tulee oma nettikauppa, pitää katsoa, ettei tule ristiriitaisuuksia. Ei tehdä vielä asialle mitään. Seurataan tilannetta.”<sup>112</sup>
86. Lisäksi IKH:n edustaja A:n muistiinpanoissa on IKH-jälleenmyyjänä toimivan Lahden Traktorivarusteen edustajien kanssa 20.5.2014 käydystä keskustelusta merkintä: ”Virtasen Moottorista tulee kommenttia, Nettikaupan osalta katsottava kuntoon hinta-asiat.”<sup>113</sup>
87. IKH:ssa käsiteltiin Virtasen Moottorin hinnoittelua myös sisäisesti. IKH:n työntekijä C totesi IKH:n työntekijä G:lle ja IKH:n edustaja A:lle lähettämässään sähköpostissa: ”Istutaan alas maanantain palaverin jälkeen IKH:n edustaja A:n huoneeseen. Asia Virtanen ja jatko politiikka hinnoittelu.”<sup>114</sup>

### 9.3.5 IKH-verkkokauppa osana määrähinnoittelua

88. IKH suunnitteli pitkään verkkokaupan avaamista IKH-jälleenmyyjien kanssa. IKHT-kehitysryhmän kokouksessa 16.12.2010 IKH ja kehitysryhmän jälleenmyyjät totesivat olevansa yhtä mieltä siitä, että perustetaan ”yksi yhteneväinen nettikauppa koko ketjulle”.<sup>115</sup> Myös IKHV-kehitysryhmän kokouksessa 17.12.2010 keskusteltiin yhteisen verkkokaupan perustamisesta. Tapaamisesta kirjoitetussa muistiossa todettiin: ”yhtenäinen nettikauppa ketjulle, ettei hintakilpailua ketjun sisällä”, sekä ”aina toimitus- ja rahtikulut hinnan päälle, jos asiakas ostaa netin kautta”.<sup>116</sup> Työkalu- ja varaosakehitysryhmien yhteiskokouksessa 19.9.2013 esiteltiin verkkokauppa

<sup>111</sup> Liite 54 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.–11.3.2014.

<sup>112</sup> Liite 72 Asiakirja otsikolla Jory palaveri 2 / 2014.

<sup>113</sup> Liite 59 IKH:n edustaja A:n muistiinpanot tapaamisesta 20.5.2014 (IKH Oy, Lahden Traktorivaruste Oy), s.1.

<sup>114</sup> Liite 73 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 23.5.2014.

<sup>115</sup> Liite 74 Asiakirja otsikolla Työkalu ja kehitysryhmän kokous 15.12.2010, s. 4.

<sup>116</sup> Liite 12 Asiakirja otsikolla IKH-Varaosat – Kehitysryhmän kokous kokous pe 17.12.2010, s. 1.

20.5.2020

JULKINEN

ketjun yhteisenä myyntikanavana, ”josta tilaukset jaetaan suoraan kauppiaille toimitettavaksi”. Edelleen tapaamisesta kirjoitetun muistion mukaan ”[k]ukin kauppias tekisi oman sopimuksen verkkomaksuja hoitavan yrityksen kanssa, jolloin maksut menisivät suoraan alueen kauppiaille”.<sup>117</sup>

89. IKH avasi lokakuussa 2014 verkkokaupan, jonka välityksellä se myy tuotteita suoraan kuluttajille (jäljempänä ”IKH-verkkokauppa”). IKH-verkkokaupassa myydään IKH-tuotteita. IKH-verkkokauppa toimii kahdessa verkko-osoitteessa, ikh.fi ja ikh.se.<sup>118</sup> Myös IKH:n jälleenmyyjillä on mahdollisuus liittyä IKH-verkkokauppaan. Liittymisen yhteydessä jälleenmyyjä ja IKH allekirjoittavat verkkokauppasopimuksen, joka määrittää sopimuksen osapuolien IKH-verkkokauppaan liittyvät vastuut ja velvollisuudet (jäljempänä ”verkkokauppasopimus”). IKH-verkkokauppaan liittyessään jälleenmyyjällä tulee olla voimassa oleva myyntiyhteistyösopimus IKH:n kanssa eli IKH-verkkokauppaan liittyvän jälleenmyyjän tulee olla IKH-jälleenmyyjä.<sup>119</sup> Lokakuussa 2014 verkkokauppaan kuului 90 prosenttia IKH-jälleenmyyjistä,<sup>120</sup> ja vuoteen 2019 mennessä käytännössä kaikki IKH-jälleenmyyjät olivat liittyneet IKH-verkkokauppaan.<sup>121</sup>
90. Sopimusteknisesti verkkokauppasopimus täydentää IKH:n ja IKH-jälleenmyyjän välistä myyntiyhteistyösopimusta.<sup>122</sup> IKH-verkkokauppaan liittyvällä IKH-jälleenmyyjällä on siten samat vastuut ja velvollisuudet IKH-verkkokaupan kautta tapahtuvassa myynnissä kuin myyntiyhteistyösopimuksen mukaisessa myynnissä. IKH-jälleenmyyjä esimerkiksi toimii IKH-verkkokaupassa itsenäisenä yrittäjänä ja myy IKH-tuotteita omaan lukuunsa.<sup>123</sup> **IKH:n LS:** [REDACTED]

<sup>117</sup> Liite 13 Asiakirja otsikolla Työkalu- ja varaosakehitysryhmien yhteiskokous 19.9.2013.

<sup>118</sup> Liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 1. ikh.se -verkkokaupassa IKH lähettää kaikki toimitukset postitse, eli IKH:n ruotsalaiset jälleenmyyjät eivät ole osa ikh.se -verkkokauppaa (IKH:n vastine, kohta 338).

<sup>119</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 27 ja 31, verkkokauppasopimuksen kappale 11. Verkkokauppasopimus oli ”täydennys osapuolten välisiin myyntiyhteistyösopimuksiin”.

<sup>120</sup> Liite 75 Asiakirja otsikolla Työkalu- ja varaosa kehitysryhmien yhteiskokous 22.10.2014.

<sup>121</sup> Liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 3–4. Vuosina 2018–2019 IKH-verkkokauppaan kuului IKH:n listauksen perusteella **IKH:n LS:** [REDACTED] IKH-jälleenmyyjää.

<sup>122</sup> Liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 19, 24 ja 29.

<sup>123</sup> Ks. kohta 24.

<sup>124</sup> Liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 30 ja 32. **IKH:n LS:** [REDACTED]

20.5.2020

JULKINEN

- [REDACTED].<sup>125</sup>
91. IKH-verkkokauppa on ketjuohjautuva. Tämä tarkoittaa sitä, että IKH-verkkokauppa osoittaa tilauksen myyjäksi sen IKH-verkkokauppaan kuuluvan IKH-jälleenmyyjän, joka toimii tilaajan postinumeron perusteella määräytyvällä alueella. Mikäli tällä postinumeroalueella toimii useampi IKH-jälleenmyyjä, alueelta tulevat tilaukset jaetaan tasapuolisesti näiden jälleenmyyjien kesken. Maksunvälittäjä toimittaa tilauksen maksun asiakkaalta näin määräytyvälle myyjänä toimivalle IKH-jälleenmyyjälle, joka pakkaa ja toimittaa tilatun tuotteen asiakkaalle.<sup>126</sup>
92. Verkkokauppasopimuksen mukaan IKH-jälleenmyyjällä on myös mahdollisuus ohjata tilaus suoraan IKH:n toimitettavaksi (jäljempänä ”päämiestoimitus”). IKH-jälleenmyyjän mahdollisuutta turvautua päämiestoimitukseen ei ole lainkaan rajattu.<sup>127</sup> Tällöin IKH pakkaa ja toimittaa tilatun tuotteen loppuasiakkaalle. Tilauksen maksu toimitetaan edellisessä kohdassa esitetyllä tavalla määräytyvälle IKH-jälleenmyyjälle, mutta IKH laskuttaa tätä tilauksen toimituksesta. IKH-jälleenmyyjältä laskutettava summa on IKH:n tilatulle tuotteelle määrittämä ovh-hinta, josta vähennetään kyseiseen IKH-jälleenmyyjään sovellettava alennuskoodin mukainen alennus [IKH:n LS: [REDACTED]].<sup>128</sup> Verkkokauppasopimuksessa todetaan nimenomaisesti jälleenmyyjän saavan [IKH:n LS: [REDACTED]].<sup>129</sup>
93. Verkkokauppasopimus sisältää IKH-tuotteiden määrähintalausekkeen, jonka mukaan ”[t]uotteiden hinnat ovat verkkokaupassa kaikkien jälleenmyyjien osalta samat, koska muuten loppuasiakas ei tiedä, mitä tuote maksaa.” IKH-verkkokaupan hinnoittelussa sovelletaan IKH:n määrittämiä ovh-

<sup>125</sup> Liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 31. [IKH:n LS: [REDACTED]]

<sup>126</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 28 ja 30, verkkokauppasopimuksen kappaleet 2, 6.1 ja 6.2, sekä liite 5 Transkripti IKH:n edustaja A:n kuulemisesta 28.5.2015, s. 10.

<sup>127</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 18, [IKH:n LS: [REDACTED]]

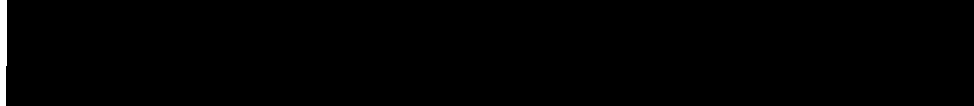
<sup>128</sup> [IKH:n LS: [REDACTED]]

<sup>129</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 28–30, verkkokauppasopimuksen kappaleet 2 ja 6.3. [IKH:n LS: [REDACTED]]

20.5.2020

JULKINEN

hintoja tai niitä alhaisempia hintoja, jotka vastaavat IKH:n laatimia ja jälleenmyyjilleen toimittamia ovh-hintoja.<sup>130</sup>

94. Määrähintalausekkeen kattavuutta rajaa toteamus siitä, että "[j]älleenmyyjällä on kuitenkin oikeus vapaasti hinnoitella tuotteet silloin, kun jälleenmyyjä myy ne muuten kuin tässä sopimuksessa tarkoitetun ketjuohjautuvan verkkokaupan kautta." Jälleenmyyjällä ei myöskään ole velvollisuutta liittyä IKH-verkkokauppaan.<sup>131</sup>
95. IKH päivitti verkkokauppasopimusta 27.3.2015 ja 12.4.2016.<sup>132</sup> [IKH:n LS: ].<sup>133</sup> Yllä kuvattua määrähintalauseketta<sup>134</sup> ei ole muutettu kummassakaan päivityksessä. Verkkokauppasopimusta määrähintalausekkeineen sovelletaan edelleen.<sup>135</sup>

### 9.3.6 Myyntiyhteistyösopimuksen irtisanominen


96. Virtasen Moottori palkittiin IKH:n kauppiaspäivillä 1.11.2014 vuoden jälleenmyyjänä. Peruste vuoden jälleenmyyjäksi valitsemiselle oli IKH-tuotteiden myynnin kasvattaminen.<sup>136</sup>
97. IKH-verkkokaupan avaamisen jälkeen IKH-jälleenmyyjät Turun Konekeskus ja Lahden Traktorivaruste alkoivat antaa palautetta Virtasen Moottorin verkkokaupan hinnoittelusta. Jälleenmyyjien antamaa palautetta kuvaa IKH:n sisäinen sähköpostikirjeenvaihto, jossa IKH:n edustaja A raportoi 24.11.2014 järjestetystä tapaamisesta Turun Konekeskuksessa:

"Virtasen moottorin nettihinnoittelu tuntuu edelleen olevan iso kivi kengässä. Sanoi tarkastelleensa että kautta linjan 5-10 % halvemmalla. Sainoin että seuraamme tilannetta nyt kun meidän IKH-verkkokauppa on myös avattu. Oman tietoni mukaan Turun Konekeskuksen edustaja B:n sanoma 5-10 % pitää kyllä

<sup>130</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 29, verkkokauppasopimuksen kappale 2, ja liite 5 Transkripti IKH:n edustaja A:n kuulemisesta 28.5.2015, s. 11. Ks. myös liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 4 ja kohdat 36–38.

<sup>131</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 29, verkkokauppasopimuksen kappale 2. Ks. myös liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 4.

<sup>132</sup> Liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 1.

<sup>133</sup> Liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 30 ja 32, verkkokauppasopimuksen kappale 6.3: [IKH:n LS: ].

<sup>134</sup> Ks. kohdat 93–94.

<sup>135</sup> Liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 1 ja 31.

<sup>136</sup> Liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 6.

20.5.2020

JULKINEN

paikkansa. Keskustellaan tästä tilanteesta virtasen osalta seuraavassa Joryssä. Voi tulla nyt eteen kun meillä oma verkko-kauppa.”<sup>137</sup>

98. Välittömästi Turun Konekeskuksen tapaamisen jälkeen IKH päätti tehdä vertailun Virtasen Moottorin ja IKH:n hinnoittelusta. IKH:n työntekijä F ehdotti IKH:n edustaja A:lle tehtäväksi kattavaa hintavertailua Virtasen Moottorin ja IKH:n verkkokauppojen välillä.<sup>138</sup>
99. Virtasen Moottorin hinnoittelua käsiteltiin myös IKH:n johtoryhmässä. Johtoryhmän kokouksen 9.12.2014 pöytäkirjan kohdassa ”Virtasen Kauppa” todetaan: ”10.2. tai 1.1. muutetaan hinnoittelua kalliimmaksi. Tehdään IKH:n työntekijä G:n kanssa päätös. Ellei auta, irtisanotaan sopimus / IKH:n edustaja A”.<sup>139</sup>
100. Samana päivänä Lahden Traktorivarusteen edustaja A lähetti IKH:n edustaja A:lle sähköpostin Virtasen Moottorin hinnoittelusta:

”mitä olette aikoneet tehdä tämän asian eteen jatkossa,minun ja moneen muun kauppiaan mielestä tämän pitäis loppua”

”mihin on se yhteineinen hiili hukkunut.olemme kaikki ikh netti-kauppiaat sitoutunut samaan hintaketjuun ja yhtä vain onnitellaan kun pilaa koko maan hintatason.samaten aika turhauttavaa jaella lehtiä yleensä kun on yksi pelle pilaamassa koko ketjun markkinat”<sup>140</sup>

101. Myös Turun Konekeskuksen työntekijä A lähetti 9.12.2014 sähköpostin IKH:n edustaja A:lle Virtasen Moottorin hinnoittelusta:

”Moi, tässä taas se selkeä esimerkki Virtasen kaupan hinnoittelusta, Työkalugroup Oy:n edustaja A:n eilen tehty kauppa meinasi peruuntua kun asiakas mennyt illalla nettiin meiltä saadun tuotekortin tiedoilla. Virtanen ei kuulu Työkalut ketjuun ja kuitenkin hinnat edullisemmat.”<sup>141</sup>

102. IKH-jälleenmyyjien antama palaute vaikutti IKH:n toimintaan. IKH:n edustaja A keskusteli asiasta ainakin Lahden Traktorivarusteen edustaja A:n

<sup>137</sup> Liite 60 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 25.11.2014.

<sup>138</sup> Liite 52 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 25.11.2014. Hintavertailu toteutettiin myöhemmin (ks. kohta 106).

<sup>139</sup> Liite 76 Asiakirja otsikolla Jory palaveri 9 / 2014, s. 2.

<sup>140</sup> Liite 61 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.–12.12.2014 (Lahden Traktorivaruste Oy, IKH Oy). Ks. myös liite 77 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.12.2014 (Lahden Traktorivaruste Oy, Turun Konekeskus Oy), jossa Lahden Traktorivarusteen edustaja A kertoo toiselle IKH-jälleenmyyjälle lähettäneensä Virtasen Moottorin hinnoittelua koskeva sähköposti IKH:n edustaja A:lle. Onnittelemisella viitataan Virtasen Moottorin palkitsemiseen IKH:n vuoden 2014 jälleenmyyjäksi.

<sup>141</sup> Liite 62 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.12.2014 (Turun Konekeskus Oy, IKH Oy).

20.5.2020

JULKINEN

kanssa ja lähetti edellä (kohdassa 100) mainitun Lahden Traktorivarusteen edustaja A:n sähköpostin tiedoksi IKH:n johtoryhmälle.<sup>142</sup> IKH:n edustaja A totesi seuraavana päivänä 10.12.2014 johtoryhmälle:

"Keskustelin IKH:n työntekijä G:n kanssa Virtasen kaupasta

Sanoin että viesti ymmärretty, olemme keskustelleet Virtasen kanssa ja teemme toimia, jotka eivät heti vaikuta, mutta palataan tammikuussa asiaan."<sup>143</sup>

103. Edellä kuvattujen yhteydenottojen jälkeen IKH:n edustaja A soitti hinnoittelusta Virtasen Moottorin edustaja A:lle. Tämä ilmenee Virtasen Moottorin edustaja A:n sähköpostista 10.12.2014 IKH:n edustaja A:lle. Virtasen Moottorin edustaja A totesi muun muassa:

"Kysymys kuuluukin, että miksi Motonet on eriarvoisessa asemassa meihin nähden? Miksi meidän tulisi muuttaa hinnoittelua, mutta ei heidän? Motonethan on teille erittäin suuri asia. Motonetilla on eri tuotenumerointi, tämäkö vaikuttaa asiaan? Me voidaan kyllä muuttaa numerointi ja ottaa kaikki viitaukset Isojoen konehalliin pois sivuilta, jos se vapauttaa hinnoittelun? Tuskin olet Broman groupille tehnyt samanlaista puhelinsoittoa kuin minulle tänään?"<sup>144</sup>

104. Virtasen Moottorin edustaja A:n lähettämän sähköpostin jälkeen IKH:ssa alettiin miettiä vaihtoehtoisia tapoja, joilla Virtasen Moottorin hinnoitteluun voitaisiin puuttua. IKH:n edustaja A välitti Virtasen Moottorin edustaja A:n sähköpostin tiedoksi IKH:n edustaja B:lle ja IKH:n työntekijä C:lle todeten:

"Tiedoksi. En aio tähän sieltä tulleeseen postiin kommentoida mitään. (kelatkaa alas asti postia)

Eli...

Mielestäni vaihtoehdot tämän postin perusteella:

A

-jos muuttavat tuotenumeroinnin nettikaupassaan toimii silloin samoin kuin Motonet, jonka nettikaupasta ei tule meille savua.

-me nostamme hintoja työkalupuolen tuotteissa

<sup>142</sup> Liite 61 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.12.2014 (Lahden Traktorivaruste Oy, IKH Oy).

<sup>143</sup> Liite 78 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.12.2014 (II). IKH:n vastineen mukaan kyseessä ei olisi Lahden Traktorivarusteen edustaja A, vaan IKH:n työntekijä G (IKH:n vastine, kohdat 166–167). IKH:n väite ei ole uskottava ottaen huomioon, että sähköpostin otsikko on "Lahden Traktorivarusteen edustaja A", Lahden Traktorivarusteen edustaja A on lähettänyt IKH:n edustaja A:lle sähköpostin Virtasen Moottorin hinnoittelusta juuri tätä ennen (9.12.2014), johon IKH:n sisäisenä vastauksena IKH:n edustaja A toteaa soittavansa Lahden Traktorivarusteen edustaja A:lle huomenna (liite 61 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.12.2014 (Lahden Traktorivaruste Oy, IKH Oy)), nyt kyseessä olevassa sähköpostissa todetaan, että "- - viesti ymmärretty- -" ja lisäksi IKH:n edustaja A palasi Lahden Traktorivarusteen edustaja A:lle Virtasen Moottorin myyntiyhteistyösopimuksen irtisanomisesta (liite 79 Sähköpostikirjeenvaihtoa 19.–20.2.2015 (Turun Konekeskus Oy, Lahden Traktorivaruste Oy)).

<sup>144</sup> Liite 56 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.12.2014, s. 4.

20.5.2020

JULKINEN

OLISI MEILLE OK.

B

Toinen vaihtoehto jos ei mene ymmärrykseen on että irtisanomme sopimuksen MENETÄMME miljoonan asiakkaan.”<sup>145</sup>

105. IKH:n edustaja A:n esittämistä toimintavaihtoehtoista IKH:n työntekijä C totesi:

”Helppo on ainaki mun vastata että vaihtoehto A. Se hinnamuutos jossa työkalujen hinta nousee heille seuraavaan tasoon ja lisäksi tuo tuotenumerojen ja IKH merkin poistaminen.”

”Tosi vaikee hyväksyä asiakkaan tuuppaamista sivuun milli vetää totiseksi, onhan tämä suurin selkeesti varaosamyyjä ja ehkä se palkitseminen aiheutti lisää närää Turun Konekeskuksen työntekijä A:ssa, Lahden Traktorivarusteen edustaja A:ssa koska he siihen heti viittas.”<sup>146</sup>

106. Myös IKH:n edustaja B vastasi IKH:n edustaja A:n viestiin ja ilmoitti teettävänsä parhaillaan hintavertailua Virtasen ja Motonetin hinnoista.<sup>147</sup> Hintavertailun tuloksesta kertoo sähköposti, jossa Virtasen Moottorin hintavertailusta todettiin: ”Lopussa lopetin Motonetin ja Virtasen moottorin vertaamisen koska Virtasen moottorilla järjestään kaikki hinnat vähän alempia ja se tiedossa.”<sup>148</sup>
107. IKH:n edustaja B lähetti IKH:n edustaja A:lle 27.12.2014 sähköpostin liitteenä asiakirjan, jossa hän totesi Virtasen Moottorin verkkokaupan vevän asiakkaita IKH-verkkokaupalta.<sup>149</sup>
108. IKH-jälleenmyyjät jatkoivat palautteen antamista Virtasen Moottorin verkkokaupasta. Turun Konekeskuksen työntekijä A lähetti 28.12.2014 IKH:n edustaja A:lle tiedoksi linkin Virtasen Moottorin verkkokaupan saamasta positiivisesta palautteesta ja totesi: ”Hyvä kilpailu IKH:lle????”<sup>150</sup>

<sup>145</sup> Liite 56 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.12.2014. ”Miljoonan asiakas” viittaa Virtasen Moottorin ostoihin IKH:lta. [IKH:n LS: ]

(liite 80 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 7.1.2015).

<sup>146</sup> Liite 56 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.12.2014.

<sup>147</sup> Liite 56 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.12.2014.

<sup>148</sup> Liite 53 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 16.–17.12.2014.

<sup>149</sup> Liite 81 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 27.12.2014. Sähköpostissa mainitulla ”Salon nettimyynnillä” viitataan Salossa toimivan Virtasen Moottorin verkkokauppaan.

<sup>150</sup> Liite 82 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 28.–29.12.2014.



20.5.2020

**JULKINEN**

109. IKH:n edustaja A välitti kyseisen sähköpostin eteenpäin IKH:n työntekijä C:lle, IKH:n työntekijä E:lle ja IKH:n työntekijä F:lle kysyen: "Tuleeko muualta tästä virtasesta? meillä IKH:n työntekijä F:n kanssa siellä salossa palaveri 9.1. joten käydään tätä läpi."<sup>151</sup>
110. IKH:n työntekijä E:n vastaus IKH:n edustaja A:lle ja IKH:n työntekijä C:lle vahvisti, että myös muut IKH-jälleenmyyjät<sup>152</sup> antoivat IKH:lle palautetta Virtasen Moottorin hinnoittelusta. IKH:n työntekijä E vastasi IKH:n edustaja A:n sähköpostiin:

"Niin tämä on edelleen pyhä kolminaisuus turku, lahti, loimaa mistä palautteet tulee, muut ovat yksittäisiä. Turun Konekeskuksen työntekijä A siis promootori pitää suurinta ääntä ja ei siellä kyllä kaikki lojaalia meille ole, mutta kyllä siinä on oikeassa että yks kauppias ei voi tuhota/vetää mattoa alta koko ketjun verkkokaupalta. Pakkohan Teidän on kysyä että kunnioittavatko he ketjuhinnoittelua, eli haluavat jatkossakin olla osa sitä? miljoonan kysymys, tiedän,,,"

"Kun katsoo heidän hinnoittelua on selkeä motonet tyylillä jos alennus heille on [IKH:n LS: ■■■] josta julkinen tieto 30-40] tai yli on verkko kaupassa hinta [IKH:n LS: ■■■] josta julkinen tieto 0-50 %] alle meidän näyttämän hinnoittelun eli kun puhutaan kauppiaan katteesta pyydetään lisää alennuksia ja parempia täällä se menee vessan pönttöön konkreettisesti (koskee niin varaosia kuin työkaluja) ja aivan sama aikoinaan kun annettiin jotain extraa kun ostivat enempi lisä ale meni heti jakoon ovh hinnoittelussa. Eihän näin voida jatkaa, kaikki ymmärrämme sen"<sup>153</sup>

111. IKH:n työntekijä C toi lisäksi keskustelussa esille määrähinnoittelun lainvas-  
taisuuden ja vastasi viestiketjuun:

"Meidän kannalta on oltava erityisen tarkka ettei sanota hintaa nostettava, sopimuksessa lukee kaikilla ikh kauppiaille että " maahantuoja ikh julkaisee ohjehintoja jotka eivät mitenkään sido jälleenmyyjän hinnoittelua vaan ovat ohjeellisia"

IKH:n edustaja A ja IKH:n työntekijä F tietää tämän ku menee.

<sup>151</sup> Liite 82 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 28.-29.12.2014. "Siellä Salossa" on viittaus tapaamiseen Virtasen Moottorin kanssa. Ks. esim. liite 83 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 30.12.2014.

<sup>152</sup> Lahden Traktorivarusteen ja Turun Konekeskuksen lisäksi.

<sup>153</sup> Liite 82 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 28.-29.12.2014.

20.5.2020

JULKINEN

Meillä on tässä toisella puolella puntarissa millin myynti ja toisella puolella hinnoittelumme kilpailukyky jota tää virtanen raiskaa.”<sup>154</sup>

112. IKH:n edustaja A halusi saada tapaamiseen Virtasen Moottorin kanssa ajantasaiset tiedot tämän verkkokaupan hinnoista, jotta voisi käyttää keskusteluissa selkeitä hinnoitteluesimerkkejä. IKH:n edustaja A lähetti IKH:n työntekijä C:lle 29.12.2014 sähköpostitse pyynnön:

”Onko IKH:n työntekijä F:llä tai IKH:n työntekijä E:llä mahdollista katsoa esimerkkejä isommista tuotteista koskien viimeisimpiä lehtiä että miten hinnoittelevat esimerkiksi pesurit, agrekaatit, lämmittimet, puuntyöstökoneet, tarmot, isommat tarvikepuolen tuotteet, varaosista laturit, vesimpumput, LUK. näiyä saisimme esimerkkien kautta käytyä läpi että miten kerromme lehdissä ja miten he netissä...ei tarttisi selittää enempää kun olisi heti reilusti faktaa pöytään..

...näistä isommista tuotteista se sanominen tulee suuremmin”<sup>155</sup>

113. IKH:n työntekijä C totesi 30.12.2014 Virtasen Moottorin verkkokaupasta:

”tähän täytyy vielä lisätä ettei tää ole enää pelkästään työkalu-hinnoitteluongelma. kun katsoo www.traktorimies.fi palautteita ovat ne tosi mairittelevia, se mikä on huomioitava on että palautteita on se määrä päivittäin kuin meillä on tilauksia, voiko olla että 10% kirjoittaa palautetta? mielestäni ei. se tarkoittaa että päivittäisten tilausten määrä saattaa heillä netistä nousta lähemmäs sataa???”<sup>156</sup>

114. IKH:n edustaja A vastasi sähköpostiin:

”käymme asiat läpi heidän kanssaan liittyen nettikauppaan ja tähän myymälätilaan liittyen, yhdeksi vaihtoehdoksi jää myös sopmuksen katkaisu jos ei päästä asioista samalle aaltopituudelle.”<sup>157</sup>

115. IKH:n työntekijä F lisäsi tähän sähköpostiketjuun: ”Vertasin myös varaosa ja tarvikepuolen hintoja talven traksaan. Hinnat hieman alle ja toimitukset ilman kuluja.”<sup>158</sup> Myös IKH:n edustaja B vastasi sähköpostiketjuun: ” IKH:n

<sup>154</sup> Liite 82 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 28.–29.12.2014.

<sup>155</sup> Liite 82 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 28.–29.12.2014. Sähköpostin kopiokentässä oli lisäksi IKH:n työntekijä E ja IKH:n työntekijä F.

<sup>156</sup> Liite 83 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 30.12.2014.

<sup>157</sup> Liite 83 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 30.12.2014.

<sup>158</sup> Liite 84 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 30.–31.12.2014.

20.5.2020

JULKINEN

edustaja A tekee toimenpiteet alkuvuonna viimeinen vaihtoehto on sanoa sopimus [irti]<sup>159</sup>.<sup>160</sup>

116. Samaan aikaan IKH-jälleenmyyjät Turun Konekeskus ja Lahden Traktorivaruste keskustelivat keinoista puuttua Virtasen Moottorin hinnoitteluun. Lahden Traktorivarusteen edustaja A lähetti Turun Konekeskuksen työntekijä A:lle sähköpostin 31.12.2014: ”– – mut entistä enempi alkaa vituttaa se salon kauppias ja ikh asenne siihen nyt pitää alkaa kasaamaan porukkaa jotka vois lopettaa työkalut salon takia niin eiköhän ikh ala taipua – –”.<sup>161</sup>
117. IKH:ssa tehtiin vielä ennen IKH:n ja Virtasen Moottorin 9.1.2015 pidettyä tapaamista hintavertailu IKH-verkkokaupan ja Virtasen Moottorin verkkokaupan hinnoista. IKH:n edustaja A:lle 7.1.2015 lähetetyssä sähköpostissa todetaan:

”Ohessa hintavertailua IKH ovh ja virtasen kaupan nettihinnat

Pyydetty:  
DD\_tuotteet  
XW\_isot (puuntyöstö)  
AWD\_isot  
Aggrekaatit  
MEG lämmittimet  
T nivelakselit

Jos jotain tarvii lisätä niin ilmoittele. Lisäsin % paljonko Virtasen hinta on IKH ovh:ta halvempi”

Sähköpostissa toimitetusta taulukosta ilmenee, että usean vertailuun otetun tuotteen hinta alitti IKH:n ovh-hinnan.<sup>162</sup>

118. Samanaikaisesti Virtasen Moottorin edustajat A ja C vierailivat Turun Konekeskuksen toimitiloissa 8.1.2015. Vierailun tarkoituksena oli tutustua yhtiön tiloihin ja toimintaan, koska Virtasen Moottori oli muuttanut suurempiin toimitiloihin Salossa. Virtasen Moottorin edustaja A:n mukaan Turun Konekeskuksen työntekijä A haukkui Virtasen Moottoria siitä, että yhtiö myy osia liian halvalla ja pilaa sekä hintatason että IKH-liikkeiden maineen. Edelleen Turun Konekeskuksen työntekijä A totesi Virtasen Moottorin toiminnasta keskustellun IKH:n kehitysryhmässä, jossa yhtiö oli nähty hintahäirikönä. Virtasen Moottorin edustaja A:n mukaan Turun Konekeskuksen työntekijä A

---

<sup>159</sup> Muutos tässä.

