

**Yrityskaupan hyväksyminen ehdollisena asiassa
Assemblin AB (Triton) / Fidelix Holding Oy**

Sisällys

1. Asia ja sen vireilletulo	4
2. Ratkaisu	4
3. Osapuolet ja niiden harjoittama liiketoiminta	4
4. Sovellettava lainsäädäntö	5
4.1 Kilpailulain yrityskauppavalvontaa koskevat säännökset	5
4.2 Kilpailulain yrityskauppavalvontaa koskevien säännösten soveltaminen asiassa	6
5. Viraston selvitystoimenpiteet	7
5.1 Johdanto	7
5.2 Myyntiaineistot	7
5.3 Tarjouskilpailuaineistot	8
5.4 Muut selvitykset	9
6. Relevantit markkinat	10
6.1 Johdanto	10
6.2 Ilmoittajan näkemys relevanteista markkinoista	11
6.2.1 Ilmoittajan näkemys relevanteista hyödykemarkkinoista	11
6.2.1.1 Rakennusautomaation tuotteiden myynti	11
6.2.1.2 Rakennusautomaation projektit	11
6.2.1.3 Rakennusautomaation huolto ja kunnossapito	12
6.2.2 Ilmoittajan näkemys relevanteista maantieteellisistä markkinoista	13
6.3 KKV:n arvio relevanteista hyödykemarkkinoista	13
6.3.1 Johdanto	13
6.3.2 Rakennusautomaation projektimarkkinat	16
6.3.2.1 Rakennusautomaation projektimarkkinoista yleisesti	16
6.3.2.2 Hanketyyppien kilpailuolosuhteissa on eroja	17
6.3.2.3 Kilpailijoiden painopistealueissa on eroja	18
6.3.2.4 Tarjousanalyysi osoittaa osapuolten toiminnan samankaltaisuuden	20
6.3.2.5 Johtopäätös rakennusautomaation projektimarkkinoiden määrittelystä	21
6.3.3 Rakennusautomaation huolto ja kunnossapito	22
6.3.4 Rakennusautomaation tuotteiden myynnin markkinat	23
6.4 KKV:n arvio relevanteista maantieteellisistä markkinoista	24
6.5 Yhteenvedo relevanteista markkinoista	29
7. Yrityskaupan kilpailuvaikutukset	31
7.1 Johdanto	31
7.2 Ilmoittajan näkemys yrityskaupan kilpailuvaikutuksista	31

7.3	KKV:n arvio yrityskaupan kilpailuvaikutuksista.....	34
7.3.1	Johdanto	34
7.3.2	Yrityskaupan kilpailuvaikutusten arviointi tarjouskilpailumarkkinoilla.....	35
7.3.3	Rakenteellinen tarkastelu	37
7.3.3.1	Johdanto	37
7.3.3.2	Markkinaosuudet rakennusautomaation projektimarkkinoilla.....	38
7.3.3.3	Markkinoiden keskittyneisyys rakennusautomaation projektimarkkinoilla.....	46
7.3.3.4	Markkinaosuudet järjestelmätuotteiden markkinoilla	46
7.3.3.5	Johtopäätös rakenteellisesta tarkastelusta.....	48
7.3.4	Kilpailun läheisyys	48
7.3.4.1	Johdanto	48
7.3.4.2	Osapuolet kohtaavat toisensa tarjouskilpailuissa huomattavasti useammin kuin ne kohtaavat kilpailijansa	52
7.3.4.3	Fidelix voittaa kilpailutuksen todennäköisemmin, jos se ei kohtaa Assemblinia.....	58
7.3.4.4	Osapuolet sijoittuvat usein tarjouskilpailun kahdelle ensimmäiselle sijalle	62
7.3.4.5	Tarjousaineistoon perustuvat suhteelliset asiakassiirtymät.....	65
7.3.4.6	Osapuolet ovat huomattavasti läheisempiä kilpailijoita, kuin markkinaosuuksien perusteella voitaisiin päätellä	69
7.3.4.7	Osapuolet kilpailevat voimakkaasti hinnalla	72
7.3.4.8	Osapuolten kilpailijat osallistuvat vain valikoidusti samoihin kilpailutuksiin osapuolten kanssa	73
7.3.4.9	Johtopäätös kilpailun läheisyydestä.....	74
7.3.5	Osapuolten asema järjestelmätuotteiden markkinoilla kasvattaa kannustinta hintojen nostamiseen yrityskaupan seurauksena.....	77
7.3.6	Tasapainottavat tekijät.....	78
7.3.6.1	Alalle tulo ja potentiaalinen kilpailu	79
7.3.6.2	Tasapainottava neuvotteluvoima.....	84
7.4	Yhteenveto kilpailuvaikutusten arvioinnista	87
8.	Sitoumukset.....	90
8.1	Ilmoittajan KKV:lle esittämät sitoumukset	90
8.2	Sitoumusten arviointi	90
9.	Sovelletut säännökset.....	96
10.	Muutoksenhaku	96
11.	Lisätiedot.....	96

1. Asia ja sen vireilletulo

Yrityskauppa-asia, jossa Assemblin AB ("Assemblin" tai "ilmoittaja") hankkii yksinomaisen määräysvallan Fidelix Holding Oy:ssä ("Fidelix").

Yrityskauppa on ilmoitettu Kilpailu- ja kuluttajavirastolle ("KKV" tai "virasto") 22.1.2021.

2. Ratkaisu

Kilpailu- ja kuluttajavirasto määrää jäljempänä selostetut sitoumukset noudattaviksi ja hyväksyy ehdollisena yrityskaupan, jossa Assemblin AB hankkii yksinomaisen määräysvallan Fidelix Holding Oy:ssä.

3. Osapuolet ja niiden harjoittama liiketoiminta

1. **Assemblin** on pohjaismainen asennusyhtiö, joka kehittää, toteuttaa ja ylläpitää ilmaan, veteen ja energiaan liittyviä järjestelmiä. Assemblin tarjoaa useita sähkö-, lämmitys-, putki- ja LVI-täihin liittyviä asiantuntijapalveluita Assemblin-tuotemerkin alla Ruotsissa, Suomessa ja Norjassa. Suomessa Assemblin toimii tytäryhtiönsä Assemblin Oy:n kautta. Yhtiön palvelutarjonta on Suomessa jaettu neljään osa-alueeseen: i) rakennusautomaatio (rakennusautomaatiourakointi ja huoltopalvelut, pilvivalvomapalvelut sekä automaation tuotteet ja ratkaisut); ii) energiatehokkuus- ja elinkaari palvelut (energiatehokkuuden asiantuntijapalvelut, energiatehokkuushankkeet sekä etäkäyttö- ja energiahallintapalvelut); iii) talotekniikka (sähkö-, ilmanvaihto-, LVI- ja rakennusautomaatiourakointi sekä kokonaisvaltaisia talotekniikkaprojekteja); iv) tekniset huoltopalvelut (mm. ilmanvaihto-, kylmä- ja putki-, sprinkleri sekä sähkölaitteiden ja -järjestelmien huolto). Assemblin on ollut Triton Fund IV -rahaston ("Triton")¹ omistuksessa vuodesta 2015 lähtien.
2. **Fidelix** on Fidelix-konsernin emoyhtiö. Konserniin kuuluu emoyhtiön lisäksi Suomessa toimiva Fidelix Oy, SLH-Kiinteistötekniikka Oy ja tämän operatiivinen tytäryhtiö Säätläitehuolto Oy sekä Ruotsissa toimivat Fidelix Sverige AB, Larmia Control AB ja EcoGuard AB. Fidelix Oy on suomalainen rakennusautomaatiojärjestelmien ja -palveluiden tarjoaja, jolla on rakennusautomaation urakointi- ja huoltotoimintaa sekä rakennusautomaation tuotteiden valmistusta ja myyntiä. SLH-Kiinteistötekniikka Oy:n operatiivinen tytäryhtiö Säätläitehuolto Oy tarjoaa rakennusautomaation urakointi- ja huoltotoimintaa sekä talotekniikan teknisiä huoltopalveluita.

¹ Triton on pääomasijoitusyhtiö, joka tekee sijoituksia pääasiassa saksankielisissä maissa, Pohjoismaissa, Benelux-maissa, Ranskassa, Italiassa, Espanjassa ja Yhdistyneissä kuningaskunnissa.

4. Sovellettava lainsäädäntö

4.1 Kilpailulain yrityskauppavalvontaa koskevat säännökset

3. Kilpailulain (948/2011) 21 §:n 1 momentin mukaan yrityskaupalla tarkoitetaan: 1) kirjanpitolain (1336/1997) 1 luvun 5 §:ssä tarkoitetun määräysvallan tai vastaavan tosiasiallisen määräysvallan hankkimista; 2) elinkeinonharjoittajan koko liiketoiminnan tai sen osan hankkimista; 3) sulautumista; 4) sellaisen yhteisyrityksen perustamista, joka huolehtii pysyvästi kaikista itsenäiselle yritykselle kuuluvista tehtävistä.
4. Kilpailulain 21 §:n 3 momentin mukaan yrityskaupan osapuolella tarkoitetaan määräysvallan hankkijaa, 1 momentin 2 kohdassa tarkoitetun liiketoiminnan tai sen osan hankkijaa, määräysvallan kohdetta, 1 momentin 2 kohdassa tarkoitettua liiketoimintaa tai sen osaa, 1 momentin 3 kohdassa tarkoitettuun sulautumiseen osallistuvaa yhteisöä tai säätiota sekä 1 momentin 4 kohdassa tarkoitetun yhteisyrityksen perustajaa.
5. Kilpailulain 22 §:n 1 momentin mukaan säännöksiä yrityskauppavalvonnasta sovelletaan yrityskauppaan, jossa yrityskaupan osapuolten yhteenlaskettu liikevaihto ylittää 350 miljoonaa euroa ja jossa vähintään kahden yrityskaupan osapuolen Suomesta kertynyt liikevaihto ylittää kummankin osalta 20 miljoonaa euroa.
6. Kilpailulain 25 §:n 1 momentin mukaan markkinaoikeus voi Kilpailu- ja kuluttajaviraston esityksestä kieltää tai määrätä purettavaksi yrityskaupan tai asettaa yrityskaupan toteuttamiselle ehtoja, jos yrityskauppa olennaisesti estää tehokasta kilpailua Suomen markkinoilla tai niiden oleellisella osalla erityisesti siitä syystä, että sillä luodaan määräävä markkina-asema tai vahvistetaan sitä. Kilpailulain 25 §:n 2 momentin mukaan jos 1 momentissa tarkoitettu kilpailun estyminen voidaan välttää asettamalla yrityskaupan toteuttamiselle ehtoja, Kilpailu- ja kuluttajaviraston tulee esityksen tekemisen sijasta neuvotella ja määrätä tällaiset ehdot noudatettaviksi. Kilpailu- ja kuluttajavirasto ei voi määrätä yrityskaupalle ehtoja, joita yrityskaupan ilmoittaja ei hyväksy.
7. Kilpailulain 26 §:n 1 momentin mukaan Kilpailu- ja kuluttajavirasto tutkii yrityskauppa koskevan ilmoituksen välittömästi. Ensi vaiheessa Kilpailu- ja kuluttajavirasto ratkaisee, onko asiassa ryhdyttävä jatkoselvitykseen. Jos Kilpailu- ja kuluttajavirasto ei anna päätöstä jatkoselvitykseen ryhtymisestä 23 työpäivän kuluessa ilmoituksen vastaanottamisesta, yrityskaupan katsotaan tulleen hyväksytyksi. Kilpailulain 26 §:n 2 momentin mukaan jollei Kilpailu- ja kuluttajavirasto aseta ehtoja eikä tee esitystä yrityskaupan kieltämisestä 69 työpäivän kuluessa siitä, kun se päätti jatkoselvitykseen ryhtymisestä, yrityskaupan katsotaan tulleen hyväksytyksi. Markkinaoikeus voi pidentää määräaikaa enintään 46 työpäivällä.
8. Kilpailulain 27 §:n 1 momentin mukaan osapuolet eivät saa ryhtyä toimenpiteisiin yrityskaupan toteuttamiseksi, ellei tässä laissa toisin säädetä tai asian käsittelyssä toisin määrätä, ennen kuin yrityskauppa on hyväksytty ilman

ehtoja tai ehdollisena taikka kaupan on katsottava tulleen muutoin hyväksytyksi.

4.2 Kilpailulain yrityskauppavalvontaa koskevien säännösten soveltaminen asiassa

9. KKV:lle toimitetun yrityskauppailmoituksen mukaan Assemblin hankkii 8.12.2020 allekirjoitetulla osakekauppakirjalla 100 prosenttia Fidelixin (ja sen tytäryhtiöiden) osakekannasta. Järjestelyssä on kyse kilpailulain 21 §:n 1 momentin 1 kohdassa tarkoitetusta määräysvallan hankkimisesta.
10. Tritonin maailmanlaajuinen liikevaihto käsittäen kaikki Tritonin määräysvallassa olevat portfolioyhtiöt olivat vuonna 2019 noin [13 000–19 000] miljoonaa euroa, josta 428 miljoonaa euroa kertyi Suomesta. Fidelixin maailmanlaajuisen liikevaihto oli vuonna 2019 noin [35–52] miljoonaa euroa, josta [27–41] miljoonaa euroa kertyi Suomesta. Yrityskaupan osapuolten yhteenlasketun liikevaihdon ollessa yli 350 miljoonaa euroa ja kummankin osapuolen Suomesta kertyneen liikevaihdon ollessa yli 20 miljoonaa euroa kilpailulain 22 §:n mukaiset liikevaihtorajat ylittyvät, joten järjestelyyn sovelletaan kilpailulain yrityskauppavalvontaa koskevia säännöksiä.
11. Virasto on katsonut, että Assemblinin ja Fidelixin välinen yrityskauppa estää olennaisesti tehokasta kilpailua rakennusautomaation projektimarkkinoilla Uudellamaalla ja Pirkanmaalla kilpailulain 25 §:n 1 momentin tarkoittamalla tavalla. Kilpailulain 25 §:n 2 momentin mukaisesti tämä kilpailun estyminen voidaan välttää yrityskaupan toteuttamiselle asetettavilla tämän päätöksen liitteenä olevilla ja jäljempänä jaksossa 8 kuvatuilla ehdoilla, jotka virasto määrää tällä päätöksellä noudatettaviksi.
12. KKV siirsi 24.2.2021 tekemällään päätöksellä asian kilpailulain 26 §:n mukaiseen jatkokäsittelyyn. Markkinaoikeus pidensi 19.5.2021 kilpailulain 26 §:n 2 momentin mukaista käsittelymääräaikaa 8.7.2021 asti, ja 28.6.2021 edelleen 30.7.2021 asti.
13. Yrityskaupan toteuttamiselle asetettujen ehtojen mukaisesti osapuolet eivät saa ryhtyä toimenpiteisiin yrityskaupan toteuttamiseksi kilpailulain 27 §:n 1 momentin tarkoittamalla tavalla ennen kuin jaksossa 8 kuvattu niin sanottu etukäteisostajaa koskeva ehto on täytetty.

5. Viraston selvitystoimenpiteet

5.1 Johdanto

14. Rakennusautomaation markkinoilta ei ole saatavilla valmista tilastoaineistoa, jonka perusteella olisi mahdollista luotettavasti tarkastella yrityskaupan osapuolten ja muiden markkinatoimijoiden markkinaosuuksia tai toteuttaa yrityskaupan vaikutusanalyysijä. Yrityskaupan arvioinnin mahdollistamiseksi virasto on kerännyt laajasti aineistoa rakennusautomaation urakoinnin markkinoilla toimivilta yrityksiltä ja niiden asiakkailta.
15. Asian arvioinnin kannalta keskeisiä aineistonkeruutapoja ovat olleet i) osapuolten kilpailijoiden myyntitietoja koskevat selvityspyynnot sekä ii) rakennusautomaatiourakoinnin kilpailutuksia koskevat, osapuolille sekä urakoiden ti-laajille kohdennetut selvityspyynnot.
16. Lisäksi virasto on selvittänyt asiaa lausuntopyynnöin, selvityspyynnöin ja puhe-linhaastatteluin rakennusautomaatiota hankkivilta asiakkailta sekä osapuol-ten kilpailijoilta.

5.2 Myyntiaineistot

17. Virasto on kerännyt osapuolten lisäksi rakennusautomaatiourakointia Suo-messa tarjoavilta yrityksiltä tarkempia aluekohtaisia myyntitietoja.
18. Osapuolten suurimpia kilpailijoita pyydettiin ilmoittamaan tiedot yrityskohtai-sesta rakennusautomaation myynnin arvosta (€) vuosina 2017–2019.² Lisäksi virasto pyysi pienempiä kilpailijoita toimittamaan rakennusautomaation myyntitietonsa vuoden 2019 osalta.³ Selvityspyynnöillä pyydettiin tietoja myös muun muassa toimipisteiden sijainnista ja toimijoiden käyttämistä automaa-tiojärjestelmistä.
19. Virasto on myöhemmin täydentänyt selvityksiään pyytämällä yrityksiä ilmoit-tamaan tiedot myynnin arvosta (€) jaoteltuna (i) rakennusautomaation pro-jekteihin ja (ii) huoltoon ja kunnossapitoon, sekä projektimyynnistä jaoteltuna projektin tyypin mukaan vuosien 2019–2020 ajalta. Kyseisiä tietoja pyydettiin osapuolten tärkeimmiltä kilpailijoilta ja ilmoittajan nimeämiltä pienemmiltä kil-pailijoilta sekä sellaisilta yrityksiltä, jotka KKV on identifioinut tarjousanalyysis-sään.⁴ Vastaavat tiedot on pyydetty myös yrityskaupan osapuolilta.
20. Edellä kuvattujen selvityspyyntöjen vastaajista yhteensä 17 ilmoitti, etteivät ne toimi lainkaan rakennusautomaation projektimarkkinoilla eikä näitä yrityksiä siten ole huomioitu rakenteellisessa tarkastelussa. Yhdeksän vastaajan kaikki

² Selvityspyyntö lähetettiin Caverion Oy:lle ("Caverion"), Schneider Electric Finland Oy:lle ("Schneider"), Siemens Oy:lle ("Siemens"), Honeywell Oy:lle ("Honeywell") ja Are Oy:lle ("Are"), joista kaikki vastasivat selvityspyyntöön.

³ Selvityspyyntö lähetettiin 59 yritykselle. Selvityspyyntöön vastasi 58 yritystä.

⁴ Selvityspyyntö lähetettiin 44 vastaanottajalle, joista selvityspyyntöön vastasi 43 yritystä.

liikevaihto rakennusautomaation projektimarkkinoilla koostui muilta rakennusautomaatiourakoitsijoilta alihankituista urakoista ja yksi vastaaja ilmoitti toimivansa vain asennusaliurakoitsijana muille rakennusautomaatiourakoitsijoille. Virasto rajasi myös nämä kymmenen toimijaa rakenteellisen tarkastelun ulkopuolelle. Edellä kuvattujen rajausten jälkeen KKV on tunnistanut osapuolten lisäksi 68 toimijaa rakennusautomaation projektimarkkinoilla.

21. Osapuolilta ja niiden kilpailijoilta saadut myyntitiedot ovat luoneet pohjan markkinoiden rakenteelliselle tarkastelulle. Selvitystoimenpiteillä on myyntitietojen lisäksi kerätty tietoa alan toimijoiden tällä hetkellä tarjoamista palveluista ja niiden maantieteellisestä kattavuudesta. Selvityspyynnöillä on lisäksi selvitetty markkinoiden kokoa ja markkinaosuuksia eri projektityyppeihin jaoteltuna.

5.3 Tarjouskilpailuaineistot

22. Virasto on kerännyt rakennusautomaatiota kilpailuttaneilta tahoilta tarjouskilpailuaineiston, jolla on selvitetty yrityskaupan osapuolten välistä kilpailun läheisyyttä.⁵ Tilaaajia pyydettiin toimittamaan tiedot kaikista rakennusautomaatioprojektien hankinnoista, jotka ovat tapahtuneet vuonna 2020, sijoittuneet Uudellemaalle tai Pirkanmaalle ja ylittäneet arvoltaan 50 000 euroa.
23. Selvityspyynnöllä pyydettiin lisäksi tarkempia tietoja tilaajasta sekä vastaajan näkemystä siitä, eroaako tarjoajien joukko tai tarjoajien käyttämät automaatiojärjestelmät alle ja yli 50 000 euron hankkeissa.
24. Selvityspyynnön otanta perustui yrityskaupan osapuolten virastolle toimittamiin tarjouskilpailuaineistoihin, joita on kuvattu jäljempänä. Selvityspyyntö lähetettiin kaikille sellaisille toimijoille, joiden järjestämiin kilpailutuksiin ainakin toinen kaupan osapuolista oli vuoden 2020 aikana osallistunut yli 50 000 euron tarjouksella ja kyseisen tarjouksen tila oli merkitty osapuolten toimittamassa aineistossa joko voitetuksi tai hävityksi.⁶
25. Virasto sai tiedot yhteensä [REDACTED] tarjoukset täyttävästä hankkeesta. Näistä kymmenen hanketta oli sellaisia, joissa vastaaja ilmoitti hankittavan rakennusautomaatiojärjestelmän olleen jo ennalta päätetty. Koska tällöin kyse ei ole ollut aidosta kilpailutuksesta, virasto poisti kyseiset hankkeet lopullisesta aineistostaan. Lisäksi 13 hankkeen kohdalla vastaaja ilmoitti, että rakennusautomaatio oli kilpailutettu yhdessä muun talotekniikan kanssa. Koska tällöin rakennusautomaation toimittajan valintaan on vaikuttanut myös sen yhteydessä toimitettavan muun talotekniikan ominaisuudet ja hinta, virasto poisti myös tällaiset hankkeet lopullisesta aineistostaan.
26. Aineistosta poistettiin myös havainnot, joissa vastaaja ilmoitti, ettei rakennusautomaatiota ollut kilpailutettu, vaan se oli hankittu suoraan esimerkiksi

⁵ Selvityspyyntö lähetettiin 119 toimijalle/konsernille, joista 107 toimijaa/konsernia vastasi selvityspyyntöön.

⁶ Osapuolten aineistossa tarjousten tila on merkitty joko voitetuksi, hävityksi tai avoimeksi. Avoin tila merkitsee sitä, että kilpailutus on vielä kesken. Tällaisille tahoille virasto ei lähettänyt selvityspyyntöä.

olemassa olevalta yhteistyökumppanilta. Lisäksi poistettiin kolme hanketta, joissa rakennusautomaation kilpailuttanut taho ei loppujen lopuksi toteuttanut hanketta. Viraston lopulliseen aineistoon jäi tiedot [REDACTED] rakennusautomaatioprojektin kilpailutuksesta.

27. Osapuolet toimittivat viraston pyynnöstä aineistot, jotka sisälsivät tietoa niiden jättämistä tarjouksista rakennusautomaatiourakoita koskeviin tarjouskilpailuihin. Assemblinin aineisto sisälsi tiedon kaikista sen tarjouksista aikaväliltä 1.1.2018–11.2.2021. Aineisto sisälsi tiedon tarjouksen päivämäärästä, kohteen rakennuttajasta, kohteen nimestä, kohteen sijaintikunnasta, asiakkaasta, Assemblinin jättämästä tarjoushinnasta, rakennustyyppistä, tarjotusta järjestelmästä sekä tarjouksen tilasta, jolla tarkoitettiin sitä, oliko Assemblin hävinnyt tai voittanut urakan, päättänyt jättää tarjoamatta siihen tai oliko tarjouskilpailun tulos vielä ratkeamaton. Fidelixin pitkölti saman sisältöinen aineisto sisälsi tarjoukset aikaväliltä 1.1.–31.12.2020 pääkaupunkiseudun, Varsinais-Suomen ja Pirkanmaan alueilla. Fidelix ei ole ilmoituksensa mukaan kerännyt tarjouskilpailuaineistoa johdonmukaisesti ennen vuotta 2020.
28. Osapuolten taloustieteellinen neuvonantaja Copenhagen Economics ("CE") on käyttänyt vastaavia osapuolten aineistoja omissa analyyseissään. CE yhdisti aineistoon myös kohteiden tarkkaan sijaintiin liittyviä osoite- ja koordinaattitietoja sekä tiedon hanketyypistä. Myös kyseinen osoite- ja hanketyypitiedoilla täydennetty aineisto on ollut viraston käytössä. KKV hyödynsi osapuolten tarjousaineistoja muun muassa oman tarjousaineistonsa otannan suunnittelussa sekä osapuolten aineistoon perustuvan tarjousanalyysin toteutuksessa.

5.4 Muut selvitykset

29. Virasto on selvittänyt tuotteiden valmistuksen ja myynnin markkinan kokoa ja kilpailutilannetta. Virasto on kerännyt osapuolten tärkeimmiltä laitemarkkinan kilpailijoilta arvoperusteiset myyntitiedot Suomessa vuosilta 2017–2019.⁷ Selvityspyynnöllä pyydettiin myös muun muassa tietoja siitä, mitä laitteita ja tuotteita kilpailijat myyvät, minkälaisiin kohteisiin tuotteita myydään sekä tietoja sisäisestä myynnistä.
30. Virasto on selvittänyt asiaa osapuolille osoitetuin lukuisin selvityspyynnöin ja lähettänyt yrityskauppaa koskevan lausuntopyynnön osapuolten merkittävimmille asiakkaille, kilpailijoille ja tavarantoimittajille. Lisäksi virasto on selvittänyt tarkemmin rakennusautomaatiomarkkinan kilpailuolosuhteita puhelinhaastatteluilla osapuolten kilpailijoiden ja muiden markkinatoimijoiden kanssa.