<sup>160</sup> Liite 84 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 30.–31.12.2014.

<sup>161</sup> Liite 85 Sähköpostikirjeenvaihtoa 31.12.2014 (Lahden Traktorivaruste Oy, Turun Konekeskus Oy).

<sup>162</sup> Liite 86 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 7.1.2015 (II).

20.5.2020

JULKINEN

sanoi huomanneensa, että Virtasen Moottorin hinnat ovat keskimäärin noin 12 prosenttia halvemmat kuin muilla IKH-jälleenmyyjillä.<sup>163</sup>

119. Seuraavana päivänä 9.1.2015 IKH:n edustaja A ja IKH:n työntekijä F kävivät Salossa tapaamassa Virtasen Moottorin edustajia.<sup>164</sup> Tapaamisen jälkeen Virtasen Moottorin hinnoittelua käsiteltiin IKH:n johtoryhmän kokouksessa 13.1.2015, jossa todettiin:

”Hintavertailut ajettu. Me ei voida määrätä jälleenmyyjän hintoja. Jäähdytellään. IKH:n edustaja A valmistelee paperit valmiiksi. Irtisanomisilmoitus. Irtisanomisajan ed. ehdot voimassa. Sen jälkeen neuvotellaan uudet ehdot. Strategia sen jälkeen siitä, miten informoidaan talosta ulos tai vastaillaan kysymyksiin.”<sup>165</sup>

120. IKH irtisanoi johdon päätöksellä 23.1.2015 Virtasen Moottorin IKH-myyntiyhteistyö- ja verkkokauppasopimuksen.<sup>166</sup> IKH:n edustaja A välitti tiedon Virtasen Moottorin myyntiyhteistyösopimuksen irtisanomisesta myös Turun Konekeskukselle ja Lahden Traktorivarusteelle.<sup>167</sup>

## 10 Oikeudellinen arvio

### 10.1 Sovellettava lainsäädäntö

#### 10.1.1 Kilpailulain 50 §

121. Esillä olevassa asiassa on kyse menettelystä, joka ajoittuu ajalle ennen ja jälkeen kilpailulain voimaantulon. Kilpailulain 50 §:n mukaisesti asiassa sovelletaan siten kilpailunrajoituslakia ennen 1.11.2011 tapahtuneeseen kilpailurikkomukseen ja kilpailulakia tämän jälkeen tapahtuneeseen rikkomukseen.

<sup>163</sup> Liite 2 Muistio puhelinkeskustelusta 28.1.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), liite 20 Muistio puhelinkeskustelusta 10.2.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy).

<sup>164</sup> Liite 82 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 28.–29.12.2014, liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 6.

<sup>165</sup> Liite 87 Asiakirja otsikolla Jory palaveri 1 / 2015.

<sup>166</sup> Liite 88 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 23.1.2015, liite 89 Sähköpostikirjeenvaihtoa 23.1.2015 (IKH Oy, Virtasen Moottori Oy).

<sup>167</sup> Tämä ilmenee muun muassa Turun Konekeskuksen sisäisestä sähköpostista (liite 90 Turun Konekeskuksen sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 5.2.2015), ja Lahden Traktorivarusteen edustaja A:n yhteydenotosta Turun Konekeskukseen (liite 79 Sähköpostikirjeenvaihtoa 19.–20.2.2015 (Turun Konekeskus Oy, Lahden Traktorivaruste Oy)).

20.5.2020

JULKINEN

## 10.1.2 Vaikutus jäsenvaltioiden väliseen kauppaan

122. Kilpailulain 3 §:n<sup>168</sup> mukaan kilpailunrajoituksen ollessa omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, sovelletaan myös SEUT 101 ja 102 artiklan säännöksiä.
123. Asetuksen 1/2003<sup>169</sup> 3 artiklan 1 kohdan mukaan jos jäsenvaltioiden kilpailuviranomaiset tai kansalliset tuomioistuimet soveltavat kansallista kilpailulainsäädäntöä perustamissopimuksen 101 artiklan 1 kohdassa tarkoitettuihin sopimuksiin, yritysten yhteenliittymien päätöksiin tai yhdenmukaistettuihin menettelytapoihin, jotka saattavat vaikuttaa kyseisessä säännöksessä tarkoitettuun jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, niiden on myös sovellettava perustamissopimuksen 101 artiklaa mainitunlaisiin sopimuksiin, päätöksiin tai yhdenmukaistettuihin menettelytapoihin.
124. SEUT 101 artiklan 1 kohdan soveltamisen edellytyksenä on, että kysymyksessä oleva kilpailunrajoitus on omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Tällä tarkoitetaan, että menettelyn on objektiivisten oikeudellisten ja tosiasiallisten seikkojen perusteella annettava riittävästi aiheutta epällä, että sillä saattaa olla tosiasiallisesti tai mahdollisesti suoria tai välillisiä vaikutuksia jäsenvaltioiden välisen kaupan rakenteeseen.<sup>170</sup> Tämä arvio tulee perustaa useisiin tekijöihin, joita ovat esimerkiksi kilpailunrajoituksen luonne, sen vaikutusalaan kuuluvien tuotteiden luonne ja asianomaisten yritysten asema ja merkitys.<sup>171</sup> Lisäksi vaikutuksen on oltava tuntuva.<sup>172</sup>
125. Mikäli kilpailunrajoitus kattaa yhden jäsenvaltion koko alueen, lujittaa se jo luonteensa puolesta kansallista markkinoiden eristämistä ja haittaa näin SEUT:ssa tavoiteltua taloudellista vuorovaikutusta.<sup>173</sup>
126. Jälleenmyyntihintojen määrittämisestä koskevilla sopimuksilla voi olla suoria vaikutuksia jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, jos niillä lisätään tuontia muista jäsenvaltioista ja vähennetään kyseessä olevan jäsenvaltion vientiä.<sup>174</sup>

<sup>168</sup> Säännös vastaa asiallisesti ennen 1.11.2011 voimassa olleen kilpailunrajoituslain 1 a §:ää.

<sup>169</sup> Neuvoston asetus (EY) N:o 1/2003, annettu 16.12.2002, perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa vahvistettujen kilpailusääntöjen täytäntöönpanosta, EUVL 4.1.2003 L 1/1.

<sup>170</sup> Komission tiedonanto EY:n perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa tarkoitettua kauppaan kohdistuvan vaikutuksen käsitettä koskevista suuntaviivoista, EYVL 2004 C 101, kohta 23.

<sup>171</sup> Komission tiedonanto EY:n perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa tarkoitettua kauppaan kohdistuvan vaikutuksen käsitettä koskevista suuntaviivoista, EYVL 2004 C 101, kohta 28.

<sup>172</sup> Komission tiedonanto EY:n perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa tarkoitettua kauppaan kohdistuvan vaikutuksen käsitettä koskevista suuntaviivoista, EYVL 2004 C 101, kohta 44.

<sup>173</sup> Asia C-172/14 *ING Pensii – Societate de Administrare a unui Fond de Pensii Administrat Privat SA v. Consiliul Concurenței*, kohta 49.

<sup>174</sup> Komission tiedonanto EY:n perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa tarkoitettua kauppaan kohdistuvan vaikutuksen käsitettä koskevista suuntaviivoista, EYVL 2004 C 101, kohta 88.

20.5.2020

JULKINEN

127. IKH:n menettelyn luonne koko Suomen kattavana osoittaa sen olevan omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. IKH:n mukaan sen markkina-alueena on koko Suomi, ja pelkästään IKH-jälleenmyyntiketjuun kuuluvia IKH-jälleenmyyjiä oli vuonna 2015 yhteensä 130 ja vuonna 2020 110 sijoittautuneena ympäri Suomen.<sup>175</sup> Tämän lisäksi IKH-tuotteita jälleenmyyvät useat laajasti Suomen alueelle levittäytyneet ketjukauppiat.<sup>176</sup> IKH ja IKH-jälleenmyyjät myös sopivat kiinteästä jälleenmyyntihinnasta IKH-verkkokaupassa, jonka välityksellä IKH markkinoi IKH-tuotteita kuluttajille Suomessa ja Ruotsissa.<sup>177</sup> IKH:n menettely kattaa siten koko Suomen alueen.
128. IKH:n menettelyn vaikutusalaan kuuluvien tuotteiden luonne osoittaa menettelyllä olevan tosiasiallisesti tai mahdollisesti suoria vaikutuksia jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. IKH tuo maahan ja myy muun muassa työkaluja, traktorin varaosia ja tarvikkeita, kiinnikkeitä, koneita, renkaita, traktoreita ja työasuja. Viraston näytössä on suoria toteamuksia ja viitteitä siitä, että IKH:n menettelyn seurauksena tietyt jälleenmyyjät ryhtyivät itse tuomaan IKH-tuotteita vastaavia tuotteita muista jäsenvaltioista tai olisivat olleet tähän kykeneviä, mikäli IKH:n menettely ne siihen olisi pakottanut.<sup>178</sup> Tuotteiden luonteeseen perustuvaa kauppavaikutusta tukee myös se, että etenkin verkkokaupan osalta jälleenmyyjät pitävät tuotteiden osalta eurooppalaista hintatasoa viitekehyksenä.<sup>179</sup> Tämä osoittaa osaltaan tuotteilla olevan lisäksi jäsenvaltioiden välisen kaupan potentiaalia.
129. Myös IKH:n asema ja toiminnan volyyymi osoittavat mahdollista vaikutusta jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. IKH:n absoluuttinen myynti oli vuonna 2019 noin 126 miljoonaa euroa. Lisäksi IKH:n asiakkaina on laajoja valtakunnallisia jälleenmyyntiketjuja.<sup>180</sup> IKH:n absoluuttinen myynti osoittaa myös menettelyn vaikutuksen jäsenvaltioiden väliseen kauppaan olevan tuntuva.<sup>181</sup>

---

<sup>175</sup> Kohta 24. Ks. myös alaviite 38.

<sup>176</sup> Kohdat 22, 24 ja 30.

<sup>177</sup> Kohta 88.

<sup>178</sup> Ks. esim. liite 23 Muistio puhelinkeskustelusta 8.5.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 2, liite 10 Muistio tapaamisesta 30.10.2015 (KKV, Motonet Oy), s. 1–2, liite 19 Transkripti Turun Konekeskuksen edustaja C:n kuulemisesta 29.10.2015, s. 3, liite 21 Muistio puhelinkeskustelusta 5.6.2017 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 1.

<sup>179</sup> Liite 10 Muistio tapaamisesta 30.10.2015 (KKV, Motonet Oy), s. 1–2. Ks. myös liite 5 Transkripti IKH:n edustaja A:n kuulemisesta 28.5.2015, s. 10.

<sup>180</sup> Kohdat 22, 24 ja 30. Esim. Motonet Oy:n liikevaihto vuonna 2014 on ollut n. 202 milj. euroa ja Puuilo Oy:n vuonna 2014 n. 63 milj. euroa.

<sup>181</sup> Ks. Komission tiedonanto EY:n perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa tarkoitettua kauppaan kohdistuvan vaikutuksen käsitettä koskevista suuntaviivoista, EYVL 2004 C 101, kohdat 48 ja 52, joiden mukaan kumulatiivisina edellytyksinä kauppavaikutuksen lähtökohtaiselle *poissulkemiselle* voidaan pitää (1) osapuolten enintään 5 %:n yhteenlaskettu markkinaosuus relevanteilla markkinoilla unionin markkinoilla, ja (2) vertikaalisissa sopimuksissa unionin alueelta kertynyt toimittajan yhteenlaskettu vuotuinen kokonaisliikevaihto sopimuksen alaan kuuluvien tuotteiden markkinoilla on enintään 40 miljoonaa euroa. Näin IKH:n kokonaisliikevaihto osoittaa, että kauppavaikutusta ei voida poissulkea asiassa.

20.5.2020

JULKINEN

130. Edellä mainitun perusteella IKH:n menettely on omiaan tuntuvasti vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Tämän vuoksi esillä olevassa asiassa on sovellettava kilpailulain ja kilpailunrajoituslain rinnalla SEUT 101 artiklaa.

#### 10.1.3 Kilpailulain 5 §

131. Kilpailulain 5 §:n<sup>182</sup> mukaan kiellettyjä ovat sellaiset elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset, elinkeinonharjoittajien yhteenliittymien päätökset sekä elinkeinonharjoittajien yhdenmukaistetut menettelytavat, joiden tarkoituksena on merkittävästi estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua tai joista seuraa, että kilpailu merkittävästi estyy, rajoittuu tai vääristyy.
132. Säännöksen mukaan kiellettyjä ovat erityisesti sellaiset sopimukset, päätökset ja menettelytavat:
- 1) joilla suoraan tai välillisesti vahvistetaan osto- tai myyntihintoja taikka muita kauppaehtoja;
  - 2) joilla rajoitetaan tai valvotaan tuotantoa, markkinoita, teknistä kehitystä taikka investointeja;
  - 3) joilla jaetaan markkinoita tai hankintalähteitä;
  - 4) joiden mukaan eri kauppakumppaneiden samankaltaisiin suorituksiin sovelletaan erilaisia ehtoja siten, että kauppakumppanit asetetaan epäedulliseen kilpailuasemaan; tai
  - 5) joiden mukaan sopimuksen syntymisen edellytykseksi asetetaan se, että sopimuspuoli hyväksyy lisäsuoritukset, joilla niiden luonteen vuoksi tai kauppaparan mukaan ei ole yhteyttä sopimuksen kohteeseen.

#### 10.1.4 Kilpailulain 6 §

133. Kilpailulain 6 §:n<sup>183</sup> mukaan edellä mainittu lain 5 §:ssä säädetty kielto ei kuitenkaan koske sellaista elinkeinonharjoittajien välistä sopimusta, elinkeinonharjoittajien yhteenliittymän päätöstä tai elinkeinonharjoittajien yhdenmukaistettua menettelytapaa, joka;

- 1) osaltaan tehostaa tuotantoa tai tuotteiden jakelua taikka edistää teknistä tai taloudellista kehitystä;

<sup>182</sup> Säännös vastaa asiallisesti SEUT 101 artiklan 1 kohtaa ja ennen 1.11.2011 voimassa olleen kilpailunrajoituslain 4 §:ää. Esitysteknisesti jäljempänä viitataan vain kilpailulain 5 §:ään.

<sup>183</sup> Säännös vastaa asiallisesti SEUT 101 artiklan 3 kohtaa ja ennen 1.11.2011 voimassa olleen kilpailunrajoituslain 5 §:ää. Esitysteknisesti jäljempänä viitataan vain kilpailulain 6 §:ään.

20.5.2020

JULKINEN

- 2) jättää kuluttajille kohtuullisen osuuden näin saatavasta hyödyistä;
  - 3) ei aseta asianomaisille elinkeinonharjoittajille rajoituksia, jotka eivät ole välttämättömiä mainittujen tavoitteiden saavuttamiseksi; ja
  - 4) ei anna näille elinkeinonharjoittajille mahdollisuutta poistaa kilpailua merkittävältä osalta kysymyksessä olevia hyödykeitä.
134. Vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan poikkeussäännöksen edellytykset ovat kumulatiivisia eli niiden kaikkien on täyttyvä samanaikaisesti, jotta poikkeussääntöä voitaisiin soveltaa.<sup>184</sup>
135. Esillä olevassa asiassa on kyse vakavasta rikkomuksesta, jonka tarkoituksena on ollut rajoittaa kilpailua. Siten on epätodennäköistä, että kyseinen kilpailunrajoitus täyttäisi kilpailulain 6 §:n edellytykset.<sup>185</sup> Todistustaakka kilpailulain 6 §:n soveltumisesta on siihen vetoavalla yrityksellä.<sup>186</sup> IKH ei ole nimenomaisesti vedonnut kilpailulain 6 §:ään.<sup>187</sup>

## 10.2 Menettelyn kohteena olevat tuotteet

136. Kilpailulain 5 §:ää sovellettaessa merkityksellisten markkinoiden määrittely on tarpeetonta silloin, kun ilman määrittelyä on mahdollista todeta, että menettelyn tarkoituksena on kilpailun estäminen, rajoittaminen tai vääristäminen, tai että sillä on tällainen vaikutus.<sup>188</sup> Tarkoitukseen perustuvien kilpailunrajoitusten yhteydessä merkityksellisinä markkinoina voidaan pitää niitä markkinoita tai tuotteita, joiden osalta kiellettyä toimintaa harjoitetaan tai joihin se vahingollisesti vaikuttaa, eikä merkityksellisten markkinoiden tarkka määrittely ole tarpeen.<sup>189</sup> Esillä olevassa asiassa on kyse on tarkoitukseen perustuvasta, yhdestä vakavimmista kilpailunrajoituksista, joten merkityksellisten markkinoiden tarkka määrittely ei ole tarpeen.<sup>190</sup>

<sup>184</sup> Esim. asia T-86/95, *Compagnie Générale Maritime ym. v. komissio*, kohta 349. Ks. myös yhdistetyt asiat T-185/00, *M6 ym. v. komissio*, kohta 86 ja asia T-17/93, *Matra Hachette v. komissio*, kohdat 85 ja 104.

<sup>185</sup> Komission suuntaviivat perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan soveltamisesta, EYVL 27.4.2004, C 101/97, kohta 46, jonka mukaan on epätodennäköistä, että vakavat kilpailunrajoitukset täyttäisivät tehokkuuspuolustuksen edellytykset.

<sup>186</sup> HE 11/2004 vp, s. 33 ja Neuvoston asetus (EY) N:o 1/2003, annettu 16.12.2002, perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa vahvistettujen kilpailusääntöjen täytäntöönpanosta, EUVL 4.1.2003 L 1/1, 2 artikla.

<sup>187</sup> Ks. kohta 234.

<sup>188</sup> KHO:2019:98, kohdat 824–825.

<sup>189</sup> Hallituksen esitys 11/2004 vp., s. 32, MAO:594/11, kohdat 856 ja 859, KHO:2019:98, kohta 827.

<sup>190</sup> KHO:2019:98, kohta 825, MAO:594/11, kohta 859. Ks. jakso 10.5.



20.5.2020

JULKINEN

137. IKH:n menettely kohdistui IKH-tuotteiden<sup>191</sup> jälleenmyyntihintoihin.<sup>192</sup> Rajoituksen kohteena olevina tuotteina on siten pidettävä IKH-tuotteita. IKH pyrki menettelyllään määräämään IKH-tuotteita koskevat vähimmäisjälleenmyyntihinnat IKH-jälleenmyyntiketjun osalta.<sup>193</sup> IKH-jälleenmyyjiä oli vuonna 2020 yhteensä 110 sijoittautuneena ympäri Suomen.<sup>194</sup> Tämän lisäksi IKH:n menettely kohdistuu IKH-tuotteisiin IKH:n ylläpitämässä IKH-verkkokaupassa, joka toimittaa tilauksia kaikkialle Suomeen.<sup>195</sup> IKH ja IKH-jälleenmyyjät tarjoavat näin ollen IKH-tuotteita koko Suomen alueella niin kivijalkamyymälöissä kuin internetin välityksellä.
138. Edellä mainitun perusteella IKH:n menettely vaikuttaa IKH-tuotteiden myyntiin Suomessa.

### 10.3 Sopimus ja yhdenmukaistettu menettelytapa

#### 10.3.1 Arvioinnin perusteet

139. Kilpailulain 5 §:n soveltaminen edellyttää, että kyseessä on elinkeinonharjoittajien välinen sopimus, yhdenmukaistettu menettelytapa tai yritysten yhteenliittymän päätös.
140. Vertikaalisella sopimuksella tarkoitetaan sopimusta tai yhdenmukaistettuja menettelytapoja, joihin sitoutuneet kaksi tai useampaa yritystä toimivat sopimuksen kannalta eri tuotanto- tai jakeluportaalla ja jotka liittyvät edellytyksiin, joiden täytyessä osapuolet voivat ostaa, myydä tai jälleenmyydä tiettyjä tavaroita tai palveluita.<sup>196</sup> Sopimusta on mahdollista arvioida vertikaalisena, vaikka jokin yrityksistä toimisi useammalla tuotanto- tai jakeluportaalla.<sup>197</sup>
141. Kilpailulain 5 §:ssä tarkoitettu elinkeinonharjoittajien välinen sopimus on käsitteenä laaja. Sopimuksen käsitteen tunnusmerkistön täyttymiselle riittää, että kyseessä olevat yritykset ovat ilmaisseet yhteisen tahtonsa käyttäytyä markkinoilla tietyllä tavalla.<sup>198</sup> Yhteisymmärryksen ilmaisun muodolla ei ole merkitystä, kunhan ilmaisu vastaa sopimuspuolten tahtoa.<sup>199</sup> Sopimus voi olla joko kirjallinen tai suullinen, eikä sen tarvitse olla osapuolia juridisesti

<sup>191</sup> Ks. kohta 7.

<sup>192</sup> Ks. tarkemmin jaksot 10.4 ja 10.5.

<sup>193</sup> Ks. tarkemmin jakso 10.4.

<sup>194</sup> Kohdat 24 ja 28. Lisäksi IKH-tuotteita myivät useat kansalliset jälleenmyyntiketjut, esimerkiksi Motonet Oy, Puuilo-ketju, Halpahalli, Hong Kong -ketju, ja RengasCenter -ketju, Puukeskus-ketju sekä Suomen Euromaster -ketju (liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015).

<sup>195</sup> Kohta 88 ja liite 7 IKH.fi ja IKH.se verkkokauppojen toimitusehdot (noudettu 12.5.2020).

<sup>196</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 24.

<sup>197</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 25 c.

<sup>198</sup> Ks. esim. asia T-7/89 *Hercules Chemicals v. komissio*, kohta 256 ja asia T-53/03 *BPB v. komissio*, kohta 79.

<sup>199</sup> Asia T-208/01 *Volkswagen v. komissio*, kohdat 30–32, komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 25 a.

20.5.2020

JULKINEN

sitova.<sup>200</sup> Sopimus voi syntyä myös elinkeinonharjoittajan näennäisesti yksipuolisen toimenpiteen tai menettelyn kautta, mikäli tämä on ilmaisu kahden sopimuspuolen yhteisestä tahdosta.<sup>201</sup>

142. Sopimuksen synnyttävä yhteinen tahto voi ilmetä jälleenmyyntisopimuksen lausekkeista. Mikäli yhteinen tahto ei ilmene jälleenmyyntisopimuksen lausekkeista, se voi ilmetä sopimusosapuolten menettelystä ja erityisesti esimerkiksi jälleenmyyjien hiljaisesta suostumuksesta valmistajan kehotukseen.<sup>202</sup> Sopimusmääräysten puuttuessa sopimuksen olemassaolo edellyttää sitä, että jälleenmyyjät ovat nimenomaisesti tai hiljaisesti antaneet suostumuksensa valmistajan toteuttamalle näennäisesti yksipuoliselle toimenpiteelle.<sup>203</sup>
143. Hiljainen suostumus voi ensinnäkin syntyä yhden osapuolen tahdonilmaisulla, jolla kehoitetaan nimenomaisesti tai hiljaisesti osallistumaan kilpailuvastaisen tarkoituksen yhteiseen toteuttamiseen, ja toinen osapuoli myötävaikuttaa tämän tarkoituksen toteuttamiseen.<sup>204</sup> Toiseksi hiljainen suostumus voidaan osoittaa sillä, että yksi osapuoli on käyttänyt pakottamista saadakseen toisen osapuolen noudattamaan yksipuolista menettelytapansa yhdessä niiden jakelijoiden kanssa, jotka noudattavat käytännössä toimittajan yksipuolista menettelytapaa.<sup>205</sup>
144. Kilpailusäännöt soveltuvat elinkeinonharjoittajien välisen sopimuksen lisäksi myös elinkeinonharjoittajien yhdenmukaistettuihin menettelytapoihin. Yhdenmukaistetulla menettelytavalla tarkoitetaan elinkeinonharjoittajien välistä yhteistoiminnan muotoa, jolla korvataan tietoisesti kilpailun riskit käytännön yhteistyöllä ilman varsinaista sopimusta yhteistyöstä.<sup>206</sup>
145. Yhdenmukaistetun menettelytavan olemassaoloa on arvioitava siitä kilpailulain lähtökohdasta, että jokaisen elinkeinonharjoittajan on itsenäisesti päätettävä toimintalinjastaan, jota se aikoo noudattaa markkinoilla.<sup>207</sup> Näin ollen elinkeinonharjoittajien menettely voi olla lainvastaista, vaikka elinkei-

<sup>200</sup> Komission päätös 23.4.1986 asiassa IV/31.149 *Polypropeeni*, kohta 81.

<sup>201</sup> Asia C-74/04 P *komissio v. Volkswagen*, kohta 37 ja asia T-368/99 *General Motors Nederland BV ja Opel Nederland BV v. komissio*, kohta 58. Ks. myös MAO 594/11, kohta 441.

<sup>202</sup> Asia C-74/04 P *komissio v. Volkswagen*, kohdat 39. Ks. myös MAO 594/11, kohdat 441, 443 ja 810.

<sup>203</sup> Asia C-74/04 P *komissio v. Volkswagen*, kohta 46. Ks. myös MAO 594/11, kohta 443.

<sup>204</sup> Yhdistetyt asiat C-2/01 P ja C-3/01 P *BAI ja komissio v. Bayer*, kohdat 98, 100–102 ja 110, komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 25 a. Määrähintasopimuksen on kotimaisessa oikeuskäytännössä katsottu syntyneen esimerkiksi silloin, kun ylempi jakeluporras pyysi tarkistamaan hinnan suositushinnan mukaiseksi ja alempi jakeluporras toimi pyynnön mukaisesti ja ilmoitti toimineensa näin (MAO:27/09, s. 28 ja 29).

<sup>205</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 25 a.

<sup>206</sup> Asia C-8/08 *T-Mobile Netherlands*, kohta 26.

<sup>207</sup> Asia C-8/08 *T-Mobile Netherlands*, kohta 32.

20.5.2020

JULKINEN

nonharjoittajat eivät ole varsinaisesti sopineet tulevista toimistaan markkinoilla, vaan ovat omaksuneet kollusiivisen tavan koordinoida omaa käyttäytymistään ja toimivat tämän mukaisesti.<sup>208</sup>

146. Yhdenmukaistetun menettelytavan olemassaolo edellyttää elinkeinonharjoittajien välistä yhteistoimintaa eli vastavuoroisia yhteyksiä<sup>209</sup>, tästä seuraavaa markkinakäyttäytymistä sekä näiden kahden seikan välistä syy-yhteyttä.<sup>210</sup> Vastavuoroisen yhteyden voidaan katsoa syntyvän, kun elinkeinonharjoittaja hyväksyy toisen ilmaisemat suunnitelmat tai tulevan toiminnan markkinoilla.<sup>211</sup> Mikäli yhteistoimintaan osallistuneet elinkeinonharjoittajat toimivat edelleen markkinoilla, oletuksena on, että niiden väliset vastavuoroiset yhteydet ovat vaikuttaneet niiden markkinakäyttäytymiseen. Toisin sanoen tällöin vastavuoroisten yhteyksien ja markkinakäyttäytymisen välillä katsotaan olevan syy-yhteys.<sup>212</sup>
147. Yhdenmukaistettu menettelytapa tavarantoimittajan ja jälleenmyyjän välillä on käsillä, kun tavarantoimittaja ryhtyy toimeen jälleenmyyjien yhteydenottojen vuoksi. Yhdenmukaistetun menettelytavan on katsottu syntyneen esimerkiksi silloin, kun jälleenmyyjät ovat informoineet tavarantoimittajaa muiden elinkeinonharjoittajien harjoittamasta rinnakkaiskaupasta, minkä jälkeen tavarantoimittaja on ottanut yhteyttä kyseisiin elinkeinonharjoittajiin estääkseen rinnakkaiskaupan.<sup>213</sup>
148. Elinkeinonharjoittajien toimintaa ei kuitenkaan kilpailulain 5 §:ää sovellettaessa ole tarpeen määritellä nimenomaisesti joko sopimukseksi tai yhdenmukaistetuksi menettelytavaksi.<sup>214</sup> Koska sopimuksen ja yhdenmukaistetun menettelytavan käsitteillä vain kuvataan erilaisia elinkeinonharjoittajien toiminnan yhteensovittamisen muotoja on merkitystä ainoastaan sillä, että elinkeinonharjoittajien voidaan osoittaa yhteensovittaneen toimintaansa.<sup>215</sup> Menettelyssä voi siten olla piirteitä molemmista eikä tämä vaikuta asian kilpailuoikeudelliseen arviointiin.
149. Määrä hinnoittelu voi tapahtua suoraan sopimuksissa tai yhdenmukaistetussa menettelytavassa, taikka välillisesti, esimerkiksi edellyttämällä hintatason noudattamista alennusten saamiseksi tai sitomalla jälleenmyyntihinta kilpailijoiden jälleenmyyntihintoihin, tai käyttämällä uhkauksia, pelottelua,

<sup>208</sup> Asia C-8/08 *T-Mobile Netherlands*, kohta 33, asia T-7/89 *Hercules Chemicals v. komissio*, kohdat 259–261.

<sup>209</sup> Yhdistetyt asiat T-25/95 ym. *Cimenteries CBR ym. v komissio*, kohta 1849 oikeuskäytäntöviittauksineen.

<sup>210</sup> Asia C-8/08 *T-Mobile Netherlands*, kohta 51.

<sup>211</sup> Yhdistetyt asiat T-25/95 ym. *Cimenteries CBR ym. v komissio*, kohta 1849 oikeuskäytäntöviittauksineen.

<sup>212</sup> Asia T-25/95, *Cimenteries CBR v. komissio*, kohta 1910 ja asia C-8/08, *T-Mobile Netherlands ym.*, kohdat 61–62.