⁷ Selvityspyyntö lähetettiin osapuolten lisäksi seitsemälle yritykselle (Ouman, Produal Oy ("Produal"), Belimo Finland Oy ("Belimo"), Siemens, Schneider, Honeywell ja Caverion), jotka kaikki vastasivat selvityspyyntöön.

6. Relevantit markkinat

6.1 Johdanto

31. Relevanttien markkinoiden määrittely on väline, jonka avulla pyritään tunnistamaan systemaattisesti ne kilpailijat, jotka tuottavat yrityskaupan seurauksena syntyvälle keskittymälle sellaista kilpailun painetta, joka rajoittaa sen markkinavoiman käyttöä. Keskeistä on tunnistaa keskittymän asiakkaiden todelliset vaihtoehtoiset toimituslähteet.⁸
32. Relevantteihin hyödykemarkkinoihin kuuluvat pääsääntöisesti kaikki ne hyödykkeet, joita asiakkaat ja kuluttajat pitävät keskenään hyvin vaihdettavissa tai korvattavissa olevina niiden ominaisuuksien, hinnan ja käyttötarkoituksen vuoksi. Relevantteja maantieteellisiä markkinoita määritettäessä taas kiinnitetään lähtökohtaisesti huomiota yrityskaupan osapuolten toiminta-alueeseen sekä alueisiin, joilta asiakkailta on realistinen mahdollisuus hankkia kyseisiä hyödykkeitä. Relevantit markkinat määritellään yhdistämällä hyödyke-markkinat ja maantieteelliset markkinat.⁹
33. Molemmat yrityskaupan osapuolet toimivat rakennusautomaation projektiurakoinnissa¹⁰ sekä rakennusautomaation huollossa ja kunnossapidossa. Osapuolilla on päällekkäistä toimintaa lisäksi rakennusautomaatiotuotteiden myynnissä. Fidelix valmistaa omia rakennusautomaation tuotteita, joita se hyödyntää omassa projektitoiminnassaan, sekä myy tuotteitaan kolmansille. Kyseiset jälleenmyyjät toimivat samalla Fidelixin kilpailijoina rakennusautomaation projektiurakoinnissa. Myös Assemblin myy maahantuomaansa DEOS-järjestelmää jälleenmyyjille.
34. Rakennusautomaation lisäksi molemmilla osapuolilla on vähäistä päällekkäistä liiketoimintaa talotekniikan huoltopalveluissa. Viraston selvityksissä ei ole tullut esiin seikkoja, jotka viittaisivat siihen, että yrityskauppa johtaisi kilpailuongelmiin talotekniikan huoltopalveluissa, eikä kyseisiä markkinoita ole siten ollut tarpeen käsitellä asiassa tarkemmin.
35. Virasto on seuraavassa keskittynyt tarkastelemaan kilpailuolosuhteita rakennusautomaation projektiurakoinnissa, rakennusautomaation huollossa ja kunnossapidossa sekä rakennusautomaatiotuotteiden myynnissä.

⁸ Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 64–65; Komission tiedonanto merkityksellisten markkinoiden määritelmästä yhteisön kilpailuoikeuden kannalta (97/C 372/03), kohta 2 ja 13.

⁹ Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 67–69.

¹⁰ Myöhemmin tässä päätöksessä viitataan rakennusautomaation projektiurakoihin ja projekteihin myös urakoina sekä projektimarkkinoihin myös urakoinnin markkinoina tai urakointimarkkinoina.

6.2 Ilmoittajan näkemys relevanteista markkinoista

6.2.1 Ilmoittajan näkemys relevanteista hyödykemarkkinoista

6.2.1.1 Rakennusautomaation tuotteiden myynti

36. Ilmoitusvelvollisen mukaan molemmat yrityskaupan osapuolet myyvät rakennusautomaation tuotteita.¹¹ Fidelix valmistaa omia rakennusautomaation tuotteita ja hyödyntää valmistamiaan tuotteita omissa projekteissaan, sekä myy niitä kilpaileville rakennusautomaatiourakoitsijoille. Fidelix ostaa osan tuotteistaan myös kolmansilta osapuolilta. Assemblin puolestaan ostaa kaikki tuotteensa kolmansilta osapuolilta ja sen osuus tuotteiden myynnin markkinalla on ilmoittajan mukaan erittäin vähämerkityksellinen.
37. Markkinoilla on ilmoittajan mukaan tarjolla useita vaihtoehtoisia rakennusautomaation järjestelmiä, jotka ovat keskenään korvattavia. Suomessa on yleisesti käytössä Fidelixin ja DEOS-järjestelmän ohella mm. Saia, Honeywellin Centraline- ja Trend-järjestelmät sekä Caverionin, Oumanin, Schneiderin ja Siemensin järjestelmät, jotka ovat teknisiltä ominaisuuksiltaan verrattavissa toisiinsa ja siten asiakkaalle keskenään täysin korvaavia.
38. Ilmoittajan mukaan rakennusautomaation tuotteiden myynnin markkinaa ei ole yrityskaupan kilpailuvaikutusten arvioimiseksi tarpeen määritellä tai tarkastella tarkemmin, sillä osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus jää markkinalla alhaiseksi eikä yrityskaupalla ole vaikutusta markkinalla.

6.2.1.2 Rakennusautomaation projektit

39. Molemmat osapuolet toimivat rakennusautomaation projektimarkkinalla. Rakennusautomaatiolla tarkoitetaan ilmoittajan mukaan talotekniikkaan liittyvää rakennusten teknisten LVI-laitteiden¹² ohjaamista ja valvontaa automaattisesti. Rakennusautomaatiojärjestelmäurakkaan kuuluvat ilmoittajan mukaan pääpiirteissään automaatiojärjestelmän suunnittelu, urakointiprojektin hallinta ja järjestelmän asennus kohteeseen. Projektin urakkaan luetaan pääsääntöisesti mukaan myös projektin yhteydessä sovitut järjestelmäpäivitykset ja takuunajan huolto sekä joissakin tapauksissa myös pilvipalveluiden yhdistäminen rakennusautomaatiojärjestelmään.
40. Ilmoittajan mukaan markkinan yksityiskohtaisempi asiakas- tai projektikohtainen segmentointi ei ole tarpeen. Kaikilla rakennusautomaatiourakoitsijoilla on ilmoittajan mukaan lähtökohtaisesti mahdollisuus toteuttaa urakka riippumatta asiakkaasta tai rakennuksen käyttötarkoituksesta.
41. Asennettavat järjestelmät ovat ilmoittajan mukaan käytännössä toisiaan vastaavia rakennustyyppistä riippumatta ja rakennusautomaation projektien

¹¹ Rakennusautomaatiojärjestelmätuotteisiin kuuluvat ilmoittajan mukaan mm. erilaiset sääntelyyn tarkoitettut kosketusnäytöt, LVI-laitteiden säädinlaitteet, moduulit LVI-laitteiden automaatiojärjestelmään yhdistämistä varten sekä erilaiset lisävarusteet.

¹² Lämmitys-, jäähdytys-, valvonta-, hälytys-, valaistus- ja ilmanvaihtolaitteet.

markkinaa leimaa se, että yksittäisissä projekteissa esiintyy voimakasta kilpailua keskenään korvattavilla rakennusautomaation tuotteilla ja järjestelmillä. Kaikki suurimmat toimijat voivat ilmoitusvelvollisen mukaan osallistua kaiken kokoisiin projekteihin. Myös pienemmät toimijat voivat osallistua suurempiin hankkeisiin, mikäli niillä on riittävä kapasiteetti (henkilötyövoima ja tuotevoimaymyi) projektin toteuttamiseen. Tämän lisäksi on mahdollista – vaikkakaan ei tavanomaista – että asiakkaat kilpailuttavat erikseen tiettyjä osa-alueita rakennusautomaatioprojektissa.

6.2.1.3 Rakennusautomaation huolto ja kunnossapito

42. Molemmat yrityskaupan osapuolet toimivat rakennusautomaation huollon ja kunnossapidon markkinalla. Ilmoittajan mukaan huolto- ja kunnossapitopalveluihin kuuluvat mm. päivitystyö asennettuihin järjestelmiin, asennetun automaatiojärjestelmän kehitys- ja parannustyö sekä ns. "on-site" ylläpito.
43. Ilmoittajan mukaan olemassa olevien rakennusautomaatiojärjestelmien huolto ja kunnossapito on hyvä erottaa projektiliiketoimintaan kuuluvasta takuuajan huoltotyöstä, joka myydään (rakennuttaja)asiakkaalle alkuperäisen projektin yhteydessä. Huolto ja kunnossapito puolestaan myydään pääsääntöisesti rakennuskiinteistöjen omistajille. Ilmoittajan mukaan projektiurakan ja valmistuttua ja rakennusautomaatiojärjestelmän ollessa täysin toimintakykyinen sekä takuuajan huoltojen tultua päätökseen¹³, voidaan olemassa olevaan rakennusautomaatiojärjestelmään myydä huoltoa ja kunnossapitoa.
44. Ilmoittajan mukaan markkinoiden yksityiskohtaisempi segmentointi ei ole tarpeellista. Edellä mainitun mukaisesti rakennusautomaation huollossa ja kunnossapidossa asiakkaina ovat pääasiassa rakennusten omistajat. Kaikilla toimijoilla on myös lähtökohtaisesti mahdollisuus tarjota palveluitaan rakennuksen käyttötarkoituksesta, koosta tai järjestelmän laajuudesta riippumatta. Ohjelmointia edellyttävässä huoltotyössä järjestelmäkohtainen osaaminen on eduksi, mutta lähtökohtaisesti huoltoa ja kunnossapitoa voivat tarjota pääsääntöisesti kaikki toimijat kaikkiin kohteisiin.
45. Ilmoittajan mukaan huolto- ja kunnossapitopalveluntarjoajien kirjo on myös laajempi kuin projektiliiketoiminnassa. Tyypillisten rakennusautomaatioyritysten lisäksi huoltoa ja kunnossapitoa tarjoavat erilaiset kiinteistöpalveluyritykset, kuten ISS Palvelut Oy ("ISS") ja Lassila & Tikanoja Oyj ("L&T").

¹³ Ilmoittajan mukaan lähtökohtaisesti jokaisen projektin yhteydessä sovitaan normaalisti takuuajan huollosta kahdeksi vuodeksi, mikä on käytännössä aina myös vaatimuksena tarjouspyyntöasiakirjoissa. Käytännössä kaikki huoltotoimenpiteet, joita takuuajana toteutetaan kohteessa, sisältävät takuuajan huollon ja siten projektiurakan piiriin.

6.2.2 Ilmoittajan näkemys relevanteista maantieteellisistä markkinoista

46. Ilmoittajan mukaan rakennusautomaation tuotteiden myynnin markkinoita voidaan pitää maantieteellisesti vähintään Suomen laajuisina, todennäköisesti tätäkin laajempina.¹⁴
47. Ilmoittajan mukaan rakennusautomaation projektimarkkinat ovat maantieteelliseltä ulottuvuudeltaan valtakunnalliset. Rakennusautomaation projektityö edellyttää ilmoittajan mukaan paikallista työtä vain vähäisissä määrin; keskeiset rakennusautomaatiourakoitsijat toimivat valtakunnallisesti; kilpailun parametrit (ml. hintataso) rakennusautomaation projektien markkinoilla ovat yhdenmukaiset maanlaajuisesti; ja suuret asiakkaat toteuttavat hankkeita valtakunnallisesti. Markkinoiden kansallinen laajuus korostuu ilmoittajan mukaan erityisesti kokoluokaltaan suuremmissa projekteissa, joihin osallistuvat tarjoajat toimivat koko Suomen laajuudella ja osallistuvat kilpailutuksiin valtakunnallisesti.
48. Ilmoittajan mukaan myös rakennusautomaation huollon ja kunnossapidon markkinat ovat maantieteelliseltä ulottuvuudeltaan valtakunnalliset. Keskeiset rakennusautomaatioyritykset tarjoavat ilmoittajan mukaan rakennusautomaation huoltoa ja kunnossapitoa pääasiassa koko Suomen laajuisesti. Koska huolto ja kunnossapito perustuu lähtökohtaisesti tunti hinnoitteluun, on paikallisten toimijoiden keskeinen etu pienemmät matkakustannukset. Huoltovälin pituus vaikuttaa ilmoittajan mukaan kuitenkin siihen, kuinka todennäköisesti kauemmasta toimipisteestä käsin toimiva yritys voi tarjota huoltoa ja kunnossapitoa.

6.3 KKV:n arvio relevanteista hyödykemarkkinoista

6.3.1 Johdanto

49. Ilmoittajan kuvaama osapuolten päällekkäinen toiminta rakennusautomaation projekteissa, rakennusautomaation huollossa ja kunnossapidossa sekä rakennusautomaation tuotteiden myynnissä on hyvä lähtökohta markkinamäärittelylle ja kilpailuvaikutusten arvioinnille käsillä olevassa asiassa.
50. Kuten edellä on todettu, relevanttien hyödykemarkkinoiden määrittelyssä selvitetään, mitkä hyödykkeet kilpailevat tai voivat kilpailla tarkastelun kohteena olevan hyödykkeen kanssa ja siten rajoittavat yrityskaupan seurauksena syntyvän keskittymän markkinavoiman käyttöä. Kysynnän korvattavuus on välittömin ja tehokkain tekijä, joka rajoittaa yritysten riippumatonta käyttäytymistä markkinoilla. Tarjonnan korvattavuus otetaan relevanttien markkinoiden määrittelyssä huomioon sellaisissa tapauksissa, joissa sen vaikutukset vastaavat välittömyydeltään ja tehokkuudeltaan kysynnän korvattavuutta.

¹⁴ Suomea laajempaan maantieteelliseen markkinaan viittaavat ilmoittajan mukaan mm. seuraavat seikat: (i) rakennusautomaatiojärjestelmien myynti suomalaisille urakoitsijoille tapahtuu pääosin ulkomailta (Fidelix, Caverion ja Ouman ovat kansallisia toimittajia), (ii) esim. Fidelixin valmistamista järjestelmistä huomattava osuus (noin [REDACTED]) myydään ulkomaille, ja (iii) markkinoilla esiintyy alalle tuloa ETA-alueella toimivien kilpailijoiden taholta.

Muussa tapauksessa tarjonnan korvattavuus otetaan huomioon potentiaalisen kilpailun yhteydessä.¹⁵

51. Käsillä olevassa asiassa on siten keskeistä arvioida, kuuluvatko kaikki rakennusautomaatiourakointia tarjoavat yritykset samalle markkinalle, vai onko yrityskaupan osapuolten toimintaa perusteltua tarkastella kapeammilla segmenteillä. Rakennusautomaation projektimarkkinoiden ohella virasto esittää havaintojaan myös rakennusautomaation huolto- ja kunnossapitomarkkinoiden sekä tuotteiden myynnin markkinoiden määrittelystä siltä osin kuin se on yrityskaupan kilpailuvaikutusten arvioinnin kannalta tarpeen.
52. Kysynnän korvaavuutta arvioidaan tyypillisesti niin sanotun hypoteettisen monopolistin testin (tai SSNIP-testin) mukaisessa ajatuskehikossa. Testissä kysytään, voisiko tietyllä alueella tiettyjä tuotteita tarjoavan hypoteettisen monopolistin toteuttama pieni, mutta pysyvä (esimerkiksi 5–10 prosenttia) suhteellisten hintojen karatus muodostua kannattavaksi. Testin avulla tunnistetaan ne kilpailevat tuotteet ja alueet, joilla tällaisia tuotteita tarjotaan ja jotka merkittävästi rajoittavat yrityskaupan osapuolten tuotteiden hinnoittelua.¹⁶
53. SSNIP-testin toteuttamiseen liittyy kuitenkin useita käytännön haasteita ja sen käytettävyys vaihtelee tapauksittain. Yksi tarjouskilpailumarkkinoille tyypillinen haaste liittyy hintatasoon, johon hinnankorotusta verrataan. Toisin kuin esimerkiksi tavanomaisten kulutushyödykkeiden markkinoilla, tarjouskilpailumarkkinoilla ei ole määriteltävissä yksiselitteistä markkinan hintatasoa, koska yritysten tarjoukset vaihtelevat tarjouskilpailukohtaisesti.
54. Tässä asiassa toinen keskeinen haaste liittyy SSNIP-testin edellyttämän kandidaattimarkkinan valintaan. Kuten jäljempänä on kuvattu, rakennusautomaatiourakointi pitää sisällään suuren joukon hyvin erilaisia hankkeita ja markkinoilla toimii suuri määrä erilaisia yrityksiä. Projektimarkkinan "tuote" on yhdistelmä sekä fyysistä tuotetta (järjestelmä ja siihen liittyvät laitteet) että palvelua (projektiin liittyvä asennus ja muut palvelut). Hankkeet eroavat toisistaan niin kohdetyypin (uudiskohde/saneerauskaide), hankkeen koon, tilaajatyypin kuin kilpailutustavan mukaan. Tuotteen ja palvelun sisällön lisäksi tuotemarkkinan differentiaatioon kuuluvat myös urakointiyriyten väliset erot, kuten aiempi suhde asiakkaaseen ja riskinkantokyky. Differentiaation ulottuvuuksia on siten lukuisia ja niitä on käsitelty jäljempänä yksityiskohtaisemmin.
55. SSNIP-testi aloitetaan kandidaattimarkkinasta, jota laajennetaan tuote kerrallaan oikean markkinamäärittelyn löytämiseksi. Kun tuotteeseen liittyy useita ominaisuuksia, kandidaattimarkkinan tunnistaminen on vaikeaa. Lisäksi testin toteutusta hankaloittaa se, että kandidaattimarkkinaa voidaan laajentaa useiden eri tuoteominaisuuksien suuntaan. Järjestys, jossa kandidaattimarkkinaa laajennetaan, voi vaikuttaa testin lopputulokseen. Oikean järjestyksen valitsemiseksi ei ole olemassa esimerkiksi oikeus- tai taloustieteellisestä kirjallisuudesta tulkittavaa ohjeistusta. Siinäkin tapauksessa, että kandidaattimarkkinan valitsemisesta ja sen laajentamisesta käytettävistä periaatteista vallitsisi

¹⁵ Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 65–66.

¹⁶ Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 66.

yksimielisyys, testin suorittaminen edellyttäisi huomattavan määrän tietoa eri tuotteiden välisestä korvaavuudesta sekä kysynnän että tarjonnan näkökulmasta. Käsillä olevassa tapauksessa edellä luetellut haasteet ovat erityisen merkittäviä projektimarkkinan heterogeenisyyden, markkinan tarjouskilpailuluonteen ja käytettävissä olevan datan niukkuuden vuoksi. Tästä syystä viraston markkinamäärittely tässä asiassa ei perustu SSNIP-testin toteutukseen esimerkiksi kvantitatiivisen *critical loss* -testin avulla, vaan kokonaisvaltaiseen kuvailevaan lähestymistapaan, jossa on hyödynnetty erityisesti laajan markkinakuulemisen ja tarjousanalyysin tuloksia.¹⁷ KKV kiinnittää huomiota siihen, että SSNIP-testin tekemiseen ei ole juridista velvoitetta eikä markkinamäärittelyä ole oikeuskäytännössä sidottu mihinkin tiettyyn menetelmään tai todistutapaan.¹⁸

56. Markkinamäärittely kytkeytyy käsillä olevassa asiassa läheisesti yhteen kilpailun läheisyyden tarkastelun kanssa. On tyypillistä, että kilpailuvaikutusten arvioinnin yhteydessä saadut tiedot tuottavat tietoa myös relevanttien markkinoiden määrittelystä eikä täsmällistä eroa näiden välillä ole aina tarpeellista tai mahdollista tehdä.¹⁹ Differoitujen tuotteiden markkinoilla kilpailun läheisyyden mittareiden avulla tarkasteltava tuotteiden välinen korvaavuus kuvaa usein markkinaosuuksia paremmin osapuolten markkinavoimaa.²⁰
57. Kilpailun läheisyyttä kuvaava tarjousanalyysi osoittaa, että osapuolet ovat rakennusautomaation projektimarkkinoilla toisilleen merkittävästi läheisempiä kilpailijoita kuin muut markkinoilla toimivat yritykset (ks. jakso 7.3.4). Näin ollen on ollut hyödyllistä selvittää, onko rakennusautomaation projektimarkkinoilla havaittavissa sellaisia kapeampia segmenttejä, joilla toimijoiden voimasuhteet vaihtelisivat ja jotka näin selittäisivät viraston tarjousanalyysin tuloksia.

¹⁷ Tarjouskilpailumarkkinoiden markkinamäärittelyssä onkin usein korostunut markkinoiden kuvaileva arviointi. Ks. esim. komission päätöskäytännöstä asia M.7278 *General Electric / Alstom*, 8.9.2015 ja asia M.7555 *Staple / Office Depot*, 10.2.2016.

¹⁸ Asia T-699/14 *Topps Europe v. komissio*, 11.1.2017, kohta 82 ja asia T-380/17 *HeidelbergCement ja Schwenk Zement v. komissio*, 5.10.2020, kohta 331.

¹⁹ Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 64. Ks. myös Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 10; Horizontal Merger Guidelines, US DOJ and the FTC, August 19, 2010, s. 7: "Evidence of competitive effects can inform market definition, just as market definition can be informative regarding competitive effects."

²⁰ OECD Policy Roundtables – Market Definition, 2012, s. 40. Myös useat kilpailuviranomaiset korostavat omissa suuntaviivoissaan kilpailun läheisyyden tarkastelun merkitystä tällaisilla markkinoilla. Ks. esim. Bundeskartellamt – Guidance on Substantive Merger Control, 2012, kohta 37 sekä CMA Merger Assessment Guidelines 2021, kohta 4.15. Ks. myös Horizontal Merger Guidelines, US DOJ and the FTC, August 19, 2010, s. 8: "Defining a market broadly to include relatively distant product or geographic substitutes can lead to misleading market shares. This is because the competitive significance of distant substitutes is unlikely to be commensurate with their shares in a broad market".

Segmenttikohtainen tarkastelu on perusteltua myös siksi, että kyseessä on hintadiskriminaatiomarkkina.^{21 22}

6.3.2 Rakennusautomaation projektimarkkinat

6.3.2.1 Rakennusautomaation projektimarkkinoista yleisesti

58. Rakennusautomaatiolla tarkoitetaan talotekniikkaan liittyvää rakennusten teknisten lämmitys-, jäähdytys-, valvonta-, hälytys-, valaistus- ja ilmanvaihtolaitteiden ohjaamista ja valvontaa automaattisesti. Automaatiojärjestelmiä voidaan urakoida niin uudis- kuin saneerauskohteisiin.
59. Erilaisiin uudiskohteisiin, kuten liike-, toimisto-, logistiikka-, urheilu-, hotelli- ja julkistiloihin, asennetaan LVI-urakan loppuvaiheessa rakennusautomaatiojärjestelmä, jolla säädellään kohteessa olevaa talotekniikkaa, eli pääasiassa LVI-laitteiden muodostamaa kokonaisuutta. LVI-urakka toteutetaan lähtökohtaisesti rakennusautomaatiourakasta erillisenä kokonaisuutena. Joskus talotekniikan toimija, jonka portfolioon kuuluvat sekä LVI- että rakennusautomaatiourakointi, toteuttaa molemmat kokonaisuudet samanaikaisesti niin sanottuna LVIA-urakkana. Usein kuitenkin myös LVIA-urakoissa LVI-asennuksesta ja automaatioasennuksesta vastaavat erilliset toimijat.
60. Uudiskohteiden urakoinnin lisäksi rakennusautomaatiojärjestelmiä joudutaan uusimaan tai päivittämään aika ajoin. Rakennusautomaatiojärjestelmä voidaan uusita tyypillisesti kahdella tavalla. Järjestelmälle voidaan suorittaa täysi saneeraus, jossa alakeskus ja kenttälaitteet sekä tarvittaessa kaapelointi vaihdetaan täysin uusiin. Käytännössä saneeraushankkeet koostuvat hankkeista, joissa saneerattavaan rakennukseen asennetaan vanhan automaatiojärjestelmän tilalle uusi automaatiojärjestelmä, minkä lisäksi järjestelmiä asennetaan saneerattaviin kohteisiin, joissa ei ennestään ole ollut automaatiojärjestelmää.
61. Kevyempi vaihtoehto täydelle saneeraukselle on järjestelmän päivitys, jossa osa rakennusautomaatiojärjestelmästä muokataan, laajennetaan tai vaihdetaan osittain nykyaikaisempaan ja kohteessa olevat alakeskuskotelot, kenttälaitteet ja kaapeloinnit hyädynnetään osittain. Jäljempänä tarkemmin kuvatuista syistä automaatiojärjestelmien päivitys tapahtuu tyypillisesti saman järjestelmävalmistajan laitteilla. Tästä syystä näihin kohteisiin viitataan

²¹ Hintadiskriminaatiolla tarkoitetaan hinnoittelua, jossa samasta tuotteesta tai palvelusta veloitetään eri hinta eri asiakkailta. Niin sanottu kolmannen asteen hintadiskriminaatio edellyttää, että yritykset pystyvät tunnistamaan riittävän suurella todennäköisyydellä asiakkaita tai asiakasryhmiä, joiden maksuhalukkuudet (tai yleisemmin kysynyt) eroavat toisistaan sekä sitä, että asiakkaat eivät voi käydä palvelulla kauppaa jälkikäteen keskenään.

²² Markkinoilla, joilla hintadiskriminaatio on mahdollista, yrityskaupan hintavaikutukset voivat olla erilaiset eri asiakasryhmille. Rakennusautomaatiourakoinnin markkinoilla palveluntarjoajat ja asiakkaat käyvät kauppaa sopimuksista kahdenkeskisissä neuvotteluissa ja tarjouskilpailujen välityksellä. Koska asiakkaiden välinen hinta-arbitraasi on käytännössä mahdotonta, tarjoajat voivat soveltaa eri hinnoittelua eri asiakassegmenteissä eli hintadiskriminoida segmenttien välillä. Komission tiedonanto merkityksellisten markkinoiden määritelmästä yhteisön kilpailuoikeuden kannalta (97/C 372/03), kohta 43.

myöhemmin myös migraatiikohteina. Tarkka rajanveto tällaisten saneerauskohteiden sekä rakennusautomaation huollon ja kunnossapidon välillä on vaikeaa.