<sup>213</sup> Komission päätös 26.5.2004 asiassa COMP/C-3/37.980, *Souris – Topps*, kohdat 88 ja 112–120.

<sup>214</sup> Asia C-8/08 *T-Mobile Netherlands ym.*, kohdat 23–24. Ks. myös asia C-49/92 P *Komissio v. Anic Partecipazioni*, kohdat 131–132, MAO:594/11, kohdat 446–448.

<sup>215</sup> Asia C-307/18 *Generics UK ym.*, kohta 31 ja asia C-49/92 P *komissio v. Anic Partecipazioni*, kohta 131.

20.5.2020

JULKINEN

varoituksia, sopimussakkoja, toimitusten viivyttämistä tai keskeyttämistä taikka sopimusten irtisanomista, ellei tiettyä hintatasoa noudateta.<sup>216</sup>

150. Suorat tai välilliset keinot hintojen vahvistamiseksi voivat olla tehokkaampia, jos ne yhdistetään toimenpiteisiin, joilla pyritään saamaan selville hintoja alentavat jakelijat, kuten hintaseurantajärjestelmän luominen tai vähittäiskauppiaiden velvoittaminen ilmoittamaan, jos jakeluverkoston muut jäsenet poikkeavat annetusta hintatasosta.<sup>217</sup> Esimerkiksi valvonta- ja seuraamusjärjestelmä, jonka toimittaja on ottanut käyttöön rangaistukseen jakelijoita, jotka eivät noudata sen yksipuolista menettelytapaa, voi olla osoitus hiljaisesta suostumuksesta toimittajan yksipuoliselle menettelytavalle, mikäli järjestelmä antaa toimittajalle mahdollisuuden laittaa kilpailunvastainen menettelytapansa täytäntöön käytännössä.<sup>218</sup> Järjestelmän ylläpito ei kuitenkaan ole edellytys kilpailulain 5 §:n mukaisen sopimuksen olemassaololle.<sup>219</sup>
151. Kun asiasta on syntynyt sopimus tai yhdenmukaistettu menettelytapa, ei ole tarpeen osoittaa, että sillä myös saavutetaan tavoiteltu kilpailunrajoitus. On myös luonnollista, että toinen sopimusosapuoli saattaa ajoittain toimia tekemänsä sopimuksen vastaisesti, jos se katsoo tämän itselleen liiketaloudellisesti kannattavammaksi.<sup>220</sup> Asiassa ei siten ole tarpeen osoittaa, että jälleenmyyjä olisi aina pitäytynyt lupauksessaan noudattaa sovittua vähimmäisjälleenmyyntihintaa, vaan riittää, että jälleenmyyjällä on asiasta sovittaessa ollut tarkoitus sitä noudattaa.<sup>221</sup>
152. Kilpailulain 5 §:ää ei sovelleta päämiehen ja välittäjän välisiin sopimussuhteisiin, mikäli molemmat osapuolet eivät ole itsenäisiä taloudellisia toimijoita. Välittäjä ei ole itsenäinen taloudellinen toimija ensinnäkään, jos sillä yhtäältä ei ole mitään päämiehen lukuun neuvotelluista tai tehdyistä sopimuksista aiheutuvaa riskiä eikä se siten ratkaise itsenäisesti käyttäytymistään markkinoilla ja on täysin riippuvainen päämiehestään. Välittäjä ei ole itsenäinen taloudellinen toimija myöskään silloin, kun se toimii päämiehen yritykseen kiinteästi kuuluvana osana.<sup>222</sup> Ratkaiseva seikka välittäjän taloudellisen toiminnan itsenäisyyden arvioinnissa on välittäjän ja päämiehen välinen sopimus ja sen lausekkeet, jotka koskevat tavaroiden kolmansille osapuolille tapahtuvaan myyntiin liittyvien taloudellisten ja kaupallisten riskien jakautumista.<sup>223</sup> Kilpailulain 5 § soveltuu päämiehen ja välittäjän sopimussuhteeseen, mikäli esimerkiksi tavaroiden omistussuhde siirtyy välittäjälle,

<sup>216</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 48.

<sup>217</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 48.

<sup>218</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 25 a.

<sup>219</sup> Yhdistetyt asiat C-2/01 P ja C-3/01 P *BAI ja komissio v. Bayer*, kohdat 78–83.

<sup>220</sup> Komission päätös 26.5.2004 asiassa COMP/C-3/37.980 *Souris – Topps*, kohdat 106–107. Ks. myös asia T-18/03, *CD-Contact Data v. komissio*, kohta 67.

<sup>221</sup> MAO:594/11, kohdat 592–593 ja 823.

<sup>222</sup> Asia C-217/05 *Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio*, kohdat 38 ja 43–44.

<sup>223</sup> Asia C-217/05 *Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio*, kohta 46.

20.5.2020

JULKINEN

välittäjällä on vastuu tavaroiden jälleenmyyntiin liittyvistä kustannuksista, välittäjä pitää varastoja omalla kustannuksellaan, tai välittäjä on vastuussa kolmansille osapuolille myydyistä tavaroista aiheutuneesta vahingosta.<sup>224</sup> Kilpailulain 5 § ei sovellu, mikäli välittäjä vastaa vain vähäisestä osasta riskejä.<sup>225</sup>

### 10.3.2 Arviointi tässä asiassa

153. Viraston näyttö osoittaa, että IKH:n menettely täyttää määrähinnoittelun tunnusmerkistön sekä suoraan sopimuksen ja/tai yhdenmukaistetun menettelytavan kautta että välillisesti. IKH ja IKH-jälleenmyyjät sopivat vähimmäisjälleenmyyntihinnasta kirjallisessa sopimuksessa<sup>226</sup> sekä suullisesti ja sähköpostitse.<sup>227</sup> Määrähinnoittelun tunnusmerkistö täyttyi myös erilaisen IKH:n toteuttaman painostuksen seurauksena, kuten vähimmäisjälleenmyyntihinnan noudattamisen asettamisen alennusten saamisen ja tavaramerkin käytön edellytykseksi<sup>228</sup> sekä toimituskiellon asettamisen ja myyntiyhteistyösopimuksen irtisanomisen yhteydessä.<sup>229</sup>
154. IKH:n toiminta IKH-jälleenmyyjien sitouttamisessa IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaan oli systemaattista.<sup>230</sup> IKH:lla oli myös hintaseurantajärjestelmä, jolla se toimeenpani ja tehosti määrähinnoittelua.<sup>231</sup> Hintaseurantajärjestelmä osoittaa IKH:n tahtoa määrätä IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihinnasta.
155. Virasto arvioi seuraavissa jaksoissa IKH:n käyttämiä eri toimintatapoja, joilla vähimmäisjälleenmyyntihinnasta syntyi sopimus tai vähintään yhdenmukaistettu menettelytapa IKH:n ja yksittäisten jälleenmyyjien välille.

#### 10.3.2.1 IKH-verkkokauppasopimuksen määrähintalauseke

156. IKH-verkkokauppa on osa IKH:n ja IKH-jälleenmyyntiketjuun kuuluvien jälleenmyyjien välistä sopimussuhdetta, jossa nämä jälleenmyyjät ostavat IKH:lta IKH-tuotteita ja myyvät niitä eteenpäin itsenäisinä yrittäjinä omaan lukuunsa.<sup>232</sup> IKH-verkkokauppaan kuuluvalla jälleenmyyjälle ohjataan verkkokaupan kautta tilaus ja tilauksen maksu, minkä jälkeen jälleenmyyjä toimittaa tuotteen omasta varastostaan. IKH-verkkokauppaan kuuluva jälleenmyyjä toimii siten IKH-verkkokaupassa tuotteen myyjänä, ja vastaa tuotteiden toimittamisesta sekä toimitusten laiminlyönnistä, jälkimmäisestä viime

<sup>224</sup> Asia C-217/05 *Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio*, kohdat 52–55.

<sup>225</sup> Asia C-217/05 *Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio*, kohta 61.

<sup>226</sup> Jakso 10.3.2.1.

<sup>227</sup> Jakso 10.3.2.2.2.

<sup>228</sup> Jakso 10.3.2.2.3.

<sup>229</sup> Jakso 10.3.2.2.4.

<sup>230</sup> Jakso 10.4.

<sup>231</sup> Jakso 10.3.2.2.5.

<sup>232</sup> Kohdat 24–26 ja 90.

20.5.2020

JULKINEN

kädessä IKH:lle.<sup>233</sup> [IKH:n LS: [REDACTED]].<sup>235</sup>

157. IKH-myyntiyhteistyö- ja IKH-verkkokauppasopimukseen perustuvassa sopimussuhteessa IKH-jälleenmyyjälle siirtyy IKH-tuotteiden omistus, IKH-jälleenmyyjä vastaa tavaroiden jälleenmyyntiin liittyvistä kustannuksista, pitää varastoja omalla kustannuksellaan ja on vastuussa kolmansille osapuolille myydyistä tuotteista aiheutuneista vahingoista. IKH-jälleenmyyntiketjuun kuuluvat jälleenmyyjät ovat IKH-myyntiyhteistyö- ja IKH-verkkokauppasopimukseen perustuvassa sopimussuhteessa siitä seuraavien taloudellisten riskien takia itsenäisiä taloudellisia toimijoita, eikä niitä voi pitää puhtaasti IKH-tuotteiden välittäjinä. IKH-verkkokauppasopimukseen sovelletaan siten kilpailulain 5 §:ää.
158. Lokakuussa 2014 verkkokauppaan kuului 90 prosenttia IKH-jälleenmyyjistä ja vuoteen 2019 mennessä käytännössä kaikki IKH-jälleenmyyjät olivat solmineet IKH:n kanssa kirjallisen määrähintalausekkeen sisältävän verkkokauppasopimuksen.<sup>236</sup> Sopimusta on päivitetty kahdesti, mutta määrähintalausekettä ei ole muutettu ja sitä on sovellettu keskeytyksettä verkkokauppan avaamisesta lähtien.<sup>237</sup>
159. Määrähintalausekkeen sanamuodosta ilmenee, että IKH on verkkokauppasopimuksissa nimenomaisesti määrännyt IKH-tuotteille kiinteän jälleenmyyntihinnan. Yhtäältä IKH:n tahto määrätä kiinteä jälleenmyyntihinta ja toisaalta verkkokauppasopimuksen allekirjoittaneiden IKH-jälleenmyyjien tahto suostua määrähintalausekkeeseen ilmenee siitä, että molemmat osapuolet ovat allekirjoittaneet verkkokauppasopimuksen.<sup>238</sup> Siten jokaisessa määrähintalausekkeen sisältämässä verkkokauppasopimuksessa on kyse kilpailulain 5 §:ssä tarkoitettusta IKH:n ja IKH-jälleenmyyjän välisestä sopimuksesta.<sup>239</sup>
160. Se, että verkkokauppasopimus ei rajoita IKH-jälleenmyyjää hinnoittelimesta tuotteitaan vapaasti omassa myymälässään tai verkkokaupassaan

<sup>233</sup> [IKH:n LS: [REDACTED]

[REDACTED] . Ks. kohta 90.

<sup>234</sup> Kohta 90.

<sup>235</sup> Kohta 24.

<sup>236</sup> Kohta 89, erityisesti alaviitteet 120 ja 121. IKH-jälleenmyyjä oli 12.5.2020 110 kappaletta, ja vuonna 2019 [IKH:n LS: [REDACTED] IKH-jälleenmyyjää oli allekirjoittanut verkkokauppasopimuksen.

<sup>237</sup> Kohdat 93–95 ja liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 21, 26 ja 31.

<sup>238</sup> MAO:594/11, kohta 582.

<sup>239</sup> Unionin vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan jo pelkästään sellaisten lausekkeiden, joiden tarkoituksena tai vaikutuksena on kilpailun rajoittaminen, olemassaolo jakelusopimuksissa on kiellettyä. Ks. esim. MAO:594/11, kohta 592.

20.5.2020

JULKINEN

tai se, että mainittu sopimus ei rajoita IKH-jälleenmyyjän oikeutta perustaa omaa verkkokauppaa, ei anna aihetta arvioida asiaa toisin. Jäljempänä jaksoissa 10.5.2 kuvatuksi verkkokauppasopimukseen sisältyy lausekkeitä, jotka vähentävät IKH-jälleenmyyjän kannustimia perustaa omaa verkkokauppaa. Esimerkiksi päämiestoimituksessa IKH-jälleenmyyjä saattoi aiemmin valita tilausten toimittajaksi IKH:n ja saada tällöinkin [IKH:n LS: XXXXXXXXXX].<sup>240</sup> Katteen määräytymisen perusteita on muutettu 12.4.2016 alkaen, mutta muutoksesta huolimatta IKH-jälleenmyyjällä on mahdollisuus saada katetta IKH-verkkokaupassa tapahtuvasta myynnistä tähän myyntiin tosiasiasa osallistumatta.<sup>241</sup>

161. Verkkokauppasopimuksessa on määrähintalausekkeen lisäksi sovittu, että myyjänä toimii tilaajan postinumeron perusteella määräytyvä IKH-jälleenmyyjä. Tällä markkina-alueiden jakoa koskevalla sopimusehdolla järjestelyn osapuolina olevat IKH-jälleenmyyjät on osaltaan sitoutettu toteuttamaan määrähintalauseketta yhteisymmärryksessä sopimusehtojen mukaisesti. Alueiden jakoa koskevalla sopimusehdolla on vahvistettu yhteisymmärrystä hintatasosta, koska sillä on taattu jokaiselle sopimukseen sitoutuneelle jälleenmyyjälle sopimuksen mukainen katetaso oman postinumeroalueen verkkokauppamyynneistä.
162. IKH-verkkokauppa on näin ollen IKH:n ja sen taloudellisesti itsenäisten jälleenmyyjien yhteinen myyntikanava, josta tilattujen IKH-tuotteiden jälleenmyyntihinta ja niistä IKH:lle ja IKH-jälleenmyyjille kertyvä kate eivät määrydy kilpailullisin perustein.<sup>242</sup>

### 10.3.2.2 Määrähintasopimukset muissa jakelukanavissa

#### 10.3.2.2.1 Yhteenveto keskeisistä määrähinnoittelutoimista

163. Seuraavissa kohdissa 164–166 on yhteenveto jaksossa 9 esitetyn tapahtumakuvauksen keskeisistä toimenpiteistä, jotka yhdessä muodostivat IKH:n ja eri jälleenmyyjien välille sopimuksen ja/tai yhdenmukaistetun menettelytavan IKH:n määräämän vähimmäisjälleenmyyntihinnan noudattamisesta. Näistä toimenpiteistä ilmenee myös IKH:n vähimmäisjälleenmyyntihinnasta poikkeuksiin jälleenmyyjiin kohdistama painostus. Jäljempänä jaksossa

<sup>240</sup> Kohta 92.

<sup>241</sup> Kohta 95.


<sup>242</sup> IKH esitti vastineessaan, että IKH-verkkokauppa on IKH:n oma myyntikanava, ja etteivät IKH-jälleenmyyjät toimi IKH-verkkokaupassa lainkaan tuotteiden jälleenmyyjinä vaan pelkästään tuotteiden välittäjinä, eikä niillä siten olisi jälleenmyyntiin verrattavaa riskiä. Riskiä pienentää IKH:n mukaan edelleen mahdollisuus turvautua päämiestoimitukseen (ks. kohta 92). Päämiestoimitukseen otetaan kantaa myöhemmin kohdissa 218–220). Lisäksi IKH:n mukaan IKH-verkkokauppaa ei voi luonnehtia verkkoalustaksi (IKH:n vastine, kohdat 275–279 ja 285). Huolimatta IKH-verkkokaupan luonnehdinnasta verkkoalustaksi tai markkinapaikaksi ja ottaen etenkin huomioon, ettei näillä käsitteillä ole erityistä oikeudellista merkitystä, on verkkokauppasopimuksessa sen taloudellisen ja oikeudellisen asiayhteyden perusteella tosiasiasa kyse KKV:n esittämällä tavalla IKH:n ja IKH-jälleenmyyjien välisestä kilpailulain 5 §:n mukaisesta sopimuksesta, jossa osapuolet sopivat myyvänsä omistamiaan IKH-tuotteita yhteisen myyntikanavan kautta yhteisesti sovitulla hinnalla.

20.5.2020

JULKINEN

10.4.2 arvioidaan sitä, miten nämä sopimukset ja/tai yhdenmukaistetut menettelytavat muodostavat yhden yhtenäisen kilpailunrajoituksen.

164. Alla esitetään kooste Puuiloon liittyneestä määrähinnoittelusta, missä sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa muodostui osin IKH:n ja kehitysryhmässä toimivien jälleenmyyjien välille sekä osin IKH:n ja Puuilon välille:

- i. **22.9.2009** IKH vaati Puuiloa korottamaan IKH-tuotteiden hintoja.<sup>243</sup>
- ii. **31.12.2009** IKH asetti Puuilolle ensimmäiset tuotteet toimituskieltoon, koska Puuilo ei suostunut IKH:n vaatimukseen muuttaa hinnoitteluaan.<sup>244</sup>
- iii. **2.2.2010** IKH:n hintavertailu Puuilon nivelakseleiden hinnoista osoitti Puuilon hintojen alittavan IKH:n ovh-hinnat. **IKH:n LS:** <sup>245</sup>
- iv. **15.2.2010** Vantaan OTP-jälleenmyyjän edustaja A ilmoitti Puuilon myyvän tiettyjä IKH-tuotteita alle ovh-hinnan.<sup>246</sup>
- v. **10.–16.2.2010** IKH laajensi toimituskieltoa Puuilolle tiettyjen IKH-tuotteiden osalta. Toimituskiellot jatkuivat tietyiltä osin ainakin vielä vuonna 2015.<sup>247</sup>
- vi. **16.2.2010** IKH raportoi kehitysryhmälle edellä mainituista Puuiloon kohdistetuista toimistaan. Puuilon hinnoittelu oli aiemmin ollut ”tapetilla jokaisessa kokouksessa”.<sup>248</sup>
- vii. Puuilo Oy:n edustaja A kertoi virastolle IKH:n työntekijöiden ja alue-edustajien yhteydenotoista, joissa annettiin ymmärtää, että Puuilon verkkokauppahinnan noudattamassa tiettyä linjaa, IKH ei tule tuotetta Puuilolle enää jatkossa myymään. Puuilo Oy:n edustaja A:n mukaan tällaiset yhteydenotot tulivat pelkästään puhelimitse tai tapaamisten yhteydessä. Puuilon reagoinnit IKH:n hinnankoro-

---

<sup>243</sup> Kohta 51.

<sup>244</sup> Kohta 52.

<sup>245</sup> Kohta 54.

<sup>246</sup> Kohta 56.

<sup>247</sup> Kohdat 54–59.

<sup>248</sup> Kohdat 53, 54 ja 58.



20.5.2020

JULKINEN

tusvaatimuksiin vaihtelivat sen mukaan, oliko Puuilo riippuvainen tuotteista, joita vaatimus koski. Hintaa saatettiin nostaa, jotta Puuilo ei esimerkiksi häiritsisi IKH:n lehtikampanjaa. Mikäli Puuilo ei ollut riippuvainen IKH-tuotteista, vastaus hinnankorotusvaatimukseen oli kielteinen.<sup>249</sup>

165. Alla esitetään kooste Virtasen Moottoriin liittyneestä määrähinnoittelusta, missä sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa muodostui osin IKH:n ja Virtasen Moottorin välille ja osin IKH:n ja Turun Konekeskuksen sekä Lahden Traktorivarusteen välille:

- i. **9.3.2010** Virtasen Moottori nosti työkaluvaunujen myyntihintaa IKH:n asettamaa ovh-tasoa vastaavaksi IKH:n yhteydenoton jälkeen.<sup>250</sup>
- ii. **21.12.2010** IKH:n edustajat vierailivat muilta jälleenmyyjiltä saadun palautteen jälkeen Virtasen Moottorilla ja keskustelivat tuotteiden hinnoittelusta. Jatkoitoimenpiteenä IKH ryhtyi seuraamaan Virtasen Moottorin hinnoittelua.<sup>251</sup>
- iii. **25.2.2011** IKH kielsi Virtasen Moottoria käyttämästä IKH-tavaramerkkiä sen verkkokaupassa, koska IKH ei halunnut Virtasen Moottorin esiintyvän IKH-jälleenmyyjänä sen noudattaman hintatason vuoksi. Virtasen Moottori poisti IKH-tavaramerkit verkkokaupastaan.<sup>252</sup>
- iv. **1.4.2011** IKH poisti Virtasen Moottorilta alennusryhmän, koska Virtasen Moottori ei noudattanut IKH:n asettamia ovh-hintoja. Lopulta Virtasen Moottori toteutti IKH:n vaatiman 10 prosentin hinnankorotuksen. Tapahtumankulku noudattaa IKH:n menettelytapaa, jonka mukaan ”jos rupee räiskiintä hintoja niin sitte lisääle pois”.<sup>253</sup>
- v. **30.6.2011** IKH:n tapaamisessa Työkalugroup Oy:n kanssa keskusteltiin muun muassa Virtasen Moottorin hinnoittelusta ja sovittiin, että ovh-tasosta poikkeavaan hinnoitteluun etsitään ratkaisu.<sup>254</sup>

<sup>249</sup> Liite 11 Muistio tapaamisesta 06.10.2015 (KKV, Puuilo Oy), s 2.

<sup>250</sup> Kohdat 62–63.

<sup>251</sup> Kohdat 64–65.

<sup>252</sup> Kohdat 66–70.

<sup>253</sup> Kohdat 60 ja 71–75.

<sup>254</sup> Kohta 77.

20.5.2020

JULKINEN

- vi. **4/2013** IKH vaati Virtasen Moottorilta ovh-hintojen noudattamista edellytyksenä IKHT-jälleenmyyjäksi pääsulle.<sup>255</sup>
- vii. **7.–10.3.2014** IKH:n edustaja A tapasi Turun Konekeskuksen edustaja B:n sekä Turun Konekeskuksen työntekijä A:n, jotka antoivat palautetta Virtasen Moottorin hinnoittelusta. IKH:ssa keskusteltiin Virtasen Moottorin ovh-tasosta poikkeavaan hinnoitteluun vaikuttamisesta.<sup>256</sup>
- viii. **24.11.2014** järjestetyssä tapaamisessa IKH:n edustaja A ja Turun Konekeskuksen edustaja B ja Turun Konekeskuksen työntekijä A sopivat seuraavansa Virtasen Moottorin verkkokaupan hinnoittelua. Tapaamisen seurauksena IKH päätti toimittaa hintavertailun Virtasen Moottorin hinnoittelusta.<sup>257</sup>
- ix. **9.12.2014** Lahden Traktorivaruste ja Turun Konekeskus ottivat IKH:iin yhteyttä Virtasen Moottorin hinnoittelusta. IKH ilmoitti tekevänsä ”toimia, jotka eivät heti vaikuta”. Yhteydenottojen seurauksena muun muassa IKH:n johtoryhmä päätti 9.12.2014 nostaa IKH:n Virtasen Moottorilta perimiä hintoja vuoden 2015 alussa.<sup>258</sup>
- x. **10.12.2014** IKH:n edustaja A otti yhteyttä Virtasen Moottorin edustaja A:han ja kehotti muuttamaan hinnoittelua.<sup>259</sup>
- xi. **28.12.2014** Lahden Traktorivaruste ja Turun Konekeskus ottivat yhteyttä IKH:iin Virtasen Moottorin hinnoittelusta. IKH valmistautui tapaamiseen Virtasen Moottorin kanssa tekemällä hintavertailun IKH:n ovh-hintojen ja Virtasen Moottorin hintatason välillä. Lopputuloksena Virtasen Moottorin IKH-myyntiyhteistyösopimus irtisanotaan.<sup>260</sup>
- xii. **9.1. ja 13.1.2015** IKH:n edustaja A ja IKH:n työntekijä F tapasivat Virtasen Moottorin edustajia. Tapaamisen jälkeen IKH:ssa päätettiin irtisanoa Virtasen moottorin myyntiyhteistyösopimus.<sup>261</sup>

---

<sup>255</sup> Kohta 45.

<sup>256</sup> Kohdat 83–84.

<sup>257</sup> Kohdat 97–99.

<sup>258</sup> Kohdat 100–102.

<sup>259</sup> Kohta 103.

<sup>260</sup> Kohdat 108–117.

<sup>261</sup> Kohta 119.

20.5.2020

**JULKINEN**

- xiii. **23.1.2015** IKH irtisanoi Virtasen Moottorin myyntiyhteistyösopimuksen.<sup>262</sup>
- xiv. **2/2015** IKH:n edustaja A ilmoitti sekä Turun Konekeskuskelle että Lahden Traktorivarusteelle irtisanoneensa Virtasen Moottorin myyntiyhteistyösopimuksen.<sup>263</sup>
- xv. Virtasen Moottorin työntekijä C:n mukaan IKH:n yhteydenotot koskivat esimerkinomaisesti kalliimman hintaluokan tuotteita, mutta hänen arvionsa mukaan IKH:n tarkoituksena oli vaikuttaa Virtasen Moottorin jälleenmyyntihinoitteluun kauttaaltaan.<sup>264</sup>

166. IKH:lla oli lisäksi eräiden jälleenmyyjien kanssa sopimuksia määrähinnasta, jotka osoittavat IKH:n tavoitetta määrätä IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihinnoista laajemmin:

- i. **26.8.2011** IKH:n työntekijä C totesi neuvotelleensa IKH-jälleenmyyjäksi pyrkineen yhtiön kanssa ja keskustelleensa "hinnoittelusta netissä" ja yhtiön ymmärtäneen, "ettei hintoja raiskata".<sup>265</sup>
- ii. **25.11.2011** IKH:n edustaja A totesi keskustelleensa erään jälleenmyyjän kanssa näiden verkkokaupasta ja jälleenmyyjän luvanneen "että ei hulluttele mitenkään eikä aiheuta häiriötä vaan menee ihan normaaleilla jutuilla".<sup>266</sup>

167. Seuraavaksi kuvataan, millä tavoin eri toimenpiteet muodostivat IKH:n ja eri jälleenmyyjien välille sopimuksen ja/tai yhdenmukaistetun menettelytavan.

10.3.2.2.2 Määrähinnasta sopiminen suullisesti ja sähköpostilla sekä määrähinnan noudattaminen käytännön toimilla

168. Ensinnäkin sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa syntyi suoraan IKH:n ja sen menettelyn kohteena olevan jälleenmyyjän välille. Näissä tilanteissa sopimus määrähinnasta syntyi, kun vähimmäisjälleenmyyntihinnasta saavutettiin yhteisymmärrys IKH:n ja jälleenmyyjien välillä suullisesti sopimalla, sähköpostitse tai käytännön toimin esimerkiksi silloin, kun jälleen-

<sup>262</sup> Kohta 120. IKH:n edustaja A perusteli Virtasen Moottorin edustaja A:n mukaan myyntiyhteistyösopimuksen irtisanomista puhelimitse strategisilla syillä. IKH:n edustaja A vetosi strategiaan perusteluihin myös viraston kuulemisessa. Asiassa kertyneen selvityksen perusteella IKH:n väite Virtasen Moottorin myyntiyhteistyösopimuksen irtisanomisesta strategisilla perusteilla ei ole uskottava. Näyttö osoittaa Virtasen Moottorin yhteistyösopimuksen irtisanomisen syyksi sen, ettei Virtasen Moottori suostunut noudattamaan IKH:n määrittämiä ovh-hintoja.

<sup>263</sup> Kohta 120.

<sup>264</sup> Liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 5.

<sup>265</sup> Kohta 41.

<sup>266</sup> Kohdat 42–43.

20.5.2020

JULKINEN

myyjä ilmoitti IKH:lle aikovansa toteuttaa tai toteuttaneensa IKH:n edellyttämän hinnankorotuksen tai kun IKH:n ja jälleenmyyjän välillä vallitsi yhteinen tahto verkkokaupassa sovellettavasta jälleenmyyntihintatasosta. Sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa syntyi myös hiljaisen suostumuksen perusteella. Näin oli niissä tilanteissa, joissa IKH edellytti jälleenmyyjä noudattamaan vähimmäisjälleenmyyntihintaa ja mahdollisesti kohdisti jälleenmyyjänsä painostusta, minkä jälkeen jälleenmyyjät käytännössä toimivat IKH:n vaatimusten mukaisesti.

169. Sopimus syntyi Virtasen Moottorin ja IKH:n välille, kun Virtasen Moottori suostui tai painostuksen jälkeen joutui suostumaan hinnoittelun muuttamiseen IKH:n vähimmäisjälleenmyyntihintaa vastaavaksi.<sup>267</sup> Vastaavasti sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa noudatettavasta vähimmäisjälleenmyyntihinnasta syntyi IKH:n ja kohdissa 166 i ja ii kuvattujen jälleenmyyjien kanssa, kun nämä jälleenmyyjät hyväksyivät IKH:n edellyttämän hintatason omissa verkkokaupoissaan. Myös IKH:lla ja Puuilolla oli sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihinnoista silloin, kun Puuilo nosti tuotteiden hintaa IKH:n kehotuksesta ja/tai painostuksen seurauksena.<sup>268</sup>
170. Toiseksi sopimus syntyi IKH:n ja niiden jälleenmyyjien välille, jotka olivat tietoisia IKH:n näennäisesti yksipuolisista määrähinnoittelutoimenpiteistä ja vähintään hiljaisesti hyväksyivät ne. Näissä tapauksissa sopimuksesta on kyse silloin, kun jälleenmyyjä pyysi IKH:a edellyttämään muilta jälleenmyyjiltä ovh-hinnan noudattamista ja IKH toimi pyynnön mukaisesti. IKH:n ja pyynnön esittäneen jälleenmyyjän välillä vallitsi sopimukseen rinnastuva yhteisymmärrys noudatettavasta vähimmäisjälleenmyyntihinnasta. Sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa syntyi myös hiljaisen suostumuksen perusteella, kun IKH vaati jälleenmyyjää noudattamaan vähimmäisjälleenmyyntihintaa ja tämän jälkeen vaatimukseensa liittyen asetti tuotteita toimituskieltoon tai irtisanoi jälleenmyyntisopimuksen siten, että toinen/toiset jälleenmyyjät olivat näistä määrähinnoittelutoimenpiteistä tietoisia. IKH:n näistä määrähinnoittelutoimenpiteistä tietoiset jälleenmyyjät antoivat vähintään hiljaisen suostumuksensa IKH:n menettelytavoille. Virastolla ei ole näyttöä siitä, että nämä jälleenmyyjät olisivat vastustaneet tai irtisanoutuneet IKH:n määrähinnoittelutoimenpiteistä.
171. Sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa syntyi edellä kuvatusti IKH:n ja Lahden Traktorivarusteen sekä Turun Konekeskuksen välille.<sup>269</sup> Turun Konekeskus ja Lahden Traktorivaruste vaativat IKH:a ryhtymään toimenpiteisiin Virtasen Moottorin hinnoittelun korjaamiseksi, mitkä IKH toteutti. IKH irtisanoi Virtasen Moottorin myyntiyhteistyösopimuksen ja lopuksi vielä ilmoitti jälleenmyyjille irtisanoneensa mainitun sopimuksen. Virtasen

<sup>267</sup> Esimerkiksi kohdat 165 i–iv, vi ja xiv.

<sup>268</sup> Kohta 156 vii.

<sup>269</sup> Kohdat 165 vii–xiv.

20.5.2020

JULKINEN

Moottorin myyntiyhteistyösopimuksen irtisanominen ilmentää IKH:n ja Turun Konekeskuksen sekä Lahden Traktorivarusteen välistä määrähintasopimusta. Nämä jälleenmyyjät lisäksi edesauttoivat IKH:n hintaseurantaa ovh-tasosta poikkeavan hinnoittelun korjaamiseksi, mikä myös osoittaa IKH:n ja näiden jälleenmyyjien välisen sopimuksen ja/tai yhdenmukaistetun menettelytavan olemassaoloa.

172. Sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihinnoista syntyi edellä kuvatusti IKH:n ja kehitysryhmässä toimineiden IKH-jälleenmyyjien välille Puuilon kohdistuneiden hinnankorotusvaatimusten ja näihin liittyneiden toimitusrajoitusten yhteydessä.<sup>270</sup> Näyttö osoittaa, että IKH ja sen kehitysryhmään kuuluneet IKH-jälleenmyyjät sekä OTP-jälleenmyyjät valittivat Puuilon IKH-tuotteiden ovh-tasosta poikkeavasta hinnoittelusta,<sup>271</sup> mihin IKH puuttui hinnankorotusvaatimuksin ja toimitusrajoituksin. Siten IKH:n toiminta yhdistettynä näiden toimienpiteiden raportointiin kehitysryhmään kuuluneille IKH-jälleenmyyjille osoittaa, että IKH:lla ja kehitysryhmään kuuluvilla IKH-jälleenmyyjillä oli sopimuksen muodostava yhteinen tahto puuttua ovh-tasosta poikenneen jälleenmyyjän hinnoitteluun tai että osapuolet vähintäänkin yhdenmukaistivat käyttäytymisensä ovh-tasosta poikenneen jälleenmyyjien hinnoitteluun puuttumiseksi. Puuilon kohdistetut määrähinnoittelutoimenpiteet ilmentävät IKH:n ja kehitysryhmään kuuluneiden IKH-jälleenmyyjien välistä sopimusta ja/tai yhdenmukaistettua menettelytapaa.
173. IKH:n ja kohdissa 171 ja 172 mainittujen jälleenmyyjien välillä oli sopimus tai ainakin yhdenmukaistettu menettelytapa, jonka tavoitteena oli määrätä IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihinta IKH-jälleenmyyjien osalta. Hinnankorotusten edellyttäminen ja tämän jälkeen jälleenmyyjän uhkaaminen toimituskiellolla ja/tai toimituskieltojen toteuttaminen, kuten Puuilon kohdalla tapahtui,<sup>272</sup> tai sopimuksen irtisanominen, kuten Virtasen Moottorin kohdalla tapahtui,<sup>273</sup> ovat jo itsessään ilmentymä kilpailulainsäädännön vastaisesta määrähinnoittelusta, joista muodostuu kielletty sopimus, kun painostusta käytetään toisen osapuolen saamiseksi noudattamaan yksipuolista menettelytapaa yhdessä niiden jakelijoiden kanssa, jotka noudattavat käytännössä toimittajan yksipuolista menettelytapaa.

#### 10.3.2.2.3 Määrähinnan noudattaminen alennusten saamisen ja tavaramerkin käytön edellytyksenä

174. IKH poisti Virtasen Moottorilta alennuksen ja kielsi IKH-tavaramerkin käytön, koska Virtasen Moottori ei noudattanut IKH:n asettamia ovh-hintoja.<sup>274</sup> Ennen alennuksen poistamista ja tavaramerkin käytön kieltämisestä IKH vaati

<sup>270</sup> Kohdat 156 i–v. Kehitysryhmässä tarkastellulla ajanjaksolla toimineiden IKH-jälleenmyyjien osalta ks. liite 17 IKH-jälleenmyyjien edustus päätöksessä ja esityksessä viitatuissa kehitysryhmän tapaamisissa.

<sup>271</sup> Kohta 156 iii–iv.

<sup>272</sup> Kohdat 156 i–v.

<sup>273</sup> Jakso 9.3.6.

<sup>274</sup> Jakso 9.2.2.

20.5.2020

JULKINEN

Virtasen Moottoria nostamaan hintoja.<sup>275</sup> Virtasen Moottori oli suostunut ennen alennuksen poistamista ja tavaramerkin käytön kieltämistä hinnankorotukseen vain osittain, mutta välttääkseen ostoetujensa edelleen heikentämistä, joutui suostumaan IKH:n hinnankorotusvaatimukseen.<sup>276</sup>

175. Tietyn hintatason noudattamisen asettaminen alennusten saamisen edellytykseksi merkitsee jo itsessään epäsuoraa vähimmäisjälleenmyyntihinnan määräämistä.<sup>277</sup> Vastaavalla tavalla vähimmäisjälleenmyyntihinta määrätään myös silloin, kun alennustason säilyminen tai oikeus tavaramerkin käyttöön sidotaan tietyn hintatason noudattamiseen.

#### 10.3.2.2.4 Jälleenmyyjän asettaminen toimituskieltoon ja jälleenmyyntisopimuksen irtisanominen määrähinnoitteluna

176. IKH asetti Puuilolle tuotteita toimituskieltoon, kun Puuilo ei suostunut IKH:n vaatimukseen korottaa tuotteiden hintoja.<sup>278</sup> IKH myös irtisanoi Virtasen Moottorin jälleenmyyntisopimuksen, kun Virtasen Moottori ei suostunut IKH:n vaatimukseen korottaa tuotteiden hintoja.<sup>279</sup> Molemmissa tapauksissa IKH esitti ensin hinnankorotusvaatimuksen, johon jälleenmyyjä ei suostunut. Jälleenmyyjän kieltäytymisen jälkeen IKH ryhtyi jatkotoimenpiteenä toimituskieltojen asettamiseen tai sopimuksen irtisanomiseen.
177. Sekä toimituskieltojen asettaminen että sopimusten irtisanominen, ellei tiettyä hintatasoa noudateta, ovat jo itsessään ilmentymä kilpailulainsäädännön vastaisesta määrähinnoittelusta.<sup>280</sup>

#### 10.3.2.2.5 Määrähinnoittelun tehostaminen hintaseurannalla

178. Suorat tai välilliset keinot hinnan vahvistamiseksi voivat olla tehokkaampia, jos ne yhdistetään toimenpiteisiin, joilla pyritään saamaan selville hintoja alentavat jakelijat, kuten hintaseurantajärjestelmän luominen tai vähittäiskauppioiden velvoittaminen ilmoittamaan, jos jakeluverkoston muut jäsenet poikkeavat annetusta hintatasosta.<sup>281</sup> Näin on myös esillä olevassa asiassa.
179. IKH:n hintapoikkeamien seuraaminen ja jälleenmyyjien hintapoikkeamista raportoiminen vahvistavat osaltaan sopimuksesta ja/tai yhdenmukaistusta menettelytavasta edellä esitettyä arviota.<sup>282</sup> Seuranta ja raportointi

<sup>275</sup> Ks. esim. kohdat 63, 69 ja 72.

<sup>276</sup> Ks. erityisesti kohta 74.

<sup>277</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 48.

<sup>278</sup> Kohdat 51, 52, 55 ja 57.

<sup>279</sup> Ks. erityisesti kohdat 103 ja 120.

<sup>280</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 48.

<sup>281</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 48.

<sup>282</sup> Hintaseurannasta ja hintapoikkeamien raportoinnista ks. edellä mm. kohta 76.

20.5.2020

JULKINEN

mahdollistivat IKH:n puuttumiset niiden jälleenmyyjien toimintaan, jotka eivät noudattaneet sen määräämiä IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintoja.

180. Jälleenmyyjien hintojen seuraaminen yhdistettynä IKH:n toimintaan osoittaa IKH:n tahtoa määrätä vähimmäisjälleenmyyntihinnasta. Tätä tahtoa osoittaa myös se, että hintaseurannan ohella IKH pohti painostustoimille<sup>283</sup> vaihtoehtoisia tapoja puuttua jälleenmyyjien ovh-hinnat alittavaan hinnoitteluun, kuten kyseisen jälleenmyyjän ostohintojen nostamista.<sup>284</sup>

### 10.3.3 IKH:n vastine ei anna aiheutta muuttoa edellä sopimuksesta ja yhdenmukaistetusta menettelytavan vasta esitettyä

181. Virasto on huomionnut näyttöä kokonaisvaltaisesti<sup>285</sup> arvioidessaan myös IKH:n vastineessaan esittämät väitteet määrähintasopimuksen olemassa olosta ja toteennäyttämisestä. Vastineessa esitetty<sup>286</sup> ei anna aiheutta muuttoa edellä esitettyä sopimuksen ja/tai yhdenmukaistetun menettelyn arviointia. Näytön kokonaisvaltaisen arvioinnin lisäksi asiassa on keskeistä huomioida vertikaalisiin rikkomuksiin sovellettava näyttökynnyksen taso<sup>287</sup> ja se, mitä vertikaalisissa suhteissa tarkoitetaan sopimuksella ja/tai yhdenmukaistetulla menettelytavalla.<sup>288</sup>
182. Asiaan sovellettava näyttökynnys on oikeuskäytännössä vakiintunut. Kotimaisessa oikeuskäytännössä on todettu unionin tuomioistuimen oikeuskäytäntöön viitaten, että näyttökynnys, jota edellytetään kilpailuvastaisen sopimuksen olemassaolon osoittamiseksi vertikaalisen suhteen yhteydessä, ei lähtökohtaisesti ole korkeampi kuin horisontaalisen suhteen yhteydessä esitetty. Tämän suhteen tunnustetaan se, että vertikaalisessa suhteessa tietyt kontaktit voivat ovat hyväksyttäviä, mutta lainvastaisen sopimuksen olemassaoloa on arvioitava kaikkien merkityksellisten tekijöiden pohjalta sekä kullekin yksittäistapaukselle ominaisessa taloudellisessa ja oikeudellisessa asiayhteydessä.<sup>289</sup> Osana näytön kokonaisarviointia ei ole estettä ottaa huomioon jälleenmyyjien käsityksiä asiasta.<sup>290</sup>

<sup>283</sup> Näillä tarkoitetaan esimerkiksi alennusten heikentämistä, toimituskiellon asettamista ja jälleenmyyntisopimuksen irtisanomista.

<sup>284</sup> Ks. esim. kohdat 53 ja 104.

<sup>285</sup> Kokonaisvaltainen näytön arviointi ei ilmene IKH:n vastineessa tekemässä näytön arvioinnissa, joka pääasiallisesti koostuu yksittäisten näytön osatekijöiden irrallisesta arvioinnista. Ks. esimerkiksi IKH:n vastine, kohta 137.

<sup>286</sup> Erityisesti IKH:n vastineen jaksot 3 ja 4.

<sup>287</sup> IKH:n vastine, kohta 100.

<sup>288</sup> IKH:n vastine, jakso 4.

<sup>289</sup> MAO 594/11, kohdat 814–816. Markkinaoikeus viittaa päätöksessään samaan unionin tuomioistuimen asiaan kuin IKH vastineessaan eli asiaan C-260/09 P, *Activision Blizzard Germany v komissio*, kohdat 64, 71 ja 72.

<sup>290</sup> IKH:n vastineessa esittämä näkemys subjektiivisten käsitysten huomioimisesta yhteisymmärryksen arvioinnissa ei anna aiheutta muuttoa viraston arviota (IKH:n vastine, kohdat 15 alakohta 1, 83 alakohta 1, 88, 137 alakohta 1 ja 198). Vastineen kohdassa 88 IKH viittaa unionin yleisen tuomioistuimen asiassa T-41/96, *Bayer v. komissio*

20.5.2020

JULKINEN

183. Myös sopimuksen ja/tai yhdenmukaistetun menettelytavan käsite on vertikaalisia suhteita arvioitaessa oikeuskäytännössä vakiintunut ja sopimuksen ja/tai yhdenmukaistetun menettelytavan arvioinnin perusteet ja soveltaminen tässä asiassa on esitetty edellä.<sup>291</sup> Tätä arviointia ei muuta se tosiasia, että IKH:n myyntiyhteistyösopimuksen sanamuodon mukaan jälleenmyyjät ovat oikeutettuja vapaasti hinnoittelemaan tuotteet.<sup>292</sup> Kirjallisen sopimuksen sanamuoto ei yksinään ole ratkaiseva seikka arvioitaessa kilpailuoikeudellisesti kielletyn sopimuksen ja/tai yhdenmukaistetun menettelytavan olemassaoloa.
184. Kilpailuoikeudellinen kielletty sopimus voi syntyä monella eri tavalla, eikä sen syntymiseksi tarvita nimenomaista kirjallista sopimusta.<sup>293</sup> Sopimuksen käsitteen tunnusmerkistön täyttymiselle riittää, että kyseessä olevat yritykset ovat ilmaisseet yhteisen tahtonsa käyttäytyä markkinoilla tietyllä tavalla. Sopimus ja yhteisymmärrys eivät siis ole vaihtoehtoisia tapoja kilpailuoikeudellisen sopimuksen syntymiselle, vaan sopimuksen olemassaolo voidaan osoittaa yhteisen tahdon eli yhteisymmärryksen kautta. Elinkeinonharjoittajien toimintaa ei ole tarpeen määrittellä nimenomaisesti joko sopimukseksi tai yhdenmukaistetuksi menettelytavaksi<sup>294</sup> ja toimintaa voidaan myös vertikaalisissa suhteissa arvioida yhdenmukaistettuna menettelytapana.<sup>295</sup>
185. Sopimuksen käsitteen täytyminen ei edellytä kaikkien osapuolten tosiasiallista toimintaa, mutta tosiasiallisella toiminnalla voidaan osoittaa hiljaisen suostumuksen olemassaolo.<sup>296</sup> Sopimuksen olemassaolon edellytyksenä

---

antaman ratkaisun kohtaan 106. Kyseisestä kohdasta ei voida tehdä sellaista tulkintaa, että jälleenmyyjien subjektiivisen käsityksen huomioiminen olisi kategorisesti kielletty. Kyseisessä asiassa näyttöä arvioitiin tapauksessa esitetyn näytön valossa ja siinä asiayhteydessä perusteluilla, jotka tukeutuivat tukkuliikkeiden subjektiiviseen käsitykseen tilanteesta, ei voitu muuttaa niitä päätelmiä, joita kyseisessä asiassa oli esitetty kantajan tahdosta määrätä vientikielto ja määrätä seuraamuksia sen noudattamatta jättämisestä.

<sup>291</sup> Virasto on käsitellyt yksityiskohtaisesti sopimuksen ja/tai yhdenmukaistetun menettelytavan arvioinnin perusteita ja arviointia tässä asiassa edellä jaksossa 10.3.2. IKH:n vastineessa esittämä väite siitä, että määrähinnoittelua koskeva yhteisymmärrys voisi syntyä vain yhdellä tavalla, on virheellinen, eikä siten ole tarvetta muuttaa viraston edellä esittämää arviota (IKH:n vastine, kohdat 15 ja 83).

<sup>292</sup> IKH:n mukaan väitteet sopimuksesta ovat myös virheellisiä, sillä myyntiyhteistyösopimuksen ja tätä täydentävän verkkokauppasopimuksen mukaan jälleenmyyjät ovat oikeutettuja vapaasti hinnoittelemaan tuotteet (pois lukienn verkkokauppasopimuksessa tarkoitettu ketjuohjautuva verkkokauppa) (IKH:n vastine, kohdat 79–80).

<sup>293</sup> Ks. kohta 141.

<sup>294</sup> Ks. kohta 145.

<sup>295</sup> IKH esittää vastineessa, että viraston yhdenmukaistetun menettelytavan arvioinnin yhteydessä viittaama oikeuskäytäntö ei olisi relevanttia vertikaalisen menettelyn analysoinnissa, sillä vertikaalisissa suhteissa tietyt jälleenmyyjien ja tavarantoimittajien väliset kontaktit ovat hyväksyttäviä ja välttämätön osa osapuolten välisiä tavanomaisia liikesuhteita (IKH:n vastine, kohdat 99–102). IKH:n väite ei anna aiheutta arvioida asiaa toisin. Esillä olevassa asiassa kuvatuissa tilanteissa ei ole ollut kyse vertikaalisuhteissa sallitusta toiminnasta. Asian taloudellinen ja oikeudellinen asiayhteys on arvioinnissa otettu huomioon. On lisäksi syytä huomioida, että vertikaalisia rikkomuksia on myös unionin tuomioistuinten oikeuskäytännössä arvioitu yhdenmukaistettuina menettelytapoina. Ks. esim. yhdistetyt asiat 100–103/80, *SA Musique Diffusion française ym. v. komissio*, kohta 80 sekä asia 86/82, *Hasselblad v. komissio*, kohdat 24–29.

<sup>296</sup> Ks. edellä kohta 143. Lisäksi hiljaisen suostumuksen osoittaminen on vain yksi tapa arvioida yhteisen tahdon olemassaoloa. Ks. esim. IKH:n vastine, kohta 83 alakohdat 1 ja 2.



20.5.2020

JULKINEN

ei myöskään voida pitää sitä, että nimenomaan IKH olisi aina kehottanut jälleenmyyjäänsä toimimaan tietyllä tavalla.<sup>297</sup> Sopimus tai vähintäänkin yhdenmukaistettu menettelytapa syntyi myös silloin, kun IKH toimi jälleenmyyjien pyyntöjen perusteella ja pyrki saamaan ovh-hintatasosta poikenneet jälleenmyyjät noudattamaan hintatasoa painostustoimin ja sen jälkeen ilmoitti jälleenmyyjilleen tehneensä näin. Tällöin IKH:n tosiasiallisen toiminnan perusteella voidaan päätellä yhteisen tahdon olemassaolo tai vähintäänkin katsoa menettelyn muodostaneen yhdenmukaistetun menettelytavat IKH:n ja ovh-hintatasosta poikenneista jälleenmyyjistä ilmoittaneiden jälleenmyyjien välille.

186. Sopimuksen käsitteen tunnusmerkistön kannalta on olennaista, että sopimus ei voi perustua pelkästään siihen, että joku sopimusosapuolista ilmaisee yksipuolisen politiikkansa, joka voidaan toteuttaa ilman muiden myötävaikutusta.<sup>298</sup> Edellä on esitetty, miksi IKH:n toimenpiteet eivät olleet yksipuolisia.<sup>299</sup> IKH ei myöskään ole esittänyt viraston näytölle tai viraston näytöstä tekemille johtopäätöksille uskottavaa vaihtoehtoista selitystä.<sup>300</sup>
187. Kun asiasta on syntynyt sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa, ei ole tarpeen osoittaa, että sillä myös saavutetaan tavoiteltu kilpailunrajoitus.<sup>301</sup> Se, että jälleenmyyjät eivät tietynä ajanhetkenä sopimuksen ja/tai

<sup>297</sup> Ks. esim. IKH:n vastine, kohdat 15 alakohta 1, 83 alakohta 1 ja 96. Kuten unionin tuomioistuimen ratkaisusta yhdistetyt asiat C-2/01 P ja C-3/01 P, *BAI ja komissio v. Bayer*, kohdat 96–111 ilmenee tuomioistuin ei hyväksynyt valitusperustetta, jonka mukaan valmistajan olisi ollut välttämätöntä vaatia tukkuliikkeitä menettelemään tietyllä tavalla. Ks. myös MAO 594/11, kohdat 438 ja 828.

<sup>298</sup> Ks. esim. MAO 594/11, kohta 438.

<sup>299</sup> Ks. edellä jakso 10.3.2 ja jäljempänä kohdassa 191. IKH:n väitteistä koskien yksipuolista menettelyä ks. IKH:n vastine, kohdat 6–11, 19, 20, 23, 27, 60, 71–78, 91, 102, 151, 168, 179, 181, 230 alakohta 3, 324, 352 ja 380. Näiden lisäksi IKH esitti, että sen jälleenmyyjät olisivat toimineet yksipuolisesti ja pyrkineet vain saamaan parempia ostohintoja, kuten Virtasen Moottori (IKH:n vastine, kohta 140) ja sekä Turun Konekeskus että Lahden Traktorivaruus (IKH:n vastine, kohdat 25, 26, 98, 195, 202 ja 203).

<sup>300</sup> IKH:n väitteistä koskien sen toiminnan uskottavaa selitystä ks. IKH:n vastine, kohdat 377–378. IKH:n mukaan sen toiminta on selitettävissä kilpailuoikeudellisesti hyväksyttävillä syillä ja sen toiminnan taustalla on ollut yksittäisiin liikesuhteisiin liittyvät asiat. Virasto tulkitsee tämän liittyvän vastineen kohdassa 379 mainittuihin kohtiin. Näiden mukaan toimenpiteet Puuloa kohtaan liittyvät toistuneisiin ongelmiin liikesuhteessa (ks. tarkemmin IKH:n vastine, kohdat 216–229). IKH:n mukaan Virtasen Moottorin osalta toimenpiteet liittyvät IKH-tavaramerkin harhaanjohtavaan käyttöön (ks. tarkemmin IKH:n vastine, kohdat 172–174), alennusten tasapuolistamiseen (ks. tarkemmin IKH:n vastine, kohdat 175–179), sekä myyntiyhteistyösopimuksen irtisanomiselle esitettyihin perusteisiin (IKH:n vastine, kohta 379 alakohta 4). Esitetyt väitteet eivät anna aiheutta muuttaa viraston määrähinnoittelusta esitetystä näytöstä tekemää arviointia.

<sup>301</sup> Ks. edellä kohta 151. IKH:n vastineessaan esille tuomat jälleenmyyjien mahdolliset poikkeamat ovh-hintatasosta tai väitteet kilpailun toimivuudesta eivät anna aiheutta arvioida asiaa toisin (IKH:n vastine, kohdat 29, 33–46, 48, 61, 69, 97, 106–123, 132, 190, 191, 323, 325, 402). Selvityspyynnöt on lähetetty satunnaisesti valituille IKH-jälleenmyyjille, joista osa on ollut edustettuna eri kehitysryhmissä. Edellä todetusti näyttö osoittaa IKH:lla ja eri IKH-jälleenmyyjillä olleen sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihinnasta. Virasto on ottanut tämän huomioon arvioidessaan jälleenmyyjien antamia tietoja kokonaisvaltaisesti muun asiassa esitetyn näytön kanssa. On myös huomautettava, että IKH:n vastineeseen nostama otanta selvityspyyntöihin annetuista vastauksista on tehty valikoiden mukaan vain yhtiölle edulliset kannanotot. Kilpailu, jonka kovuutta tai toimivuutta asiassa tarkastellaan, on IKH-tuotteiden sisäinen kilpailu. Myöskään vastineeseen liitetty

20.5.2020

JULKINEN

yhdenmukaistetun menettelytavan syntymisen jälkeen noudata täysimääräisesti yhdessä sovittua, ei riitä osoittamaan, että sopimusta ja/tai yhdenmukaistettua menettelytapaa ei olisi ollut olemassa. Yhteisesti sovitusta poikkeaminen saattaa vain olla keino käyttää tilannetta omaksi hyödyksi.

## 10.4 Yksi yhtenäinen rikkomus

### 10.4.1 Arvioinnin perusteet

188. Elinkeinonharjoittajien välinen kielletty yhteistyö voi perustua paitsi yksittäiseen toimenpiteeseen, myös usean toimenpiteen kokonaisuuteen tai jatkuvaan toimintaan. Oikeuskäytännön mukaan olisi keinotekoista jakaa osiin jatkuva käyttäytyminen, jolla on yksi päämäärä, pitämällä sitä useina erillisinä kilpailusääntöjen rikkomisina, kun kyseessä on menettelytapoina asetteittain ilmennyt yksi kilpailusääntöjen rikkominen.<sup>302</sup> Yhden elinkeinonharjoittajan eri toimenpiteet voivat muodostaa yhden kokonaissuunnitelman, mikäli näillä toimenpiteillä on ollut yhtenäinen tavoite rajoittaa kilpailua. Tällöin on mahdollista kohdistaa vastuu toimenpiteistä sen mukaan, miten elinkeinonharjoittaja on osallistunut kilpailusääntöjen rikkomiseen kokonaisuutena arvioiden.<sup>303</sup>
189. Arvioitaessa sitä, muodostavatko eri toimenpiteet kokonaissuunnitelman, voidaan ottaa huomioon esimerkiksi toimenpiteiden yhteneväinen tavoite, niiden täytäntöönpanotavat, toimenpiteeseen osallistuneet elinkeinonharjoittajat ja niiden puolesta toimivat luonnolliset henkilöt sekä kyseessä olevien menettelytapojen maantieteellinen soveltamisala.<sup>304</sup> Esimerkiksi se, että rikkomus koskee erilaisia tuotteita, ei sulje pois yhtenä kokonaisuutena pidettävän rikkomisen olemassaoloa.<sup>305</sup>
190. Oikeuskäytännössä on valikoivan jakelujärjestelmän osalta todettu, että sopimussuhteeseen liittyvät kilpailunvastaisiin tavoitteisiin pyrkivät jakelijan näennäisesti yksipuoliset toimenpiteet ovat todiste sopimussuhteeseen perustuvan jakelujärjestelmän lainvastaisesta käyttämisestä silloin, kun ne perustuvat jakelijan kilpailunvastaiseen jakelupolitiikkaan ja niiden määrä on riittävä sulkemaan pois sen mahdollisuuden, että kysymys on yksittäisistä

---

mainos- ja kampanjamateriaali ei anna aihetta arvioida asiaa toisin. Tätä materiaalia rasittavat lisäksi merkittävät puutteet. Mainosmateriaali liittyy esim. tarjoushintoihin, jotka voivat olla joko IKH:n tai jälleenmyyjien määrittelemiä, osa materiaalista liittyy OTP-jälleenmyyjien tarjouksiin ja materiaalissa ei ole eritelty, mitkä tarjoushinnat koskevat IKH-tuotteita. Myös puutteista seuraa, ettei materiaalilla voida katsoa olevan esillä olevan asian arvioinnissa merkitystä tai selvää yhteyttä siihen. IKH:n määrähintastrategia oli viimeistään verkkokauppasopimuksen allekirjoittamisen jälkeen IKH-jälleenmyyjien tiedossa. Lokakuussa 2014 mainitun sopimuksen oli allekirjoittanut jo 90 prosenttia IKH-jälleenmyyjistä.

<sup>302</sup> Asia C-49/92 P *komissio v. Anic Partecipazioni*, kohta 82.

<sup>303</sup> Asia C-441/11 P *komissio v. Verhuizigen Coppens*, kohta 41 ja yhdistetyt asiat C-293/13 P ja C-294/13 P *Fresh Del Monte Produce Inc. v. komissio*, kohta 156.

<sup>304</sup> Yhdistetyt asiat T-147/09 ja 148/09 *Trelleborg Industries SAS ja Trelleborg AB v. komissio*, kohta 60.

<sup>305</sup> Asia T-378/10 *Masco Corp. ym. v. komissio*, kohta 67.

20.5.2020

JULKINEN

tapauksista, jotka eivät osoita jakelijan soveltavan kilpailunvastaista jakelupolitiikkaansa järjestelmällisesti.<sup>306</sup>

#### 10.4.2 Arviointi tässä asiassa

191. Viraston näyttö osoittaa, että tarkastellulla ajanjaksolla IKH:n ja sen edellä jaksossa 10.3.2 yksilöityjen jälleenmyyjien välillä oli sopimus ja/tai yhdenmukaistettu menettelytapa IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihinnasta. IKH:n ja jälleenmyyjien väliset sopimukset sekä yhdenmukaistetut menettelytavat olivat erillisinä toimenpiteinä osa kokonaissuunnitelmaa, jonka tavoitteena oli poistaa IKH-tuotteiden sisäinen hintakilpailu ja varmistaa sekä yhtiölle itselleen että IKH-jälleenmyyntiketjulle keinotekoisen korkea kate IKH-tuotteiden myynnistä. IKH toteutti kokonaissuunnitelmaa määrämällä jälleenmyyjät noudattamaan jakelukanavissaan IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaa ja sopimalla IKH-jälleenmyyjien kanssa IKH-verkkokaupassa noudatettavasta kiinteästä jälleenmyyntihinnasta.
192. Kokonaissuunnitelman arvioinnissa on otettava huomioon ensinnäkin, että sen täytäntöönpanoa johti yksi ja sama elinkeinonharjoittaja. Toiseksi, kokonaissuunnitelmaa ilmentäviä toimenpiteitä toteuttivat samat luonnolliset henkilöt. Kolmanneksi, kaikki kokonaissuunnitelmaa ilmentävät toimenpiteet kohdistuivat samoihin tuotteisiin. Neljänneksi, kaikilla toimenpiteillä oli yhtenäinen tavoite.
193. Ensiksi, IKH oli ainoa taho, joka oli osapuolena jokaisessa tarkastellussa toimenpiteessä. Se oli pääsääntöisesti toimenpiteissä myös aloitteentekijänä.<sup>307</sup> Lisäksi IKH toteutti omalla menettelyllään, kuten painostuksella, määrähintasopimusta käytännössä.<sup>308</sup> IKH niin ikään ylläpiti ja ylläpitää edelleen IKH-verkkokauppaa sekä vastaa sen sisällöstä ja viime kädessä sen toiminnasta.<sup>309</sup> Kilpailunvastainen kokonaissuunnitelma oli myös tietoinen osa IKH:n strategiaa.<sup>310</sup>
194. Toiseksi, samat luonnolliset henkilöt vastasivat kokonaissuunnitelmaa ilmentävien toimenpiteiden toteuttamisesta koko tarkastellun ajanjakson: IKH:n edustaja A, IKH:n työntekijä C sekä hänen edeltäjänsä IKH:n työntekijä D. Lisäksi IKH:n edustaja B oli tietoinen menettelystä ja ajoittain myös osallistui siihen. Verkkokauppasopimusta lukuun ottamatta vähimmäisjälleenmyyntihintaa ei määrätty suoraan jälleenmyyntisopimuksissa, vaan

<sup>306</sup> Asia C-107/82 *AEG Telefunken v. komissio*, kohdat 39 ja 45–46.