62. Rakennusautomaatiourakoinnin markkinoille kuuluu siten laaja joukko erilaisia hankkeita. Hankkeita on mahdollista luokitella paitsi edellä kuvattujen hanketyyppien, mutta myös esimerkiksi hankkeen koon, tilaajatyypin ja kilpailutustavan mukaan. Tarjouskilpailumarkkinoilla yksittäinenkin kilpailutus voi muodostaa oman relevantin markkinansa.²³ Yleensä markkinoiden rajaaminen yksittäisiä hankkeita laajemmaksi voi kuitenkin toimia hyödyllisenä lähtökohdana kilpailuvaikutusten arvioinnille. Seuraavassa kuvataan viraston havaitsemia hanketyyppien ominaispiirteitä ja markkinatoimijoiden välisiä eroja tässä tarkoituksessa.

6.3.2.2 Hanketyyppien kilpailuolosuhteissa on eroja

63. Viraston kuulemien markkinatoimijoiden mukaan edellä kuvatut rakennusautomaatiourakoinnin hanketyypit eroavat urakointia tarjoavien yritysten näkökulmasta toisistaan esimerkiksi valintaperusteiltaan, kannattavuudeltaan ja hankintatavoiltaan. Eri hanketyyppien ja niiden ominaispiirteiden täsmällinen määrittely on kuitenkin vaikeaa, sillä rakennusautomaatiomarkkinoille kuuluu laaja joukko erilaisia hankkeita, ja tietty projekti, esimerkiksi saneerauskohte, voi tilanteen mukaan olla kilpailuolosuhteiltaan uudiskohteen kaltainen taikka enemmän järjestelmän päivitystä tai migraatiokohdetta muistuttava.²⁴ Rakennusautomaatiota hankkii viraston selvitysten mukaan lisäksi heterogeeninen joukko asiakkaita, jotka painottavat urakoitsijaa valitessaan erilaisia kriteereitä. Osa hankkeista on myös avoimempia kilpailuille kuin toiset. Havaittuja eroavaisuuksia kuvataan tarkemmin alla.
64. Viraston selvitysten mukaan etenkin uudiskohteiden kilpailutuksissa keskeinen valintaperuste on useimmiten hinta. Uudiskohteet ovat kilpailulle myös muita hanketyyppejä avoimempia, sillä kilpailutuksia ei rajoita esimerkiksi kohteessa oleva kantajärjestelmä. Päivityskohteet sekä sellaiset saneerauskohteet, joissa automaatiojärjestelmä uusitaan ainoastaan osittain, eivät usein ole kilpailulle yhtä lailla avoimia kuin uudiskohteet. Hinta ei aina muodosta keskeisintä valintaperustetta tällaisissa kohteissa, vaan toimittajan valintaa ohjaa usein aikaisempi asiakassuhde sekä kohteessa jo asennettuna oleva järjestelmä. Etenkin migraatiokohteissa asiakkaan tarjouspyyntöjä ja kilpailutukseen osallistumista ohjaa vahvasti kohteessa oleva järjestelmä.
65. Rakennusautomaatiohankkeet eroavat toisistaan myös kannattavuudeltaan. Uudiskohteet ja sellaiset saneerauskohteet, joissa järjestelmä vaihdetaan kokonaan, ovat heikommin kannattavia muihin hanketyyppeihin

²³ Ks. esim. Horizontal Merger Guidelines, US DOJ and the FTC, August 19, 2010, s. 13. Ks. myös esim. komission päätös asiassa M.7278 *General Electric / Alstom*, 8.9.2015, liite I, kohta 10.

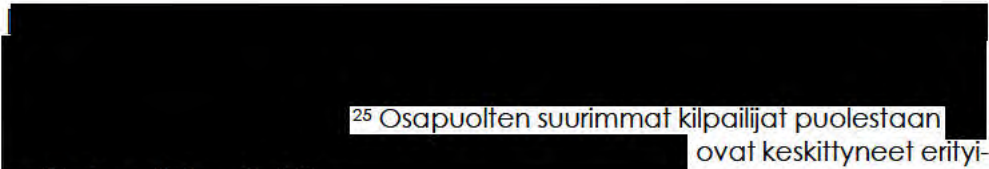
²⁴ Esimerkiksi sellaiset täydet saneerauskohteet, joissa rakennusautomaatiojärjestelmä kenttälaitteineen vaihdetaan täysin uusiin, ovat kilpailuolosuhteiltaan osittain uudiskohteiden kaltaisia. Saneerauskohteet, joissa automaatiojärjestelmä uusitaan puolestaan osittain, ovat taas samankaltaisia migraatiokohteiden kanssa.

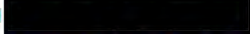
verrattuna. Sen sijaan migraatiokohteet ja päivitykset nähdään kannattavampina.



66. Rakennusautomaatiohankkeet eroavat toisistaan myös kilpailutustavaltaan. Uudiskohteet kilpailutetaan usein hyvissä ajoin etukäteen, jolloin toimijoilla on mahdollisuus varautua ja varata riittävät resurssit urakkaan. Uudiskohteet myös sitovat usein resursseja pidemmäksi aikaa verrattuna lyhempiin saneerausurakoihin. Saneerauskohteet, myös täyssaneeraukset, kilpailutetaan uudiskohteita lyhyemmällä varoitusaajalla. Lyhyt varautumisaika johtaa usein siihen, ettei kaikilla toimijoilla ole mahdollisuutta tarjota saneerauskohteisiin, koska resurssit on sidottu olemassa olevaan tilauskantaan.
67. Myös tilaajatyypillä voi olla vaikutusta kilpailuolosuhteisiin. Eri tilaajat, kuten julkinen sektori, kiinteistönomistajat ja rakennusliikkeet, käyttävät osittain eri valintakriteereitä kilpailuttaessaan rakennusautomaatiota. Esimerkiksi rakennusliikkeille keskeisin kriteeri on usein hinta. Myös julkisen sektorin kilpailutuksessa määrävänä tekijänä on usein hinta. Kiinteistönomistajat ja teollisuusasiakkaat puolestaan suosivat muita tekijöitä, kuten järjestelmän laatua, järjestelmien yhdenmukaisuutta sekä järjestelmän pitkää elinkaarta. Markkinoilla onkin asiakkaita, jotka lähtökohtaisesti hyväksyvät vain tietyt toimijat rakennusautomaation urakoitsijoiksi.

6.3.2.3 Kilpailijoiden painopistealueissa on eroja

68. Viraston selvitykset osoittavat, että rakennusautomaatioprojektien markkinoilla toimii myös yrityksiä, joiden toiminta on painottunut tietynlaisiin rakennushankkeisiin ja siten myös niiden osapuolille tuottama kilpailun paine vaihtelee riippuen siitä, minkälaisen hankkeen kilpailutuksesta on kyse. Tiedyt rakennusautomaatiourakoitsijat osallistuvat aktiivisemmin tietyn tyyppisiin kilpailutuksiin ja vetäytyvät järjestelmällisesti tietynlaisista kilpailutuksista.
69. 
²⁵ Osapuolten suurimmat kilpailijat puolestaan  ovat keskittyneet erityisesti migraatiohankkeisiin.

²⁵ Ilmoittajan mukaan Assemblinin vuoden 2020 liikevaihdosta  ja Fidelixin vuoden 2020 liikevaihdosta  kertyi sellaisista migraatiokohteista, joissa on ollut valmiina asennettuna osapuolten automaatiojärjestelmä.

70. [REDACTED] kilpailijat, [REDACTED], ovat todenneet keskittyvänsä rakennusautomaatiourakoinnissa vanhojen asiakkaidensa palvelemiseen ja näiden kiinteistöjen urakointiin, saneerauksiin sekä perusparannusten ja laajennusten tekemiseen sekä osittain isoihin hankkeisiin. Kyseiset toimijat panostavat usein rakennuksen koko elinkaareen, pitkiin asiakassuhteisiin sekä huollon ja teknisen tuen tasoon ja laatuun. Tällaiset kilpailijat ovat todenneet olevansa vain rajatusti läsnä uudiskohteiden rakennusautomaatiourakkamarkkinalla.
71. Suurimpien kilpailijoiden lisäksi osa keskiuurista ja pienemmistä rakennusautomaatiourakoitsijoista on erikoistunut tiettyyn projektityyppiin tai on keskittynyt olemassa olevan asiakaskuntansa palvelemiseen. Markkinoilla toimii näiden lisäksi joukko keskiuuria ja pieniä automaatiourakoitsijoita, joiden toiminta ei ole painottunut vanhojen asiakkaiden palvelemiseen tai tietynlaisiin hankkeisiin.
72. Viraston selvitysten mukaan hankkeen koolla saattaa kuitenkin olla vaikutusta myös näiden kilpailijoiden osapuolille tuottamaan kilpailupaineeseen. Viraston selvitysten mukaan pääasiassa vain asapuolten viisi suurinta kilpailijaa toimivat suurimmissa hankkeissa. Muista kilpailijoista suurin osa toimii alle 100 000 arvoisissa hankkeissa.²⁶ Monet rakennusautomaatiota hankkineet asiakkaat ovat myös todenneet, että tarjoajien joukko eroaa pienissä ja suuremmissa hankkeissa. Viraston selvityksissä on niin ikään käynyt ilmi, että hankkeen koko ja sen vaatimat henkilöstöresurssit vaikuttavat toimijoiden mahdollisuuksiin tarjota hanketta.
73. Markkinoilla toimii varsinaisten rakennusautomaatiourakoitsijoiden lisäksi kilpailijoita, joiden projektiliiketoiminta on keskittynyt toisenlaiseen urakointiin kuin asapuolten. Markkinoilla toimii ensinnäkin talotekniikkayrityksiä, [REDACTED] Talotekniikkayritykset tarjoavat rakennusautomaatiota merkittävässä määrin osana talotekniikan kokonaisurakkaa, joka sisältää rakennusautomaation lisäksi muuta talotekniikkaa, kuten LVIS-töitä. Näiden yritysten rakennusautomaatioliiketoiminnasta merkittävä osa liittyy talotekniikan kokonaishankkeisiin, joissa rakennusautomaatiota ei kilpailuteta erikseen.
74. Markkinoilla toimii myös kiinteistöpalveluyrityksiä, kuten L&T ja ISS, jotka tarjoavat pääasiassa kiinteistöpalveluja, kuten siivous- ja käyttäjäpalveluita sekä kiinteistönhoitoa. Kiinteistöpalveluyritysten projektiliiketoiminta on kuitenkin keskittynyt erityyppiseen urakointiin kuin asapuolten. Esimerkiksi ISS:n projektitoiminta on keskittynyt olemassa oleviin asiakkuuksiin sekä osana

²⁶ Selvityspyyntäihin vastanneista keskiuurista ja pienemmistä yrityksistä 53 ilmoitti toimivansa rakennusautomaation projektimarkkinoilla. Näistä markkinoilla toimivista yrityksistä alle puolet, 24 yritystä, ilmoitti tehneensä yli 100 000 euron arvoisia hankkeita vuonna 2019. Tämän kokoisten projektien osuus kyseisten yritysten myynnistä oli muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta vähäistä ja rajautui useimmiten yksittäisiin projekteihin. Yrityksistä ainoastaan viisi ilmoitti tehneensä yli 300 000 euron arvoisia hankkeita vuonna 2019.

kiinteistöhuoltoa tehtävään rakennusautomaatiojärjestelmän huoltoon, eikä edellytä esimerkiksi järjestelmäosaamista.

6.3.2.4 Tarjousanalyysi osoittaa osapuolten toiminnan samankaltaisuuden

75. Edellä kuvatut eroavaisuudet sekä hanketyyppien että niihin tarjoavien yritysten välillä heijastuvat myös KKV:n tarjousanalyysin tuloksiin. Tarjousanalyysin toteutusta ja tuloksia on kuvattu tarkemmin kilpailun läheisyyttä koskevassa jaksossa 7.3.4. Tarjousanalyysin tulokset tiivistyvät niin sanottuihin suhteellisiin asiakassiirtymiin, joita voidaan tarjouskilpailumarkkinoilla arvioida tarkastelemalla, kuinka suuren osa kilpailutusten arvosta osapuolet ovat hävinneet kullekin kilpailijalleen. Suhteellisten asiakassiirtymien voidaan ajatella riippuvan kahdesta tekijästä: siitä, kuinka suuressa osassa osapuoli kohtaa tietyn kilpailijan, sekä siitä, kuinka suuren osan osallistumisestaan kilpailutuksista kilpailija voittaa.²⁷
76. Viraston kuulemien kilpailijoiden mukaan ne eivät osallistu kilpailutuksiin, joissa ne arvioivat mahdollisuutensa voittoon olevat niin heikot, ettei tarjoaminen olisi taloudellisesti kannattavaa. Kun tietyt yritykset kohtaavat toisensa kilpailutuksissa toistuvasti, paljastaa se siten, että kyseiset yritykset katsovat pystyvänsä voittamaan samankaltaisissa kilpailutuksissa. Toisaalta kun kaksi projektimarkkinoilla toimivaa yritystä eivät kohtaa toisiaan tarjouskilpailussa, viittaa tämä siihen, että niiden liikevaihto kertyy joko erityyppisiin hankkeisiin liittyvistä kilpailutuksista tai suorahankinnoista, joita ei edes kilpailuteta.
77. Koska kahden yrityksen väliset suhteelliset asiakassiirtymät riippuvat yritysten kohtaamistodennäköisyyden lisäksi siitä, kuinka usein ne tosiasiallisesti voittavat toisensa, heijastavat ne myös kyseisten yritysten kilpailuetujen samankaltaisuutta. Korkea suhteellinen asiakassiirtymä tietylle kilpailijalle voi siten selittyä osaltaan sillä, että asiakkaat näkevät juuri kyseiset yritykset keskenään korvaavina vaihtoehtoina esimerkiksi hinnan tai laadun perusteella.
78. KKV:n tarjousaineiston perusteella suhteellinen asiakassiirtymä Assemblinilta Fidelixille on 39 prosenttia ja Fidelixiltä Assemblinille 56 prosenttia (ks. jakso 7.3.4.5). Kyse on erittäin korkeista asiakassiirtymistä. Molempien osapuolten toiseksi läheisin kilpailija on Schneider. Assemblinin asiakassiirtymä Schneiderille on puolet sen asiakassiirtymästä Fidelixille, 19 prosenttia. Fidelixin asiakassiirtymä Schneiderille on puolestaan alle neljänneksen sen asiakassiirtymästä Assemblinille, 13 prosenttia. Osapuolten muut yrityskauppamoituksessa luetellut pääkilpailijat ovat vielä selvästi Schneideria etäisempiä kilpailijoita osapuolille. Assemblinin yhteenlaskettu asiakassiirtymä Arelle, Caverionille, Honeywellille ja Siemensille on 11 prosenttia ja Fidelixin vain 5 prosenttia.
79. KKV:n arvion mukaan edellä raportoidut suhteelliset asiakassiirtymät vahvistavat kyseisten kilpailijoiden kertoman siitä, miten niiden liiketoiminta eroaa osapuolten toiminnasta. Tarjousanalyysi vahvistaa myös käsityksen [REDACTED]. Viraston [REDACTED].

²⁷ Lisäksi hävittyjen tarjouskilpailujen arvoon perustuvat suhteelliset asiakassiirtymät riippuvat luonnollisesti siitä, kuinka suuria kilpailutuksia kilpailija voittaa.

selvitysten mukaan

Osapuolten kolmanneksi läheisin kilpailija ovatkin ryhmänä tarkasteltuna Fidelixin omat jälleenmyyjät. Assemblinin suhteellinen asiakassiirtymä Fidelixin jälleenmyyjille oli 9 prosenttia ja Fidelixin 10 prosenttia.

6.3.2.5 Johtopäätös rakennusautomaation projektimarkkinoiden määrittelystä

80. Hankkeiden heterogeenisuuden vuoksi markkinoiden tarkkarajainen määrittely on asiassa haastavaa. KKV:n selvitykset kuitenkin osoittavat, että relevantit hyödykemarkkinat ovat tosiasiasa kapeammat kuin rakennusautomaation projektimarkkinat. Virasto on havainnut selvityksissään useita tekijöitä, jotka puoltavat eri markkinasegmenttien tarkempaa tarkastelua.
81. KKV:n selvitykset osoittavat, että rakennusautomaation projektimarkkinoiden kysyntä- ja tarjontaolosuhteet vaihtelevat hanketyypistä riippuen. Uudiskohteiden, saneerauskohteiden ja migraatiokohteiden rakennusautomaatioprojektien kilpailuolosuhteet eroavat toisistaan. Rakennusautomaation projektimarkkinoilla toimii yrityksiä, joiden liiketoiminta on painottunut tiettyihin hanketyyppeihin tai joiden toiminta on keskittynyt toisenlaiseen urakointiin kuin osapuolten.
82. Osa kilpailijoista, kuten osapuolten suurimmat kilpailijat, on keskittynyt palvelemaan olemassa olevaa asiakaskuntaansa sellaisissa rakennusautomaatiorakennusurakointia osittain osana laajempia talotekniikan kokonaiskilpailutuksia. Viraston selvitysten mukaan yrityskaupan osapuolet keskittyvät taas vahvasti uudiskohteiden sekä sellaisten saneerauskohteiden urakointiin, joissa rakennusautomaatiojärjestelmä uusitaan kokonaan.
83. Edellä kuvattujen seikkojen lisäksi hankkeita erottavat myös hankkeen koko ja asiakastyypit. Differentiaation ulottuvuuksia on useita, eikä markkinan tarkkarajainen määrittely ole tästä syystä mahdollista.
84. Osapuolet ovat KKV:n tarjousanalyysin perusteella toisilleen erittäin läheisiä kilpailijoita koko tarjousaineiston tasolla. Johtopäätös osapuolten välisestä läheisyydestä ei siten perustu markkinan segmentointiin esimerkiksi tarjousten kokoluokan tai hanketyypin perusteella. Tulos koskee kuitenkin nimenomaan tarjouskilpailuja, joihin vähintään toinen osapuolista on osallistunut. Tarjousanalyysin ja markkinakuulemisen perusteella muut alan suuret toimijat eivät kilpaile yhtä voimakkaasti kyseisistä asiakkuuksista, vaan merkittävä osa niiden liikevaihdosta kertyy hankkeista, joihin osapuolet eivät vastaavasti osallistu. Tästä syystä koko rakennusautomaation projektimarkkina, joka sisältää kaiken alan toimijoiden liikevaihdon, on relevanttina markkinana liian laava. Toisaalta edellä todettu myös vähentää tarkkarajaisen markkinamäärittelyn merkitystä käsillä olevan asian vaikutusarvioinnissa, sillä osapuolten välisen kilpailun läheisyyden ansiosta keskittymä pystyy kohdistamaan hinnankorotukset asiakkaille, joista osapuolet jo nykyisellään kilpailevat.

85. Markkinoiden määrittely on vakiintunut osa yrityskaupan kilpailuvaikutusten arviointia. Markkinamäärittelyllä ei ole kuitenkaan arvioinnissa itsenäistä asemaa vaan se on väline keskittymän kohtaaman kilpailun paineen hahmottamiseen ja edeltää varsinasta vaikutusarviota. Markkinoiden tarkkarajainen määrittely ei ole kaikissa asioissa tarpeen eikä mahdollista edes siinä tapauksessa, että viranomainen puuttuu yrityskauppaan.²⁸ Myös KKV:n viimeaikaisen tapauskäytännön perusteella markkinoiden tarkkarajainen määrittely esimerkiksi rakentamisen markkinoilla ei monesti ole mahdollista hankkeiden voimakkaan heterogeenisyyden vuoksi.²⁹
86. Vaikka markkinaa ei ole mahdollista määritellä tarkkarajaisesti, virasto pitää perusteltuna tarkastella jäljempänä markkinaosuuksia rakennusautomaatioprojektien kokonaismarkkinan lisäksi sen hanketyyppikohtaisissa alasegmenteissä, etenkin uudiskohteissa, joissa osapuolilla on merkittävää päällekkäisyyttä. Tämä vastaa komission käytäntöä, jossa differoitujen tuotteiden markkinoilla kilpailuvaikutuksia on tarkasteltu erikseen tietyissä potentiaalisesti ongelmallisimmissa laajemman relevantin markkinan alasegmenteissä.³⁰

6.3.3 Rakennusautomaation huolto ja kunnossapito

87. Viraston selvitysten perusteella rakennusautomaation markkinoille kuuluu yrityskauppailmoituksen mukaisesti laaja joukko erilaisia huolto- ja kunnossapitopalveluita. Rakennusautomaation huoltoon ja kunnossapitoon voidaan katsoa kuuluvan muun muassa ohjelmistopäivitykset asennettuihin järjestelmiin, asennetun automaatiojärjestelmän kehitys- ja parannustyö sekä muut mahdolliset huolto- tai ylläpitosopimuksiin liittyvät tehtävät, kuten asiakkaan toimipisteessä tehtävät järjestelmän huolto, toimintatestaukset ja laiteuusiinat.
88. Huolto- ja kunnossapitopalveluiden markkinoita ei viraston selvitysten mukaan voida täysin erottaa rakennusautomaation projektimarkkinoista. Virasto on selvityksissään havainnut, että huollosta ja kunnossapidosta on erotettavissa ilmoittajan määritelmän mukaisten järjestelmäpäivitysten ja takuuhuollon ohella sellainen huolto ja kunnossapito, jonka rakennusautomaatiourakoitsija on voittanut hoidettavakseen osana rakennusautomaatioprojektia.³¹

²⁸ Esimerkiksi komissio on useissa puuttuvissa päätöksissään jättänyt markkinoiden määrittelyn joltain osin avoimeksi, mikäli yrityskauppa johtaisi kilpailun olennaiseen estymiseen kaikilla mahdollisilla markkinamäärittelyillä. Unionin yleinen tuomioistuin on vahvistanut komission menettelyn; ks. esim. asia T-380/17 *HeidelbergCement ja Schwenk Zement v. komissio*, 5.10.2020, kohdat 316–320.

²⁹ KKV:n päätös *Donges Teräs Oy / Ruukki Building Systems Oy*, 17.4.2020 (dnro 1238/14/2019); KKV:n päätös *Parma Oy / AS TMB*, 7.2.2019 (dnro 788/14/2018).

³⁰ Ks. esim. komission päätökset asioissa *M.7278 General Electric / Alstom*, 8.9.2015 ja *M.9076 Novelis / Aleris*, 1.10.2019. Maantieteellisten markkinoiden differaation osalta ks. komission päätös asiassa *M.8444 ArcelorMittal / Ilva*, 7.5.2018.

³¹ Ks. jakso 6.3.2.3, jossa todetusti monet osapuolten suurimmista kilpailijoista ovat todenneet keskittyvänsä rakennusautomaatiourakoinnissa vanhojen asiakkaiden palvelemiseen ja näiden kiinteistöjen saneerauksiin sekä perusparannusten ja laajennusten tekemiseen.

89. Huolto ja kunnossapito, jonka rakennusautomaatiourakoitsija tarjoaa rakennusautomaatiourakan myötä ja olemassa olevalle asiakaskunnalleen, on osittain päällekkäistä projektimarkkinoille kuuluvan migraatiotoiminnan kanssa ja tarkka rajanveto palveluiden välillä on vaikeaa. Tällaista kunnossapitopalvelua ei kilpailuteta rakennusautomaatiourakan jälkeen uudelleen, vaan asiakas hankkii huollon ja kunnossapidon suoraan rakennusautomaatiourakoitsijalta. Tällaisen huollon ja kunnossapidon ei voida katsoa kuuluvan samalle markkinalle vapaasti kilpailutettavan huollon ja kunnossapidon kanssa.
90. KKV:n selvityksissä on niin ikään ilmennyt, että ohjelmointia edellyttävässä huoltotyössä järjestelmäkohtainen osaaminen ohjaa potentiaalisten tarjoajien joukkoa, eivätkä kaikki toimijat voi näin ollen tarjota huoltoa ja kunnossapitoa kaikkiin kohteisiin edes sillä osalla markkinaa, joka ei ole kytköksissä rakennusautomaation projektimarkkinoihin. Esimerkiksi erään keskikokoisen kilpailijan mukaan huollon ja kunnossapidon markkinoilla toimii laaja joukko erilaisia kilpailijoita, joista osa kykenee ohjelmoimaan useampaa eri rakennusautomaatiojärjestelmää, osan taas ollessa erikoistunut hyvin rajattuun määrään järjestelmiä.
91. Viraston selvitysten mukaan rakennusautomaation huollon ja kunnossapidon markkina on näin ollen todellisuudessa ilmoittajan määritelmää kapeampi.³² KKV kuitenkin katsoo, että yrityskaupan kilpailuvaikutuksia ei ole tarpeen tarkastella tarkemmin kilpailulle vapaan rakennusautomaation huollon ja kunnossapidon markkinoilla, sillä viraston selvityksissä ei ole tullut esiin seikkoja, jotka viittaisivat siihen, että yrityskauppa johtaisi kilpailuongelmiin kyseisillä markkinoilla. Siltä osin kuin kyse on taas huollosta ja kunnossapidosta, jonka rakennusautomaatiourakoitsija tarjoaa rakennusautomaatiourakan myötä jo olemassa olevalle asiakaskunnalleen, virasto katsoo, että yrityskaupan mahdolliset kilpailunvastaiset vaikutukset tulevat myös huollon ja kunnossapidon osalta huomioiduksi osana rakennusautomaation projektimarkkinoiden tarkastelua.

6.3.4 Rakennusautomaation tuotteiden myynnin markkinat

92. Viraston selvityksissä on tullut ilmi, että yrityskauppailmoituksessa annettu kuvaus rakennusautomaation tuotteiden myynnin markkinasta on osittain virheellinen. Ilmoittaja on sisällyttänyt rakennusautomaation tuotteiden myynnin markkinalle rakennusautomaatiotuotteita ja laitteita myyvien kilpailijoiden lisäksi toimijoita, kuten Produal ja Belimo, jotka valmistavat ja myyvät niin kutsuttuja kenttälaitteita. Viraston selvitysten mukaan kenttälaitteet ovat komplementteja osapuolten myymien rakennusautomaatiojärjestelmätuotteiden kanssa. Selvityksissä on ilmennyt lisäksi, että Ouman valmistaa ja myy lähinnä

³² Ks. myös esim. komission tiedonanto merkityksellisten markkinoiden määritelmästä yhteisön kilpailuolueuden kannalta (97/C 372/03), kohta 56, jonka mukaan tarkasteltaessa primäri- ja sekundäärimarkkinoita markkinamäärittely edellyttää huolellisuutta, sillä sekundäärimarkkinat voidaan määritellä joko osaksi primäärimarkkinaa, useammaksi kapeammaksi sekundäärimarkkinaksi tai erillisiksi markkinoiksi riippuen siitä, miltä osin ja kuinka nopeasti asiakkaat voivat sekundäärituotteiden tai -palveluiden osalta reagoida esimerkiksi hinnankorotuksiin ja korvata niitä toisilla.

asuinkiinteistöissä käytettäviä automaatiojärjestelmiä. Edellä esitetystä seuraa, että osapuolten voidaan katsoa toimivan ilmoitettua kapeammilla rakennusautomaatiojärjestelmätuotteiden markkinoilla, joilla osapuolten markkinaosuudet ovat vastaavasti ilmoitettua korkeammat.

93. KKV on selvityksissään lisäksi havainnut, että eri toimittajien rakennusautomaatiojärjestelmätuotteissa on ilmoittajan näkemyksestä poiketen eroja. KKV:n selvitysten mukaan Fidelixin tuotteiden etuna on mm. edullisuus, järjestelmän toimiva käyttöliittymä, sen vahva asema Suomessa sekä se, että myös huoltoliikkeet ovat tottuneet käyttämään Fidelixiä laajan asennuskannan ansiosta. Virastolle on niin ikään esitetty, että Fidelixin rakennusautomaatiojärjestelmätuotteet ovat hinnaltaan kilpailukykyisiä, mikä ohjaa urakoitsijoita käyttämään kyseisiä laitteita. Joidenkin kilpailijoiden laitteita käytetään taas laadun takia. KKV:n selvitysten mukaan myös kilpailutuksessa saattaa olla jo määritetty, kenen laitetoimittajan tuotteilla projekti tehdään, etenkin tilanteissa, joissa olemassa olevaa järjestelmää laajennetaan.
94. KKV on selvityksissään niin ikään havainnut, että rakennusautomaatiojärjestelmätuotteita hankkivien asiakkaiden on ilmoittajan näkemyksestä poiketen vaikeampi vaihtaa järjestelmätuotteita toiseen. Viraston kuulemien automaatiourakoitsijoiden mukaan tiettyä rakennusautomaatiojärjestelmätuotetta käyttävien urakoitsijoiden osaaminen saattaa olla vahvasti keskittynyt käytössä olevaan järjestelmään tai järjestelmiin.
95. Viraston selvitysten mukaan rakennusautomaatiojärjestelmätuotteiden markkina on näin ollen todellisuudessa ilmoittajan määritelmää kapeampi. Edellä mainituilla kapeammilla markkinoilla myös kysynnän korvattavuus on ilmoitettua vähäisempää. Virasta on siten tarkastellut yrityskaupan kilpailuvaikutuksia ensisijaisesti kapeammilla järjestelmätuotteiden markkinoilla, joille ei sisälly kenttälaitteita. Tarkka markkinamäärittely voidaan kuitenkin jättää avoimeksi, sillä yrityskaupan osapuolten markkina-asema järjestelmätuotteiden valtakunnallisilla markkinoilla on yrityskaupan kilpailuvaikutusten arvioinnin kannalta merkittävä ja riippumaton käytetystä segmentoinnista.

6.4 KKV:n arvio relevanteista maantieteellisistä markkinoista

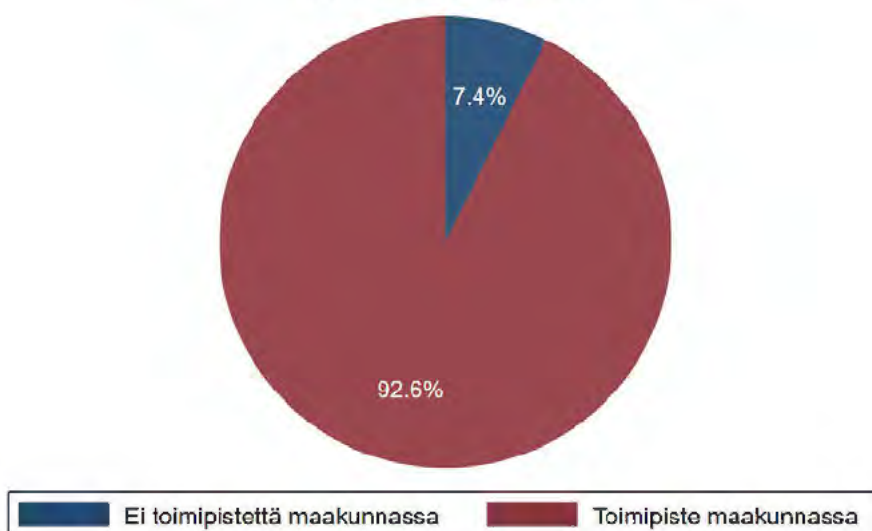
96. KKV on keskittynyt tarkastelemaan maantieteellisiä markkinoita rakennusautomaation projektimarkkinoilla, joilla osapuolten päällekkäinen toiminta on edellä kuvatulla tavalla keskeisintä. KKV on arvioinut relevanttien markkinoiden maantieteellistä ulottuvuutta kuulemalla markkinatoimijoita sekä kilpailijoille lähetetyillä selvityspyynnöillä kerättyjen tietojen ja rakennusautomaation projektimyynti- ja tarjousanalyysiaineiston pohjalta. Viraston selvityksissä on noussut esille useita seikkoja, joiden perusteella relevantteja maantieteellisiä markkinoita rakennusautomaation projektimarkkinoilla voidaan pitää ilmoittajan esittämää valtakunnallista markkinaa suppeampina.
97. KKV on markkinakuulemisessa saanut viitteitä kilpailun vähenemisestä pääkaupunkiseudulla ja Etelä-Suomessa. Myöhemmin myös osapuolten ja kilpailijoiden kanssa käydyissä puhelinkeskusteluissa on tullut esiin paikallisen työn sekä alueellisen läsnäolon merkitys. Projektitoiminta vaatii alueellista

läsnäoloa ja matkakustannukset rajoittavat kannattavaa toimintasädetä. Rakennushankkeet ovat usein pitkäkestoisia, joten matkakustannukset kasvavat merkittävän korkeiksi, mikäli kahde sijaitsee kaukana toimittajasta. Joissain tilanteissa asiakas voi olla valmis maksamaan matkakulut, mutta yleisesti paikallisuus on tärkeä valintakriteeri ja asiakas haluaa löytää urakoitsijan läheltä.

98. Selvityspyynnövästauksen mukaan kilpailijat toimivat hyvin paikallisesti ja niiden toiminta rajoittuu pääasiassa niille alueille, joilla niiden toimipisteet sijaitsevat.

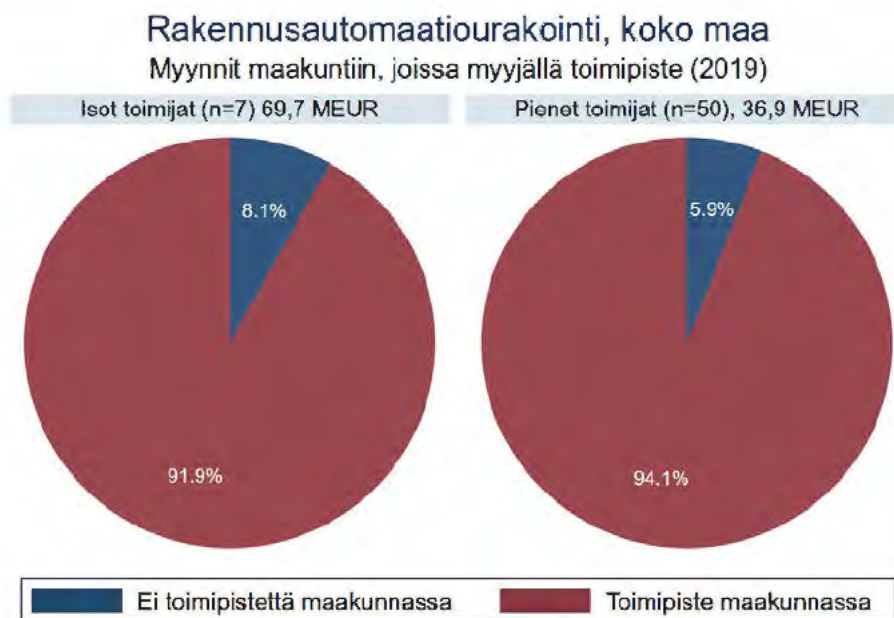
Kaavio 1: Rakennusautomaation projektimyynnit maakuntiin, joissa myyjällä toimipiste, kaikki toimijat.

Rakennusautomaatiourakointi, koko maa
Myynnit maakuntiin, joissa myyjällä toimipiste (2019)
Koko markkina 106,7 MEUR



Lähde: RAU-toimijoiden myynti- ja toimipistetiedot

Kaavio 2: Rakennusautomaation projektimyynnit maakuntiin, joissa myyjällä toimipiste, isot ja pienet toimijat erikseen.



Lähde: RAU-toimijoiden myynti- ja toimipistetiedot

99. Rakennusautomaation projektimyynnitaineiston mukaan myynnit ovat vahvasti alueellisia. Kuten kaaviot 1 ja 2 osoittavat, yli 90 prosenttia kaikista vuoden 2019 projektimyynneistä keskittyi sellaisiin maakuntiin, joissa myyjällä on toimipiste. Myös Assemblinin oma myynti on voimakkaasti keskittynyt sen nykyisten toimipisteiden lähialueille.

Kaavio 3: Asemlinin osallistuminen kilpailutuksiin kunnittain 2018–2021 (lkm).

[Kaavio poistettu liikesalaisuutena]

Kaavio 4: Asemlinin osallistuminen kilpailutuksiin kunnittain 2020 (lkm).

[Kaavio poistettu liikesalaisuutena]

100. Asemlinin itsensä osallistumien kilpailutusten sijaintikuntien tarkastelu vahvistaa niin ikään käsitystä rakennusautomaation projektimarkkinoiden alueellisuudesta. Kaavioista 3 ja 4 voidaan havaita, että Asemlin on yksittäisiä poikkeuksia lukuun ottamatta osallistunut kilpailutuksiin vain sellaisissa kunnissa, jotka sijaitsevat maantieteellisesti lähellä sen toimipisteitä.
101. Tilaajilta kerätystä tarjousanalyysiaineistosta voidaan lisäksi päätellä, että oma toimipiste urakan maakunnassa tai lähistöllä on käytännössä välttämättömä edellytys tarjouskilpailuihin osallistumiselle. KKV:n tarjousaineistossa on yli 350 tarjouksen joukossa ainoastaan yksi tarjous, jossa tarjouksen jättäjällä ei ollut toimipistettä siinä maakunnassa, jossa urakka sijaitsi, eikä tämä tarjous menestynyt kyseisessä tarjouskilpailussa.
102. KKV:n arvion mukaan rakennusautomaation projektimarkkinoita tulee tarkastella maakuntatasolla. Virasto on siten kiinnittänyt huomiota yrityskaupan osapuolten toiminta-alueisiin ja tarkastellut yrityskaupan kilpailuvaikutuksia etenkin niissä maakunnissa, joissa osapuolten päällekkäisyys rakennusautomaation projekteissa on ilmoittajan toimittamien tietojen, ja viraston alustavan tarkastelun perusteella ollut merkittävintä. Uudenmaan ja Pirkanmaan ohella virasto on kuitenkin selvittänyt kilpailuolosuhteita jäljempänä kuvatuin tavoin myös osapuolten päällekkäisellä toiminta-alueella Varsinais-Suomessa sekä täydellisyyden vuoksi myös muun Suomen osalta.

103. On todennäköistä, että myös rakennusautomaation huollon ja kunnossapidon markkinoita tulee tarkastella rakennusautomaation projektimarkkinoiden tavoin korkeintaan maakuntakohtaisesti. Edellä jaksossa 6.3 todetuin tavoin, virasto kuitenkin katsoo, että yrityskaupan kilpailuvaikutuksien arvioinnin kannalta markkinoiden tarkempi määrittely ei ole asiassa tarpeen, sillä yrityskaupan mahdolliset kilpailuvastaiset vaikutukset tulevat huomioiduksi osana rakennusautomaation projektimarkkinoiden tarkastelua.
104. Rakennusautomaation tuotteiden myynnin markkinoita tulee tarkastella valtakunnallisena. KKV:n on arvioinnissaan huomionut sen, että jälleenmyyjät tilaavat automaatiojärjestelmätuotteita valtaosin sellaisilta toimijoilta, joilla on vähintään edustus Suomessa.³³ KKV:n selvitysten mukaan rakennusautomaatiojärjestelmätuotteiden hankkimiseen ulkomailta liittyy myös pidempiä toimitusajoja ja tuotteiden varastointitarpeita, minkä lisäksi ulkomailta hankkiessa tuotteen hinta kasvaa.

6.5 Yhteenveto relevanteista markkinoista

105. Rakennusautomaation projektimarkkinoiden kysyntä- ja tarjontaolosuhteet vaihtelevat hanketyypistä riippuen. Uudiskohteiden, saneerauskohteiden ja migraatiokohteiden rakennusautomaatioprojektien kilpailuolosuhteet eroavat toisistaan. Rakennusautomaation projektimarkkinoilla toimii yrityksiä, joiden liiketoiminta on painottunut tiettyihin hanketyyppeihin tai joiden toiminta on keskittynyt toisenlaiseen urakointiin kuin osapuolten.
106. Hankkeiden heterogeenisuuden vuoksi markkinoiden tarkkarajainen määrittely on asiassa haastavaa. KKV:n selvitykset kuitenkin osoittavat, että relevantit hyödykemarkkinat ovat tosiasiasa kapeammat kuin koko rakennusautomaation projektimarkkina. Yrityskaupan kilpailuvaikutuksia on perusteltua tarkastella rakennusautomaatioprojektien kokonaismarkkinan lisäksi sen hanketyyppikohtaisissa alasegmenteissä, etenkin uudiskohteissa, joissa osapuolilla on merkittävää päällekkäisyyttä.
107. Rakennusautomaation projektimarkkinoita tulee tarkastella maakuntatasolla ja yrityskaupan kilpailuvaikutuksien arvioimiseksi etenkin Uudellamaalla ja Pirkanmaalla, joissa osapuolilla on merkittävää päällekkäisyyttä.
108. Rakennusautomaation projektimarkkinoiden jälkimarkkinoita, huoltoa ja kunnossapitoa on tarkasteltava erikseen siltä osin, kun kyse on huollosta ja kunnossapidosta, jonka rakennusautomaatiourakoitsija tarjoaa rakennusautomaatiourakan myötä olemassa olevalle asiakaskunnalleen. Yrityskaupan kilpailuvaikutukset tulevat kuitenkin tältä osin huomioiduksi osana rakennusautomaation projektimarkkinoiden tarkastelua, eikä asiassa ole tullut myöskään esiin seikkoja, joiden perusteella olisi tarpeen tarkastella tarkemmin kilpailulle vapaan huollon ja kunnossapidon markkinoita.

³³ KKV:n tarjousanalyysin järjestelmävertailun perusteella rakennusautomaatiourakoihin ei tarjota muilla rakennusautomaatiojärjestelmätuotteilla.

109. Rakennusautomaation tuotteiden myynnin markkinoita on tarkasteltava valtakunnallisesti ja erikseen järjestelmätuotteiden osalta (pl. kenttälaitteet). Markkinoiden kapeampi tarkastelu saattaa olla perusteltua, mutta markkinamäärittely voidaan jättää tältä osin avoimeksi, sillä viraston arvio yrityskaupan kilpailuvaikutuksista ei ole riippuvainen käytetystä segmentoinnista.

7. Yrityskaupan kilpailuvaikutukset

7.1 Johdanto

110. Arviaidessaan johtaako yrityskauppa kilpailulain 25 §:n mukaisesti tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen Kilpailu- ja kuluttajavirasto analysoi, onko yrityskaupalla kilpailunvastaisia vaikutuksia. Tehokkaan kilpailun olennainen estymien on yleensä todennäköisempää horisontaalisissa kuin ei-horisontaalisissa yrityskaupoissa, sillä horisontaalinen yrityskauppa voi merkittävästi vähentää kilpailua, sillä sen seurauksena markkinoilla toimivien (tai niille pyrkivien) itsenäisten yritysten lukumäärä vähenee, millä voi olla vaikutusta kaupan osapuolten, niiden kilpailijoiden sekä asiakasyritysten kohtaamaan kilpailupaineeseen sekä kannustimiin kilpailla.³⁴
111. Horisontaalisten yrityskauppojen aiheuttamat kilpailunvastaiset vaikutukset jaetaan koordinoimattomiin (unilateraaleihin) ja koordinoituihin vaikutuksiin. Yrityskaupalla on koordinoimattomia horisontaalisia vaikutuksia, kun se paistaa osapuolten välisen kilpailuasetelman ja yrityskaupan aikaansaamasta kilpailupaineen vähenemistä hyötyvät myös kilpailijat ilman, että yritykset nimenomaisesti, tai edes hiljaisesti, koordinoivat toimintojaan.
112. KKV on arvioinut Assemblin ja Fidelixin välisen yrityskaupan koordinoimattomia horisontaalisia vaikutuksia. Virasto on keskittynyt arviamaan erityisesti yrityskaupasta mahdollisesti seuraavia kilpailunvastaisia vaikutuksia rakennusautomaation projektimyynnissä sellaisissa hanketyypeissä ja niillä alueellisilla markkinoilla, joilla osapuolilla on merkittävää päällekkäisyyttä.³⁵

7.2 Ilmoittajan näkemys yrityskaupan kilpailuvaikutuksista

113. Ilmoittajan mukaan yrityskauppa ei johda kilpailun olennaiseen estymiseen. Ilmoittajan mukaan osapuolten yhteenlasketut markkinaosuudet niin rakennusautomaation projektimarkkinalla kuin huollon ja kunnossapidon sekä rakennusautomaatiatuotteiden markkinoilla säilyvät kohtuullisina.

³⁴ Kilpailuviraston suuntaviivoissa yrityskauppavalvonnasta sekä Euroopan komission horisontaalisia sulautumia koskevissa suuntaviivoissa kuvataan tarkemmin tapoja, joilla samalla tuotantoportaalla toimivien yritysten väliset järjestelyt voivat estää tehokasta kilpailua. Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 63; 72–80; Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohdat 22–63.

³⁵ Edellä kuvatun perusteella osapuolten toiminta on päällekkäistä myös rakennusautomaation projektimyynnin jälkimarkkinoilla, huollossa ja kunnossapidossa, sekä järjestelmätuotteiden markkinoilla, joita tarkastellaan osana yrityskaupan horisontaalista vaikutusarviointia siltä osin kuin niillä on jäljempänä tarkemmin esitetyin perustein katsattu olevan vaikutusta yrityskaupan kilpailuvaikutuksiin projektimyynnin markkinoilla.

114. Taulukossa 1 on esitetty ilmoittajan toimittamiin tietoihin perustuvat arviot markkinoiden arvosta ja osapuolten markkinaosuuksista rakennusautomaatiossa Suomessa³⁶ vuonna 2017–2019:

Taulukko 1: Rakennusautomaation projektimarkkina Suomessa 2017–2019.

Yritys	2017	2018	2019
	%	%	%
Assemblin	[5–10]	[5–10]	[5–10]
Fidelix	[10–20]	[10–20]	[20–30]
Osapuolet yhteensä	[20–30]	[20–30]	[20–30]
Are	[5–10]	[5–10]	[5–10]
Caverion	[5–10]	[10–20]	[10–20]
Honeywell	[0–5]	[0–5]	[0–5]
Schneider	[10–20]	[10–20]	[10–20]
Siemens	[5–10]	[10–20]	[10–20]
Muut	33	29	29
Yhteensä (MEUR)	96,2	100,5	108,3

115. Ilmoittajan arvion mukaan *rakennusautomaation tuotteiden myynnin* kokonaisarvo Suomessa vuonna 2019 oli noin 69 miljoonaa euroa, josta Assemblinin markkinaosuus oli [0–5] prosenttia ja Fidelixin [5–10] prosenttia. Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus oli siten [5–10] prosenttia. Ilmoittajan mukaan rakennusautomaation tuotteiden markkinoilla toimii merkittäviä kilpailijoita, kuten Ouman ([20–30]%), Produal ([20–30] %), Belimo ([10–20] %), Siemens ([10–20] %) sekä Schneider ([5–10] %).
116. Ilmoittajan arvion mukaan *rakennusautomaation huollon ja kunnossapidon* kokonaismarkkinan arvo Suomessa vuonna 2019 oli noin 51 miljoonaa euroa, josta Assemblinin markkinaosuus oli [5–10] prosenttia ja Fidelixin [10–20] prosenttia.³⁷ Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus oli siten [10–20]

³⁶ Ilmoittaja on toimittanut KKV:n pyynnöstä karkean arvionsa osapuolten alueellisista markkinaosuuksista rakennusautomaation projektimarkkinan osalta. Mikäli rakennusautomaation projektien markkinoita tarkasteltaisiin alueellisesti, olisi osapuolilla päällekkäistä liiketoimintaa ainoastaan Assemblinin liiketoiminta-alueilla, eli pääkaupunkiseudulla, Varsinais-Suomessa ja Pirkanmaalla. Ilmoittaja arvioi yhteenlasketun markkinaosuutensa säilyvän eri alueilla pitkälti vastaavana kuin koko Suomessa. Ilmoittajan arvion mukaan osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus olisi pääkaupunkiseudulla [30–40] prosenttia. Näin ollen osapuolten markkinaosuudet rakennusautomaation projektien markkinoilla eivät ilmoittajan mukaan nouse korkeaksi myöskään alueellisessa tarkastelussa.

³⁷ Ilmoittaja on toimittanut KKV:n pyynnöstä karkean arvionsa osapuolten alueellisista markkinaosuuksista huollon ja kunnossapidon markkinan osalta. Mikäli rakennusautomaation huollon ja kunnossapidon markkinoita tarkasteltaisiin alueellisesti, olisi osapuolilla päällekkäistä liiketoimintaa ainoastaan Assemblinin liiketoiminta-alueilla, eli pääkaupunkiseudulla, Varsinais-Suomessa ja Pirkanmaalla. Ilmoittaja arvioi

prosenttia. Ilmoittajan mukaan rakennusautomaation huollon ja kunnossapidon markkinoilla toimivat Schneider ([10–20] %), Caverion ([10–20] %), Siemens ([5–10] %), Are ([5–10] %) ja Ouman ([0–5] %). Ilmoittajan mukaan markkinoilla toimii lisäksi suuri määrä kiinteistöpalveluyrityksiä, kuten ISS ja L&T sekä pienempiä paikallisia yrityksiä, jotka aiheuttavat kilpailupainetta omilla toiminta-alueillaan.

117. Ilmoittajan mukaan markkinoille jää yrityskaupan jälkeen useampia vahvoja toimijoita ja kilpailu alalla yleisesti on intensiivistä. Lisäksi sekä rakennusautomaation projektien että huollon ja kunnossapidon markkinoita voidaan molempia pitää varsin pirstaleisina – niillä toimii merkittävä määrä ensinnäkin vahvoja kansainvälisiä suuryrityksiä, mutta toisaalta myös useita pienempiä yrityksiä, jotka molemmat luovat kilpailupainetta. Rakennusautomaation järjestelmät ovat ilmoittajan mukaan pääosin toisiaan korvaavia ja substituutteja asiakkaiden näkökulmasta, ja asiakkaat voivat vaivatta vaihtaa kilpaileviin tuotteisiin, mikäli keskittymä nostaisi hintojaan.
118. Ilmoittajan mukaan yrityskaupalla ei myöskään ole negatiivista vaikutusta rakennusautomaatiotuotteiden jälleenmyyntiin. Ilmoittajan mukaan Fidelixin järjestelmät eivät toiminnoiltaan eroa sen kilpailijoiden tuotteista, eivätkä osapuolten urakoitsijakilpailijat ole millään tavoin toiminnassaan riippuvaisia Fidelixin järjestelmistä. Fidelixillä ei ole insentiiviä ja mahdollisuutta nostaa jälleenmyyjien hintatasoa. Mikäli hintoja nostettaisiin, niin kannattavuus lyhyellä tähtäimellä paranisi, mutta pitkällä tähtäimellä ei, koska vaihtoehtoja on markkinoilla runsaasti. Jo nyt osa Fidelixin jälleenmyyjistä urakoi Fidelixin järjestelmän lisäksi myös muiden järjestelmätoimittajien tuotteita. Mikäli Fidelix nostaisi kaupan jälkeen hintaa urakoinnissa ja/tai jälleenmyynnissä, sen liiketoiminta lyhyelläkin aikavälillä supistuisi kilpailijoiden eduksi sekä urakoinnissa että jälleenmyynnissä, eikä mikään osoita, että menetettyä liiketoimintaa voidaan korvata keskittymän syntymisellä.
119. Yrityskauppa ei ilmoittajan mukaan vaikuta DEOS AG:n rakennusautomaation tuotteiden saatavuuteen Suomessa. Yrityskauppa ei luo liiketaloudellista kannustinta Assemblinille luopua DEOS-tuotteiden maahantuonnista ja käytöstä. Jos Assemblin luopuisi DEOS-edustuksestaan, kilpailijat todennäköisesti tekisivät sopimuksia DEOS AG:n kanssa tehostaen näin tarjouksiaan asiakkaille.

yhteenlasketun markkinaosuutensa säilyvän eri alueiden välillä pitkälti suhteellisesti vastaavana koko Suomessa, eivätkä alueelliset markkinaosuudet ylitä alueellisesti yli 20 prosenttia.