<sup>307</sup> Kohdat 41–42, 45, 60 ja 62.

<sup>308</sup> Kohdat 41–42, 44, 52, 54, 57, 69–70, 72 ja 119–120.

<sup>309</sup> Liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 28–29 ja 31, liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 29–30 ja 32, verkkokauppasopimuksen kappale 6.5. Verkkokauppasopimuksen mukaan [IKH:n

LS:

]. Vaikka verkkokauppasopimuksen mukaan aloite IKH-verkkokaupan perustamiseen on ollut lähtöisin jälleenmyyjiltä, on sen tässä kohdassa mainituista syistä katsottava IKH:n ylläpitämäksi keinoksi toteuttaa määrähinnoittelua (liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 27).

<sup>310</sup> Kohdat 60, 51, 102, 104–107, 112–117.

20.5.2020

JULKINEN

määrä hinnoittelu toteutettiin muilla keinoilla, kuten puhelimitse, tapaamisissa ja muilla käytännön toimenpiteillä. Vähimmäisjälleenmyyntihinnasta jälleenmyyjänsä kanssa keskustellessaan IKH nimenomaisesti pyrki välttämään kirjallisen jäljen jättämistä.<sup>311</sup>

195. Kolmanneksi, kaikki toimenpiteet koskivat samoja tuotteita. IKH:n toimenpiteet kohdistuivat sen tuotelinjoihin kuuluviin ja jälleenmyyjilleen jakelemiin IKH-tuotteisiin. IKH määritteli koko sen tuotelinjastoon kuuluville tuotteille ovh-hintatason,<sup>312</sup> johon se satoi IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihinnan.<sup>313</sup> Puuttuessaan vähimmäisjälleenmyyntihinnan alittavien jälleenmyyjien toimintaan IKH käytti esimerkkinä rajatumpia tuoteryhmiä tai kalliimpia tuotteita,<sup>314</sup> mutta näyttö osoittaa menettelyn kohdistuneen IKH-tuotteisiin laajemminkin.<sup>315</sup> Viimeistään IKH-verkkokaupassa noudatettavan kiinteän vähimmäisjälleenmyyntihinnan myötä kokonaissuunnitelma on koskenut koko IKH:n tuotevalikoimaa.<sup>316</sup>
196. Neljänneksi, kaikilla IKH:n kokonaissuunnitelmaa toteuttavilla toimenpiteillä oli sama kilpailunvastainen tavoite.<sup>317</sup> IKH:n tavoitteena oli poistaa IKH-tuotteiden sisäinen hintakilpailu ja varmistaa sekä yhtiölle itselleen että IKH-jälleenmyyntiketjulle keinotekoisena korkea kate IKH-tuotteiden myynnistä. IKH toteutti kokonaissuunnitelmaa määräämällä jälleenmyyjät noudattamaan jakelukanavissaan IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaa ja sopimalla jälleenmyyjien kanssa IKH-verkkokaupassa noudatettavasta kiinteästä jälleenmyyntihinnasta.<sup>318</sup> IKH tehosti kokonaissuunnitelman toteutu-

<sup>311</sup> Ks. esim. liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 5, liite 20 Muistio puhelinkeskustelusta 10.2.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 3–4, liite 11 Muistio tapaamisesta 6.10.2015 (KKV, Puulo Oy), s. 2–3. Viraston näyttö osoittaa, että IKH on tiennyt menettelynsä olevan lainvastaista, mikä on johtanut pyrkimykseen salata yhteydenpitoa. Ks. esim. liite 41 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.3.2010 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy), liite 45 Sähköpostikirjeenvaihtoa 24.12.2010–2.2.2011 (IKH Oy, tavarantoimittaja), liite 82 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 28.–29.12.2014 ja liite 87 Asiakirja otsikolla ”Jory palaveri 1 / 2015”.

<sup>312</sup> Ks. jakso 9.2.1.

<sup>313</sup> Ks. esim. kohdat 46–47, 54, 56, 72–75, 78–79, 81 ja 97–98.

<sup>314</sup> Ks. esim. kohdat 51–57 ja 112. Ks. myös liite 20 Muistio puhelinkeskustelusta 10.2.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 4.

<sup>315</sup> Ks. esim. kohdat 54, 76, 81 ja 97–98 joista ilmenee, että IKH:n hintaseuranta ja siitä seuranneet toimenpiteet kohdistuivat IKH-tuotteisiin laajemmin. Ks. lisäksi kohdat 83, 85–86, 100–103 joista ilmenee, että IKH halusi puuttua etenkin ovh-hinnan alittamiseen jälleenmyyjän omassa verkkokaupassa, jossa tarjolla oli koko jälleenmyyjän tuotevalikoima.

<sup>316</sup> Ks. jakso 9.3.5.

<sup>317</sup> IKH:n mukaan yhtenäisen tavoitteen osoittamiseksi viraston tulisi näyttää, että yritys aikoi omalla toiminnallaan myötävaikuttaa kaikkien osallistujien yhteisten päämäärien tavoittelemiseen ja että yritys tiesi suunnittelusta tai muiden samaan päämäärään pyrkivien yritysten toteuttamasta konkreettisesta käyttäytymisestä tai että se saattoi kohtuudella ennakoita sen ja oli valmis hyväksymään siihen sisältyvän riskin (IKH:n vastine, kohta 312). IKH:n tulkinta oikeuskäytännöstä on virheellinen. Kyseinen vaatimus liittyy siihen, voidaanko yrityksen katsoa osallistuneen kilpailusääntöjen rikkomiseen ja olevan siitä vastuussa eikä siihen, yhdistääkö tiettyjä toimenpiteitä yhtenäisen tavoite (asia C-441/11 P *komissio v. Verhuizigen Coppens*, kohta 42; vrt. kokonaissuunnitelman olemassaolon osalta saman tuomion kohta 41).

<sup>318</sup> Ks. tarkemmin jaksot 10.3 ja 10.5.

20.5.2020

JULKINEN

mista säännönmukaisella ja kattavalla ovh-hintojen noudattamisen seurannalla ja vertailulla.<sup>319</sup> Puuttumalla niiden jälleenmyyjien toimintaan, joiden hinnoittelun se havaitsi poikkeavan IKH:n ovh-hinnasta tai joista se sai jälleenmyyjiltään palautetta, IKH pyrki varmistamaan, että IKH-tuotteiden myynnissä noudatettiin ovh-hintaa.

197. IKH:n toimenpiteiden kilpailunvastainen tavoite ilmenee näytöstä.<sup>320</sup> Kokonaissuunnitelman laajuus ilmenee esimerkiksi IKH-tuotteiden jälleenmyyntihintojen yhteydessä esitetyistä toteamuksista ”IKH-nettikauppioiden samaan hintaketjuun kuulumisesta” ja ”koko ketjun markkinoiden pilaamisesta”<sup>321</sup>, ”koko Suomen hintatason pilaamisesta”<sup>322</sup>, ”ketjuhinnoittelusta”<sup>323</sup> sekä ”ketjupoliisista”<sup>324</sup>, jotka osoittavat IKH:n tavoitteen olleen määrätä IKH-jälleenmyyjät noudattamaan IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaa.<sup>325</sup> Näytöstä ilmenee myös IKH:n seuranneen jälleenmyyjensä hinnoittelua suhteessa IKH:n ovh-hintaan<sup>326</sup> sekä se, että IKH puuttui välittömästi vähimmäisjälleenmyyntihinnan alittaneiden jälleenmyyjien toimintaan.<sup>327</sup>
198. Kokonaissuunnitelman laajuutta ja sen yhteneväistä kilpailua rajoittavaa tavoitetta osoittaa myös näyttö IKH:n näennäisesti itsenäisistä toimenpiteistä, jotka liittyivät kiinteästi IKH-myyntiyhteistyösopimukseen perustuvaan IKH-tuotteiden jälleenmyyntiin. IKH:lla oli vähimmäisjälleenmyyntihinnan noudattamiseen liittyviä vaatimuksia IKH-ketjuun pyrkiville jälleenmyyjille. IKH edellytti jälleenmyyntiverkostoon pyrkiviä jälleenmyyjä noudattamaan omassa verkkokaupassaan IKH:n määrittämiä ovh-hintoja.<sup>328</sup> IKH asetti

<sup>319</sup> Jakso 9.3.4 ja kohdat 42–43, 46, 66, 70, 78–79, 81–82, 97–98, 106–107, 110, 112–113, 115, 117 ja 119. Lisäksi liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 2 ja 5.

<sup>320</sup> Kohdat 40–45, 60, 46–47, 53, 49–51, 59, 69–70, 73–74, 77, 83, 85–87, 97, 100–101, 103–105, 108, 110, 112, 116 ja 118. Lisäksi liite 20 Muistio puhelinkeskustelusta 10.2.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 4, liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 5, liite 11 Muistio tapaamisesta 6.10.2015 (KKV, Puuilo Oy), s. 2–3. Ks. lisäksi erityisesti asia 107/82 AEG v. komissio, kohdat 37–39.

<sup>321</sup> Kohta 100.

<sup>322</sup> Liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 6.

<sup>323</sup> Kohta 105.

<sup>324</sup> Kohta 46.

<sup>325</sup> Ks. myös esim. liite 28 Sähköpostikirjeenvaihtoa 25.2.2011 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy), jossa odotetaan vastavuoroista toimintaa muiltakin IKH-tuotteiden jälleenmyyjiltä. IKH:n mukaan ”ketjuhinnoittelulla” viitataan IKH:n tukkutason hinnoitteluun ja ”ketjupoliisilla” IKH:n brändin ja logon käytön valvontaan (IKH:n vastine, kohdat 327–328). Se, että ”ketjuhinnoittelulla” viitattaisiin IKH:n jälleenmyyjiltään pyytämiin tukkuhintoihin ei ole uskottavaa, kun termiä käytetään puhuttaessa jälleenmyyjien soveltamasta IKH-tuotteiden jälleenmyyntihinnasta (liite 77 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.12.2014 Lahden Traktorivaruste Oy, IKH Oy ja liite 82 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 28.–29.12.2014). Toiseksi näyttö osoittaa, että ”ketjupoliisin” tehtävänä oli valvoa, että IKH-tuotemerkkiä käyttävät jälleenmyyjät noudattavat ovh-hintaa (liite 29 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 16.1.2015).

<sup>326</sup> Ks. jakso 9.3.4 ja kohdat 98, 106–107, 112, 115, 117 ja 119.

<sup>327</sup> Kohdat 46–47, 50–59, 62, 68–72, 73–74, 78 ja 119–120.

<sup>328</sup> Kohdat 41–43.

20.5.2020

JULKINEN

myös Virtasen Moottorille IKHT-jälleenmyyntiketjuun pääsemisen edellytykseksi sen, ettei Virtasen Moottori olisi vienyt IKHT-jälleenmyyjänä saamaansa alennusta eteenpäin asiakashintoihin.<sup>329</sup>

199. Niin ikään IKH liitti IKH-jälleenmyyntiketjussa toimimiseen vaatimuksia vähimmäisjälleenmyyntihinnan noudattamisesta. IKH noudatti IKH-jälleenmyyntiketjulle myönnettäviin alennuksiin toimintaperiaatetta, jonka mukaan IKH-jälleenmyyjälle myönnettyt alennukset poistetaan, jos tämä ”rupee räiski hintoja.”<sup>330</sup> Lisäksi IKH näki IKH-jälleenmyyjille myönnettyjen alennusten poistamisen keinona varmistaa ovh-hinnan noudattaminen,<sup>331</sup> eikä IKH myynyt tuotteita IKH-jälleenmyyjille varatulla alennuksella, mikäli jälleenmyyjä ei noudattanut ovh-hintaa.<sup>332</sup>
200. Tämän lisäksi IKH yhdisti IKH-tavaramerkin käyttöoikeuden siihen, että IKH-jälleenmyyntiketjuun kuulunut jälleenmyyjä noudatti ovh-hintoja.<sup>333</sup> Vaikka IKH:n toimenpiteet kohdistuivat myös muihin kuin IKH-jälleenmyyntiketjuun kuuluviin jälleenmyyjiin, niiden tarkoitus oli varmistaa, ettei ovh-hinnan alittavaa myyntiä pysty yhdistämään IKH-tuotteisiin ja IKH-jälleenmyyntiketjuun.<sup>334</sup> Tätä osoittaa myös se, että IKH oli valmis jatkaamaan myyntiyhteistyötä Virtasen Moottorin kanssa vielä myyntiyhteistyösopimuksen irtisanomisen jälkeen, jolloin jälleenmyyjä sai hinnoitella tuotteensa vapaasti, kunhan sitä ei pystytty yhdistämään IKH-jälleenmyyntiketjuun.<sup>335</sup>
201. Myös IKH-verkkokauppa oli osa tavoitetta poistaa hintakilpailu IKH-jälleenmyyntiketjussa ja varmistaa sekä yhtiölle itselleen että IKH-jälleenmyyntiketjulle keinotekoisena korkea kate IKH-tuotteiden myynnistä. IKH-jälleenmyyntiketjun verkkokauppasopimuksen määrähintalauseke on poistanut hintakilpailun ja varmistanut keinotekoisena korkean katteen IKH-

---

<sup>329</sup> Kohta 45.

<sup>330</sup> Kohta 60 ja liite 40 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 18.12.2012.

<sup>331</sup> Kohdat 68–69, liite 45 Sähköpostikirjeenvaihtoa 24.12.2010–2.2.2011, liite 46 Asiakirja otsikolla Strategia 2011 (”Virtasen Moottori – Sovittu, että ottavat IKH-merkit pois. Ellei toimi, voidaan seuraavaksi jarruttaa IKH kumppanuutta tai nykyisiä ehtoja.”)

<sup>332</sup> Kohta 73 ja liite 48 Sähköpostikirjeenvaihtoa 5.–6.4.2011 (Virtasen Moottori, IKH Oy): ”[Virtasen Moottorin] kanssa on muutenkin ollut ongelmia nettikaupan hinnoittelun suhteen joten emme myy tätä alennettuun hintaan, koska eivät ole työkalukumppaneita”. Alennuksen poiston ollessa yhteydessä ovh-hinnan noudattamiseen se, että Virtasen Moottori ei kuulunut IKHT-jälleenmyyntiketjuun alennusta poistettaessa ei anna aihetta arvioida asiaa toisin, vaan alennukset olivat selkeästi yhteydessä IKH:n ovh-hinnan noudattamiseen.

<sup>333</sup> Jakso 9.2 ja kohdat 66–72. Ks. myös liite 46 Asiakirja otsikolla Strategia 2011 ja alaviitteessä 332 lainattu.

<sup>334</sup> Ks. esim. liite 30 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 3.2.2005, liite 31 Sähköpostikirjeenvaihtoa 26.11.2008 (OTP-jälleenmyyjä, IKH Oy), liite 56 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.12.2014. Ks. myös liite 54 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.–11.3.2014, jonka mukaan Turun Konekeskuksen ei tarvinnut enää ”murehtia” Motonetin toiminnasta, kun se oli korvannut IKH-tuotteet toisella tuotemerkillä.

<sup>335</sup> Liite 89 Sähköpostikirjeenvaihtoa 23.1.2015 (IKH Oy, Virtasen Moottori Oy) ja liite 56 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.12.2014: ”jos muuttavat tuotenumeroinnin nettikaupassaan toimii silloin samoin kuin Motonet, jonka nettikaupasta ei tule meille savua.”

20.5.2020

JULKINEN

verkkokaupassa myytyjen IKH-tuotteiden osalta.<sup>336</sup> IKH-verkkokauppasopimuksen olivat vuonna 2019 allekirjoittaneet käytännössä kaikki IKH-jälleenmyyjät.<sup>337</sup>

202. IKH pyrki jälleenmyyntisopimussuhteeseen liittyviin kilpailunvastaisiin tavoitteisiin aluksi näennäisen yksipuolisin toimenpitein. IKH-verkkokauppasopimukseen sisältyvä määrähintalauseke on johdonmukainen jatkumo kokonaissuunnitelman mukaisen kilpailunvastaisen tavoitteen saavuttamiselle. Näytön kokonaisvaltainen arviointi IKH:n määrähintastrategiasta osoittaa yhtiön pyrkineen toimenpiteillään varmistamaan, että IKH-tuotteiden myynnissä noudatetaan ovh-hintaa.
203. IKH toteutti myyntiyhteistyösopimukseen liittyvää näennäisesti yksipuolista toimintaansa yhteisymmärryksessä ja -työssä IKH-jälleenmyyjien kanssa.<sup>338</sup> IKH:n toimenpiteitä sekä kokonaissuunnitelmaa käsiteltiin eri IKH:n ja IKH-jälleenmyyjien välisissä kehitysryhmissä.<sup>339</sup> IKH-jälleenmyyjät pyrkivät myös palautteellaan varmistamaan IKH:n ovh-hintojen noudattamisen ja siten suojelemaan katetasoan.<sup>340</sup>
204. IKH:n näennäisesti yksipuolisten toimenpiteiden voidaan katsoa olevan osoitus koko jakelijärjestelmän lainvastaisesta käytämisestä, koska ne perustuvat jakelijan kilpailunvastaiseen jakelupolitiikkaan ja niiden määrä on riittävä sulkemaan pois sen mahdollisuuden, että kysymys olisi yksittäisistä tapauksista, jotka eivät osoita jakelijan soveltavan kilpailunvastaista jakelupolitiikkaansa järjestelmällisesti.<sup>341</sup> Puuttumalla tarpeellisessa laajuudessa jälleenmyyjänsä ovh-hinnan alittavaan hinnoitteluun IKH pyrki varmistamaan kokonaissuunnitelman toteutumisen läpi koko IKH-

<sup>336</sup> Kohdat 93 ja 156–162. IKH:n mukaan IKH-verkkokauppa ei ole osa kokonaissuunnitelmaa, sillä sen avaaminen tapahtui eri aikaan kuin tiettyihin jälleenmyyjiin kohdistuneet painostustoimenpiteet (IKH:n vastine, kohta 314). Ottaen huomioon, että kokonaissuunnitelman tavoitteena oli poistaa IKH-tuotteiden sisäinen hintakilpailu, on IKH-verkkokauppasopimuksen, jonka määrähintalausekkeessa sovitaan kiinteä jälleenmyyntihinta verkkokaupan kautta myytävälle IKH-tuotteille, tavoitteena katsottava olevan poistaa IKH-tuotteiden hintakilpailu. Siten IKH-verkkokauppa on osa saman tavoitteen omaavaa kokonaissuunnitelmaa. Se, että samaa tavoitetta ilmentävien ja siten samaan kokonaissuunnitelmaan kuuluvien toimenpiteiden välillä on kulunut aikaa, ei anna aihetta arvioida asiaa toisin. Ratkaisevaa on se, että eri toimenpiteet kuuluvat tavoitteensa vuoksi samaan kokonaissuunnitelmaan (ks. esim. MAO:549/11, kohta 877).

<sup>337</sup> Liite 6 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 3–4. Sopimuksen allekirjoittaneista [IKH:n LS: ██████████].

<sup>338</sup> Ks. kohdat 77 (liite 58 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 4.7.2011: Virtasen Moottorin hinnoittelun takia ”katetta valuu”), 79 (liite 69 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 8.9.2011 (II)) ja 110.

<sup>339</sup> Kohdat 39, 53 sekä 58, 76, 89 ja 118.

<sup>340</sup> Kohdat 45, 54, 56, 64, 86, 100 ja 101. Ks. myös kohta 118.

<sup>341</sup> Edellä kohdassa 188 todetusti oikeuskäytännössä on katsottu valikoivan jakelijärjestelmän osalta, että jakelijan näennäisesti yksipuoliset toimenpiteet ovat todiste sopimussuhteeseen perustuvan jakelijärjestelmän lainvastaisesta käytämisestä silloin, kun ne perustuvat jakelijan kilpailunvastaiseen jakelupolitiikkaan ja niiden määrä on riittävä sulkemaan pois sen mahdollisuuden, että kysymys on yksittäisistä tapauksista, jotka eivät osoita jakelijan soveltavan kilpailunvastaista jakelupolitiikkaansa järjestelmällisesti. Viraston tiedossa ei ole seikkoja, jotka antaisivat aihetta arvioida määrähinnoittelun laajuutta toisin jakelijärjestelmissä, joita ei nimenomaisesti luokitella valikoiviksi niissä sovellettavien laadullisten tai määrällisten jälleenmyyjien valintaa koskevien kriteerien perusteella.

20.5.2020

JULKINEN

jälleenmyyntiketjun. IKH-verkkokauppasopimuksen sisältämä määrähintalauseke osaltaan täydensi kokonaissuunnitelman mukaisen kilpailunvastaisen tavoitteen saavuttamista.

205. IKH:n kokonaissuunnitelman muodostavissa eri toimenpiteissä on kyse yhdestä yhtenäisestä kilpailunrikkomuksesta, jolla systemaattisesti pyrittiin poistamaan IKH-tuotteiden sisäinen hintakilpailu ja varmistamaan sekä IKH:lle että IKH-jälleenmyyntiketjulle keinotekoisen korkea kate IKH-tuotteiden myynnistä. IKH toteutti kokonaissuunnitelmaa määräämällä jälleenmyyjät noudattamaan jakelukanavissaan IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaa ja sopimalla jälleenmyyjien kanssa IKH-verkkokaupassa noudatettavasta kiinteästä jälleenmyyntihinnasta. Toimenpiteitä yhdistivät lukuisat seikat, kuten niiden toteuttaja, kohde, tavoite ja toteutustapa. Tästä syystä kuvattua toimintaa tulee oikeudellisesti arvioida yhtenä kokonaisuutena, jonka tavoitteena oli ja on edelleen IKH-tuotteiden sisäisen hintakilpailun eliminoiminen IKH-jälleenmyyntiketjun osalta Suomessa.

## 10.5 Tarkoitus rajoittaa kilpailua

### 10.5.1 Arvioinnin perusteet

206. Kilpailulain 5 §:ää sovelletaan, mikäli sopimuksen, yhteenliittymän päätöksen tai yhdenmukaistetun menettelytavan tarkoituksena tai seurauksena on kilpailun estyminen, rajoittuminen tai vääristyminen. Pykälän 2 momentin 1 kohdan mukaan kiellettyjä ovat erityisesti esimerkiksi sellaiset sopimukset, päätökset ja menettelytavat, joilla suoraan tai välillisesti vahvistetaan ostotai myyntihintoja taikka muita kauppaehtoja.
207. Elinkeinonharjoittajien toiminnan yhteensovittamisen tarkoituksena katsotaan olevan kilpailun rajoittaminen, mikäli tällainen menettely itsessään, ottaen huomioon sen lausekkeiden sisältö, sen tavoitteet sekä sen oikeudellinen ja taloudellinen asiayhteys, ilmentää siinä määrin riittävää vahingollisuutta kilpailulle, ettei sen tosiasiallisia vaikutuksia tarvitse arvioida.<sup>342</sup> Tämä johtuu siitä, että tiettyjen elinkeinonharjoittajien välisten toiminnan yhteensovittamisen muotojen voidaan jo luonteensa puolesta katsoa haittaavan kilpailun normaalia toimintaa.<sup>343</sup>
208. Mikäli menettelyn tarkoituksen katsotaan olevan rajoittaa kilpailua, sen vaikutuksia ei tarvitse tutkia eikä siten sen konkreettisia vaikutuksia kilpailuun tarvitse todistaa.<sup>344</sup> Tällaisen menettelyn osalta on riittävää osoittaa, että se

<sup>342</sup> Asia C-67/13 P *Groupement des cartes bancaires v. komissio*, kohta 49 ja 53, asia C-307/18 *Generics (UK) Ltd ym.*, kohta 67. Ks. myös MAO:549/11, kohta 845.

<sup>343</sup> Asia C-67/13 P *Groupement des cartes bancaires v. komissio*, kohta 50, asia C-307/18 *Generics (UK) Ltd ym.*, kohta 67.

<sup>344</sup> Asia C-67/13 P *Groupement des cartes bancaires v. komissio*, kohta 51, asia C-307/18 *Generics (UK) Ltd ym.*, kohta 64.



20.5.2020

JULKINEN

voidaan todisteisiin perustuen luokitella kilpailunrajoitukseksi, jonka tarkoituksena on rajoittaa kilpailua.<sup>345</sup>

209. Määrä hinnoittelu on hintojen vahvistamista.<sup>346</sup> Se on nimenomaisesti kielletty kilpailulain 5 §:ssä ja SEUT 101 artiklan 1 kohdassa, ja voi rajoittaa kilpailua monella eri tavalla.<sup>347</sup> Määrä hinnoittelu lisää hintojen avoimuutta markkinoilla, estää jälleenmyyjien välisen hintakilpailun ja johtaa suoraan hinnankorotukseen. Lisäksi se saattaa estää jälleenmyyjä laajentamasta toimintaansa riittävästi alemmilla hinnoilla, ja estää tai vaikeuttaa mataliin hintoihin perustuvien jakelumuotojen pääsyn markkinoille ja laajenemisen.<sup>348</sup> Määrä hinnoittelun tarkoituksena on sekä unionin tuomioistuinten että kotimaisessa oikeuskäytännössä katsottu olevan kilpailun rajoittaminen.<sup>349</sup>
210. Hintojen vahvistamista koskevien menettelyjen oikeudellisen ja taloudellisen asiayhteyden tarkasteleminen voidaan rajoittaa siihen, mikä on ehdotoman tarpeellista tarkoitukseen perustuvan kilpailunrajoituksen olemassaolon toteamiseksi.<sup>350</sup> Määrä hinnoittelun olemassaolon toteaminen edellyttää sen näyttämistä, että menettelyllä pyritään vaikuttamaan jälleenmyyjien mahdollisuuteen määrittää omat jälleenmyyntihintansa tai että tätä vapautta on tosiasiallisesti rajoitettu.<sup>351</sup> Hintojen vahvistamista koskevaa menettelyä ei voi myöskään oikeuttaa sen taloudellisen asiayhteyden perusteella, jossa kyseinen kilpailunrajoitus toteutettiin.<sup>352</sup>
211. Näyttö osapuolten subjektiivisesta tarkoituksesta rajoittaa kilpailua voidaan ottaa huomioon arvioitaessa menettelyn tarkoitusta.<sup>353</sup> Menettelyn kiellettyyys ei kuitenkaan edellytä, että osapuolilla olisi nimenomainen tavoite rajoittaa kilpailua.<sup>354</sup>

<sup>345</sup> Asia C-307/18 *Generics (UK) Ltd ym.*, kohta 65.

<sup>346</sup> MAO:549/11, kohta 848 ja asia C-243/83 *Binon v. AMP*, kohdat 44–45.

<sup>347</sup> HE 11/2004 vp., s. 31. Ks. myös asia C-243/83 *Binon v AMP*, kohta 44.

<sup>348</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 224.

<sup>349</sup> HE 11/2004 vp., s. 32, MAO:549/11 kohta 848; asia C-243/83 *Binon v AMP*, kohdat 43–44, asia C-311/85 *VVR v. Sociale Dienst van de Plaatselijke en Gewestelijke Overheidsdiensten*, kohta 17, asia 27/87 *SPRL Louis Erauw-Jacquery v La Hesbignonne SC*, kohta 15.

<sup>350</sup> MAO:549/11, kohdat 847–858, KHO:2019:98 kohta 878, asia C-469/15 P *FSL Holdings NV ym. v. komissio*, kohdat 106–107.

<sup>351</sup> Asia C-279/06 *CEPSA Estaciones de Servicio SA v. LV Tobar e Hijos SL*, kohdat 69–71, ja MAO:594/11, kohta 848. Ks. myös HE 11/2004 vp., s. 32 ja komission asetus (EU) N:o 330/2010 Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 3 kohdan soveltamisesta tiettyihin vertikaalisten sopimusten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmiin EUVL 102, 23.4.2010, 4(a) artikla, sekä komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 48.

<sup>352</sup> Yhdistetyt asiat C-239/11 P ym. *Siemens AG ym. v. komissio*, kohta 218, KHO:2019:98, kohta 878. Vaikka asiassa viitattiin markkinoiden jakamista koskeviin sopimuksiin, ovat hintojen vahvistamista koskevat menettelyt samalla tavalla nimenomaan kielletty kilpailulain 5 §:ssä ja SEUT 101 artiklan 1 kohdassa.

<sup>353</sup> Asia C-67/13 P *Groupement des cartes bancaires v. komissio*, kohta 54, HE 11/2004 vp., s. 32.

<sup>354</sup> HE 11/2004 vp., s. 32.

20.5.2020

JULKINEN

## 10.5.2 Arviointi tässä asiassa

212. Esillä olevassa asiassa on kyse vertikaalisessa sopimussuhteessa tapahtuneesta menettelystä, jolla tukkuportaalla toimiva IKH määräsi IKH-tuotteille vähimmäisjälleenmyyntihinnat, joita IKH-jälleenmyyjien tuli noudattaa. IKH toimi samanaikaisesti oman jälleenmyyntitoimipisteensä, OTP-jälleenmyyjien ja IKH-verkkokaupan kautta myös vähittäismarkkinoilla kilpailen siten jälleenmyyjänsä kanssa.<sup>355</sup>
213. Viraston näyttö osoittaa, että IKH:n kokonaissuunnitelman tarkoitus oli poistaa IKH-tuotteiden sisäinen hintakilpailu ja varmistaa sekä yhtiölle itselleen että IKH-jälleenmyyntiketjulle keinotekoisesti korkea kate IKH-tuotteiden myynnistä. Tätä tarkoitusta toteutettiin määräämällä jälleenmyyjät noudattamaan jakelukanavissaan IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaa ja sopimalla kiinteästä jälleenmyyntihinnasta IKH-verkkokaupassa.
214. IKH ei vain suositellut ovh-hintoja, vaan se määräsi IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihinnan sitomalla IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihinnat sekä verkkokaupassa että muissa jälleenmyyntikanavissaan määrittämiinsä ovh-hintoihin.<sup>356</sup> IKH määräsi lisäksi jälleenmyyjänsä vähimmäisjälleenmyyntihinnat kilpailua rajoittavalla tavalla vaatimalla ja painostamalla jälleenmyyjä nostamaan hintoja ovh-hintoja vastaavalle tasolle.<sup>357</sup>
215. Menettelyn kilpailua rajoittavaa tarkoitusta osoittaa myös IKH:n toteuttama hintaseuranta<sup>358</sup> ja tiettyjen jälleenmyyjien raportointi IKH:n ovh-hinnasta poikkeavista jälleenmyyjistä.<sup>359</sup> Hintaseuranta ja jälleenmyyjien raportointi hintapoikkeamista sekä IKH:n niitä seuranneet yhteydenotot määrätystä jälleenmyyntihinnasta poikenneisiin jälleenmyyjiin osoittavat IKH:n rajoittaneen jälleenmyyjien mahdollisuutta päättää omat jälleenmyyntihintansa. Hintapoikkeaman seurauksena IKH saattoi irtisanoa jälleenmyyntisopimuksen, lopettaa tavarantoimituksen tai poistaa jälleenmyyjältä alennuksia tai oikeuden käyttää IKH:n tavaramerkkiä.<sup>360</sup>
216. IKH-verkkokaupassa IKH-tuotteiden kiinteä jälleenmyyntihinta sovitaan IKH:n ja IKH-jälleenmyyjien välisiin verkkokauppasopimuksiin sisältyvällä määrähintalausekkeella. Lausekkeen olemassaolo ja sisältö<sup>361</sup> osoittavat yksiselitteisesti, että IKH:n ja sopimuksen allekirjoittaneiden IKH-jälleenmyyjien tavoitteena oli ja on edelleen IKH-verkkokaupan kautta myytävien IKH-tuotteiden kiinteästä jälleenmyyntihinnasta sopiminen.