7.3 KKV:n arvio yrityskaupan kilpailuvaikutuksista

7.3.1 Johdanto

120. Useat eri tekijät voivat vaikuttaa siihen, aiheuttaako yrityskauppa todennäköisesti merkittäviä horisontaalisia koordinoimattomia vaikutuksia. Tällaisia seikkoja voivat olla esimerkiksi yrityskaupan osapuolten korkeat markkinaosuudet; markkinoilla on ainoastaan muutamia merkittäviä kilpailijoita; yrityskaupan osapuolet ovat toistensa läheisiä kilpailijoita; yrityskaupan seurauksena syntyy yritys, jolla on niin paljon määräys- tai vaikutusvaltaa tuotantopanosten toimittamiseen, että kilpailevien yritysten laajentuminen voi tulla kalliimmaksi.³⁸ Käytännössä eri tekijöiden merkitys vaihtelee tapauksen mukaan.
121. Käsiteltävänä olevan yrityskaupan merkityksellisten markkinoiden tuotteet ovat differoituja.³⁹ Differoitujen tuotteiden markkinoiden unilateraalisen haittateorian mukaan kilpailijoiden välinen yrityskauppa poistaa aiemmin osapuolten välillä vallinneen kilpailun paineen. Kilpailun vähentyessä keskittymällä on kannustin nostaa hintoja. Kannustin on sitä suurempi, mitä läheisempiä kilpailijoita keskittymän osapuolet ovat. Tämä johtuu siitä, että yrityskaupan jälkeen keskittymä kaappaa itselleen ne asiakkaat, jotka osapuolet olisivat ennen yrityskauppaa menettäneet toisilleen yksipuolisen hinnankorotuksen seurauksena. Teorian mukaan keskittymän nostaessa hintaa myös muut markkinoilla toimivat yritykset seuraavat keskittymän hinnankorotusta, koska se on myös niille kannattavaa (ns. *second-round effects*).
122. Differoitujen tuotteiden markkinoilla on siten usein merkityksellistä tarkastella kilpailun läheisyyttä. Tarkastelun perusteella voidaan arvioida muun ohella sitä, ovatko osapuolet markkinaosuuksiaan läheisempiä vai etäisempiä kilpailijoita toisilleen. Kilpailun läheisyyden arviointi osoittaa, ovatko rakenteellisen tarkastelun mukaiset markkinaosuudet hyvä vai huono indikaatio keskittymän markkinavoimasta. Komission suuntaviivojen mukaan se, että yrityskaupan osapuolet ovat läheisiä kilpailijoita, lisää yrityskaupan koordinoimattomien vaikutusten todennäköisyyttä: mitä parempi yritysten tuotteiden korvaavuus on, sitä todennäköisemmin yritykset korottavat merkittävästi hintoja.⁴⁰
123. Yleensä koordinoimattomia vaikutuksia aiheuttava yrityskauppa estää olennaisesti tehokasta kilpailua luomalla yhden yrityksen määräävän markkina-aseman tai vahvistamalla sitä. Tietyissä tilanteissa yrityskaupalla voi kuitenkin olla kilpailulle haitallisia vaikutuksia, vaikka yrityskaupalla ei luotaisi tai vahvistettaisi määräävää markkina-asemaa. SIEC-testin avainkriteeri on tehokkaan

³⁸ Kaikkien näiden tekijöiden ei tarvitse esiintyä, jotta koordinoimattomat vaikutukset olisivat todennäköisiä. Luettelo ei myöskään ole tyhjentävä. Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 73–74 ja Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohdat 26–38.

³⁹ Erilaistetuilla (differoiduilla) tuotteilla tarkoitetaan sitä, että eri yritysten tuotevalikoimat, tuotteet, palvelut ja esimerkiksi maantieteellinen sijainti ovat asiakkaan näkökulmasta erilaisia ja asiakkailta on eri preferenssejä eri toimittajien välillä.

⁴⁰ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 28.

kilpailun olennainen estyminen, ja määräävän markkina-aseman syntyminen tai vahvistuminen on yksi, mutta ei ainoa sen ilmenemismuoto.⁴¹

124. Joissain tilanteissa yrityskaupan koordinoimattomat vaikutukset voivat johtaa olennaiseen tehokkaan kilpailun vähenemiseen myös ilman, että se luo tai vahvistaa varsinaista määräävää markkina-asemaa. Tällöin voi kyseessä olla esimerkiksi edellä mainitun kaltainen kahden erityisen läheisen kilpailijan välinen yrityskauppa. Yrityskaupan osapuolten välisen merkittävän kilpailupaineen poistumisen lisäksi tällainen yrityskauppa saattaa vaikuttaa laajemminkin markkinoiden kilpailuintensiteettiin vähentämällä myös jäljelle jääviin kilpailijoihin kohdistuvaa kilpailupainetta.⁴²
125. Seuraavassa kuvataan ensin viraston näkemystä kilpailun luonteesta asian arvioinnin kannalta keskeisillä rakennusautomaation projektimarkkinoilla. Tätä seuraava yrityskaupan horisontaalisten kilpailuvaikutusten arviointi koostuu rakenteellisesta tarkastelusta ja yrityskaupan osapuolten kilpailun läheisyyttä tarkastelevasta tarjousanalyysistä sekä arviosta siitä, miten osapuolten välinen kilpailun läheisyys projektimarkkinoilla vaikuttaa yrityskaupasta seuraaviin hinnoittelukannustimiin myös järjestelmätuotteiden markkinoilla. Lopuksi on esitetty huomioita ilmoittajan esittämistä tasapainottavista tekijöistä.

7.3.2 Yrityskaupan kilpailuvaikutusten arviointi tarjouskilpailumarkkinoilla

126. Rakennusautomaatiourakan loppuasiakas on kiinteistönomistaja. Kiinteistönomistaja voi sopia rakennusautomaatiourakasta suoraan rakennusautomaatiourakoitsijan kanssa, mutta useimmiten rakennusautomaatiourakoitsijan asiakkaana on kuitenkin hankkeen pääurakoitsija tai talotekninen urakoitsija.
127. Osassa hankkeita rakennusautomaatiourakoitsijan valinta tapahtuu suora-hankintana ilman varsinaista kilpailutusta. Tällöin valinta voi perustua esimerkiksi olemassa olevaan asiakassuhteeseen asiakkaan ja urakoitsijan välillä. Markkinoilla esiintyy myös puitesopimuksia, joissa asiakas kilpailuttaa ennalta joukon urakoitsijoita, joilta se pyytää hankekohtaisesti tarjouksia. Merkittävä osa rakennusautomaatiourakoinnin myynnistä tapahtuu kuitenkin hankekohtaisten tarjouskilpailujen välityksellä. Julkisen sektorin järjestämät kilpailutukset ovat tyypillisesti luonteeltaan avoimia tarjouskilpailuja, johon kaikki tilaajan asettamat vaatimukset täyttävät yritykset voivat jättää tarjouksen. Yksityisten asiakkaiden järjestämät tarjouskilpailut ovat sen sijaan tyypillisesti kohdennettuja, eli asiakas valitsee ennalta tarjoajat, joille se esittää tarjouspyynnön.
128. Tarjouskilpailumarkkinoilla tapahtuvien yrityskauppojen kilpailuvaikutukset muistuttavat luonteeltaan tavallisilla erilaistettujen tuotteiden markkinoilla tapahtuvien yrityskauppojen vaikutuksia. Toisin sanoen yrityskauppa saa yrityskaupan toisen osapuolen sisäistämään oman hinnoittelunsa vaikutuksen

⁴¹ HE 88/2010 vp, s. 27–28.

⁴² Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 75; Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 25.

kaupan toisen osapuolen myyntiin, eli tarjouskilpailumarkkinoilla toisen osapuolen voittomahdollisuuksiin.

129. Yrityskaupan kilpailuvaikutukset riippuvat eritoten siitä, kuinka tarjouskilpailut on käytännössä järjestetty, sekä siitä, millaista tietoa tarjouskilpailun osallistujilla voidaan olettaa olevan käytössään tarjousta suunnitellessaan.
130. Rakennusautomaatiourakoinnin tarjouskilpailuissa yritykset jättävät tarjouksen tietämättä muiden tarjoajien jättämien tarjousten hintaa tai sisältöä. Tarjouskilpailun kohteena on tietyn hankkeen toteuttaminen, ja tarjouskilpailun voittaja on tavanomaisesti alhaisimman tarjouksen jättänyt urakoitsija. Voittajalle maksetaan hankkeen toteutuksesta voittotarjouksen mukainen palkkio. Edellä kuvatut tarjouskilpailujen piirteet ovat tyypillisiä niin sanotuille *first-price sealed-bid* -huutokaupoille.⁴³
131. Tarjouskilpailujen muistuttaessa *first-price sealed-bid* -huutokauppoja yrityskaupan kilpailuvaikutukset vertautuvat vaikutuksiin tavanomaisilla erilaistettujen tuotteiden markkinoilla. Nostamalla tarjoushintaansa yritys kasvattaa voittomarginaaliaan, mikäli tarjous voittaa huutokaupan. Tarjoushinnan nostaminen alentaa kuitenkin todennäköisyyttä, jolla näin tapahtuu. Yritys asettaa tarjoushintansa tasolle, jolla se maksimoi odotetut voittonsa. Yrityskaupan jälkeen keskittymä ottaa huomioon, että nostamalla yhden osapuolen hintoja toisen osapuolen voittotodennäköisyys kasvaa. Tästä seuraa kannustin nostaa yrityskaupan jälkeen molempien osapuolten hintoja. Lisäksi myös keskittymän ulkopuolisten yritysten kannattaa nostaa tarjoushintojaan.⁴⁴
132. Yrityksillä ei ole tarjousta jättäessään tietoa kilpailevista tarjouksista. Tarjouksen laatimiseen liittyy kustannus, ja osallistuminen tarjouskilpailuun on merkki siitä, että yritys näkee sillä olevan positiivisen todennäköisyyden voittaa kyseinen kilpailutus. Mitä useampia kilpailijoita kilpailutukseen osallistuu, sitä pienempi tämä todennäköisyys on ja siten sitä suurempi on kyseisen tarjoajan kohtaama kilpailupaine. Tästä syystä suljettujen tarjousten huutokaupassa kilpailupainetta tuottavat kaikki tarjoajat, ei vain kilpailutuksessa toiseksi sijoittuva yritys, ja yrityskaupan mahdolliset kilpailuvaikutukset ulottuvat kaikkiin tarjouskilpailuihin, joihin osapuolet osallistuisivat. Yrityskaupan vaikutusarvioinnin kannalta kilpailevien yritysten kyvyllä voittaa kilpailutus on suurempi merkitys kuin tarjoajien lukumäärällä.⁴⁵

⁴³ Tarjouskilpailuja luonnehditaan tyypillisesti joko *first-price sealed-bid* tai *second-price open-bid* -huutokauppoina. *Second-price* -huutokaupassa, eli avoimen tarjouksen huutokaupassa, tarjoushintaa laskeltaisiin niin kauan, että vain yksi yritys olisi vielä valmis toteuttamaan hankkeen kyseisellä hinnalla. *First-price* -huutokaupan ja *second-price* -huutokaupan keskeinen ero on, että *second-price* -huutokaupassa tarjoajalla on tieto johtavasta tarjouksesta, kun taas *first-price sealed-bid* -huutokaupassa tarjoajat eivät tiedä toistensa tarjouksia. Huutokaupamallien eroja on käsitelty yksityiskohtaisesti esimerkiksi komission päätöksessä asiassa M.7278 *General Electric / Alstom*, 8.9.2015, kohdat 256–260 ja KKV:n päätöksessä YIT Oyj / Lemminkäinen Oyj, 26.1.2018 (dnro 660/14/2017), kohdat 150–152.

⁴⁴ Komission päätös asiassa M.7278 *General Electric / Alstom*, 8.9.2015, liite I, kohta 17.

⁴⁵ Komission päätös asiassa M.8677 *Siemens / Alstom*, 6.2.2019, kohta 384.

133. Vaikka yritys tarjoaa epätietoisena kilpailijoidensa tarjouksista, yrityksen eri kilpailijoiden taholta kohtaama kilpailupaine vaihtelee. Kilpailupaine on sitä suurempi, mitä suuremmalla todennäköisyydellä kilpailija voittaisi tarjouskilpailun. Tämä todennäköisyys riippuu siitä, kuinka usein yritykset kohtaavat toisensa tarjouskilpailuissa, ja mitä suuremman osan kilpailija voittaa kyseisistä kilpailutuksista. Pelkkä osallistuminen kilpailutuksiin ei tee yrityksestä voimakasta kilpailijaa, ellei se myös voita vähäistä merkittävämpää osuutta kilpailutuksista. Erot voittotodennäköisyyksissä voidaan tulkita tarjoajien välisten voimasuhteiden indikaattorina.⁴⁶

7.3.3 Rakenteellinen tarkastelu

7.3.3.1 Johdanto

134. Yrityskaupan osapuolten markkinaosuudet tai muut vastaavat markkinoiden keskittymistä kuvaavat mittarit antavat usein käytännöllisen ensimmäisen viitteen syntyvän keskittymän markkinavoimasta. Mitä suurempi markkinaosuus, sitä todennäköisemmin yrityksellä on markkinavoimaa, ja mitä enemmän markkinaosuus lisääntyy, sitä todennäköisempää on, että yrityskauppa johtaa markkinavoiman merkittävään kasvuun. Mitä suurempi on kahden suurimman yrityksen välinen markkinaosuuksien ero tai mitä hajautuneemmat ovat muiden kilpailijoiden markkinaosuudet, sitä suurempi on todennäköisyys, että yrityksellä, jolla on korkea markkinaosuus, on merkittävää markkinavoimaa.⁴⁷ Markkinaosuudet ja markkinaosuuksien lisäykset ovat kuitenkin vain ensimmäinen osoitus markkinavoimasta ja markkinavoiman lisääntymisestä.⁴⁸
135. Unionin oikeuskäytännössä on vakiintuneesti katsottu, että erittäin suuret markkinaosuudet ovat itsessään – poikkeustapauksia lukuun ottamatta – todiste määrävästä markkina-asemasta.⁴⁹ Markkinaosuuksien merkitys voi kuitenkin vaihdella markkinoittain ja markkinaosuuksien ohella useat tekijät voivat vaikuttaa siihen, aiheutuuko yrityskaupasta todennäköisesti merkittäviä koordinoimattomia vaikutuksia. Komissio on useissa tapauksissa katsonut, että yrityskaupat, joiden seurauksena syntyvien yritysten markkinaosuudet ovat 40–50 prosenttia ja joissakin tapauksissa alle 40 prosenttia, johtavat määrävään aseman syntymiseen tai vahvistumiseen.⁵⁰
136. Markkinaosuuksien ohella markkinoiden yleisen keskittymistason tarkastelu voi antaa viitteitä kilpailutilanteesta. Keskittymistason mittaamiseksi käytetään usein Herfindahl-Hirschman-indeksiä ("HHI"), joka saadaan summaamalla kaikkien markkinoilla toimivien yritysten markkinaosuuksien neliöt.⁵¹ Absoluuttisen HHI-tason lisäksi on usein hyödyllistä laskea myös yrityskaupan

⁴⁶ Komission päätös asiassa M.8677 *Siemens / Alstom*, 6.2.2019, kohta 408.

⁴⁷ Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 70–71.

⁴⁸ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 27.

⁴⁹ Ks. esimerkiksi asia T-342/07 *Ryanair v. komissio*, 6.7.2010, kohta 41 oikeuskäytäntöviittauksineen.

⁵⁰ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 17.

⁵¹ Esimerkiksi markkinoiden, joilla toimii viisi yritystä ja joiden markkinaosuudet ovat 40 %, 20 %, 15 %, 15 %, ja 10 %, HHI on 2 550 (402 + 202 + 152 + 152 + 102 = 2 550). HHI vaihtelee lähes nollasta (erittäin hajanaiset markkinat) 10 000:een (kun kyseessä on täydellinen monopoli).

aiheuttama muutos (ns. "delta" tai "dHHI") keskittymistasossa.⁵² Komission suuntaviivoissa todetaan, että horisontaalisia kilpailuongelmia ei todennäköisesti havaita yrityskaupassa, jossa HHI on kaupan jälkeen 1000–2000 ja dHHI alle 250, tai yrityskaupassa, jossa HHI on yli 2000 ja dHHI alle 150, paitsi jos tapaukseen liittyy erityisiä olosuhteita.⁵³

137. Markkinaosuus ja keskittymistasot eivät siten yksinään anna riittävää tietoa yrityskaupan vaikutuksista kilpailuun. Tällaisiin mittareihin liittyvät oletukset voivat muiden tekijöiden vaikutuksesta joko kumoutua tai vahvistua.
138. Edellä esitetyt lähtökohdat huomioon ottaen, KKV on tarkastellut seuraavassa osapuolten markkinaosuuksia ja HHI-tasoja rakennusautomaation projektimarkkinoilla alueellisesti ja koko maan tasolla. Lisäksi virasto on tarkastellut osapuolten ja merkittävimpien kilpailijoiden markkinaosuuksia kapeammilla, uudisrakentamiseen liittyvien rakennusautomaatiourakoiden markkinoilla. KKV on myös tarkastellut rakennusautomaatiojärjestelmätuotteiden markkinaa valtakunnallisesti sillä tarkkuudella kuin viraston käytössä olevien tietojen perusteella on ollut mahdollista.

7.3.3.2 Markkinaosuudet rakennusautomaation projektimarkkinoilla

139. KKV on laskenut markkinaosuudet sekä koko maan tasolla että erikseen maakunnissa, joissa Assemblin toimii, ja joissa osapuolten välillä on siten kilpailuasetelma. Edellä kuvatusti rakennusautomaation projektimarkkinat ovat alueelliset. Tästä syystä rakenteellisen tarkastelun pääasiallinen painopiste on maakuntatasolla lasketuissa markkinaosuuksissa. KKV on keskittynyt tarkemmassa tarkastelussaan etenkin Uudenmaan ja Pirkanmaan maakuntiin. Kyseisissä maakunnissa ovat suurimmat rakennusautomaatiourakoinnin markkinat Suomessa.
140. Rakenteellinen tarkastelu perustuu liikevaihtotietoihin, jotka KKV on saanut vastauksina jaksossa 5.2 kuvattuihin selvityspyyntöihin. Kuten jaksossa 5.2 on kuvattu, rajausten jälkeen KKV on tunnistanut osapuolten lisäksi 68 toimijaa rakennusautomaation projektimarkkinoilla. Taulukoissa esitetyt markkinaosuudet perustuvat osapuolten sekä 68 kilpailijan liikevaihtoon rakennusautomaatiourakoinnin projektimarkkinoilla erilaisin rajauksin. Kilpailijoiden liikevaihtoon on sisällytetty ainoastaan projektiliikevaihto. Huollosta tai kunnossapidosta kertynyt myynti on rajattu tarkastelun ulkopuolelle.

⁵² HHI:llä mitattu keskittymisasteen lisääntyminen voidaan laskea riippumatta markkinoiden kokonaiskeskittymis-asteesta kertomalla sulautuvien yritysten markkinaosuuksien tulo kahdella. Esimerkiksi sulautuma kahden sellaisen yrityksen välillä, joiden markkinaosuudet ovat 30 % ja 15 %, korottaisi HHI:tä 900:lla ($30 \times 15 \times 2 = 900$). Tämän menetelmän selitys on seuraava. Ennen sulautumaa yrityskaupan osapuolten osuus HHI:stä on sulautuvien yritysten markkinaosuuksien neliöiden summa: $a^2 + b^2$. Sulautuman jälkeen indeksi on markkinaosuuksien summan neliö: $(a + b)^2$, joka on yhtä kuin $a^2 + b^2 + 2ab$. HHI:n lisäys on näin ollen $2ab$.

⁵³ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohdat 16 ja 20. Ks. myös Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 70–71.

141. Rakenteellisen tarkastelun tulokset on ilmoitettu erikseen vuosille 2019 ja 2020 (taulukot 2–3). Lisäksi virasto on raportoinut vuosien 2019–2020 yhteenlasketuihin liikevaihtoihin perustuvat markkinaosuudet (taulukko 4).
142. Koko rakennusautomaatiourakoinnin markkinoiden lisäksi KKV on tarkastellut markkinaosuuksia rajatun vain uudisrakentamiseen liittyvien rakennusautomaatiourakoiden markkinalla (taulukot 5–7). Lisäksi KKV on tarkastellut projektien koon vaikutusta markkinaosuuksiin laskemalla markkinaosuudet yli 100 000 euron ja yli 300 000 euron arvoisten urakoiden markkinoilla (taulukko 8).

Taulukko 2: Markkinaosuudet rakennusautomaatiourakoinnin kokonaismarkkinoilla vuonna 2019.

Yritys	Koko maa	Uusimaa	Pirkanmaa	Varsinais-Suomi
	%	%	%	%
Assemblin	[5–10]	[10–20]	[10–20]	[20–30]
Fidelix	[20–30]	[20–30]	[20–30]	[10–20]
Osapuolet yhteensä	[20–30]	[30–40]	[30–40]	[40–50]
Are	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
Caverion	[5–10]	[5–10]	[0–5]	[5–10]
Honeywell	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
Schneider	[10–20]	[10–20]	[10–20]	[30–40]
Siemens	[5–10]	[0–5]	[10–20]	[5–10]
Muut	31,3	37,5	23,9	13,9
Yhteensä (MEUR)	107,07	54,45	9,62	6,64

Taulukko 3: Markkinaosuudet rakennusautomaatiourakoinnin kokonaismarkkinoilla vuonna 2020.

Yritys	Koko maa	Uusimaa	Pirkanmaa	Varsinais-Suomi
	%	%	%	%
Assemblin	[5–10]	[10–20]	[10–20]	[10–20]
Fidelix	[10–20]	[20–30]	[20–30]	[10–20]
Osapuolet yhteensä	[20–30]	[30–40]	[30–40]	[30–40]
Are	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
Caverion	[5–10]	[10–20]	[0–5]	[5–10]
Honeywell	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
Schneider	[10–20]	[5–10]	[10–20]	[30–40]
Siemens	[10–20]	[5–10]	[10–20]	[0–5]
Muut	33,1	40,3	31,8	13,3
Yhteensä (MEUR)	120,91	58,85	11,07	7,15

143. Taulukossa 2 esitetyn perusteella KKV:n arvio rakennusautomaation projektimarkkinoiden valtakunnallisesta koosta vuodelle 2019 on yhtenevä ilmoittajan arvion kanssa. Selvityspyyntävastausten mukaan rakennusautomaation projektimarkkinoiden kokonaisliikevaihto oli noin 107 miljoonaa euroa. Taulukoissa 2 ja 3 esitetyn mukaisesti osapuolten yhteenlasketut markkinaosuudet projektimarkkinoiden kokonaisliikevaihdosta olivat vuonna 2019 noin [20–30] prosenttia ja vuonna 2020 noin [20–30] prosenttia.
144. Maakunnissa, joissa osapuolten toiminta on päällekkäistä, osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus nousee korkeammaksi kuin koko maassa keskimäärin. Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus oli Uudellamaalla sekä vuonna 2019 että vuonna 2020 [30–40] prosenttia. Pirkanmaalla yhteenlaskettu markkinaosuus oli vuonna 2019 [30–40] prosenttia ja vuonna 2020 [30–40] prosenttia. Varsinais-Suomen vastaavat luvut olivat [40–50] ja [30–40] prosenttia.
145. Markkinaosuuksien vuosivaihtelu koko Suomen ja Uudenmaan markkinoilla on suhteellisen vähäistä. Pirkanmaalla ja Varsinais-Suomessa, joissa markkinoiden koko on huomattavasti pienempi, yksittäisten projektien vaikutus tarkasteluun on suurempi. Etenkin Varsinais-Suomessa osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus riippuu tarkasteluvuodesta. Yhteenlaskettu markkinaosuus on yli kahdeksan prosenttiyksikköä matalampi vuonna 2020 kuin se oli vuonna 2019.
146. Vuosittaisen vaihtelun merkitystä vähentääkseen KKV on laskenut rakennusautomaatiourakoinnin markkinaosuudet myös yhteenlasketun vuosien 2019

ja 2020 myynnin perusteella. Nämä vuosien 2019 ja 2020 yhteenlaskettuihin liikevaihtotietoihin perustuvat markkinaosuudet on esitetty taulukossa 4.

Taulukko 4: Markkinaosuudet rakennusautomaatiourakoinnin kokonaismarkkinoilla vuosina 2019–2020.