---

<sup>355</sup> Ks. kohdat 16–18.

<sup>356</sup> Kohdat 41–43, 60 ja 97–103.

<sup>357</sup> Kohdat 50–52, 53–54, 56–57, 59, 64–65, 66–75 ja 104–120.

<sup>358</sup> Jakso 9.3.4 sekä kohdat 98–99, 106–107 ja 117.

<sup>359</sup> Kohdat 56, 58, 64–65, 66–68, 77, 83–84, 86, 97–99, 100–103 ja 108–110.

<sup>360</sup> Kohdat 52–59, 69–70, 72 ja 120.

<sup>361</sup> Kohdat 93–95.

20.5.2020

JULKINEN

217. Määrähintalauseketta asiayhteydessään arvioitaessa on otettava huomioon se, että IKH kilpailee IKH-tuotteiden vähittäismarkkinoilla tosiasiaisesti IKH-jälleenmyyjien kanssa.<sup>362</sup> Näin ollen kiinteästä jälleenmyyntihinnasta sopiminen on suoraan IKH:n intressissä, ja sisältää myös horisontaalisen hintojen vahvistamisen piirteitä.<sup>363</sup> Verkkokauppasopimuksen lauseke, joka jakaa IKH-verkkokaupan tilaukset IKH-verkkokauppaan kuuluvien jälleenmyyjän maantieteellisen sijainnin perusteella, lisää määrähintalausekkeen tehoa minimoimalla jälleenmyyjien välistä hinnalla tapahtuvaa kilpailua IKH-tuotteiden asiakkaista verkkokaupassa.<sup>364</sup>
218. IKH-verkkokaupasta tilattujen tuotteiden jälleenmyyntihinta ja niistä kertyvä kate eivät määräydy kilpailullisin perustein. Määrähintalausekkeen lisäksi verkkokauppasopimuksessa on myös muita mekanismeja, jotka osoittavat IKH:n kokonaissuunnitelman tarkoituksena olleen poistaa IKH-tuotteiden sisäinen hintakilpailu ja varmistaa sekä yhtiölle itselleen että IKH-jälleenmyyntiketjulle keinotekoisen korkea kate IKH-tuotteiden myynnistä. Seuraavaksi läpikäytävät mekanismit poistavat IKH-jälleenmyyjien kannustimet hintakilpailuun, paitsi IKH-verkkokaupassa, myös jälleenmyyjien muissa myyntikanavissa, etenkin näiden omissa verkkokaupoissaan.
219. Verkkokauppasopimuksessa sovitut IKH-jälleenmyyjille vaihtoehtoiset toimitusmuodot varmistavat IKH-jälleenmyyjille keinotekoisen katteen jokaisesta IKH-verkkokaupasta tilatusta tuotteesta. Sekä verkkokaupan kautta jälleenmyyjälle ohjautuvassa myynnissä<sup>365</sup> että päämiestoimituksessa<sup>366</sup> tilaaja maksaa IKH-verkkokaupan kautta tilatusta tuotteesta määrähintalausekkeen mukaisen kiinteän jälleenmyyntihinnan, eli IKH:n määrittämän ovhinnan.
220. Päämiestoimituksessa IKH toimii tilauksen tosiasiallisena toimittajana, eikä jälleenmyyjä osallistu myyntitapahtumaan lainkaan.<sup>367</sup> Ottaen huomioon, että päämiestoimitus ei ole taloudellisesti rationaalinen toimitustapa IKH:lle, on sen tarkoituksena katsottava olevan kasvattaa IKH-tuotteiden myyntiä jälleenmyyjän ja IKH:n sopimalla hinnalla sekä rohkaista IKH-jälleenmyyjä

<sup>362</sup> Ks. kohdat 16–18, 212 ja 249. Lisäksi on otettava huomioon, että IKH:n omistavien luonnollisten henkilöiden harjoittaessa määräysvaltaa OTP-jälleenmyyjissä, voidaan IKH:lla katsoa näidenkin välityksellä olevan intressi IKH-tuotteiden jälleenmyyntihinnan määräämiseen vähittäismarkkinoilla (ks. tarkemmin kohdat 18 ja 249)

<sup>363</sup> Verkkokauppasopimuksen mukaan IKH-verkkokauppa [IKH:n LS: ] (liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 27).

<sup>364</sup> Kohta 91.

<sup>365</sup> Kohta 91. IKH-jälleenmyyjä toimittaa sille sopimusehtojen mukaan ohjautuvan tilauksen omasta varastostaan ja saa tilauksesta maksun suoraan asiakkaalta.

<sup>366</sup> Kohta 92.

<sup>367</sup> Kohta 92. [IKH:n LS ]

20.5.2020

JULKINEN

liittymään IKH-verkkokauppaan.<sup>368</sup> Näin ollen päämiestoimitukset vahvistavat IKH-tuotteiden määrähinnoittelua ja vähentävät IKH-jälleenmyyjien kannustinta perustaa omaa verkkokauppa.

221. IKH-jälleenmyyjälle jokaisesta sen omalla toimialueella IKH-verkkokaupasta tilatusta tuotteesta automaattisesti kertyvä kate on omiaan rohkaisemaan IKH-jälleenmyyjä liittymään IKH-verkkokauppaan. Näin kertyvä kate on myös omiaan poistamaan IKH-jälleenmyyjiltä kannustimen kilpailu IKH-tuotteiden hinnalla omassa verkkokaupassaan. Lisäksi IKH-verkkokaupan aiheuttama IKH-tuotteiden hintojen läpinäkyvyys vähentää jälleenmyyjien halukkuutta poiketa IKH-tuotteiden ovh-hinnasta omassa verkkokaupoissaan tai myymälöissään.
222. Huolimatta verkkokauppasopimuksen IKH-jälleenmyyjille tarjoamasta mahdollisuudesta hinnoitella tuotteet vapaasti omassa verkkokaupassaan näyttö osoittaa, että IKH pyrki varmistamaan, että sen ja omaa verkkokaupaa suunnittelevien tai sellaisen perustaneiden jälleenmyyjien välille muodostuu yhteisymmärrys siitä, että IKH-tuotteita myytiin internetissä IKH:n määräämillä ovh-hinnoilla.<sup>369</sup> IKH on lisäksi valvonut sen määräämän hinnan noudattamista verkkokaupassa, ja tietyissä tilanteissa puuttunut hintapoikkeamiin.<sup>370</sup> Edellä todettu osoittaa IKH:n kokonaissuunnitelmaan ja määrähinnoittelustrategiaan kuuluneen myös sen, että ovh-hintaa noudatetaan myös jälleenmyyjien omassa verkkokaupoissa.
223. Määrähintalausekkeen ja muiden määrähinnoittelua tehostavien verkkokauppasopimuksen lausekkeiden sisällön oikeudellisen ja taloudellisen asiayhteyden perusteella IKH-verkkokaupassa on tosiasiallisesti kysymys IKH:n ja itsenäisten jälleenmyyjien yhteisestä myyntikanavasta, jolla IKH ja IKH-verkkokauppaan kuuluvat IKH-jälleenmyyjät ovat sitoutuneet IKH-tuotteiden kiinteään jälleenmyyntihintaan sekä tehostaneet määrähintaa jakamalla IKH-verkkokaupan asiakkaat siihen kuuluvien IKH-jälleenmyyjien kesken. Menettelyn tämänkin osan tarkoituksena on katsottava olevan IKH-tuotteiden sisäisen hintakilpailun poistaminen, mitä tehostetaan eliminoimalla osapuolien välistä kilpailua IKH-tuotteiden verkkokauppa-asiakkaista.
224. Näyttö osoittaa yksiselitteisesti, että IKH:n subjektiivinen tarkoitus oli eliminoida IKH-tuotteiden sisäinen hintakilpailu ja ylläpitää keinotekoisesti korkeaa hinta- ja katetasoa jälleenmyyntiportaalla. IKH:n menettely koski nimenomaan jälleenmyyntihintatason määrittämistä ja tason noudattamisen varmistamista.<sup>371</sup> Niin ikään yhdistämällä hinnoittelu IKH-tuotemerkin käyttöoikeuteen ja IKH-ketjuun kuulumiseen IKH pyrki vahvistamaan IKH-

<sup>368</sup> Lokakuussa 2014 verkkokauppaan oliin jo liittynyt 90 % IKH-jälleenmyyjistä (liite 75 Asiakirja otsikolla Työkalu- ja varaosa kehitysryhmien yhteiskokous 22.10.2014).

<sup>369</sup> Kohdat 40–45, 64–70, 74–75, 82–83 sekä 85, 97, 103–104, 107–110, 113–114 ja 117.

<sup>370</sup> Jakso 9.2.2 ja kohdat 62, 65–67, 69–70, 73–74, 83–86, 97–99, 100–106 ja 108–120.

<sup>371</sup> Kohdat 40–43, 60, 49, 51, 65–66, 68 ja 81–82.

20.5.2020

JULKINEN

tuotteita ja IKH-jälleenmyyjiä koskevan yhteisen hintatason noudattamista.<sup>372</sup> Menettelyssä todettiin lisäksi useaan otteeseen olevan tarkoituksena riittävän katteen varmistaminen IKH-tuotteiden myynnissä.<sup>373</sup>

225. Niin ikään IKH toimi jälleenmyyntihintojen määrittämisen osalta suunnitelmallisesti harkitsemalla yhtäältä vaihtoehtoisia tapoja toteuttaa jälleenmyyntihinnan määrittäminen ja toisaalta ryhtymällä toistuviiin toimenpiteisiin saman lopputuloksen saavuttamiseksi.<sup>374</sup> IKH-tuotteiden jälleenmyyntihintojen seuranta oli myös tietoinen osa IKH:n toimintastrategiaa johtoryhmän tasolla.<sup>375</sup>
226. Edellä todetusti näyttö osoittaa IKH:n kokonaissuunnitelmalla ja sitä toteuttavilla toimenpiteillä olleen välitön yhteys jälleenmyyntihintojen määrittämiseen. IKH:n menettelyssä oli kyse kilpailulain 5 §:ssä kielletystä kokonaissuunnitelmasta, jonka objektiivinen ja nimenomainen tarkoitus oli poistaa IKH-tuotteiden sisäinen hintakilpailu ja varmistaa sekä yhtiölle itselleen että IKH-jälleenmyyntiketjulle keinotekoisena korkea kate IKH-tuotteiden myynnistä.
227. Menettelyssä oli kyse IKH:n ja IKH-jälleenmyyjien välisestä IKH-tuotemerkin sisäisestä hintojen vahvistamisesta sekä vertikaalisessa että horisontaalisessa suhteessa. IKH:n menettely ja sitä toteuttavat toimenpiteet kuuluvat vakavimpina pidettyihin kilpailunrajoituksiin ja niitä on pidettävä tarkoitukseltaan kilpailua rajoittavana.

#### 10.5.3 IKH:n vastine ei anna aihetta muuttaa edellä kilpailua rajoittavasta tarkoituksesta esitettyä

228. Virasto on arviossaan ottanut huomioon IKH:n asiassa esittämät väitteet IKH-verkkokaupan kilpailua edistävästä vaikutuksista.<sup>376</sup> Vastineessa esitetty ei anna aihetta muuttaa edellä jaksossa 9.5.2 esitettyä.

<sup>372</sup> Kohdat 45, 46–47, 69–69, 73, 100–102 ja 110. Ks. myös liite 11 Muistio tapaamisesta 6.10.2015 (KKV, Puuilo Oy), s. 3: ”Viimeisin yhteydenotto on koskenut rakennustelineitä, joista IKH toivoi Puuilon olevan polkematta niiden hintaa. Lopulta asia saatiin sovittua siten, että Puuilo myi kyseistä telinettä omalla merkillään IKH:ta halvemmalla, mutta pääasia oli, ettei IKH:n logo näy sillä hinnalla telineissä. Näistä telineistä IKH oli ostohetkenä toivonut, että älkää polkeko sen hintaa.”

<sup>373</sup> Kohdat 77, 79 ja 110.

<sup>374</sup> Kohdat 68–69, 78, 83–84, 104–105, 114 ja 119.

<sup>375</sup> Kohdat 69, 83, 97 ja 106.

<sup>376</sup> IKH:n vastine, kohdat 297–299, 361–363 ja 378–386. IKH ei ole esittänyt tehokkuushyötyjä seuraavan menettelynsä muusta osasta kuin IKH-verkkokaupasta. Sitä, ettei menettelyn muilla osilla ollut kilpailunvastaista tarkoitusta IKH perustelee sillä, että virasto on arvioinut näyttöä puutteellisesti ja sillä, että IKH on esittänyt menettelylleen vaihtoehtoisen selityksen (IKH:n vastine, kohdat 370–381). Näiden väitteiden osalta virasto on lausunut tämän päätöksen ja esityksen jaksossa 10.3.3.

20.5.2020

JULKINEN

229. Unionin tuomioistuimen oikeuskäytännön<sup>377</sup> mukaan menettelyn osapuolten *esittäessä* sopimuksesta seuraavan kilpailua edistäviä vaikutuksia, nämä vaikutukset tulee ottaa huomioon menettelyn asiayhteyteen kuuluvina tekijöinä niiltä osin, kun ne voivat kyseenalaistaa kokonaisarvion siitä, ilmentääkö menettely riittävää vahingollisuutta kilpailulle eli onko sen tarkoitus rajoittaa kilpailua.<sup>378</sup> Tällaisten vaikutusten huomioimisen tarkoitus ei ole kyseenalaistaa menettelyn luonnehdintaa kilpailunrajoitukseksi, vaan ne liittyvät arvioitavan menettelyn vakavuuden ymmärtämiseen ja siten niiden keinojen määrittämiseen, joilla kilpailunrajoitus tulee näyttää toteen.<sup>379</sup> Mahdollisten kilpailua edistävien vaikutusten huomioon ottaminen ei saa johtaa siihen, että kilpailunrajoituksen olemassaoloa arvioitaessa tasapainotellaan kilpailua edistäviä ja rajoittavia vaikutuksia.<sup>380</sup>
230. Mahdollisten kilpailua edistävien vaikutusten pelkkä olemassaolo ei vaikuta menettelyn arvioimiseen tarkoitukseen perustuvana kilpailunrajoituksena. Jotta tällaiset vaikutukset voidaan ottaa huomioon, niiden tulee olla varmoja, kyseessä olevaan menettelyyn itseensä välittömästi liittyviä ja siitä suoraan aiheutuvia sekä riittävän merkittäviä siten, että ne kyseenalaistavat sen, että menettely itsessään ilmentää riittävää vahingollisuutta kilpailulle.<sup>381</sup> Epävarmat tai vähäiset kilpailua edistävät vaikutukset eivät voi tätä kyseenalaistaa.<sup>382</sup>
231. Edellä kohdassa 209 todetusti sekä unionin tuomioistuinten että kotimaisessa oikeuskäytännössä kiinteän jälleenmyyntihinnan sopimisen on vaikiintuneesti katsottu olevan hintojen vahvistamista ja siten ilmentävän riittävää vahingollisuutta kilpailulle, eli määrähinnoittelun tarkoituksena on vaikiintuneesti katsottu olevan kilpailun rajoittaminen kilpailulain 5 §:ssä tarkoitettulla tavalla.
232. Se, että IKH-verkkokauppa saattaa mahdollisesti johtaa tiettyihin loppuasiakkaalle jakelua tehostaviin hyötyihin ja tuotteiden myynnin edistämiseen<sup>383</sup>

<sup>377</sup> Asia C-307/18 *Generics UK ym.* Asiassa oli kyse siitä, oliko osapuolten välisen patenttiriitaa koskevan sovintosopimuksen, jonka mukaan sopimuksen toinen osapuoli sitoutui olemaan saattamasta tuotettaan sopimuksen tarkoittamille markkinoille ja olemaan haastamatta toisen osapuolen patenttia rahallista korvausta vastaan, tarkoitus rajoittaa kilpailua sekä siitä, missä määrin kyseisestä sopimuksesta kuluttajille mahdollisesti seuraavat hyödyt tulee ottaa tässä arvioinnissa huomioon (kohdat 60–61). IKH perustelee argumenttejaan myös julkisasiamies *Bobek*in ratkaisuehdotuksella asiassa C-228/18 *Budapest Bank*. Ottaen huomioon unionin tuomioistuinten tuomioiden ensisijaisuuden unionin oikeuden tulkinnassa ja julkisasiamiehen ratkaisuehdotusten ei-sitovan luonteen, virasto ottaa asiassa kantaa ainoastaan unionin tuomioistuimen tuomioon asiassa C-307/18 *Generics UK ym.* sen tarjotessa riittävän tulkintaohjeen asian ratkaisemiseksi.

<sup>378</sup> Asia C-307/18 *Generics UK ym.*, kohta 103.

<sup>379</sup> Asia C-307/18 *Generics UK ym.*, kohdat 63 ja 104.

<sup>380</sup> Asia C-307/18 *Generics UK ym.*, kohta 104.

<sup>381</sup> Asia C-307/18 *Generics UK ym.*, kohdat 105–107.

<sup>382</sup> Asia C-307/18 *Generics UK ym.*, kohta 110.

<sup>383</sup> IKH:n vastine, kohdat 297–299. IKH esitti IKH-verkkokaupan toimintamallista seuraavan tehokkuushyötyinä nopeampi ja halvempi toimitus asiakkaalle, IKH:n ja sen jälleenmyyjien tasaisempi työnjako IKH-tuotteiden varas-

20.5.2020

JULKINEN

ei voi kyseenalaistaa sitä, että IKH:n jälleenmyyntihinnan määrittämiseksi katsottava menettely IKH-verkkokaupassa<sup>384</sup> ilmentää itsessään siinä määrin riittävää haitallisuutta kilpailulle, ettei sen vaikutuksia tarvitse tutkia.<sup>385</sup> IKH-verkkokauppasopimus poistaa IKH-verkkokaupassa myytyjen tuotteiden osalta IKH-tuotemerkin sisäisen hintakilpailun niin IKH:n ja sen itsenäisten jälleenmyyjien välillä kuin näiden jälleenmyyjien kesken.

233. Vaikutukset, jotka mahdollisesti tehostavat jakelua loppuasiakkaille ja edistävät tuotteiden myyntiä, eivät myöskään edistä tuotemerkin sisäistä kilpailua etenkin, kun samat hyödyt koskevat kaikkia IKH-verkkokauppaan kuuluvia IKH-jälleenmyyjiä. Asiassa ei ole myöskään esitetty, miksi IKH-verkkokauppa ja siihen sisältyvä kiinteä jälleenmyyntihinta edistäisi IKH-tuotemerkin kilpailua suhteessa muihin, kilpaileviin tuotemerkkeihin siten, että IKH-verkkokauppa ja siihen kuuluva kiinteä jälleenmyyntihinta itsessään eivät ilmentäisi riittävää vahingollisuutta IKH-tuotemerkin sisäiselle kilpailulle.
234. Mikäli IKH:n esittämät väitteet tulisi tulkita siten, että yhtiö vetoaa kilpailulain 6 §:ään on huomattava, että IKH ei ole nimenomaisesti vedonnut kyseiseen lainkohtaan tai esittänyt perusteita, jonka mukaan IKH-verkkokauppa täyttäisi lainkohdan kumulatiiviset kriteerit.<sup>386</sup> Kilpailulain 6 §:n mukaisesta arviosta on todettava, että kilpailulain 6 §:n 1 kohdan mukaisella tehostamisella ei tarkoiteta arvioitavaan sopimukseen osallistuville elinkeinonharjoittajille kertyviä etuja, vaan sellaista huomattavaa objektiivista hyötyä, joka voi korvata sopimuksesta kilpailulle aiheutuvat haitat.<sup>387</sup> Lisäksi IKH:n vastineen perusteella jää epäselväksi, minkä takia kiinteän jälleenmyyntihinnan sopiminen IKH-verkkokaupassa IKH:n ja itsenäisten IKH-jälleenmyyjien välillä olisi kilpailulain 6 §:n 3 kohdassa tarkoitettulla tavalla välttämätöntä IKH:n esittämien tehokkuushyötyjen saavuttamiseksi.

## 10.6 Kilpailunrajoituksen merkittävyys

### 10.6.1 Arvioinnin perusteet

235. Kilpailunrajoitus ei ole kilpailulain 5 §:n nojalla kielletty, ellei sen tarkoitus tai vaikutus ole merkittävästi estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua. Vakavimpia kilpailunrajoituksia, kuten hintojen vahvistamista myytäessä tuotteita

---

toinnissa, jälleenmyyjien mahdollisuus ylläpitää laajempaa tuotevalikoimaa lisääntyneen myynnin myötä sekä tarvittavan asiakasneuvonnan takaaminen verkkokaupan asiakkaille. IKH:n mukaan kiinteän jälleenmyyntihinnan sopiminen on välttämätöntä näiden tehokkuushyötyjen saavuttamiseksi.

<sup>384</sup> Ks. kohdat 216–223.

<sup>385</sup> Asia C-243/83 *Binon v AMP*, kohdat 43–44 ja asia C-67/13 P *Groupement des cartes bancaires v. komissio*, kohdat 49–51.

<sup>386</sup> IKH ei ole esittänyt tehokkuushyötyjä seuraavan menettelynsä muusta osasta kuin IKH-verkkokaupasta.

<sup>387</sup> Yhdistetyt asiat C-501/06 P ym. *GlaxoSmithKline Services Unlimited ym.*, kohta 92. IKH:n esittämät tehokkuushyödyt on eritelty yllä alaviitteessä 383.

20.5.2020

JULKINEN

kolmansille ja jälleenmyyntihinnan määrittämistä, ei voida pitää vähämerkityksellisinä ja niitä on pidettävä luonteensa puolesta merkittävästi kilpailua rajoittavina.<sup>388</sup>

236. Vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan, kun menettelyn tarkoituksen on osoitettu olevan rajoittaa kilpailua, ei siitä aiheutuvia tosiasiallisia vaikutuksia tarvitse ottaa huomioon.<sup>389</sup> Menettely, joka on omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan ja jonka tarkoituksena on kilpailun rajoittaminen, merkitsee luonteensa puolesta ja sen todellisista seurauksista riippumatta merkittävää kilpailun rajoitusta.<sup>390</sup> Tarkoitukseen perustuviin ja ryhmäpoikkeusasetuksessa lueteltuihin vakaviin kilpailunrajoituksiin ei myöskään sovelleta komission *de minimis* -tiedonantoa.<sup>391</sup>
237. Määrä hinnoittelun on vakiintuneesti katsottu olevan hintojen vahvistamista ja siten ilmentävän riittävää vahingollisuutta kilpailulle, eli sen tarkoituksena on vakiintuneesti katsottu olevan kilpailun rajoittaminen kilpailulain 5 §:ssä tarkoitettulla tavalla.<sup>392</sup> Vertikaalisia kilpailunrajoituksia koskevan asetuksen (330/2010)<sup>393</sup> 4 artiklan a kohdan mukaan sopimukset, joilla rajoitetaan ostajan mahdollisuutta määrittää myyntihintansa, kuuluvat vakaviin kilpailunrajoituksiin. Niin ikään kilpailunrajoituslain esitöiden mukaan vähimmäismyyntihinnan asettamista ei voi pitää vähämerkityksellisenä.<sup>394</sup>

#### 10.6.2 Arviointi tässä asiassa

238. Määrä hinnoittelu kuuluu vakaviin kilpailunrajoituksiin, jonka objektiivisena ja nimenomaisena tarkoituksena on rajoittaa kilpailua. Näin ollen kyse on jo luonteensa puolesta merkittävästä kilpailunrajoituksesta.
239. Esillä olevassa asiassa on kyse IKH:n menettelystä, jossa se määrää IKH-tuotteiden jälleenmyyntihinnat sekä sopimalla jälleenmyyjien kanssa IKH-verkkokaupassa noudatettavasta kiinteästä jälleenmyyntihinnasta että määräämällä jälleenmyyjät muissa jakelukanavissaan noudattamaan IKH-

<sup>388</sup> HE 11/2004 vp, s. 32.

<sup>389</sup> MAO:549/11, kohta 845, asia C-307/18 *Generics UK ym.*, kohta 64.

<sup>390</sup> Asia C-226/11 *Expedia Inc. v. Autorité de la concurrence ym.*, kohdat 35–37, ja komission tiedonanto vähämerkityksisistä sopimuksista, jotka eivät Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 1 kohdassa tarkoitettulla tavalla rajoita tuntuvasti kilpailua (*de minimis* -tiedonanto), EUVL C 291/1, 30.8.2014, kohdat 2 ja 13.

<sup>391</sup> Komission tiedonanto vähämerkityksisistä sopimuksista, jotka eivät Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 1 kohdassa tarkoitettulla tavalla rajoita tuntuvasti kilpailua (*de minimis* -tiedonanto), EUVL C 291/1, 30.8.2014, erityisesti kohta 2.

<sup>392</sup> Ks. kohta 209.

<sup>393</sup> Komission asetus (EU) N:o 330/2010 Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 3 kohdan soveltamisesta tiettyihin vertikaalisten sopimusten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmiin, EUVL 102, 23.4.2010. Ks. myös komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohdat 47–48.

<sup>394</sup> HE 11/2004 vp, s. 32.



20.5.2020

JULKINEN

tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaa. Menettely on myös omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. IKH:n menettelyä on siten pidettävä vakavimpiin kuuluvana ja luonteensa puolesta merkittävänä kilpailunrajoituksena, joka ei voi olla vähämerkityksellinen.

240. Esillä olevassa asiassa ei ole tarpeen määrittellä merkityksellisiä markkinoita tai arvioida menettelyn tosiasiallisia vaikutuksia vähämerkityksellisyyden kannalta.<sup>395</sup> Merkityksellisten markkinoiden määrittely, vaihtoehtoisten toimittajien olemassaolo ja määrä sekä menettelyyn osallisten elinkeinonharjoittajien markkina-asema liittyvät sen arviointiin, onko menettelyä pidettävä kiellettyä sen kilpailua rajoittavien vaikutusten vuoksi.<sup>396</sup> Ottaen huomioon, että esillä olevassa asiassa on kyse tarkoitukseen perustuvasta kilpailunrajoituksesta, joka koskee IKH-tuotemerkin sisäistä kilpailua, asiassa ei ole myöskään ollut tarpeen arvioida IKH:n jälleenmyyjien vaihtoehtoisia toimittajia eikä kilpailua IKH-tuotteiden ja eri merkkisten samankaltaisten tuotteiden välillä.<sup>397</sup>

## 10.7 Rikkomuksen kesto

241. Kotimaisen oikeuskäytännön mukaan yksittäisten tapahtumien samankaltaisuudesta saattaa olla mahdollista päätellä tapahtumien välinen yhteys ja niiden muodostama kokonaisuus. Ajallisen keston arvioinnissa riittävänä on pidettävä sitä, että esitetyt todisteet liittyvät ajallisesti riittävän läheisiin toiseikkoihin, jotta voidaan kohtuudella todeta, että kyseinen kilpailusääntöjen rikkominen on jatkunut keskeytymättä väitetyn kielletyn kilpailusääntöjen rikkomisen alkamisajankohdan ja päättymisajankohdan välillä.<sup>398</sup>
242. IKH:n kokonaissuunnitelmana arvioitava kilpailunrajoitus alkoi viimeistään 16.2.2010 IKH:n ja sen tiettyjen jälleenmyyjien välille syntyneestä määrähintasopimuksesta, kun IKH raportoi IKH-jälleenmyyjille Puuilolle asetettujen toimituskieltojen jälkeen Puuilon kieltäytymisestä noudattaen IKH:n määrittämiä vähimmäisjälleenmyyntihintoja. IKH:n Puuilolle tätä raportointia

<sup>395</sup> IKH:n vastine, kohdat 415–420. IKH perustaa väitteet sen myynnin osuuteen teknisen tukkukaupan kokonaismarkkinoiden yhteenlasketuista myynneistä vuonna 2014. Ks. näiden väitteiden osalta tarkemmin tämän päätöksen ja esityksen jaksot 10.3 ja 10.5.

<sup>396</sup> Ks. esim. asia C-234/89 *Delimitis v. Henninger Bräu AG*, kohdat 13–16, 22 ja 26 sekä asia C-345/14 *SIA "Maxima Latvija" v. Konkurences padome*, kohdat 25–29.

<sup>397</sup> Yhdistetyt asiat C-56 ja 58/64 *Établissements Consten SARL ja Grundig-Verkaufs-GmbH v. komissio*, s. 287. IKH:n väitteiden osalta ks. esim. IKH:n vastine, kohdat 251, 253, 255, 261–264 ja 419.