Yritys	Koko maa	Uusimaa	Pirkanmaa	Varsinais-Suomi
	%	%	%	%
Assemblin	[5–10]	[10–20]	[10–20]	[20–30]
Fidelix	[10–20]	[20–30]	[20–30]	[10–20]
Osapuolet yhteensä	[20–30]	[30–40]	[30–40]	[30–40]
Are	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
Caverion	[5–10]	[5–10]	[0–5]	[5–10]
Honeywell	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
Schneider	[10–20]	[10–20]	[10–20]	[30–40]
Siemens	[10–20]	[0–5]	[10–20]	[5–10]
Muut	32,2	39,0	28,1	13,6
Yhteensä (MEUR)	227,98	113,30	20,68	13,79

147. Taulukoissa 2–4 esitettyjen markkinaosuuksien perusteella yrityskaupassa syntyi markkinajohtaja, jonka markkinaosuudet sekä koko maan tasolla että Uudellamaalla ja Pirkanmaalla nousisivat selvästi markkinoiden toiseksi suurinta kilpailijaa korkeammaksi. Ero on merkittävin Uudellamaalla ja Pirkanmaalla, jossa osapuolten yhdistetty vuosien 2019–2020 markkinaosuus, [30–40] prosenttia, on merkittävästi korkeampi kuin toiseksi suurimman yrityksen, Schneiderin, [10–20] prosentin markkinaosuus.
148. Merkittävä osa markkinoiden kokonaisliikevaihdosta kertyy pienempien kilpailijoiden myynnistä, joka vastaa koko maan tasolla 32 prosenttia, Uudellamaalla 39 prosenttia ja Pirkanmaalla 28 prosenttia markkinoiden koosta. Kyseisiin muihin toimijoihin sisältyvien Fidelix-jälleenmyyjien osuus Uudenmaan rakennusautomaatiourakoista oli 21 ja Pirkanmaan kohteista 15 prosenttia, eli noin puolet pienempien yritysten liikevaihdosta. Varsinais-Suomessa Fidelix-jälleenmyyjien yhteenlaskettu markkinaosuus on vain noin [REDACTED], joka on [REDACTED] muiden kilpailijoiden yhteenlasketusta osuudesta. Koko maan tasolla Fidelix-jälleenmyyjien osuus rakennusautomaatiourakoinnin markkinasta oli 15 prosenttia. Viraston selvitysten mukaan Fidelix-

järjestelmien osuus Fidelix-jälleenmyyjien asentamista rakennusautomaatiojärjestelmistä on noin 50 prosenttia.⁵⁴

149. KKV on tarkastellut markkinaosuuksia myös vain uudisrakentamisen yhteydessä toteutetuissa rakennusautomaatioprojekteissa. KKV on selvittänyt rakennusautomaatioprojektien myynnin jakaumaa eri projektityyppeihin jaksossa 5.2 kuvatuilla selvityspyynnöillä. Taulukoissa 5 ja 6 on esitetty markkinaosuudet vuosina 2019 ja 2020 uudisrakentamiseen liittyvissä rakennusautomaatiourakoissa. Taulukossa 7 markkinaosuudet on ilmoitettu maakuntatasolla vuosien 2019–2020 yhteenlaskettujen liikevaihtojen perusteella.

Taulukko 5: Rakennusautomaatiourakoinnin markkinaosuudet uudisrakentamiseen liittyvissä rakennusautomaatiourakoissa vuonna 2019.

Yritys	Koko maa	Uusimaa	Pirkanmaa	Varsinais-Suomi
	%	%	%	%
Assemblin	[5–10]	[10–20]	[5–10]	[10–20]
Fidelix	[20–30]	[30–40]	[20–30]	[20–30]
Osapuolet yhteensä	[30–40]	[40–50]	[30–40]	[40–50]
Are	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
Caverion	[5–10]	[10–20]	[0–5]	[5–10]
Honeywell	[0–5]	[0–5]	[5–10]	[0–5]
Schneider	[5–10]	[5–10]	[10–20]	[5–10]
Siemens	[5–10]	[0–5]	[5–10]	[10–20]
Muut	29,3	29,6	30,0	18,8
Yhteensä (MEUR)	44,92	22,88	4,69	2,96

⁵⁴ KKV on tunnistanut 29 rakennusautomaatiourakoinnin markkinalla toimivaa Fidelix-jälleenmyyjää. Fidelix-järjestelmien osuuden keskiarvo jälleenmyyjien käyttämistä laitteista oli 52 prosenttia, mediaani 50 prosenttia.

Taulukko 6: Rakennusautomaatiourakoinnin markkinaosuudet uudisrakentamiseen liittyvissä rakennusautomaatiourakoissa vuonna 2020.

Yritys	Koko maa	Uusimaa	Pirkanmaa	Varsinais-Suomi
	%	%	%	%
Assemblin	[5–10]	[10–20]	[10–20]	[10–20]
Fidelix	[20–30]	[20–30]	[20–30]	[10–20]
Osapuolet yhteensä	[20–30]	[30–40]	[30–40]	[20–30]
Are	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
Caverion	[10–20]	[10–20]	[0–5]	[5–10]
Honeywell	[0–5]	[0–5]	[5–10]	[5–10]
Schneider	[10–20]	[0–5]	[0–5]	[30–40]
Siemens	[10–20]	[5–10]	[0–5]	[0–5]
Muut	29,8	31,7	47,3	20,6
Yhteensä (MEUR)	56,7	26,97	5,25	3,76

Taulukko 7: Rakennusautomaatiourakoinnin markkinaosuudet uudisrakentamiseen liittyvissä rakennusautomaatiourakoissa vuosina 2019–2020.

Yritys	Koko maa	Uusimaa	Pirkanmaa	Varsinais-Suomi
	%	%	%	%
Assemblin	[5–10]	[10–20]	[10–20]	[10–20]
Fidelix	[20–30]	[20–30]	[20–30]	[10–20]
Osapuolet yhteensä	[30–40]	[40–50]	[30–40]	[30–40]
Are	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
Caverion	[10–20]	[10–20]	[0–5]	[5–10]
Honeywell	[0–5]	[0–5]	[5–10]	[5–10]
Schneider	[5–10]	[5–10]	[5–10]	[20–30]
Siemens	[10–20]	[0–5]	[5–10]	[5–10]
Muut	29,6	30,7	39,2	19,9
Yhteensä (MEUR)	101,62	49,85	9,95	6,72

150. Taulukoissa 5–7 esitetyn perusteella osapuolten pääkilpailijoista Schneider ja Siemens ovat selvästi heikompia uudisrakentamisessa Uudellamaalla ja Pirkanmaalla kuin urakoinnissa keskimäärin. Sen sijaan Caverionin markkinaosuus Uudenmaan uudiskohteissa on [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED] eikä se näin ollen KKV:n käsityksen mukaan kuvaa Caverionin osapuolille tuottamaa kilpailupainetta. Varsinais-Suomen osalta vastaavaa vertailua ei voida markkinaosuuksien voimakkaan vuosittaisen vaihtelun vuoksi tehdä.

151. Osapuolten ja pääkilpailijoiden lisäksi uudiskohteiden markkinoilla on läsnä alueellisia toimijoita. Pirkanmaalla myös Fidelix-järjestelmillä urakoivan DDC-Tekniikka Oy:n ("DDC") markkinaosuus oli keskimäärin [20–30] prosenttia 2019–2020. Uudenmaan markkinalla DDC:n markkinaosuus oli [0–5] prosenttia. Vastaavasti toisen Fidelix-jälleenmyyjän, Hausmatic Oy:n ("Hausmatic"), markkinaosuus on Uudellamaalla useita osapuolten pääkilpailijoita korkeampi, mutta yritys ei ole laisinkaan läsnä Pirkanmaan markkinalla.

152. KKV on tarkastellut myös projektin koon vaikutusta markkinaosuuksiin taulukossa 8. Vuonna 2019 osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus koko maassa nousee [30–40] prosenttiin yli 100 000 euron arvoisissa hankkeissa ja [30–40] prosenttiin kun tarkastellaan yli 300 000 euron arvoisia hankkeita.⁵⁵ Uudellamaalla osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus yli 100 000 euron hankkeissa oli [30–40] prosenttia ja yli 300 000 euron hankkeissa [40–50] prosenttia. Pirkanmaalla osapuolten markkinaosuus yli 100 000 euron hankkeissa oli [30–40] prosenttia. Yli 300 000 euron hankkeita on Pirkanmaalla niin vähän, ettei markkinaosuuksien laskeminen ole mielekäästä suuren vuosivaihtelun vuoksi. Myöskään Varsinais-Suomen osalta KKV:n keräämä aineisto ei riitä luotettavaan markkinaosuuksien arviointiin yli 100 000 euron tai yli 300 000 euron hankkeiden osalta.⁵⁶

Taulukko 8: Markkinaosuudet yli 100 000 euron ja yli 300 000 euron arvoisissa hankkeissa vuonna 2019.

Yritys	Koko maa		Uusimaa		Pirkanmaa
	Väh. €100t	Väh. €300t	Väh. €100t	Väh. €300t	Väh. €100t
	%	%	%	%	%
Assemblin	[10–20]	[10–20]	[10–20]	[10–20]	[10–20]
Fidelix	[20–30]	[20–30]	[20–30]	[30–40]	[20–30]
Osapuolet yhteensä	[30–40]	[30–40]	[30–40]	[40–50]	[30–40]
Are	[0–5]	[5–10]	[0–5]	[5–10]	[0–5]
Caverion	[5–10]	[5–10]	[5–10]	[5–10]	[0–5]
Honeywell	[5–10]	[5–10]	[0–5]	[0–5]	[5–10]
Schneider	[10–20]	[5–10]	[10–20]	[10–20]	[10–20]
Siemens	[10–20]	[10–20]	[5–10]	[5–10]	[5–10]
Muut	20,3	15,9	33,6	16,9	25,0
Yhteensä (MEUR)	39,9	19,0	26,3	14,2	3,4

⁵⁵ Virasto tiedusteli liikevaihdon jakautumista kokoluokkiin vain ensimmäisessä, vuoteen 2019 keskittyneessä selvityspyynnössään. Viraston käytössä ei ollut vastaavia tietoja vuodelta 2020. KKV:n ensimmäinen selvityspyyntö kohdistettiin vain osapuolten tunnistamille kilpailijoille, minkä vuoksi sen vastaajajoukosta puuttui joitakin kilpailijoita, jotka sisältyivät viraston toiseen rakennusautomaatiotoimijoille kohdistamaan selvityspyyntöön. Koska kyseiset kilpailijat ovat kuitenkin pääsääntöisesti liikevaihdoltaan pieniä, niiden vaikutus hankkeiden koon perusteella laskettuihin markkinaosuuksiin on vähäinen.

⁵⁶ KKV:n tarjousaineistossa oli kolme yli 300 000 euron kilpailutusta Pirkanmaalla vuonna 2020. Osapuolten tarjousaineiston mukaan Assemblin tarjosi sekä vuonna 2018 että vuonna 2019 [REDACTED] yli 300 000 euron hankkeeseen Pirkanmaalla. Varsinais-Suomessa vuonna 2018 Assemblin tarjosi yli 100 000 euron hankkeisiin [REDACTED] ja vuonna 2019 [REDACTED] KKV:n ja Fidelixin tarjousaineistat sisälsivät vain vuoden 2020 tarjoukset, minkä vuoksi vuosien 2018–2019 tarkastelu ei ole niiden perusteella mahdollista.

7.3.3.3 Markkinoiden keskittyneisyys rakennusautomaation projektimarkkinoilla

153. KKV on tarkastellut markkinoiden keskittymistä laskemalla HHI-luvun rakennusautomaatiourakoinnin projektien markkinoille maakunnittain. HHI on laskettu sekä vuoden 2019 että vuoden 2020 liikevaihtojen perusteella (taulukot 9–10).

Taulukko 9: Markkinan keskittymistä kuvaava HHI-luku perustuen vuoden 2019 markkinaosuuksiin.

	Koko maa	Uusimaa	Pirkanmaa	Varsinais-Suomi
HHI ennen kaup- paa	1001	954	1496	1910
HHI kaupan jäl- keen	1344	1487	2025	2739
dHHI	343	533	530	829

Taulukko 10: Markkinan keskittymistä kuvaava HHI-luku perustuen vuoden 2020 markkinaosuuksiin.

	Koko maa	Uusimaa	Pirkanmaa	Varsinais-Suomi
HHI ennen kaup- paa	923	891	1327	2197
HHI kaupan jäl- keen	1223	1443	1826	2711
dHHI	300	552	499	514

154. Taulukoiden 9 ja 10 perusteella HHI:n taso ennen yrityskauppaa on maltillinen koko maan tasolla sekä Uudellamaalla. Pirkanmaalla ja Varsinais-Suomessa markkinarakenne on keskittyneempi. Etenkin Varsinais-Suomessa korkea keskittymisaste liittyy pienempien kilpailijoiden muita maakuntia matalampiin markkinaosuuksiin ja Schneiderin korkeaan markkinaosuuteen (ks. edellä taulukot 2–4). HHI-luvun muutos on kuitenkin huomattava kaikilla KKV:n tarkastelulla alueilla. HHI:n muutos kuvaa yrityskaupan seurauksena tapahtuvaa keskittymistä ja siten indikoi kaupan osapuolten lisääntyvää markkinavoimaa.

7.3.3.4 Markkinaosuudet järjestelmätuotteiden markkinoilla

155. Virasto on tarkastellut markkinaosuuksia rakennusautomaation järjestelmätuotteiden myynnin valtakunnallisilla markkinoilla vuosina 2018–2019. Järjestelmätoimittajat käyttävät laitteitaan omassa rakennusautomaatiourakoinnissaan ja myyvät niitä kilpaileville urakoitsijoille, tukkuliikkeille, rakennusliikkeille ja muille alan toimijoille. KKV on tarkastellut markkinaosuuksia nimenomaan ulkoisen, toisille yrityksille myytyjen tuotteiden markkinoilla.

156. Tarkastelu perustuu viraston selvityspyynnöillä saamiin tietoihin järjestelmätuotteita valmistavien tai maahantuovien yritysten myynneistä. Yrityskaupan osapuolten osalta viraston tiedossa olevat myynnit sisältävät ainoastaan rakennusautomaation järjestelmätuotteita, mutta joidenkin toimijoiden myyntilukuihin sisältyy viraston käsityksen mukaan myös niin kutsuttuja kenttälaitteita. Tämä johtaa osapuolten osalta todellisuutta alhaisempiin markkinaosuuksiin.
157. KKV selvitti järjestelmätuotteiden liikevaihtotiedot osapuolten lisäksi kaikilta osapuolten omassa markkinaosuuksia koskevassa arviossa mainituilta kilpailijoilta. Kyseiset kilpailijat olivat Caverion, Honeywell, Ouman, Siemens ja Schneider. Honeywell myy tuotteitaan sekä oman tuotemerkinsä että Centraline-tuotemerkin alla. Molempien myynti on sisällytetty Honeywellin lukuihin. Tässä mainittujen yritysten lisäksi järjestelmätuotteita myy Suomessa muutama pienempi toimija, joista KKV:lla oli käytössään Regin Controls Finland Oy:n ("Regin") liikevaihtoa koskeva arvio. Muiden pienempien toimijoiden myynti on julkisten liikevaihtotietojen ja KKV:n tarjousanalyysin perusteella niin vähäistä, ettei niiden rajaamisella tarkastelusta ole käytännössä vaikutusta markkinaosuuksiin.⁵⁷
158. Taulukossa 11 on esitetty osapuolten ja niiden kilpailijoiden toimittamiin tietoihin perustuvat arviot markkinoiden arvosta ja osapuolten markkinaosuuksista rakennusautomaation järjestelmätuotteiden markkinoilla Suomessa vuosina 2018 ja 2019.

Taulukko 11: Markkinaosuudet rakennusautomaation järjestelmätuotteiden ulkoisissa myynneissä Suomessa 2018–2019.

Toimija	Vuosi	
	2018	2019
	%	%
Assemblin	[0–5]	[0–5]
Fidelix	[10–20]	[10–20]
Osapuolet yhteensä	[10–20]	[10–20]
Ouman	[30–40]	[30–40]
Siemens	[20–30]	[20–30]
Honeywell	[10–20]	[10–20]
Schneider	[5–10]	[5–10]
Regin	[0–5]	[0–5]
Caverion	[0–5]	[0–5]
Markkinan koko (MEUR)	21,4	22,3

159. Taulukossa 11 esitetyn mukaisesti osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus järjestelmätuotteiden ulkoisen myynnin markkinoilla oli [10–20] prosenttia

⁵⁷ Pienempiä järjestelmätuotteiden toimittajia ovat ainakin Coba International Oy (Lonix-järjestelmä) sekä Teratek Automaatio Oy (Actiweb-järjestelmä). KKV:lla ei ole tietoa, myyvätkö kyseiset yritykset järjestelmätuotteita vain osana omaa urakointiaan vai myös esimerkiksi muille urakoitsijoille.

vuonna 2018 ja [10–20] prosenttia vuonna 2019. Oumanin myynnistä merkittävä osa liittyy asuinrakennuksissa käytettäviin järjestelmiin, jotka kilpailevat vain rajallisesti osapuolten myymien järjestelmätuotteiden kanssa. Rakenteellisen tarkastelun perusteella yrityskaupasta seuraava keskittymän yhteenlasketun markkinaosuuden lisäys on kuitenkin maltillinen, sillä Assemblinin osuus järjestelmätuotteiden ulkoisen myynnin markkinasta on matala.

7.3.3.5 Johtopäätös rakenteellisesta tarkastelusta

160. Virasto on tarkastellut osapuolten markkinaosuuksia ja HHI-tasoja rakennusautomaation projektimarkkinoilla vuosina 2019–2020 sekä valtakunnallisesti että alueellisesti Uudenmaan, Pirkanmaan sekä Varsinais-Suomen osalta. KKV on tarkastellut lisäksi projektin koon vaikutusta markkinaosuuksiin sekä markkinaosuuksia vain uudisrakentamisen yhteydessä toteutetuissa rakennusautomaation projekteissa.
161. Virasto on tarkastellut osapuolten markkinaosuuksia niin ikään rakennusautomaation järjestelmätuotteiden myynnin markkinoilla valtakunnallisesti vuosina 2018–2019.
162. Rakenteellinen tarkastelu viittaa siihen, että yrityskauppa saattaa johtaa kilpailun olennaiseen estymiseen rakennusautomaation projektimarkkinoilla Uudellamaalla ja Pirkanmaalla sekä kokonais- että segmenttikohtaisella tarkastelulla. Yrityskaupassa syntyy markkinajohtaja, jonka seuraavaksi suurin kilpailija on merkittävästi keskittymää pienempi, erityisesti segmenttikohtaisesti tarkasteltuna. Myös HHI-luvun muutos rakennusautomaation projektimarkkinalla on huomattava kaikilla KKV:n tarkastelemilla alueilla. Rakenteellisen tarkastelun perusteella KKV on pitänyt kilpailun estymistä mahdollisena myös Varsinais-Suomessa, mutta samalla kiinnittänyt huomiota siihen, että Uudenmaan ja Pirkanmaan markkinoista poiketen, Varsinais-Suomessa markkinaosuuksissa on voimakasta vuosivaihtelua, osapuolten suurimmalla kilpailijalla on markkinoilla vahva asema ja Fidelix-jälleenmyyjien yhteenlaskettu markkinaosuus on vähäinen.
163. Myös Fidelixin asema rakennusautomaation järjestelmätuotteiden myynnin markkinoilla on rakenteellisen tarkastelun perusteella huomattavasti ilmoittajan esittämää merkittävämpi.

7.3.4 Kilpailun läheisyys

7.3.4.1 Johdanto

164. Tarkasteltaessa markkinaa, jossa myytävä tuote tai palvelu on erilaistettu, perinteinen markkinaosuustarkastelu ei välttämättä kerro riittävästi yrityskaupan osapuolten markkinavoimasta ja voi johtaa virheellisiin johtopäätäksiin yrityskaupan kilpailuvaikutuksista. Markkinoilla saattaa toimia useita yrityksiä, mutta niiden toistensa taholta kohtaama kilpailupaine saattaa vaihdella yrityksestä toiseen esimerkiksi siten, että yritysten A ja C tuotteet ovat keskenään voimakkaammassa kilpailuasetelmassa kuin yritysten A ja B. Tästä ilmiöstä käytetään nimitystä kilpailun läheisyys. Komission suuntaviivojen mukaan se,

että yrityskaupan osapuolet ovat läheisiä kilpailijoita, lisää yrityskaupan kordinoimattomien vaikutusten todennäköisyyttä: mitä parempi sulautuvien yritysten tuotteiden korvaavuus on, sitä todennäköisemmin sulautuvat yritykset korottavat merkittävästi hintoja.⁵⁸

165. Komission horisontaalisten sulautumien arviointia koskevissa suuntaviivoissa todetaan, että yrityskauppa voi johtaa merkittävään hinnankorotukseen useiden asiakkaiden pitäessä yrityskaupan osapuolia ensimmäisenä ja toisena vaihtoehtonaan.⁵⁹ Komissio on myös ratkaisukäytännössään todennut, että toisilleen läheisten kilpailijoiden välinen yrityskauppa johtaa todennäköisemmin hinnankorotuksiin kuin sellainen yrityskauppa, jonka osapuolten tuotteiden keskeinen korvaavuus on vähäistä. Kilpailuongelmia voi syntyä, vaikka kaupan osapuolet eivät olisi toistensa läheisimmät kilpailijat. Myös taloustieteen näkökulmasta yrityskaupan hintavaikutusten todennäköisyys riippuu yrityskaupan osapuolten välisten asiakassiirtymien suuruudesta, eikä siitä, miten menetetty kysyntä jakautuu muiden kilpailijoiden kesken.
166. Kuten tavanomaisilla erilaistettujen tuotteiden markkinoilla, yrityskaupan vaikutukset osapuolten hinnoittelukannustimiin tarjouskilpailumarkkinoilla riippuvat siitä, kuinka läheisiä kilpailijoita osapuolet ovat toisilleen. Kilpailun läheisyydellä tarkoitetaan tässä sitä, kuinka suuren osan odotetusta myynnistä toinen osapuoli pystyy kaappaamaan toisen osapuolen nostaessa hintojaan.⁶⁰ Kuten erilaistettujen tuotteiden markkinoilla yleensäkin, yritysten välistä kilpailun läheisyyttä voidaan mitata myös tarjouskilpailumarkkinoilla suhteellisten asiakassiirtymien (*diversion ratios*) avulla.
167. Tarjouskilpailumarkkinoilla suhteellinen asiakassiirtymä yrityksestä A yritykseen B määritellään seuraavasti: yrityksen A nostaessa tarjoushintaansa, sen todennäköisyys voittaa kilpailutus laskee. Samalla kaikkien A:n kilpailijoiden, yritys B mukaan lukien, voittotodennäköisyydet nousevat. Suhteellinen asiakassiirtymä A:sta B:hen on B:n voittotodennäköisyyden kasvu jaettuna A:n voittotodennäköisyyden laskulla. Tavanomaisilla hyödykemarkkinoilla suhteellinen asiakassiirtymä mittaa A:n B:lle häviämisen myynnin osuutta A:n yhteensä menettämästä myynnistä. Määritelmien erosta huolimatta suhteellista asiakassiirtymää voidaan arvioida molemmilla markkinoilla käytännössä samalla tavalla. A:n ja B:n välinen suhteellinen asiakassiirtymä voidaan laskea suhteutamalla A:n B:lle häviämien tarjouskilpailujen lukumäärä tai arvo A:n yhteensä häviämien kilpailutusten lukumäärällä tai arvolla.⁶¹

⁵⁸ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 28.

⁵⁹ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 28.

⁶⁰ Ero tarjouskilpailumarkkinoiden ja tavanomaisten markkinoiden välillä liittyy nimenomaan siihen, että tarjouskilpailumarkkinoilla tarjoushintojen nostaminen laskee odotettua myyntiä, kun taas tavanomaisilla markkinoilla hintojen nosto laskee tosiasiallista myyntiä. Tarjouskilpailumarkkinoilla toinen osapuoli voi voittaa odotettua myyntiä hintoja nostavalta osapuolelta juuri sen vuoksi, että sen todennäköisyys voittaa tarjouskilpailuja kasvaa.

⁶¹ Komission päätös asiassa M.7278 *General Electric / Alstom*, 8.9.2015, liite I, kohta 15 sekä komission päätös asiassa M.6851 *Baxter / Gambro*, 22.7.2013, kohta 122. Ks. myös Moresi, S. (2010). The use of upward price pressure indices in merger analysis. *The Antitrust Source*, 9(3), s. 8–9.

168. Mikäli kilpailuvaikutusten arviointi perustuisi yksinomaan relevanttien markkinoiden määrittelyyn ja sen perusteella suoritettuun rakenteelliseen tarkasteluun, kaikkien samoille markkinoille kuuluvien yritysten oletettaisiin luovan toisilleen kilpailupainetta suoraan suhteessa markkinaosuuksiinsa. Käytännössä relevanteille markkinoille sisällytetään kuitenkin tyypillisesti useita kilpailijoita, joiden välinen kilpailuasetelma voi vaihdella merkittävästikin riippuen esimerkiksi niiden tarjoamien tuotteiden ominaisuuksista tai yritysten maantieteellisestä sijainnista. Suhteellisia asiakassiirtymiä voidaan verrata markkinaosuuksien perusteella laskettuihin suhteellisiin asiakassiirtymiin. Vertailun avulla tarkastellaan sitä, ovatko osapuolet toisilleen läheisempiä tai etäisempiä kilpailijoita kuin niiden markkinaosuuksien perusteella voitaisiin päätellä. Suhteellisten asiakassiirtymien vertaaminen markkinaosuuksien mukaisiin siirtymiin tuottaa siten tietoa siitä, kuinka hyvä indikaattori markkinaosuudet ovat keskittymän markkinavoimasta.
169. Kahden yrityksen välinen suhteellinen asiakassiirtymä tarjouskilpailumarkkinoilla on seurausta sekä siitä, kuinka usein yritykset kohtaavat toisensa kilpailutuksissa, että siitä, kuinka usein ne voittavat kyseisissä kilpailutuksissa. Suhteellisia asiakassiirtymiä voidaan selittää siten ensinnäkin tarkastelemalla, kuinka usein osapuolet ovat kohdanneet toisensa tarjouskilpailuissa (*participation analysis*). Rakennusautomaatiourakoiden markkina koostuu heterogeenistä kokonaisuuksista ja siksi kahden yrityksen toistuva osallistuminen samoihin tarjouskilpailuihin kertoo, että yritykset kilpailevat saman tyyppisistä projekteista ja kohdistavat sen vuoksi toisiinsa enemmän kilpailupainetta kuin yritykset, jotka kohtaavat toisensa harvemmin.
170. Se, että kaksi yritystä osallistuu usein samoihin tarjouskilpailuihin, ei kuvaa kuitenkaan välttämättä riittävällä tavalla yritysten toisilleen luomaa kilpailupainetta. Osallistumisen lisäksi kilpailijan on myös menestyttävä kyseisissä tarjouskilpailuissa eli vaikuttettava todennäköisyyteen, jolla toinen yritys voittaa tarjouskilpailuissa. Niin sanotussa voitotodennäköisyysanalyysissä (*win/loss analysis*) verrataan osapuolten voitotodennäköisyyttä kilpailutuksissa, joihin molemmat ovat osallistuneet, niihin kilpailutuksiin, joissa vain toinen osapuoli on ollut läsnä. Mitä suurempi vaikutus osapuolilla on toistensa voitotodennäköisyyksiin, sitä suurempi on niiden toisilleen tuottama kilpailupaine.
171. Kilpailun läheisyyden arvioimiseksi virasto on myös tehnyt niin sanotun *runner-up* -analyysin, joka perustuu ajatukseen siitä, että yrityskaupan vaikutukset ovat sitä suuremmat, mitä useammin osapuolet ovat sijoittuneet samassa tarjouskilpailussa ensimmäiselle ja toiselle sijalle. Menestyminen samoissa tarjouskilpailuissa voi viitata siihen, että yritysten kilpailuedut ovat ainakin jossain määrin samankaltaisia, minkä vuoksi toisen yrityksen voidaan ajatella pystyvän kaappaamaan suhteellisesti suuren osuuden yhden yrityksen hinnannostosta aiheutuvasta myynnin menetyksestä.
172. Lisäksi virasto on analysoinut kilpailun läheisyyttä tarkastelemalla, mille yrityksille osapuolet ovat hävinneet kilpailutuksia ja kuinka paljon osapuolten häviämien kilpailutusten arvosta kukin kilpailijoista on kaapannut itselleen. Kyseinen analyysi vastaa edellä kuvattua tapaa laskea suhteelliset asiakassiirtymät tarjouskilpailumarkkinoilla. Koska tällaiset suhteelliset asiakassiirtymät

riippuvat sekä todennäköisyydestä, jolla kilpailijat toisensa kohtaavat, että todennäköisyydestä, jolla kukin kilpailija voittaa kilpailutuksen, tiivistävät suhteelliset asiakassiirtymät kaikki kilpailun läheisyyteen keskeisesti vaikuttavat tekijät yhteen tarkasteluun.

173. Kilpailun läheisyyden arviointi suoritetaan markkinamäärittelystä riippumattomana. Esimerkiksi suhteellisten asiakassiirtymien laskemisessa otetaan huomioon kaikki osapuolten häviämä myynti riippumatta siitä, kohdistuuko hävitty myynti relevantille markkinalle vai ei. KKV on tarkastellut tarjousanalyysissään kilpailun läheisyyttä ensisijaisesti koko tarjousaineistonsa tasolla. Aineiston perusteella osapuolet ovat toistensa selvästi läheisimmät kilpailijat. Tulosten tulkitsemiseksi virasto on raportoinut osan tuloksista myös kohdetyyppin tai maantieteellisen markkinan mukaan jaoteltuina.⁶²
174. KKV:n tarjousanalyysi perustuu rakennusautomaation kilpailutuksia järjestäneille toimijoille kohdistetulla selvityspyynnöllä hankittuihin tietoihin. Koska selvityspyynnön suunnittelu ja kohdennus perustui viraston alustavien selvitysten nojalla saamaan käsitykseen alueellisten markkinoiden kilpailutilanteesta, rajattiin se koskemaan ainoastaan kilpailutuksia Uudellamaalla ja Pirkanmaalla, jonne ylivoimainen valtaosa Assemblinin rakennusautomaatiourakoinnista keskittyy. Kun viraston tarkemman rakenteellisen tarkastelun perusteella kilpailun estyminen myös Varsinais-Suomessa osoittautui mahdolliseksi, teki virasto osallistumisanalyysin Varsinais-Suomen osalta käyttämällä osapuolten omaa tarjousaineistoa.
175. Maantieteellisten rajoitusten lisäksi selvityspyyntö rajattiin kilpailutuksiin, joihin ainakin toinen kaupan osapuolista oli vuoden 2020 aikana osallistunut yli 50 000 euron tarjouksella ("rajaukset täyttävät kilpailutukset"). Keskittyminen yli 50 000 euron hankkeisiin on perusteltua. Koska tarjouskilpailut ovat hankekohdaisia ja yrityksillä on mahdollisuus hintadiskriminaatioon, kilpailuvaikutusten tarkastelu on perusteltua rajata kilpailutuksiin, joissa kilpailuolosuhteet ovat suhteellisen homogeeniset. Viraston selvitysten mukaan kilpailuolosuhteet ovat erilaiset suuremmissa hankkeissa, joihin osallistuvien tarjoajien joukko on suppeampi kuin pienemmissä hankkeissa. Lisäksi alle 50 000 euron hankkeiden osuus osapuolten liikevaihdosta on suhteellisen vähämerkityksellinen. Osapuolten tarjousaineistojen perusteella Assemblinin kaikkien tarjousten arvosta [80–90] prosenttia Uudellamaalla ja [60–70] prosenttia Pirkanmaalla kertyi tarjouksista, joiden arvo oli yli 50 000 euroa. Vastaavat luvut Fidelixille olivat [70–80] ja [60–70] prosenttia. Kyselyn toteutusta ja sen avulla kerättyä aineistoa on kuvattu tarkemmin jaksossa 5.3.

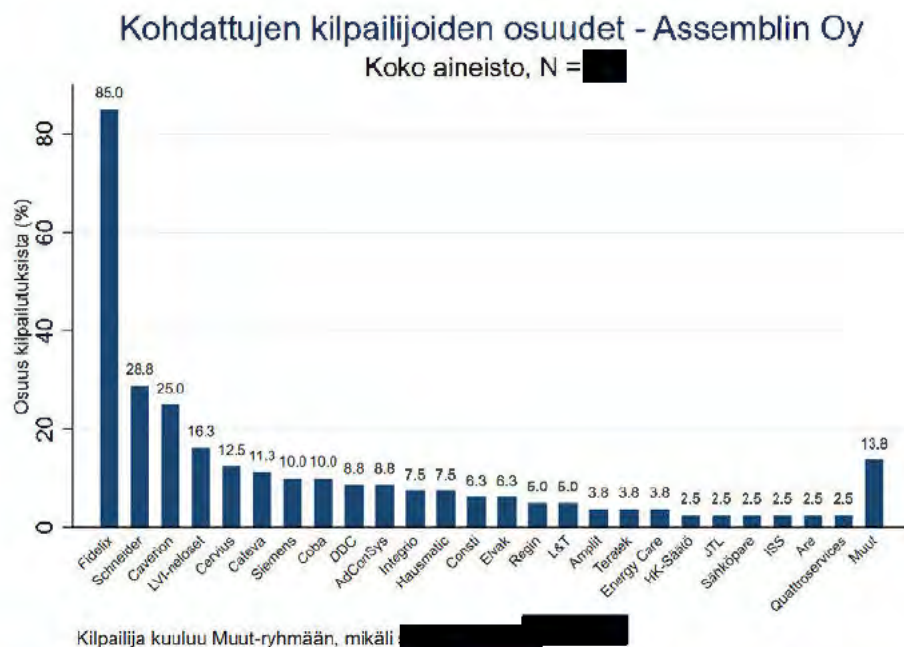
⁶² Osapuolet ovat toimittaneet virastolle omat tarjousaineistonsa, jotka sisältävät tiedon siitä, onko kukin kohde uudis-, saneeraus- vai migraatiokohde. Jotta virasto voisi luokitella hankkeet osapuolten virastolle antamia tietoja vastaavalla tavalla, virasto on yhdistänyt kyselyaineiston osapuolten virastolle toimittamiin tarjousaineistoihin. Tällä tavoin hanketyyppi saatiin määriteltä XXXX hankkeelle. Jäljelle jäävien 26 hankkeen tyyppi määriteltiin sekä kilpailutetuista kohteista annettujen vastausten, että julkisista lähteistä saatavilla olevien tietojen perusteella. Aineiston XXXX kilpailutuksesta XXXX (34 prosenttia) liittyi uudiskauteisiin, XXXX (61 prosenttia) saneerauskohteisiin ja XXXX migraatiokohteisiin. Neljän kohteen osalta kohteen tyyppiä ei kyetty määrittelemään.

176. Kilpailun läheisyyden arvioimiseksi selvityspyynnössä vastaajilta kysyttiin millä yrityksiltä ne olivat saaneet tarjouksia, mitä rakennusautomaatiojärjestelmää kukin yritys oli tarjonnut, ja mikä oli ollut kunkin yrityksen tekemän tarjouksen arvo. Lisäksi vastaajia pyydettiin kertomaan, miten tarjouksen jättäneet yritykset olivat sijoittuneet tarjouskilpailussa.

7.3.4.2 Osapuolet kohtaavat toisensa tarjouskilpailuissa huomattavasti useammin kuin ne kohtaavat kilpailijansa

177. Viraston rajaukset täyttäviä kilpailutuksia, joihin Assemblin on osallistunut, sisältyy aineistoon yhteensä ■■■ kappaletta. Näistä voittaneen tarjouksen arvo on raportoitu ■■■ tapauksessa. Assemblinin kanssa samoihin kilpailutuksiin on useimmin osallistunut yrityskaupan toinen osapuoli, Fidelix. Kilpailutusten lukumäärällä mitattuna Assemblin on kohdannut Fidelixin 85 prosentissa ja kilpailutusten arvolla mitattuna 90 prosentissa kaikista kilpailutuksista, joihin se on osallistunut. Assemblin on kohdannut toiseksi yleisimmän kilpailijansa Schneiderin kilpailutusten lukumäärällä mitattuna 29 prosentissa ja kilpailutusten arvolla mitattuna 52 prosentissa kilpailutuksista. Kolmanneksi yleisimmän kilpailijansa Caverionin vastaavat kohtaamisprosentit ovat 25 ja 29. Osallistumisanalyysin tulokset on esitetty kaavioissa 5 ja 6.

Kaavio 5: Assemblinin kohtaamien kilpailijoiden osuudet kilpailutusten lukumäärällä mitattuna

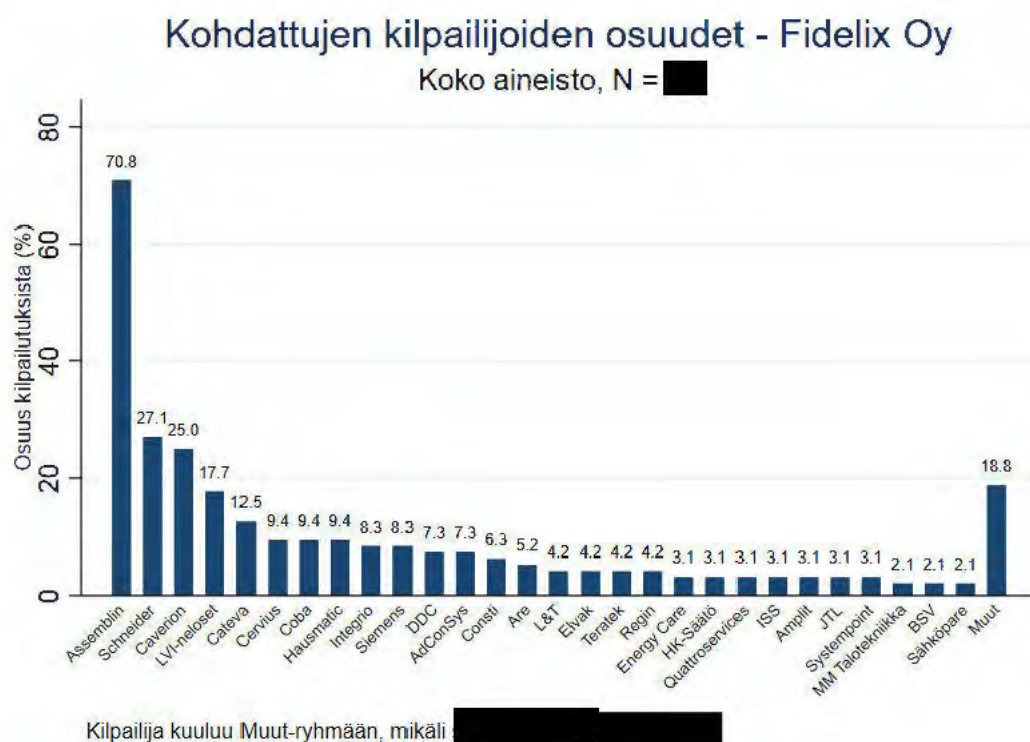


Kaavio 6: Assemblinin kohtaamien kilpailijoiden osuudet kilpailutusten arvolla mitattuna. [kokonaisarvon julkinen vaihteluväli 12–18 MEUR]



178. Viraston rajaukset täyttäviä kilpailutuksia, joihin Fidelix on osallistunut, sisältyy aineistoon [REDACTED] kappaletta, joista voittaneen tarjouksen arvo on raportoitu [REDACTED] tapauksessa. Vastausten perusteella Fidelixin kanssa samoihin kilpailutuksiin on useimmin osallistunut Assemblin. Kilpailutusten lukumäärällä mitattuna Assemblin on osallistunut 71 prosenttiin ja kilpailutusten arvolla mitattuna 79 prosenttiin kaikista niistä kilpailutuksista, joihin Fidelix on osallistunut. Fidelix on kohdannut toiseksi yleisimmän kilpailijansa Schneiderin kilpailutusten lukumäärällä mitattuna 27 prosentissa ja kilpailutusten arvolla mitattuna 47 prosentissa kilpailutuksista. Kolmanneksi yleisimmän kilpailijansa Caverionin vastaavat kohtaamisprosentit ovat 25 ja 28. Kaavio 7 ja 8 raportoivat nämä Fidelixiä koskevan osallistumisanalyysin tulokset.

Kaavio 7: Fidelixin kohtaamien kilpailijoiden osuudet kilpailutusten lukumäärällä mitattuna.



Kaavio 8: Fidelixin kohtaamien kilpailijoiden osuudet kilpailutusten arvolla mitattuna. [kokonaisarvon julkinen vaihteluväli 13–21 MEUR]



179. Viraston osallistumisanalyysi osoittaa, että Assemblin ja Fidelix ovat kohdanneet toisensa kilpailutuksissa merkittävästi useammin kuin yhdenkään muun kilpailijansa. Osapuolten keskinäinen kohtaamistodennäköisyys on kilpailutusten lukumäärällä mitattuna karkeasti kolminkertainen ja arvolla mitattuna kaksinkertainen verrattuna niiden todennäköisyyteen kohdata seuraavaksi läheisimmät kilpailijansa Schneider ja Caverion. Osapuolten muiksi pääkilpailijoikseen nimeämät Siemens, Are ja Honeywell ovat kilpailutusten lukumäärällä mitattuna kukin osallistuneet alle kymmeneen prosenttiin tarjouskilpailuista, joihin osapuolet ovat osallistuneet, eivätkä ne kilpailutusten arvollaakaan mitattaessa merkittävästi erotu osallistumisaktiivisuudeltaan muista rakennusautomaatiourakoitsijoista.
180. KKV on tarkastellut osallistumisanalyysin tuloksia erikseen Uudellamaalla ja Pirkanmaalla sekä erikseen myös kohdetyypin perusteella. Tarkastelu on tehty perustuen sekä kilpailutusten lukumääriin että arvoihin. Koska tulokset ovat hyvin samankaltaiset edellä esitettyjen, koko aineistoa koskevien tulosten kanssa, virasto raportoi seuraavassa ainoastaan kilpailutusten lukumääriin perustuvat tulokset.

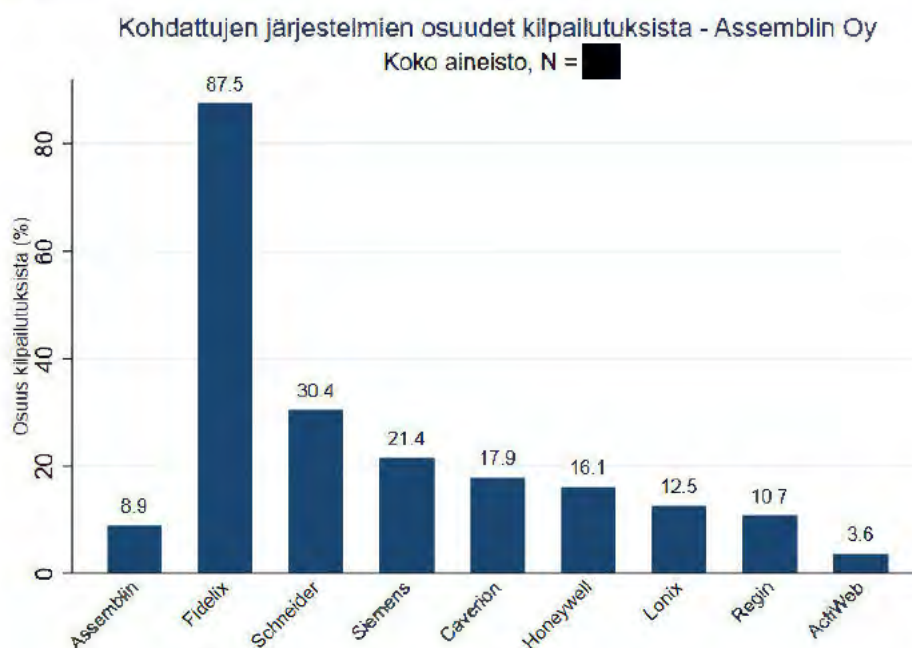
181. Assemblin on kohdannut Fidelixin 83 prosentissa Uudenmaan kilpailutuksista ja 94 prosentissa Pirkanmaan kilpailutuksista. Uudellamaalla Assemblinin seuraavaksi useimmin kohtaamat kilpailijat ovat alleet Schneider (30 %) ja Caverion (27 %). Pirkanmaalla Assemblinin toiseksi läheisin kilpailija on kuitenkin ollut paikallinen DDC (38 %), joka urakoi Fidelixin ja Schneiderin järjestelmillä. Fidelix on kohdannut Assemblinin 68 prosentissa Uudenmaan ja 83 prosentissa Pirkanmaan kilpailutuksia. Myös Fidelixin lähimmät kilpailijat ovat Uudellamaalla olleet Schneider (27 %) ja Caverion (27 %) sekä Pirkanmaalla DDC (33 %).
182. Kohdetyypeittäin tarkasteltaessa osapuolten kohtaamistodennäköisyys on ollut hieman suurempi uudiskohteissa (Assemblin/Fidelix 90 % ja Fidelix/Assemblin 77 %) kuin saneerauskohteissa (Assemblin/Fidelix 81 %, Fidelix/Assemblin 66 %). Sen sijaan todennäköisyydet Schneiderin ja Caverionin kohtaamiseen ovat olleet hieman alhaisemmat uudiskohteissa kuin saneerauskohteissa. Tuloksesta ei voida kuitenkaan tehdä suoraan johtopäätöksiä siitä, mikä kyseisten kohdetyyppien rooli on yleisesti Schneiderin ja Caverionin liiketoiminnassa.⁶³
183. Virasto on tarkastellut osapuolten kohtaamistodennäköisyyttä myös Varsinais-Suomessa osapuolten tarjousaineistojen avulla. Assemblin kohtasi Fidelixin 17 prosentissa ja Fidelix Assemblinin 43 prosentissa rajaukset täyttäviä kilpailutuksia. Tulosten perusteella osapuolten välinen kilpailun läheisyys ei ole Varsinais-Suomessa yhtä korkea kuin Uudellamaalla ja Pirkanmaalla. Fidelixin todennäköisyys kohdata Assemblin on kuitenkin selvästi korkeampi kuin sen todennäköisyys kohdata muut kilpailijat Uudenmaan tai Pirkanmaan kilpailutuksissa viraston aineiston perusteella.
184. Osapuolten kohtaamien kilpailijoiden lisäksi virasto on tarkastellut myös osapuolten kohtaamia rakennusautomaatiojärjestelmiä.⁶⁴ Virasto on tehnyt tarkastelun sekä kilpailutusten lukumääriin että niiden arvoihin perustuen. Koska tulokset ja niiden pohjalta tehtävät päätelmät eivät olennaisesti eroa toisistaan, raportoi virasto alla kaaviossa 9–10 ainoastaan kilpailutusten lukumääriin perustuvat tulokset.⁶⁵

⁶³ Tulokset kuvaavat kilpailijoiden kohdetyyppien painotusta ainoastaan hankkeissa, joihin myös vähintään toinen osapuolista on osallistunut. Kilpailijat osallistuvat myös kilpailutuksiin, joihin osapuolet eivät ole osallistuneet.

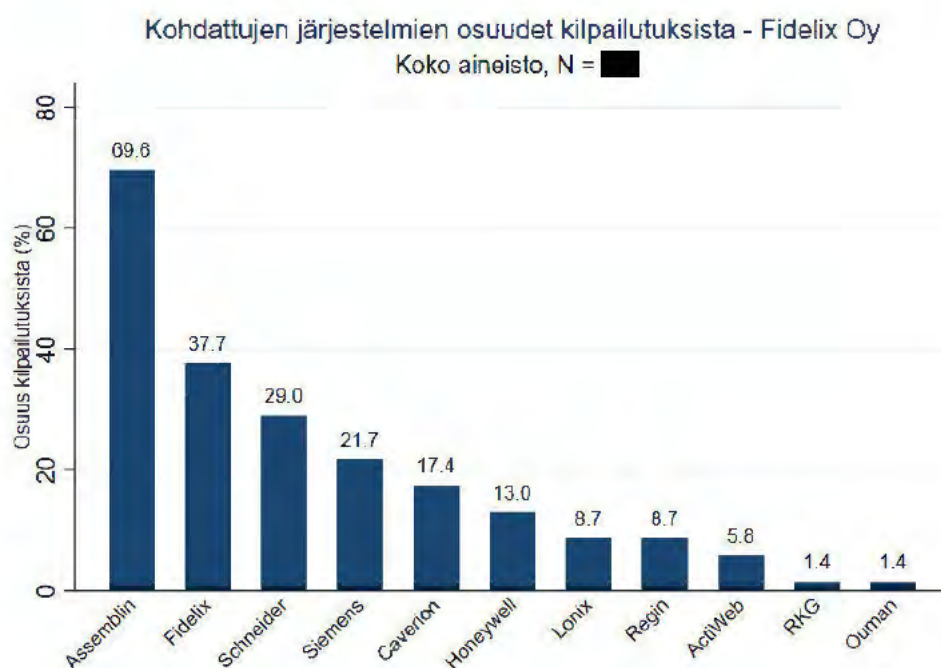
⁶⁴ Assemblin tarjoaa DEOS-järjestelmänsä ohella vähäisessä määrin myös Honeywellin Trend-järjestelmää. KKV:n aineistossa Assemblinin järjestelmäksi on laskettu vastaukset, joissa järjestelmäksi ilmoitettiin DEOS tai Assemblin.

⁶⁵ Koska osa kyselyyn vastanneista tahoista jätti raportoimatta kilpailutukseen osallistuneen yrityksen tarjoaman järjestelmän, otoskoot alla olevissa kuvissa ovat pienemmät, kuin kohdattuja kilpailijoita esittävisissä kuvissa.

Kaavio 9: Assemblin kohtaamien rakennusautomaatiojärjestelmien osuudet kilpailutusten lukumäärällä mitattuna.



Kaavio 10: Fidelixin kohtaamien rakennusautomaatiojärjestelmien osuudet kilpailutusten lukumäärällä mitattuna.