<sup>398</sup> KHO:2009:83, kohta 1092. IKH esitti vastineessaan, että KKV:n esittämien yksittäisten tapahtumien väliset ajanjaksot olisivat katkaisseet rikkomuksen ja että tapahtumien välillä ei olisi ajallista yhteyttä (IKH:n vastine, kohdat 317–320 ja 331–333). Ensinnäkin IKH:n arvio perustuu näytön virheelliseen arviointiin (tämän osalta ks. jaksot 10.3 ja 10.5). Toiseksi IKH:n toteuttama aktiivinen hintaseuranta osoittaa, että sen tarkoituksena oli koko tarkastellun ajanjakson ajan määrätä IKH-tuotteiden jälleenmyyntihinnat (ks. jakso 10.5). Se, että varsinaisia puuttumisia jälleenmyyjien hinnoitteluun ei ole tietyllä ajanjaksolla ei osoita, ettei menettelyllä olisi ollut tällaista tarkoitusta. Ottaen huomioon jälleenmyyjien insentiivi noudattaa niille keinotekoisien korkean katteen takaavaa ovh-hinnoittelua, IKH:n menettelyn toteuttamiseen on riittänyt, kun se on puuttunut ainoastaan harvoissa tapauksissa ovh-hinnasta poikenneiden jälleenmyyjien toimintaan (vrt. esim. asia C-107/82 *AEG v. komissio*, kohdat 13 ja 18).

20.5.2020

JULKINEN

aiemmin asettamat toimituskiellot ovat jo itsessään ilmentymä kilpailulainsäädännön vastaisesta määrähinnoittelusta. Tästä eteenpäin näytön kokonaisvaltainen arviointi osoittaa, että IKH:n toimenpiteissä ei ole kysymys yksittäisestä jälleenmyyjien toimintaan puuttumisesta, vaan ne ilmentävät koko IKH-jälleenmyyntiketjun kattavaa määrähintastrategiaa.

243. Virastolla on näyttöä ovh-hinnasta poikenneiden jälleenmyyjien toimintaan puuttumisesta 20.2.2015 asti. Tällöin IKH raportoi Turun Konekeskukselle ja Lahden Traktorivarusteelle Virtasen Moottorin myyntiyhteistyösopimuksen irtisanomisesta, joka johtui Virtasen Moottorin kieltäytymisestä noudattaa IKH:n määrittämiä vähimmäisjälleenmyyntihintoja.
244. IKH:n ja IKH-jälleenmyyjien välisessä verkkokauppasopimuksessa sovelletaan edelleen määrähintalauseketta.<sup>399</sup> Näin ollen kiinteästä jälleenmyyntihinnasta sopiminen IKH-verkkokaupassa jatkuu edelleen.
245. Yhtenä kokonaissuunnitelmana arvioitava kilpailunrajoitus on siten alkanut viimeistään 16.2.2010 ja jatkuu tietyiltä osin edelleen.<sup>400</sup>

## 10.8 Päätöksen ja esityksen kohdistuminen

246. Määrähintasopimuksen osapuolina ovat eri jakeluportailla toimivat elinkeinonharjoittajat. Vaikka IKH:n jälleenmyyjät olivat määrähintasopimuksen osapuolina, virasto ei tässä nimenomaisessa tapauksessa pidä tarpeellisenä esittää seuraamusmaksua myös niille tai määrätä myös niitä lopettamaan kilpailunrajoitus. Edellä jaksossa 10.4.2 todetun mukaisesti menettelyssä on kyse IKH:n kokonaissuunnitelmasta, jota toteuttavilla toimenpiteillä se on syyllistynyt yhteen yhtenäiseen kilpailunrajoitukseen. Kun eri toimenpiteet kuuluvat tällaiseen kokonaissuunnitelmaan, vastuu niistä voidaan kohdistaa sen mukaan, miten elinkeinonharjoittajat ovat osallistuneet niihin kokonaisuutena arvioiden. Vastuun arvioinnissa voidaan lisäksi ottaa huomioon se, että tiettyjen jälleenmyyjien intressit poikkesivat merkittävästi IKH:n kokonaissuunnitelmasta.<sup>401</sup>

<sup>399</sup> Kohta 95.

<sup>400</sup> IKH esitti vastineessaan, että KKV ei olisi voinut perustaa rikkomuksen kestoaikaa ”kahdella täysin toisistaan irrallisella asialla, jotka ovat liittyneet eri toimijoihin”. IKH:n mukaan esimerkiksi *littalaa* koskevassa markkinaoikeuden ratkaisussa (MAO:549/11) ”epäillyt rikkomukset arvioitiin osapuolikohtaisesti” (IKH:n vastine, kohta 347. IKH:n vastineesta ei käy ilmi, mihin markkinaoikeuden päätöksen MAO:549/11 kohtiin se perustaa näkemyksensä). *littalaa* koskevassa ratkaisussa katsottiin littalan ja markkinaoikeuden päätöksessä yksilöityjen jälleenmyyjien välillä olleen yhden yhtenäisen rikkomuksen muodostanut kilpailunrajoituslain 4 §:n vastainen sopimus tai yhdenmukaisesti menettelytapa, joka alkoi viimeistään huhtikuussa 2005 ja kesti vähintään vuoden 2007 loppupuolelle (kohdat 876, 882 ja 924). Huhtikuuta 2004 (esim. MAO:549/11, kohta 457) ja loppuvuotta 2007 (esim. MAO:549/11, kohta 838) koskevissa tapahtumissa oli kyse eri littalan jälleenmyyjä koskevista määrähinnoittelutoimenpiteistä.

<sup>401</sup> *Asia C-441/11 P komissio v. Verhuizigen Coppens*, kohta 41 ja komission päätös 26.5.2004 asiassa COMP/C-3/37.980, *Souris – Topps*, kohta 168. Vaikka elinkeinonharjoittajien mahdollisesti poikkeavat intressit ja sopimukseen pakottaminen eivät vaikuta elinkeinonharjoittajan osallisuuteen kilpailunvastaisessa sopimuksessa, voidaan ne ottaa huomioon määritettäessä elinkeinonharjoittajien vastuuta menettelystä kokonaisuudessaan. Ks. esim.

20.5.2020

JULKINEN

247. Määrähintasopimusten osapuolina olleiden jälleenmyyjien suhtautumisessa IKH:n edellyttämään ovh-hintojen noudattamiseen oli eroja. Jälleenmyyjissä on erotettavissa kaksi ryhmää: yhtäältä ne, joita IKH painosti noudattamaan määräämiänsä vähimmäisjälleenmyyntihintoja,<sup>402</sup> ja toisaalta ne, jotka viestittivät IKH:lle tyytymättömyyttä vähimmäisjälleenmyyntihinnasta poikkevista jälleenmyyjistä.<sup>403</sup>
248. Näiden kahden jälleenmyyjäryhmän intressit erosivat huomattavasti toisistaan. Ne jälleenmyyjät, joita IKH painosti, pyrkivät hinnoittelemaan jakelemaansa IKH-tuotteet vapaasti. Vähimmäisjälleenmyyntihintaa noudattaneet jälleenmyyjät kokivat kilpailijoiden tästä poikkeavan hinnoittelun uhaksi omalle liiketoiminnalleen ja vaativat vähimmäisjälleenmyyntihinnan noudattamista kaikilta IKH:n jälleenmyyjiltä.
249. Määrähinnoittelu on ollut suoraan IKH:n intressissä. IKH on toiminut samanaikaisesti IKH-tuotteiden jälleenmyyntiportaalla oman jälleenmyyntitoimipisteensä, OTP-jälleenmyyjien ja IKH-verkkokaupan välityksellä.<sup>404</sup> IKH-tuotteita koskevan vähimmäisjälleenmyyntihinta- ja katetason ylläpitäminen jälleenmyyntiportaalla on siten ollut suoraan IKH:n etujen mukaista.
250. IKH-jälleenmyyjät eivät tarkastellulla ajanjaksolla tosiasiasa määrittäneet IKH-tuotteista perimiään hintoja itsenäisesti. IKH määräsi vähimmäisjälleenmyyntihinnasta sekä itsenäisesti että jälleenmyyjien välikappaleena ja toimi näin kokonaissuunnitelman täytäntöönpanijana. IKH-tuotteiden jälleenmyyntihinnan määrääminen ei olisi toteutunut ilman IKH:n jälleenmyyntiin kohdistamaa painostusta ja hintaseurantaa.
251. IKH niin ikään edellytti IKH-jälleenmyyjien suostuvan IKH-tuotteiden kiinteään jälleenmyyntihintaan IKH-verkkokaupassa. Vaikka IKH-jälleenmyyjillä ei ollut velvollisuutta liittyä IKH-verkkokauppaan, ei IKH:n ylläpitämään verkkokauppaan ole ollut tosiasiallista mahdollisuutta liittyä ilman määrähintalausekkeen hyväksymistä. IKH on laatinut verkkokauppasopimuksen ja sen toimintaperiaatteet, se on ylläpitänyt yksin kyseistä verkkokauppa sekä vastannut sen sisällöstä ja viime kädessä sen toiminnasta.<sup>405</sup>
252. Kuten yllä on todettu, IKH oli ainoa yksittäinen taho, jolla oli koko tarkastellun ajanjakson yhteisymmärrys eri jälleenmyyjien kanssa vähimmäisjälleenmyyntihinnasta.<sup>406</sup> IKH oli myös se taho, joka pyrki varmistamaan tämän hinnan laajan toteutumisen esimerkiksi luvaten jälleenmyyjilleen ryhtyvän toimenpiteisiin vähimmäisjälleenmyyntihintatason valvomiseksi. Vaikka

---

komission päätös 16.12.1985 asiassa IV/30.839 *Sperry New Holland*, kohta 62 ja komission päätös 18.12.1987 asiassa IV/31.017 *Fischer-Price/Quaker Oats Ltd*, kohta 26.

<sup>402</sup> Kohdat 50–51, 62–63, 74 ja 103.

<sup>403</sup> Kohdat 56, 59, 77, 86, 97, 100, 101, 108, 110 ja 116.

<sup>404</sup> Kohta 18.

<sup>405</sup> Ks. kohta 193, etenkin alaviite 309.

<sup>406</sup> Kohdat 192–193.

20.5.2020

JULKINEN

tieto vähimmäisjälleenmyyntihinnasta poikkeavista jälleenmyyjistä saatiin vaihtelevasti joko IKH:n omin toimin tai jälleenmyyjiltä tai tavarantoimittajilta, harkitsi IKH:n johto jokaisessa tilanteessa asiaan puuttumisen muotoa ja teki tietoisien valinnan toimenpiteistä, joilla hintapoikkeamiin puututtiin.

253. Asian erityispiirteet huomioon ottaen virasto ei pidä tarpeellisena esittää IKH:n jälleenmyyjille seuraamusmaksua tai määrätä myös niitä lopettamaan kilpailunrajoitus. Kilpailu- ja kuluttajaviraston päätös ja seuraamusmaksuesitys kohdistuvat jaksoissa 10.8 ja 11 mainituin perustein IKH:iin.

## 11 Määräys lopettaa kilpailunrajoitus

254. Kilpailulain 9 §:n mukaan kilpailunrajoituksen ollessa kielletty kilpailulain 5 §:ssä taikka SEUT 101 artiklassa KKV voi määrätä elinkeinonharjoittajan lopettamaan 5 §:ssä kielletyn menettelyn.
255. Vaikka kokonaissuunnitelmassa osapuolina on ollut IKH ja IKH-jälleenmyyjät, on IKH ollut osapuolena ja toimeenpanijana jokaisessa kokonaissuunnitelman eri osassa. Siten IKH:n lopettaessa kilpailua rajoittavan menettelyn voidaan kokonaissuunnitelman kielteiset vaikutukset poistaa kokonaisuudessaan. Kilpailunrajoituksen tehokkaaseen lopettamiseen riittää näin ollen IKH:iin kohdistuva määräys lopettaa kilpailunrajoitus.
256. Kilpailu- ja kuluttajavirasto määrää kilpailulain 9 §:n nojalla Isojoen Konehalli Oy:n lopettamaan tässä päätöksessä ja seuraamusmaksuesityksessä kuvatun menettelyn, jossa IKH määrää IKH-tuotteiden jälleenmyyntihinnat sekä sopimalla jälleenmyyjien kanssa IKH-verkkokaupassa noudatettava kiinteästä jälleenmyyntihinnasta että määräämällä jälleenmyyjät muissa jakelukanavissaan noudattamaan IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaa. Päätös kohdistuu menettelyyn siltä osin kuin määrähinnoittelu jatkuu edelleen.<sup>407</sup>

## 12 Seuraamusmaksu

### 12.1 Sovellettavat säännökset

257. Kilpailulain 12 §:n mukaan elinkeinonharjoittajalle tai elinkeinonharjoittajan yhteenliittymälle, joka rikkoo 5 §:n taikka SEUT 101 artiklan säännöksiä, määrätään seuraamusmaksu, jollei menettelyä ole pidettävä vähäisenä tai seuraamusmaksun määräämistä kilpailun turvaamisen kannalta muutoin perusteettomana.

<sup>407</sup> IKH esitti vastineessaan, että KKV:lla ei olisi toimivaltaa määrätä IKH:ta lopettamaan menettelyä, sillä KKV:lla ei ole näyttöä ajankohdasta 20.2.2015 eteenpäin (IKH:n vastine, kohta 353). Esillä olevassa asiassa on selvää, että IKH:n verkkokauppasopimusta määrähintalausekkeineen sovelletaan edelleen (ks. jakso 9.3.5 ja kohdat 156–162).

20.5.2020

JULKINEN

258. Kilpailulain 13 §:n mukaan seuraamusmaksun suuruus perustuu kokonaisarviointiin, ja sitä määrättäessä on otettava huomioon rikkomuksen laatu ja laajuus, moitittavuuden aste sekä rikkomuksen kesto-aika. Seuraamusmaksu saa olla enintään 10 prosenttia kunkin kilpailunrajoitukseen osallistuvan elinkeinonharjoittajan liikevaihdosta siltä vuodelta, jona elinkeinonharjoittaja viimeksi osallistui rikkomukseen.
259. Asiaan sovelletaan kilpailulain ohella sitä edeltäneen kilpailunrajoituslain seuraamusmaksun määräämistä ja enimmäismäärää koskevaa 7 §:ää.<sup>408</sup> Niin ikään asiaan sovellettaessa SEUT 101 artiklan 1 kohtaa tulee asiassa ottaa huomioon kilpailurikkomuksesta määrättäviä seuraamuksia koskeva unionin tuomioistuinten oikeuskäytäntö.<sup>409</sup>

## 12.2 Seuraamusmaksun määräämisen lähtökohdat

260. Kilpailulain esitöiden mukaan lähtökohtana seuraamusmaksun määräämisessä on, että sillä tulee olla riittävä erityis- ja yleisestävä vaikutus. Seuraamusmaksun määrän tulisi siten olla sellainen, ettei kielletty kilpailunrajoittaminen ole rajoitukseen osallistuville elinkeinonharjoittajille kannattavaa.<sup>410</sup> Kiinnijäämisestä seuraavan sanktion on oltava ankarampi kuin rajoituksella saavutettava hyöty, jotta seuraamusmaksulla olisi ennaltaehkäisevä vaikutus. Pienet, saavutettuun hyötyyn nähden vähäiset sakkorangaistukset eivät toimi yleis- eivätkä erityisestävästi toivotulla tavalla.<sup>411</sup>
261. Riittävän suurella seuraamusmaksulla on siten kaksi tehtävää. Kilpailurikkomuksesta määrättävillä seuraamuksilla on tarkoitus sekä rangaista asianomaisia elinkeinonharjoittajia lainvastaisesta käyttäytymisestä että estää asianomaisia elinkeinonharjoittajia ja muita taloudellisia toimijoita rikkomasta kilpailusääntöjä tulevaisuudessa.<sup>412</sup> Asianomaiselle elinkeinonharjoittajalle seuraamuksella aiheutettavaksi tarkoitettu vaikutus oikeuttaa ottamaan huomioon elinkeinonharjoittajan koon ja kokonaisresurssit seuraamusmaksun riittävän varoittavan vaikutuksen varmistamiseksi, koska seuraamus ei saa olla vähäinen varsinkaan yrityksen taloudelliseen kapasiteettiin nähden.<sup>413</sup>

<sup>408</sup> Kilpailulain 12 ja 13 §:t vastaavat eräin täsmennyksin kilpailunrajoituslain 7 §:ää (HE 88/2010 vp, s. 57–58).

<sup>409</sup> KHO:2019:98, kohta 1347.

<sup>410</sup> HE 88/2010 vp, s. 58.

<sup>411</sup> Asiaan on kiinnitetty huomiota jo kilpailulainsäädännön tarkistamistyöryhmän mietinnössä vuodelta 1991, s. 80 ja 81. Tämä käy ilmi myös Euroopan komission vuoden 1998 sakkosuuntaviivoista: ”Seuraamusmaksua määrättäessä on tarpeen ottaa huomioon muille talouden toimijoille ja erityisesti kuluttajille vahinkoa aiheuttaviin rikkomuksiin syyllistyneen yrityksen todellinen taloudellinen kapasiteetti ja määrättävä sakon määrä tasolle, joka on riittävän ennaltaehkäisevä” (Suuntaviivat asetuksen n:o 17/15 artiklan 2 kohdan ja perustamissopimuksen 65 artiklan 5 kohdan mukaisesti määrättävien sakkojen laskennassa, EYVL 98/C 9/03, s. 3).

<sup>412</sup> KHO:2019:98, kohta 1477.

<sup>413</sup> KHO:2019:98, kohta 1349.

20.5.2020

JULKINEN

262. Kansallisilla kilpailuviranomaisilla ja tuomioistuimilla on velvollisuus varmistaa unionin kilpailusääntöjen tehokas täytäntöönpano. Tehokkaaseen täytäntöönpanoon liittyy keskeisesti vaatimus asianmukaisten sakkojen määrittämisestä tilanteissa, joissa unionin kilpailusääntöjä on rikottu.<sup>414</sup> Myös kansallinen lainsäätäjä on pyrkinyt turvaamaan EU:n kilpailusääntöjen johdonmukaista soveltamista muun muassa yhtenäistämällä kansallista sanktiotasoa unionin sääntelyn kanssa.<sup>415</sup>
263. Seuraamusmaksun suuruus perustuu kokonaisarviointiin, jossa on huomioitava muun muassa rikkomuksen laatu ja laajuus, rikkomuksen moitittavuuden aste sekä sen kestoaika. Luettelo ei ole tyhjentävä.<sup>416</sup>

### 12.3 Tarkasteltavana olevan menettelyn arviointi

#### 12.3.1 Rikkomuksen laatu

264. Määrä hinnoittelussa on kyse kilpailulain 5 §:ssä ja SEUT 101 artiklan 1 kohdassa nimenomaisesti kielletystä hintojen vahvistamisesta, joka kuuluu vakavimpien vertikaalisten rajoitusten joukkoon ja jo luonteensa puolesta rajoittaa kilpailua kilpailulain 5 §:n merkityksessä.<sup>417</sup> Vertikaaliset kilpailunrajoitukset kuitenkin haittaavat luonteensa puolesta kilpailua vähemmän kuin horisontaaliset sopimukset.<sup>418</sup>

---

<sup>414</sup> EU:n Neuvoston asetus (EY) N:o 1/2003, perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa vahvistettujen kilpailusääntöjen täytäntöönpanosta, johdanto-osa, kohta 29. Ks. myös komission tiedonanto yhteistyöstä kilpailuviranomaisten verkostossa kohta 2, missä todetaan: ”Yhteisön oikeuden yleisperiaatteen mukaisesti jäsenvaltiot ovat velvollisia perustamaan seuraamusjärjestelmän, jossa yhteisön oikeuden rikkomisesta määrättävät seuraamukset ovat tehokkaita, oikeasuhteisia ja varoittavia.” Ks. lisäksi asia C-68/88, *komissio v. Kreikka*, kohdat 23–25. Kilpailunrajoituslain 7 §:n 2 momentin yksityiskohtaisissa perusteluissa todetaan, että muutoksella, jolla luovuttiin kaksipuolaisesta seuraamusmaksun määrän sääntelystä, on tarkoitus yhdenmukaistaa kansallista sanktiotasoa unionin sääntelyn kanssa (HE 11/2004 vp, s. 35). OECD:n sääntelyuudistuksen Suomea koskevassa maaraportissa oli tehty havainto siitä, että Suomen sanktiotaso vaikuttaa kansainvälisessä vertailussa liian lievältä (HE 11/2004 vp, s. 24). Huomionarvoista on myös, että kilpailulain hallituksen esityksessä HE 88/2010 vp, s. 21, todetaan, että ”Viimeaikaisen asfalttikartellia ja raakapuun ostokartellia koskevan oikeuskäytännön perusteella voidaan kuitenkin todeta, että tämä ongelma on ainakin osittain väistynyt”.

<sup>415</sup> HE 11/2004 vp, jonka sivulla 16 muun muassa todetaan: ”Soveltaessaan perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklaa kansalliset kilpailuviranomaiset päättävät seuraamuksista kansallisen lainsäädännön mukaan. EY:n kilpailuviranomaisten verkoston toimivuuden ja EY:n kilpailusääntöjen yhdenmukaisen soveltamisen kannalta on kuitenkin tärkeää, että kansalliset sanktiot ovat yhteismitallisia.”

<sup>416</sup> HE 88/2010 vp, s. 58.

<sup>417</sup> HE 11/2004 vp, s. 32 ja komission asetus (EU) N:o 330/2010 Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 3 kohdan soveltamisesta tiettyihin vertikaalisten sopimusten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmiin, EUVL 102, 23.4.2010, 4(a) artikla. Ks. myös MAO:81/09, s. 55, 57, 59 ja 63, MAO:27/09, s. 29, MAO:549/11, kohta 848, MAO:58/10, s. 27, asia C-243/83 *Binon v AMP*, kohta 44, asia C-311/85 *VVR v. Sociale Dienst van de Plaatselijke en Gewestelijke Overheidsdiensten*, kohta 17, asia 27/87 *SPRL Louis Erauw-Jacquery v La Hesbignonne SC*, kohta 15 ja asia C-279/06 *CEPSA Estaciones de Servicio SA v. LV Tobar e Hijos SL*, kohta 42.

<sup>418</sup> Asia C-32/11 *Allianz Hungária Biztosító Zrt. ym. vastaan Gazdasági Versenyhivatal*, kohta 43.

20.5.2020

JULKINEN

265. IKH:n menettelyn tarkoitus on ollut poistaa IKH-tuotteiden sisäinen hintakilpailu ja varmistaa sekä yhtiölle itselleen että IKH-jälleenmyyntiketjulle keinotekoisena korkea kate IKH-tuotteiden myynnistä. Määrä hinnoittelua on toteutettu määräämällä jälleenmyyjät muissa jakelukanavissaan noudattamaan IKH-tuotteiden vähimmäisjälleenmyyntihintaa ja sopimalla IKH-jälleenmyyjien kanssa IKH-verkkokaupassa noudatettavasta kiinteästä jälleenmyyntihinnasta.<sup>419</sup>
266. IKH:n nimenomaisena tarkoituksena on ollut IKH-tuotteiden keinotekoisena hintatason ylläpitäminen ja IKH-jälleenmyyntiketjulle myynnistä kertyvän voiton maksimointi varmistamalla, että jälleenmyyjät noudattavat ovh-hintoja ja ettei alempia hintoja pystytä yhdistämään IKH-jälleenmyyntiketjuun.<sup>420</sup>
267. IKH:n menettely on ollut myös suoraan IKH:n omien intressien mukaista.<sup>421</sup> IKH on toiminut vähittäismarkkinoilla ja siten kilpaillut sen itsenäisten jälleenmyyjien kanssa, ja IKH-verkkokaupan kautta se on myynyt tuotteita koko Suomen alueella.<sup>422</sup>
268. IKH:n menettelyn laatua vakavimpien vertikaalisten kilpailunrajoitusten joukkoon kuuluvana rikkomuksena osoittaa myös siitä aiheutuva välitön vaikutus loppukuluttajille myytävien tuotteiden hintatasoon näiden joutuessa todennäköisesti maksamaan tuotteista korkeampaa hintaa kuin tilanteessa, jossa määrä hinnoittelua ei olisi tapahtunut.<sup>423</sup> IKH:n menettelyssä on yllä mainitun perusteella kyse vakaviin kuuluvasta vertikaalisesta kilpailunrajoituksesta, joka jo luonteensa puolesta on kilpailulle haitallinen.

### 12.3.2 Rikkomuksen laajuus

269. Kotimaisessa oikeuskäytännössä on vakiintuneesti arvioitu rikkomuksen maantieteellistä laajuutta erityisesti sen mukaan, onko kyseessä valtakunnallinen vai alueellinen rikkomus.<sup>424</sup> IKH:n markkina-alue on ollut koko Suomi, ja IKH-jälleenmyyntiketju on kattanut koko Suomen alueen.<sup>425</sup> Tämän lisäksi IKH ja IKH-verkkokauppaan kuuluvat IKH-jälleenmyyjät ovat myyneet IKH-tuotteita IKH-verkkokaupan välityksellä koko Suomen alueelle.<sup>426</sup> Näin ollen IKH:n menettelyssä on kyse valtakunnallisesta rikkomuksesta.

<sup>419</sup> Ks. tarkemmin jakso 10.5.

<sup>420</sup> Ks. esim. kohdat 54, 68, 73, 77, 79, 82, 82 ja 110.

<sup>421</sup> Kohta 249.

<sup>422</sup> Kohdat 18 ja 89.

<sup>423</sup> MAO:549/11, kohta 851 ja komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 224.

<sup>424</sup> Ks. esim. KHO:2009:83, kohdat 1233–1235.

<sup>425</sup> Kohdat 22 ja 23–28.

<sup>426</sup> Kohdat 21, 89 ja 156–162.

20.5.2020

JULKINEN

270. Kilpailurikkomuksen laajuutta tulee arvioida myös sen taloudellisen laajuuden osalta. Tätä taloudellista laajuutta osoittaa se osa elinkeinonharjoittajan liikevaihdosta, joka tulee kilpailusääntöjen rikkomisen kohteena olevista tuotteista.<sup>427</sup> Kilpailunrajoituksen kohteena olleista tuotteista kertyneellä liikevaihdolla saadaan kilpailunrajoituksen haitallinen vaikutus tavanomaiseen kilpailuun täsmällisesti mitatuksi.<sup>428</sup>
271. IKH:n menettely on kohdistunut IKH-jälleenmyyntiketjun ja IKH-verkkokaupan välityksellä myytyjen IKH-tuotteiden jälleenmyyntihintaan. Lisäksi IKH:n kaksoisjakelusta ja siitä seuraavasta menettelyn luonteesta osin horisontaalisena kilpailunrajoituksena seuraa, että menettely on kohdistunut myös IKH:n itse vähittäismarkkinalla myymiin tuotteisiin.<sup>429</sup> Kilpailunrajoituksen kohteena olevia tuotteita ovat näin ollen IKH:n sekä IKH-jälleenmyyjilleen että IKH-verkkokaupan tai muiden omien kanaviensa kautta suoraan loppukäyttäjille myymät IKH-tuotteet.
272. IKH:lle sen IKH-jälleenmyyjille myymistä tuotteista kertynyt liikevaihto vuonna 2015 oli noin [IKH:n LS: ■■■], josta julkinen tieto 57,2-70,2] miljoonaa euroa.<sup>430</sup> IKH:lle IKH-tuotteiden myynnistä suoraan loppuasiakkaille kertynyt liikevaihto vuonna 2015 oli noin [IKH:n LS: ■■■], josta julkinen tieto 8,6-10,6] miljoonaa euroa<sup>431</sup>, ja IKH:lle IKH-verkkokaupan kautta myydyistä tuotteista kertynyt liikevaihto vuonna 2018 oli noin [IKH:n LS: ■■■], josta julkinen tieto 2,4-2,9] miljoonaa euroa. Kaikista IKH-verkkokaupan kautta myydyistä tuotteista yhteensä sekä IKH:lle että verkkokauppaan kuuluneille IKH-jälleenmyyjille kertynyt liikevaihto oli vuonna 2018 noin [IKH:n LS: ■■■], josta julkinen tieto 3,4-4,3] miljoonaa euroa.<sup>432</sup>

<sup>427</sup> KHO:2019:98, kohta 1355 ja asia C-286/13 P *Dole Food Company Inc. ym. v. komissio*, kohta 149.

<sup>428</sup> Asia T-216/13 *Telefónica, SA v. komissio*, kohta 216. Ks. myös MAO:549/11, kohta 920.

<sup>429</sup> Ks. Suuntaviivoja kilpailulain soveltamisesta 3/2011, Kilpailuviraston suuntaviivat seuraamusmaksun määrän arvioinnista, s. 10.

<sup>430</sup> Luku sisältää IKH:n tukkumyynnit ajanjaksolta 3/2014–2/2015 seuraaville asiakasryhmille: OTP-myymälät [IKH:n LS: ■■■], josta julkinen tieto 17,3-20,9 miljoonaa] euroa, IKHTV-myymälät [IKH:n LS: ■■■], josta julkinen tieto 28,9-35,8 miljoonaa] euroa, IKHT-myymälät [IKH:n LS: ■■■], josta julkinen tieto 6,3-7,7 miljoonaa] euroa sekä IKHV-myymälät [IKH:n LS: ■■■], josta julkinen tieto 6,18-7,44 miljoonaa] euroa. Liikesalaisuuden suojaamiseksi liikevaihtotiedot on muunnettu satunnaiseksi vaihteluväliksi.

<sup>431</sup> Ilmoitettu liikevaihto ei vielä sisällä OTP-jälleenmyyjien vähittäismyynnistä kertynyttä liikevaihtoa.

<sup>432</sup> IKH-verkkokauppaan kuuluville jälleenmyyjille kertynyt liikevaihto oli vuonna 2018 keskimäärin noin [IKH:n LS: ■■■], josta julkinen tieto 15.200-18.400] euroa, ja vuosina 2018–2019 IKH-verkkokauppaan kuului yhteensä [IKH:n LS: ■■■] IKH-jälleenmyyjää. Näiden lukujen perusteella kaikille IKH-verkkokauppaan kuuluville jälleenmyyjille IKH-verkkokaupasta kertynyt kate oli suuntaa antavan laskelman perusteella yhteensä n. [IKH:n LS: ■■■], josta julkinen tieto 1,54-1,88 miljoonaa] euroa (IKH:n vastine, kohta 272 ja liite 49 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019, s. 3–4). Koska IKH:n menettely kohdistui kaikkiin IKH-verkkokaupan kautta myytyihin tuotteisiin, kyseinen liikevaihto voidaan ottaa huomioon arvioitaessa *menettelyn taloudellista laajuutta kokonaisuudessaan*. Liikesalaisuuden suojaamiseksi liikevaihtotiedot on muunnettu satunnaiseksi vaihteluväliksi.



20.5.2020

JULKINEN

273. IKH:n kokonaisliikevaihto vuonna 2018 oli 126 miljoonaa euroa.<sup>433</sup> Vaikka IKH:ta on kokonsa puolesta pidettävä taloudellisesti merkittävänä toimijana, on arvioinnissa otettava huomioon, että kilpailunrajoitus on kohdistunut ainoastaan IKH-tuotemerkin sisäiseen kilpailuun. IKH toimii hyvin pirstaleisella markkinalla, jossa yhdellä jälleenmyyjällä voi olla lukuisia toimittajia.<sup>434</sup> Huolimatta IKH:n merkityksestä IKH-jälleenmyyntiketjuun kuuluville jälleenmyyjille, ei IKH:lla todennäköisesti ole ollut työkalujen ja varaosien tukku-kaupassa niin merkittävää asemaa, että se pystyisi vaikuttamaan jälleenmyyjänsä hinnoittelukäyttäytymiseen muiden kuin IKH-tuotteiden osalta.

### 12.3.3 Moitittavuuden aste

274. Rikkomuksen moitittavuuden astetta voivat kuvastaa esimerkiksi elinkeinonharjoittajan osallisuuden luonne rikkomuksessa, rikkomuksen uusiminen, mahdolliset toimenpiteet rikkomuksen lopettamiseksi, rikkomuksen vahingollisuus yhteiskunnalle ja rikkomuksella saavutettu hyöty.<sup>435</sup> Osallisuuden luonnetta kuvaa muun muassa elinkeinonharjoittajan johtajuus tai aloitteellisuus kilpailunrajoituksessa. Huomiota kiinnitetään myös kilpailunrajoituksen osalta toimimisen aktiivisuuteen, siihen liittymisen omaehtoisuuteen ja muiden painostamiseen.<sup>436</sup> Lisäksi menettelyn salaamista on mahdollista pitää raskauttavana olosuhteena arvioitaessa kilpailusääntöjen rikkomisen vakavuutta.<sup>437</sup> Kun kyse on sellaisinaan vakavista rikkomisista, kuten määrähinnoittelusta, on rikkomisen suunnitelmallisuuteen liittyvillä seikoilla katsottava olevan rikkomuksen konkreettista vaikutusta suurempi merkitys seuraamusmaksun määrään.<sup>438</sup>

275. IKH:n menettely on kohdistunut tuotteiden myyntihintoihin. Hintakilpailu on eräs keskeisin toimivan kilpailun muoto, eikä sitä tulisi koskaan poistaa kokonaan.<sup>439</sup> IKH on pitänyt IKH-tuotemerkin sisäistä hintakilpailua toiminnalleen haitallisena, ja pyrkinyt puuttumaan siihen useaan otteeseen.<sup>440</sup> IKH:n menettely on kuitenkin kohdistunut ainoastaan IKH-jälleenmyyntiketjun kautta myytäviin IKH-tuotteisiin, ja jälleenmyyjät ovat saaneet hinnoitella

<sup>433</sup> Kokonaisliikevaihdon merkityksestä seuraamuksen määrässä ks. KHO:2019:98, kohta 1355 ja asia C-679/11 *P Alliance One International Plc v. komissio*, kohdat 73–75.

<sup>434</sup> Ks. esim. liite 19 Transkripti Turun Konekeskuksen edustaja C:n kuulemisesta 29.10.2015, s. 2–3, liite 23 Muis-tio puhelinkeskustelusta 8.5.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 2.

<sup>435</sup> HE 88/2010 vp, s. 58. Ks. myös KHO:2019:98, kohta 1352.

<sup>436</sup> KHO:2009:83, kohdat 1202, 1216 ja 1262.

<sup>437</sup> KHO:2019:93, kohta 1357.

<sup>438</sup> KHO:2019:98, kohta 1353 ja 1496.

<sup>439</sup> Asia C-26/79 *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG ym. v. komissio*, kohta 21.

<sup>440</sup> Ks. esim. kohdat 41–43, 47, 50, 53–54, 58, 68, 73, 76–78, 82, 97 ja 100, joissa esimerkiksi hintakilpailuun viitattiin ”hintojen raiskaamisena” ja ”hintahäiriköintinä” ja ”ongelmana kaikille”, ja että hintakilpailuun oli ”pakko puuttua”.

20.5.2020

JULKINEN

tuotteensa vapaasti, kunhan tämä myynti ei ole ollut yhdistettävissä IKH-jälleenmyyntiketjuun tai IKH-tuotemerkkiin.<sup>441</sup>

276. IKH:n menettelyn moitittavuutta kuvastaa IKH:n osallisuuden luonne rikkomuksen johtajana ja alkuunpanijana, joka on sekä tehnyt lopulliset päätökset määrähinnoittelutoimenpiteistä että toteuttanut ne.<sup>442</sup> IKH:n määrähinnoittelutoimenpiteitä on käsitelty osana IKH:n sisäistä strategiaa ja säännönmukaisesti IKH:n johtoryhmässä. IKH:n korkein johto on ollut tietoinen näistä toimenpiteistä ja usein mukana suunnittelemassa ja toteuttamassa niitä.<sup>443</sup> IKH on lisäksi painostanut jälleenmyyjäänsä noudattamaan vähimmäisjälleenmyyntihintaa.<sup>444</sup> IKH:lla on näin ollen ollut keskeinen rooli menettelyn toteuttamisessa ja se on ollut omistautunut sen onnistumisen varmistamiseen.<sup>445</sup>
277. Niin ikään IKH on toiminut jälleenmyyntihintojen määräämisen osalta suunnitelmallisesti harkitsemalla yhtäältä vaihtoehtoisia tapoja toteuttaa jälleenmyyntihinnan määrääminen ja toisaalta ryhtymällä toistuviin toimenpiteisiin saman lopputuloksen saavuttamiseksi.<sup>446</sup> Myös IKH-verkkokaupan toteutus osoittaa menettelyn suunnitelmallisuutta. IKH on suunnitellut jälleenmyyjänsä kanssa yhteisen verkkokaupan perustamista jo vuonna 2010, jolloin IKH-verkkokauppa on nähty keinona vähentää hintakilpailua IKH-jälleenmyyntiketjun sisällä.<sup>447</sup>
278. Jakelijan, jolla on keskeinen sija tuotteidensa jakelujärjestelmässä, on osoitettava erityistä valppautta ja varmistettava, että se noudattaa kilpailusääntöjä jakelusopimuksia tehdessään.<sup>448</sup> Viraston näyttö osoittaa IKH:n olleen tietoinen toimintansa lainvastaisuudesta ja silti harkinneen erilaisia keinoja toteuttaa IKH-tuotteiden jälleenmyyntihintojen määrääminen.<sup>449</sup> IKH on tietoisesti valinnut suoran puuttumisen sijaan epäsuorat keinot vaikuttaa IKH-tuotteiden jälleenmyyntihintoihin. Tätä ilmentää esimerkiksi toteamukset, kuten "laki on kuitenkin [Virtasen Moottorin puolella], eli emme voi suoraan "määrätä" heidän ulosmyyntihintojaan. Mutta alennuksia voimme muutta tai irtisanoa sopimuksen"<sup>450</sup> ja "Me ei voida määrätä jälleenmyyjän hintoja.

<sup>441</sup> Ks. esim. kohdat 69–70, 83, 100–103 ja 120. Ks. myös liite 88 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 21.1.2015, jonka mukaan "irtisanomisajan päättymisen jälkeenkin olemme kiinnostuneet myymään teille tavaraa kuitenkin niin, ettei yhteistyösopimuksen mukaisia erikoisheittoja -- enää sovelleta." Esim. Virtasen Moottori jatkoi vielä 2017 tilausten tekemistä IKH:lta (liite 21 Muistio puhelinkeskustelusta 5.6.2017 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 1).

<sup>442</sup> Ks. kohdat 281 ja 284.

<sup>443</sup> Ks. esim. kohdat 42, 51–53, 65, 69, 71–72, 77, 79–80, 82–83, 85–86, 97, 99, 102–103, 104–107 ja 119.

<sup>444</sup> Ks. esim. kohdat 51–57, 62–63, 69–70, 71–72 ja 119–120.

<sup>445</sup> Ks. asia T-146/09 RENV *Parker Hannifin Manufacturing Srl ja Parker-Hannifin Corp. v. komissio*, kohdat 100–101.

<sup>446</sup> Kohdat 68–69, 78, 83–84, 104–105, 114 ja 119.

<sup>447</sup> Ks. kohta 88.

<sup>448</sup> MAO:549/11, kohta 922.

<sup>449</sup> Kohdat 63 sekä 66, 68 ja 111.

<sup>450</sup> Kohta 68.

20.5.2020

JULKINEN

Jäähdytellään. IKH:n edustaja A valmistele paperit valmiiksi. Irtisanomisilmoitus.”<sup>451</sup>

279. Vähimmäisjälleenmyyntihinnasta jälleenmyyjensä kanssa keskustellessaan IKH on nimenomaisesti pyrkinyt salaamaan menettelyään välttämällä kirjallisen jäljen jättämistä.<sup>452</sup>
280. Vaikka menettelyssä on kyse tarkoitukseen perustuvasta kilpailunrajoituksesta eikä virastolla ole velvollisuutta todeta menettelyn kilpailunvastaisia vaikutuksia, on menettely ollut omiaan rajoittamaan IKH-tuotemerkin sisäistä hintakilpailua. IKH-verkkokaupan määrähinnoittelu ja siitä seuraava hintojen läpinäkyvyys on ollut omiaan poistamaan IKH-tuotemerkin sisäistä hintakilpailua IKH-jälleenmyyntiketjussa.<sup>453</sup> IKH vähensi jälleenmyyjien painetta poiketa määräämästään jälleenmyyntihinnasta puuttamalla ovh-hinnasta poikenneiden jälleenmyyjien hinnoitteluun.<sup>454</sup> Lisäksi jälleenmyyjillä on ollut sisäinen insentiivi noudattaa IKH:n ovh-hintoja ensinnäkin tämän hinnan taatessa niille myynnistä riittävän katteen, ja toiseksi koska etenkin pienet ja keskisuuret yritykset eivät halua riskeerata kauppasuhteitaan poikkeamalla määrätystä hintatasosta.<sup>455</sup>
281. IKH on laittanut määrähinnoittelua myös täytäntöön. Sen lisäksi, että IKH:lla ja sen jälleenmyyjillä on ollut ovh-hinnan noudattamista koskeva yhteisymmärrys,<sup>456</sup> IKH on seurannut aktiivisesti ovh-hinnoittelun noudattamista<sup>457</sup> ja puuttunut useaan otteeseen niiden jälleenmyyjien toimintaan, jotka poikkesivat ovh-hinnoista.<sup>458</sup> Lisäksi IKH-verkkokaupassa jokainen IKH-jälleenmyyjän tai IKH:n myynti on tapahtunut kiinteään jälleenmyyntihintaan.<sup>459</sup>
282. IKH:n ovh-hinnasta ja sen soveltamisesta IKH-verkkokaupassa kiinteänä jälleenmyyntihintana seuraava IKH-tuotteiden hintojen läpinäkyvyys yhdistettynä IKH:n toteuttamaan hintaseurantaan ja määrä hinnasta poikenneisiin

---

<sup>451</sup> Kohta 119.

<sup>452</sup> Ks. esim. liite 22 Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 5, liite 20 Muistio puhelinkeskustelusta 10.2.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy), s. 3–4, liite 11 Muistio tapaamisesta 6.10.2015 (KKV, Puuilo Oy), s. 2–3. Viraston näyttö osoittaa, että IKH on tiennyt menettelynsä olevan lainvastaista, mikä on johtanut pyrkimykseen salata yhteydenpitoa. Ks. esim. liite 41 Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.3.2010 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy), liite 45 Sähköpostikirjeenvaihtoa 24.12.2010–2.2.2011 (IKH Oy, tavarantoimittaja), liite 82 IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 28.–29.12.2014 ja liite 87 Asiakirja otsikolla Jory palaveri 1 / 2015.

<sup>453</sup> Ks. esim. kohdat 216–223 ja komission kertomus neuvostolle ja Euroopan parlamentille, Verkkokauppaa koskevan toimialaselvityksen loppuraportti, COM/2017) 229 final, 10.5.2017, kohta 33.

<sup>454</sup> Ks. esim. kohdat 51–52, 54–57, 62, 69–70, 72–75 ja 119–120.

<sup>455</sup> Ks. asiakirjan komission kertomus neuvostolle ja Euroopan parlamentille, Verkkokauppaa koskevan toimialaselvityksen loppuraportti, COM/2017 229 final, 10.5.2017, yhteydessä julkaistu SWD(2017) 154 final, kohdat 584–585.

<sup>456</sup> Ks. jakso 10.3.2.

<sup>457</sup> Ks. esim. kohdat 65, 98, 106, 117 ja jakso 9.3.4.

<sup>458</sup> Ks. esim. kohdat 51–52, 54–57, 62, 69–70, 72–75 ja 119–120.

<sup>459</sup> Ks. jakso 9.3.5 sekä kohdat 156–162 ja 216–223.

20.5.2020

**JULKINEN**

jälleenmyyjiin kohdistuneisiin toimenpiteisiin ovat olleet omiaan rajoittamaan jälleenmyyjien kannustimia IKH:n kilpailunvastaisesti määräämästä hinnasta poikkeamiseen. Nämä tekijät ovat rajoittaneet jälleenmyyjille hinnasta poikkeamisesta koituvia hyötyjä ja kannustimia poiketa kilpailunvastaisesti sovitusta hinnasta.<sup>460</sup>

283. IKH:n menettely on kohdistunut loppukuluttajille myytävien IKH-tuotteiden hintatasoon. IKH-tuotteita koskevan vähimmäisjälleenmyyntihinta- ja kate-tason ylläpitäminen jälleenmyyntiportaalla on ollut suoraan IKH:n etujen mukaista.<sup>461</sup> Jälleenmyyntihintojen välitön vahvistaminen on omiaan vaikuttamaan loppukuluttajille myytävien tuotteiden hintatasoon näiden joutuessa todennäköisesti maksamaan tuotteista korkeampaa hintaa kuin tilanteessa, jossa määrahinnoittelua ei olisi tapahtunut.<sup>462</sup> Lisäksi IKH:n menettely on ollut omiaan vaikuttamaan IKH-jälleenmyyntiketjun sisäiseen IKH-tuotteiden hintakilpailuun helpottamalla IKH-jälleenmyyjien kilpailunvastaista yhteistyötä ja varmistamalla IKH-tuotteiden yhtenäisen hintatason.<sup>463</sup>
284. Tietyissä tilanteissa määrahinnoittelu on tapahtunut IKH-jälleenmyyntien aloitteesta, jolloin hintakilpailun häviäminen on erityisen ongelmallista.<sup>464</sup> Lisäksi IKH on laittanut menettelyään täytäntöön<sup>465</sup>, joten menettelyllä on täytynyt olla vaikutusta.<sup>466</sup>

#### 12.3.4 Muut seuraamuksen suuruuteen vaikuttavat seikat

285. Jotta seuraamusmaksulla saataisiin aikaan vaikutus, joka todennäköisesti estää asianosaista elinkeinonharjoittajaa rikkomasta kilpailusääntöjä uudestaan tulevaisuudessa, tulee seuraamusta määrättäessä ottaa huomioon

<sup>460</sup> Komission kertomus neuvostolle ja Euroopan parlamentille, Verkkokauppaa koskevan toimialaselvityksen loppuraportti, COM/2017 229 final, 10.5.2017, kohta 33.

<sup>461</sup> Ks. kohta 249. IKH:lle vähittäismyynnistä kertynyt liikevaihto oli tilikautena 2014–2015 n. [IKH:n LS: ■■■ josta julkinen tieto 8,6-10,6] miljoonaa euroa. Liikesalaisuuden suojaamiseksi liikevaihtotieto on muunnettu satunnaiseksi vaihteluväliksi. OTP-jälleenmyyjien samana tilikautena kertynyt yhteenlaskettu kokonaisliikevaihto oli n. 31 miljoonaa euroa. OTP-jälleenmyyjiä oli tuolloin 6 kappaletta: Työkalu- ja Varaosa Oy Espoo, Jyväskylä, Konala, Oulu, Tampere ja Vantaa.

<sup>462</sup> MAO:549/11, kohta 851 ja komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 224.

<sup>463</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 224.

<sup>464</sup> Ks. esim. kohdat 56, 77, 97, 100 ja 101. Vrt. komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 224, jonka mukaan hintakilpailun häviäminen vaikuttaa erityisen ongelmalliselta silloin, kun jälleenmyyntihinnan määrääminen tapahtuu ostajien aloitteesta ja ostajien horisontaalisten etunäkökohtien voidaan odottaa vaikuttavan kielteisesti kuluttajiin.

<sup>465</sup> Ks. tarkemmin kohta 281.

<sup>466</sup> Oikeuskäytännössä todetusti vakavaksi katsotulla kilpailunvastaisella menettelyllä, joka on tosiasiallisesti pantu täytäntöön, on täytynyt olla vaikutusta. Ks. komission päätös 3.5.2006 asiassa COMP/F/38.620, *Vetyperoksidi ja perboraatti*, kohdat 453, 455 ja 457, komission arvio ylläpidetty asiassa T-195/06, *Solvay Solexis v komissio*, kohdat 195–202. Ks. myös asia C-231/14 P *InnoLux Corp. v. komissio*, kohta 72, jonka mukaan yritysten ollessa yhteistoiminnassa niiden perimien hintojen osalta ja niiden toteuttaessa tätä yhteistoimintaa myymällä tosiasiallisesti yhteen sovitetuilla hinnoilla, on tämän yhteistoiminnan tarkoituksena ja vaikutuksena rajoittaa kilpailua SEUT 101 artiklassa tarkoitetulla tavalla.

20.5.2020

JULKINEN

tämän elinkeinonharjoittajan koko ja taloudelliset resurssit sinä ajankohdana, jolloin seuraamusmaksu määrätään.<sup>467</sup> Kuten kohdassa 273 on todettu, on IKH:ta pidettävä kokonaisliikevaihtonsa ja siten kokonsa puolesta merkittävänä toimijana. Virasto ottaa tämän tekijän huomioon harkitessaan seuraamusmaksun erityisestävää vaikutusta.

286. Seuraamusmaksun tarkoituksena on lisäksi estää muita taloudellisia toimijoita ryhtymästä samanlaiseen kilpailusääntöjen rikkomukseen tulevaisuudessa.<sup>468</sup> Tästä näkökulmasta virasto ottaa huomioon, että kyseessä on ensimmäinen kansallinen tapaus, jossa kilpailunrikkomuksessa on käytetty hyväksi verkkokaupan tarjoamia mahdollisuuksia. Kilpailusääntöjen noudattamisen varmistaminen kaiken internetissä tapahtuvan myynnin osalta on erittäin tärkeää ottaen huomioon yhtäältä internetin välityksellä tapahtuvan myynnin tarjoamat mahdollisuudet tavoittaa laajempi asiakaskunta vähemmillä kustannuksilla<sup>469</sup> ja toisaalta verkkokaupan mahdollistama kilpailuvastaisten vaikutusten tehostaminen<sup>470</sup>.
287. Virasto suoritti asiassa kilpailulain 35 §:n mukaisen tarkastuksen IKH:n tiloissa 27.–28.5.2015. Asian käsittely on siten kestänyt virastossa viisi vuotta. Koska esillä olevassa asiassa lopettamispäätöksen antamisen voidaan katsoa viivästyneen, virasto ei ota seuraamusmaksun suuruutta määrittäessään rikkomuksen keston osalta huomioon sitä, että rikkomus on jatkunut ainakin IKH-verkkokaupassa sovitun kiinteän määrähinnan seurauksena viraston ensimmäisen selvitystoimenpiteen jälkeen tähän päivään saakka.<sup>471</sup>

### 12.3.5 Rikkomuksen kesto aika

288. Kuten jaksossa 9.7 on todettu, ensimmäinen vähimmäisjälleenmyyntihintaa koskeva sopimus saavutettiin viimeistään 16.2.2010. Viimeisin näyttö tällai-

<sup>467</sup> KHO:2019:98, kohta 1349 ja asia C-679/11 P *Alliance One International Plc v. komissio*, kohta 75.

<sup>468</sup> KHO:2019:98, kohta 1349 ja asia C-679/11 P *Alliance One International Plc v. komissio*, kohta 73.

<sup>469</sup> Komission tiedonanto, suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130, 19.5.2010, kohta 52 ja komission kertomus neuvostolle ja Euroopan parlamentille, Verkkokauppaa koskevan toimialaselvityksen loppuraportti, COM/2017 229 final, 10.5.2017, kohta 14.

<sup>470</sup> Esim. komission kertomus neuvostolle ja Euroopan parlamentille, Verkkokauppaa koskevan toimialaselvityksen loppuraportti, COM/2017 229 final, 10.5.2017, kohdat 13, 15(iii), 32–33 ja 73.

<sup>471</sup> Virasto huomauttaa, että käsittelyn kesto ei vaikuta asian arviointiin muilta osin, eikä se ole loukannut IKH:n puolustautumisoikeuksia (vrt. asia C-608/13 P *Compañía Española de Petróleos (CEPSA) SA v. komissio*, kohta 61). IKH:n esittämän käsittelyn kestosta seuranneen IKH-verkkokauppaa koskevan epävarmuuden ja sen, ettei IKH:lle ole annettu kohtuullista aikaa IKH-verkkokauppaan liittyvien asioiden selvittämiseen ja perustelemiseen (ks. esim. IKH:n vastine, kohdat 409 ja 433) osalta virasto kuitenkin huomauttaa, että IKH:lle ei ole voinut olla epäselvää, että asian selvittäminen kohdistuu myös IKH-verkkokauppaan (ks. esim. liite 5 Transkripti IKH:n edustaja A:n kuulemisesta 28.5.2015, s. 9–10 ja liite 1 IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015, s. 3 ja 4, jossa IKH toimitti virastolle IKH-verkkokauppasopimuksen viraston sitä pyytäessä kilpailulain 33 §:n nojalla). IKH ei ole myöskään käsittelyn keston aikana ennen esitysluonnoksen sille toimittamista 13.1.2020 ryhtynyt oma-aloitteisiin toimenpiteisiin menettelynsä lainmukaisuuden arvioinniksi tai kilpailunrajoituksen lopettamiseksi.

20.5.2020

JULKINEN

sen sopimuksen syntymisestä on IKH:n yhteydenpito Turun Konekeskukseen ja Lahden Traktorivarusteeseen 25.2.2015 koskien Virtasen Moottorin myyntiyhteistyösopimuksen irtisanomisen raportoimista. Verkkokauppasopimukseen sisältyvää määrähintalauseketta sovelletaan sen sijaan edelleen.<sup>472</sup>

289. IKH:n yhtenä kokonaisuutena arvioitava menettely alkoi siten viimeistään 16.2.2010 ja jatkuu tietyiltä osiltaan edelleen. Yllä kohdassa 287 todetun perusteella virasto ottaa huomioon seuraamusmaksun suuruutta määrittäessään rikkomuksen keston osalta ainoastaan ajanjakson 16.2.2010–27.5.2015.

#### 12.3.6 Yhteenveto

290. Ottaen huomioon IKH:n menettelyn vakavuus, ajallinen kesto sekä alueellinen ja taloudellinen laajuus, menettelyä ei ole pidettävä vähäisenä eikä seuraamusmaksun määrittämisestä kilpailun turvaamisen kannalta perusteelltomana.<sup>473</sup> IKH:lle tulee näin ollen määrätä seuraamusmaksu kilpailulain 5 §:n vakavasta, pitkäkestoisesta ja laajasta rikkomuksesta.

#### 12.4 Seuraamusmaksun määrä

291. Kilpailu- ja kuluttajavirasto esittää, että markkinaoikeus määrää Isojen Konehalli Oy:lle 9.000.000 euron seuraamusmaksun.

### 13 Sovelletut säännökset

Laki kilpailunrajoituksista (480/1992) 1a, 4 ja 13 §

Kilpailulaki (948/2011) 3, 5, 6, 9, 12, 13 ja 50 §

Euroopan unionin toiminnasta tehty sopimus 101 artikla

Pääjohtajan sijainen,  
ylivohtaja

Timo Mattila

Erityisasiantuntija

Jussi Koivusalo

<sup>472</sup> Kohta 95.

<sup>473</sup> Vrt. MAO:549/11, kohta 916.

20.5.2020

**JULKINEN**

## **LIITTEET**

Päätöksen liitteenä valitusosoitus

Päätöksen ja seuraamusmaksuesityksen liitteet

1. IKH:n vastaus selvityspyyntöön 30.10.2015
2. Muistio puhelinkeskustelusta 28.1.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy)
3. Teknisen kaupan toimialat 2020 (noudettu 12.5.2020)
4. Työkalu- ja tarviketukkukaupan koko 2010–2019 (Tilastokeskus)
5. Transkripti IKH:n edustaja A:n kuulemisesta 28.5.2015
6. IKH:n vastaus selvityspyyntöön 25.11.2019
7. IKH.fi ja IKH.se verkkokauppojen toimitusehdot (noudettu 12.5.2020)
8. Sähköposti 2.2.2015 (Virtasen Moottori Oy, KKV)
9. IKH-jälleenmyyjät 12.5.2020
10. Muistio tapaamisesta 30.10.2015 (KKV, Motonet Oy)
11. Muistio tapaamisesta 6.10.2015 (KKV, Puuilo Oy)
12. Asiakirja otsikolla IKH-Varaosat – kehitysryhmän kokous 17.12.2010
13. Asiakirja otsikolla Työkalu- ja varaosaryhmien yhteiskokous 19.9.2013
14. Asiakirja otsikolla Kehitysryhmien kokous 12.3.2011
15. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 8.–26.1.2015
16. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 17.2.2015
17. IKH-jälleenmyyjien edustus päätöksessä ja esityksessä viitatuissa kehitysryhmän tapaamisissa
18. IKH-jälleenmyyjien vastaukset selvityspyyntöön 19.10.2015
19. Transkripti Turun Konekeskuksen edustaja C:n kuulemisesta 29.10.2015
20. Muistio puhelinkeskustelusta 10.2.2015 (KKV, Virtasen Moottori)

20.5.2020

**JULKINEN**

21. Muistio puhelinkeskustelusta 5.6.2017 (KKV, Virtasen Moottori
22. Muistio tapaamisesta 27.8.2015 (KKV, Virtasen Moottori Oy)
23. Muistio puhelinkeskustelusta 8.5.2015 (KKV, Virtasen Moottori)
24. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 26.8.2011
25. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 25.11.2011
26. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 19.11.2010
27. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 24.3.2011
28. Sähköpostikirjeenvaihtoa 25.2.2011 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy)
29. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 16.1.2015
30. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 3.2.2005
31. Sähköpostikirjeenvaihtoa 26.11.2008 (OTP-jälleenmyyjä, IKH Oy)
32. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 23.9.2009
33. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 31.12.2009-7.1.2010
34. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 2.2.2010
35. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.2.2010
36. Sähköpostikirjeenvaihtoa 15.2.2010 (OTP-jälleenmyyjä, IKH Oy)
37. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 15.–16.2.2010
38. Asiakirja otsikolla Longlife kehitysryhmän kokous 16.2.2010
39. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 11.3.–12.3.2013
40. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 18.12.2012
41. Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.3.2010 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy)
42. IKH:n työntekijä E:n muistiinpanot 6.7.2010
43. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 31.3.2011
44. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 12.1.2011



20.5.2020

JULKINEN

45. Sähköpostikirjeenvaihtoa 24.12.2010–2.2.2011 (IKH Oy, tavarantoimittaja)
46. Asiakirja otsikolla Strategia 2011 (laadittu 19.2.2011)
47. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 24.3.2011
48. Sähköpostikirjeenvaihtoa 5.–6.4.2011 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy)
49. Sähköpostikirjeenvaihtoa 7.4.2011 (Virtasen Moottori Oy, IKH Oy)
50. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 8.9.2011
51. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 24.5.2012
52. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 25.11.2014
53. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 16.–17.12.2014
54. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.–11.3.2014
55. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 23.3.2015
56. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.12.2014
57. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 31.12.2014
58. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 4.7.2011
59. IKH:n edustaja A:n muistiinpanot tapaamisesta 20.5.2014 (IKH Oy, Lahden Traktorivaruste Oy)
60. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 25.11.2014
61. Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.12.2014 (Lahden Traktorivaruste Oy, IKH Oy)
62. Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.12.2014 (Turun Konekeskus Oy, IKH Oy)
63. Sähköpostikirjeenvaihtoa 12.1.2015 (OTP-jälleenmyyjä, IKH Oy)
64. Sähköpostikirjeenvaihtoa 27.–28.3.2011 (OTP-jälleenmyyjä, IKH Oy)
65. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 23.8.2013
66. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 15.9.2012–18.1.2013
67. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 3.1.2015

20.5.2020

JULKINEN

68. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 6.1.2015
69. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 8.9.2011 (II)
70. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 9.9.2011
71. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 24.–25.9.2012
72. Asiakirja otsikolla Jory palaveri 2 / 2014
73. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 23.5.2014
74. Asiakirja otsikolla Työkalu ja kehitysryhmän kokous 15.12.2010
75. Asiakirja otsikolla Työkalu- ja varaosa kehitysryhmien yhteiskokous 22.10.2014
76. Asiakirja otsikolla Jory palaveri 9 / 2014
77. Sähköpostikirjeenvaihtoa 9.12.2014 (Lahden Traktorivaruste Oy, Turun Konekeskus Oy)
78. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 10.12.2014 (II)
79. Sähköpostikirjeenvaihtoa 19.–20.2.2015 (Turun Konekeskus Oy, Lahden Traktorivaruste Oy)
80. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 7.1.2015
81. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 27.12.2014
82. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 28.–29.12.2014
83. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 30.12.2014
84. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 30.–31.12.2014
85. Sähköpostikirjeenvaihtoa 31.12.2014 (Lahden Traktorivaruste Oy, Turun Konekeskus Oy)
86. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 7.1.2015 (II)
87. Asiakirja otsikolla Jory palaveri 1 / 2015
88. IKH:n sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 23.1.2015
89. Sähköpostikirjeenvaihtoa 23.1.2015 (IKH Oy, Virtasen Moottori Oy)



**PÄÄTÖS JA  
SEURAAMUSMAKSUESITYS**  
Dnro KKV/676/14.00.00/2015

91 (91)

20.5.2020

**JULKINEN**

90. Turun Konekeskuksen sisäistä sähköpostikirjeenvaihtoa 5.2.2015