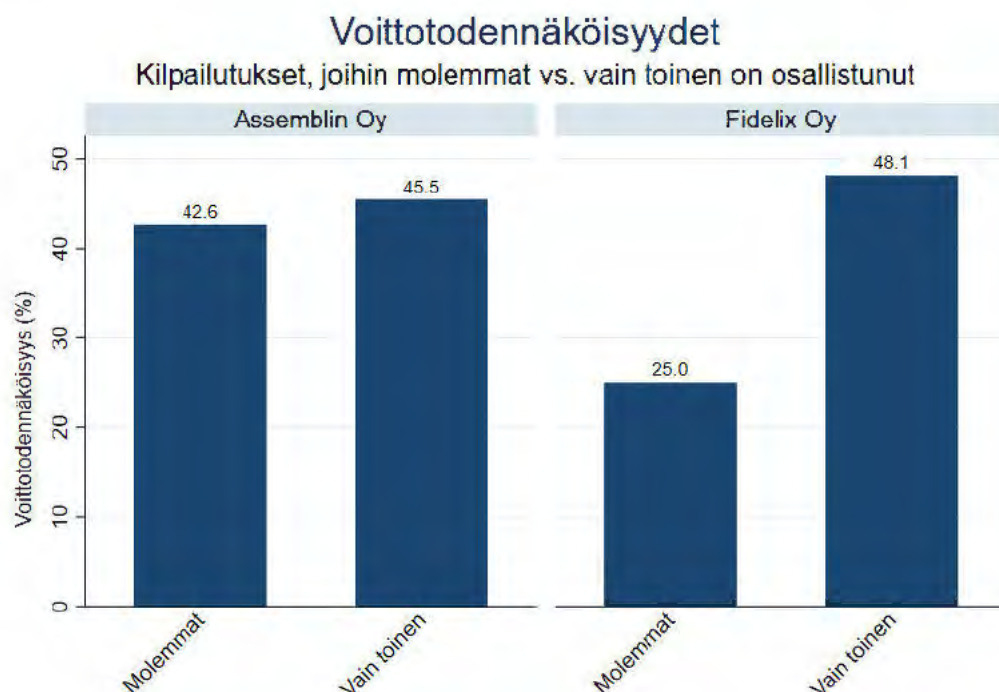
185. Kaaviot 9–10 osoittavat, että myös järjestelmätasolla Assemblin ja Fidelix ovat kohdanneet toisensa kilpailutuksissa merkittävästi useammin kuin yhdenkään kilpailevan järjestelmän. Tulos pätee jälleen niin uudis- kuin saneerauskohteille. Assemblin on kohdannut Fidelixin järjestelmän kaikissa aineistoon sisältyvissä Pirkanmaan kilpailutuksissa ja 84 prosentissa Uudenmaan kohteita. Fidelixin todennäköisyys kohdata Assemblinin järjestelmällä kilpaileva urakoitsija on ollut käytännössä sama Uudellamaalla ja Pirkanmaalla (70 %).
186. Kaaviosta 10 havaitaan myös, että Fidelixin toiseksi yleisimmin kohtaama järjestelmä on ollut sen oma Fidelix-järjestelmä. Tämä johtuu siitä, että edellä kaaviossa 6 esiintyvistä pienemmistä kilpailijoista monet ovat Fidelixin omia jälleenmyyjiä. Ryhmänä tarkasteltuna ne muodostavat käytännössä Fidelixin toiseksi läheisimmän kilpailijan Assemblinin jälkeen.⁶⁶

7.3.4.3 Fidelix voittaa kilpailutuksen todennäköisemmin, jos se ei kohtaa Assemblinia

187. KKV on tiedustellut vastaajilta kilpailutuksiin osallistuneiden yritysten lisäksi sitä, miten yritykset ovat sijoittuneet kilpailutuksissa. Tämän perusteella virasto on laskenut osapuolten voittotodennäköisyydet kilpailutuksissa, joihin molemmat ovat osallistuneet, ja verrannut niitä osapuolten voittotodennäköisyyksiin kilpailutuksissa, joissa vain toinen osapuoli on ollut läsnä. Kaavio 11 kuvaa näitä voittotodennäköisyyksiä.

⁶⁶ Kaaviosta 9 nähdään, että myös Assemblin on kohdannut oman järjestelmänsä jälleenmyyjiä, joskin niiden kohtaaminen on Assemblinille paljon harvinaisempaa kuin mitä omien jälleenmyyjien kohtaaminen on Fidelixille.

Kaavio 11: Osapuolten voittotodennäköisyydet kilpailutuksissa, joihin molemmat ovat osallistuneet verrattuna kilpailutuksiin, joihin vain toinen on osallistunut.



188. Assemblin on voittanut kilpailutuksen 46 prosentin todennäköisyydellä silloin, kun Fidelix ei ole osallistunut kyseiseen kilpailutukseen, ja 43 prosentin todennäköisyydellä silloin, mikäli myös Fidelix on tarjonnut kyseiseen kohteeseen. Assemblinin voittotodennäköisyys on siten ollut noin 7 prosenttia (3 prosenttiyksikköä) suurempi, mikäli Fidelix ei ole tarjonnut sen kanssa samaan kohteeseen. Virasto on kiinnittänyt huomiota siihen, että aineisto sisältää vain ■■■■■-sellaista kilpailutusta, joihin Assemblin on osallistunut, mutta joihin Fidelix ei ole tarjonnut. Koska Fidelix on osallistunut lähes kaikkiin kilpailutuksiin, joihin Assemblin on osallistunut, Fidelixin vaikutusta Assemblinin voittotodennäköisyyteen on vaikeaa arvioida tilastollisesti luotettavalla tavalla.
189. Viraston aineisto sisältää kuitenkin ■■■■■-sellaista kilpailutusta, joihin Fidelix on osallistunut, mutta joihin Assemblin ei ole osallistunut. Siten aineisto mahdollistaa luotettavamman arvioinnin siitä, miten Assemblinin läsnäolo on vaikuttanut Fidelixin voittotodennäköisyyteen. Kaavio 11 perusteella Fidelixin voittotodennäköisyys on ollut 48 prosenttia silloin, jos Assemblin ei ole osallistunut kilpailutukseen ja 25 prosenttia tapauksessa, jossa Assemblin on osallistunut. Fidelixin voittotodennäköisyys on siten ollut jopa 23 prosenttiyksikköä suurempi, mikäli Assemblin ei ole tarjonnut samaan kohteeseen.

Vaihtoehtoisesti voidaan todeta, että Assemblinin läsnäolo laskee Fidelixin voittotodennäköisyyttä 48 prosenttia.

190. Koska voittotodennäköisyyksiin vaikuttavat todennäköisesti myös muut tekijät kuin tietyn kilpailijan läsnäolo, voittotodennäköisyyksiä on yleensä perusteltua selittää regressiomallin avulla. Jotta regressiomalli voidaan estimoida luotettavasti, on käytössä oltava tilastoaineistoa, joka on riittävän laaja sekä havaintomäärän että hankkeiden heterogeenisuutta selittävien tekijöiden osalta. Tiedostaen, että viraston käytössä oleva aineisto ei välttämättä ole kaikilta osin regressiomallinnukseen riittävä, virasto on kuitenkin pääanalyysinsä ohella tehnyt mallinnuksen Fidelixin voittotodennäköisyyksistä. Virasto on sisällyttänyt malliin kaikki sellaiset yksittäiset kilpailijat, jotka ovat voittaneet vähintään [REDACTED] sellaisessa kilpailutuksessa, johon Fidelix on osallistunut. Kilpailijat, jotka ovat voittaneet korkeintaan [REDACTED] on analyysiä varten yhdistetty ja niitä mallinnetaan muuttujilla "Muu Fidelix jälleenmyyjä" ja "Muu ei Fidelix jälleenmyyjä". Mallinnuksen avulla saadut marginaaliset vaikutukset Fidelixin voittotodennäköisyyteen on esitetty alla olevassa taulukossa 12.⁶⁷

⁶⁷ Malleissa 2 ja 3 käytettävät kontrollimuuttujat (voittaneen tarjouksen suuruus, rakennustyyppi ja kohteentyyppi) vaikuttavat todennäköisesti siihen, osallistuuko tietty toimija kilpailutukseen. Kontrollimuuttujat ovat tällöin korreloituneet toimijakohtaisten osallistumismuuttujien kanssa, joka puolestaan vaikuttaa toimijakohtaisten kerrointen tulkintaan. Tästä syystä kaikkien kontrollimuuttujien sisällyttäminen malliin ei välttämättä ole perusteltua. Virasto on kuitenkin kiinnittänyt huomiota siihen, ettei Assemblin kerroin juurikaan reagoi eri mallispesifikaatioihin lisättyihin kontrollimuuttujiin.

Taulukko 12: Probit-mallinnuksen avulla saadut marginaaliset vaikutukset Fidelixin voittotodennäköisyyksiin.⁶⁸

Mallispesifikaatio	(1)	(2)	(3)
Assemblin	- 0,286***	- 0,321***	- 0,281***
Cateva	- 0,293*	- 0,283*	- 0,293*
Caverion	- 0,205*	- 0,217**	- 0,186*
Coba	- 0,187	- 0,163	- 0,186
DDC	- 0,016	0,042	0,021
Energy Care	- 0,090	- 0,101	- 0,025
Hausmatic	- 0,416**	- 0,410**	- 0,541**
LVI-nelaset	- 0,021	- 0,018	0,000
Schneider	- 0,010	- 0,058	- 0,059
Muu Fidelix-jälleenmyyjä	- 0,125	- 0,143	- 0,176
Muu ei Fidelix-jälleenmyyjä	- 0,190**	- 0,232**	- 0,253***
Ln(voittanut tarjous)		Sisältyy	Sisältyy
Rakennustyyppi			Sisältyy
Kohteentyyppi			Sisältyy
Vakiotermi	Sisältyy	Sisältyy	Sisältyy
N			

191. Taulukosta 12 nähdään, että Assemblinin läsnäolo on selittävästä muuttujista ainoa, jolla on mallispesifikaatiosta riippumatta aina tilastollisesti merkitsevä vaikutus Fidelixin voittotodennäköisyyteen. Tulosten perusteella Fidelixin todennäköisyys voittaa kilpailutus laskee noin 30 prosenttia, mikäli myös Assemblin osallistuu kilpailutukseen. Luku on pienempi kuin kaavion 11 perusteella laskettu 48 prosenttia, koska muiden voittotodennäköisyyksiin vaikuttavien tekijöiden kontrolloiminen laskee puhtaisiin todennäköisyyksiin perustuvaa tulosta. Tästä huolimatta Assemblinin vaikutus Fidelixin voittotodennäköisyyteen on edelleen merkittävä.
192. Yhdelläkään muulla toimijalla ei havaita Assemblinin kaltaista vaikutusta Fidelixin voittotodennäköisyyteen. Suurista kilpailijoista Schneiderilla ei juuri ole vaikutusta Fidelixin voittotodennäköisyyteen ja Caverionin vaikutus on huomattavasti Assemblinin vaikutusta pienempi. Muut suuret kilpailijat (Siemens, Are, Honeywell) eivät ole aineistossa osallistuneet Fidelixin kanssa samoihin kilpailutuksiin riittävän usein, jotta niiden vaikutusta Fidelixin voittotodennäköisyyteen olisi voitu edes estimoida. Pienemmistä kilpailijoista Hausmaticilla ja Catevalla näyttää olevan Assemblinin verrattavissa oleva vaikutus Fidelixin voittotodennäköisyyksiin, mutta muiden pienten kilpailijoiden tavoin myös nämä taimijat osallistuvat Fidelixin kanssa samoihin kilpailutuksiin vain harvoin.

⁶⁸ Kertoimien perässä olevat asteriskit kuvaavat tilastallisia merkitsevyystasoja (= * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$).

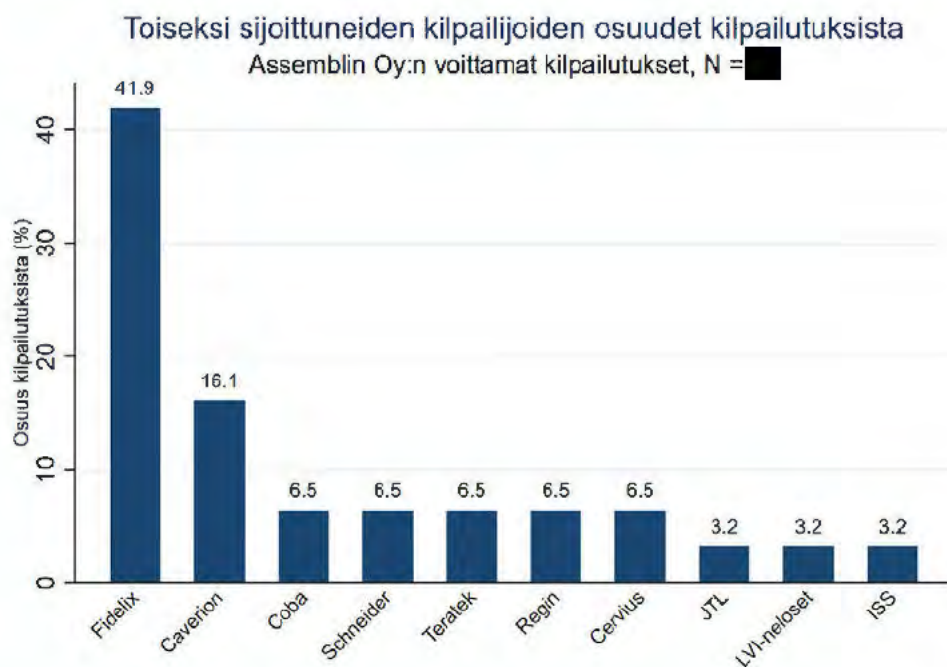
mikä vähentää niiden merkitystä. Lisäksi virasto kiinnittää huomiota siihen, että Hausmatic on Fidelix-järjestelmän jälleenmyyjä.

193. Kaiken kaikkiaan viraston regressiomallinnuksen tulokset viittaavat hyvin voimakkaasti siihen, etteivät osapuolet ainoastaan osallistu samoihin tarjouskilpailuihin, vaan myös menestyvät niissä ja vaikuttavat ratkaisevasti toistensa todennäköisyyksiin voittaa kilpailutuksissa. Siten ne tuottavat toinen toisilleen myös merkittävää kilpailupainetta.

7.3.4.4 Osapuolet sijoittuvat usein tarjouskilpailun kahdelle ensimmäiselle sijalle

194. Tieto tarjouskilpailun sijoituksista on mahdollistanut myös niin sanotun *runner-up* -analyysin, jossa virasto on tarkastellut, mitkä yritykset ovat sijoittuneet toiselle sijalle silloin, kun jompikumpi osapuolista on voittanut kilpailutuksen.
195. Tarkasteltaessa koko aineistoa, sellaisia kilpailutuksia, jotka Assemblin on voittanut ja joissa vastaaja on ilmoittanut toiselle sijalle tulleen yrityksen, on yhteensä ■■■ kappaleita. Näistä ■■■ (42 prosenttia) ovat sellaisia, joissa Fidelix on sijoittunut toiselle sijalle. Toiseksi yleisimmin toiselle sijalle sijoittunut kilpailija Caverion on ollut toinen ■■■ (16 prosenttia).
196. Vastaavasti kilpailutuksia, jotka Fidelix on voittanut ja joissa vastaaja on ilmoittanut toiselle sijalle tulleen yrityksen, on yhteensä ■■■ kappaleita. Näistä ■■■ (50 prosenttia) on sellaisia, joissa Assemblin on sijoittunut toiselle sijalle. ■■■ LVI-neloseet Oy ("LVI-neloseet") sekä Schneider alivat tällä mittarilla Fidelixin toiseksi läheisimmät kilpailijat sijoittuen toiselle sijalle ■■■ (12 prosenttia). Kaaviot 12 ja 13 esittävät *runner-up* -analyysin tulokset.

Kaavio 12: Toiseksi sijoittuneet yritykset Assemblinin voittamissa kilpailutuksissa.

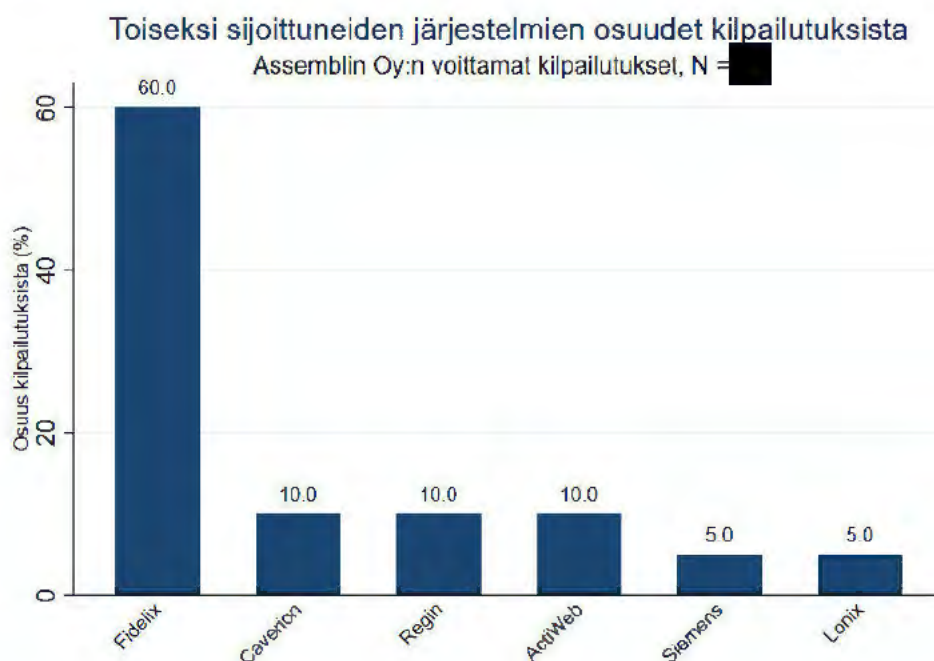


Kaavio 13: Toiseksi sijoittuneet yritykset Fidelixin voittamissa kilpailutuksissa.

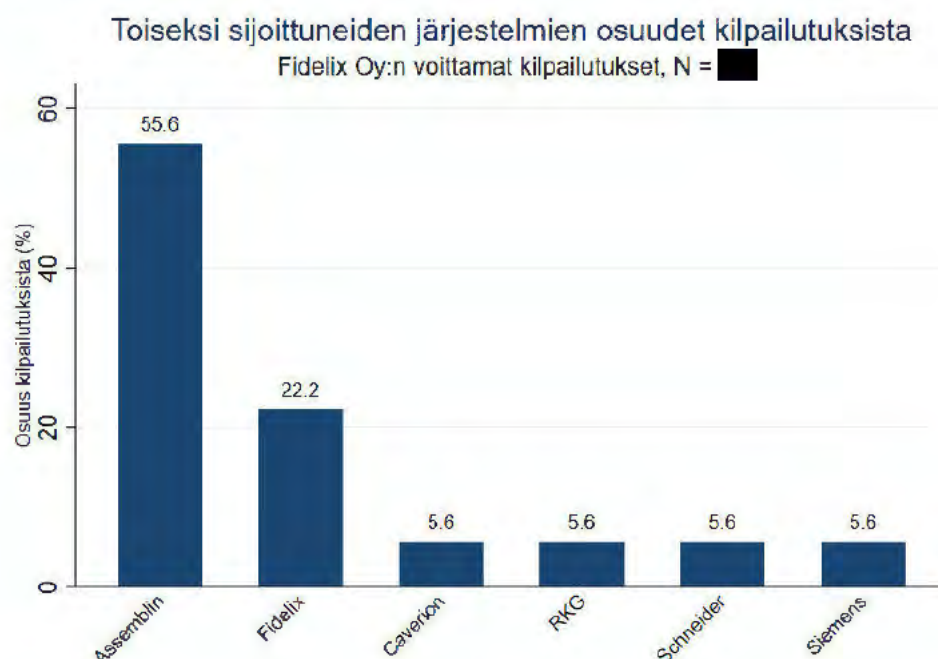


197. Toiseksi tulleiden yritysten tarkastelu tapauksissa, joissa jompikumpi osapuolista on voittanut kilpailutuksen, tukee näkemystä siitä, että kaupan osapuolet ovat toistensa läheisimpiä kilpailijoita. Päätelmä voidaan tehdä sekä uudis- että saneerauskohteille. Lisäksi se pätee myös tarkasteltaessa erikseen Uuttamaata ja Pirkanmaata.
198. Yritysten lisäksi virasto on tarkastellut, mitkä rakennusautomaatiojärjestelmät ovat sijoittuneet toiselle sijalle silloin, kun jompikumpi osapuolista on voittanut kilpailutuksen. Kaaviot 14 ja 15 esittävät nämä tulokset. Tulosten perusteella tapauksissa, joissa Assemblin on voittanut kilpailutuksen, Fidelix tai sen jälleenmyyjät ovat sijoittuneet toiseksi 60 prosentissa kilpailutuksista. Tapauksissa, joissa Fidelix on voittanut kilpailutuksen, Assemblin on sijoittunut toiseksi 56 prosentissa ja Fidelixin jälleenmyyjät 22 prosentissa kilpailutuksista. Myös *runner-up* -tarkastelun perusteella osapuolet ovat ylivoimaisesti toistensa läheisimmät kilpailijat ja niiden toiseksi läheisin kilpailija ovat Fidelixin jälleenmyyjien muodostama ryhmä.

Kaavio 14: Toiseksi sijoittuneet rakennusautomaatiojärjestelmät Assemblinin voittamissa kilpailutuksissa.



Kaavio 15: Toiseksi sijoittuneet rakennusautomaatiojärjestelmät Fidelixin voittamissa kilpailutuksissa



7.3.4.5 Tarjousaineistoon perustuvat suhteelliset asiakassiirtymät

199. Kilpailun läheisyyden ensisijainen mittari ovat suhteelliset asiakassiirtymät. Tarjouskilpailumarkkinoilla suhteellisia asiakassiirtymiä voidaan arvioida jaksossa 7.3.4.1 kuvatusti tarkastelemalla osapuolten kilpailijoilleen häviämien tarjouskilpailujen jakaumaa. Mitä suuremman osan häviämistään tarjouskilpailuista osapuoli on hävinnyt kaupan toiselle osapuolelle, sitä korkeampi on niiden välinen kilpailun läheisyys. Koska tappioiden määrään vaikuttaa sekä osapuolten kohtaamistodennäköisyys että niiden kyky voittaa tarjouskilpailuja, suhteellisten asiakassiirtymien voidaan katsoa tiivistävän osallistumisanalyysin ja voittotodennäköisyysanalyysin tulokset yhdeksi kilpailun läheisyyden suureksi.
200. KKV:n aineistossa on ■ kilpailutusta, joihin Assemblin on osallistunut, mutta joita se ei ole voittanut, ja joissa vastaaja on ilmoittanut voittajan. Fidelix on voittanut näistä Assemblinin häviämistä kohteista ■ (38 prosenttia). Vastavasti kilpailutuksia, joihin Fidelix on osallistunut, mutta joita se ei ole voittanut ja joissa vastaaja on ilmoittanut voittajan, on ■ kappaletta. Näistä Fidelixin häviämistä kohteista Assemblin on voittanut ■ (45 prosenttia). Kaavio 16 esittää Assemblinin tappioiden jakautumisen sen kilpailijoille. Kaavio 17 esittää vastaavat tulokset Fidelixille.

Kaavio 16: Assemblinin voittaneiden kilpailijoiden osuudet kilpailutuksista.



Kaavio 17: Fidelixin voittaneiden kilpailijoiden osuudet kilpailutuksista.

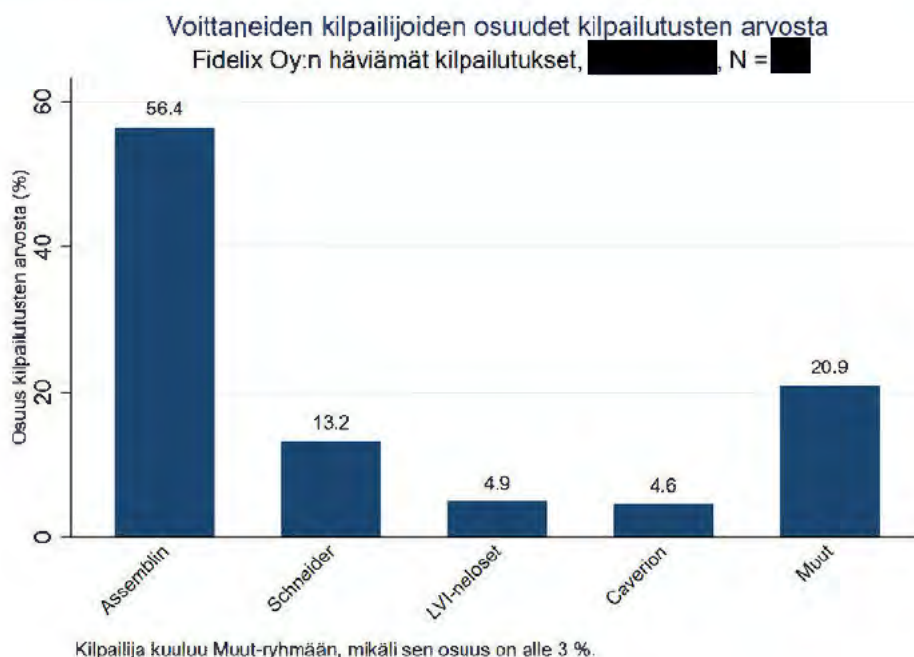


201. Kaaviot 16 ja 17 osoittavat, että kumpikin osapuoli on hävinnyt tarjouskilpailuja toiselle osapuolelle huomattavasti useammin kuin millekään muulle kilpailijalle. Ero toiseksi useimmin voittavaan kilpailijaan on erittäin suuri. Eroa osapuolten ja muiden kilpailijoiden välillä korostaa se, että Assemblinin toiseksi läheisimmät kilpailijat Schneider ja LVI-nelaset ovat voittaneet Assemblinin vain [REDACTED], kun Fidelixillä voittoja on ollut [REDACTED]. Vastaavasti LVI-nelaset on voittanut Fidelixin [REDACTED] Assemblin [REDACTED] kertaa. Osapuolten ylivoimaa tarkasteluissa tarjouskilpailuissa korostaa, että molempien osapuolten toiseksi läheisin kilpailija on suhteellisten asiakassiirtymien perusteella LVI-nelaset, [REDACTED]. Osapuolet ovat hävinneet eniten kilpailuituksia toisilleen myös silloin, kun tarkastelu tehdään erikseen Uudellemaalle ja Pirkanmaalle. Tulos pätee myös sekä uudiskohteisiin että saneerauskohteisiin.
202. Osapuolten häviämien kilpailutusten jakautumista kilpailijoille voidaan tarkastella myös kilpailutusten arvojen perusteella. Tällöin tutkitaan sitä, kuinka suuren osuuden kukin kilpailija — mukaan lukien yksi kaupan osapuolista — on kyennyt kaappaamaan toisen kaupan osapuolen häviämien projektien arvosta. Tämä laskutapa vastaa läheisimmin tavanomaisia suhteellisia asiakassiirtymiä, jotka määritellään tavallisesti nimenomaan hävityn myynnin arvon perusteella. Toisaalta arvoon perustuvassa tarkastelussa yksittäisten suurten hankkeiden voittaminen voi nostaa tietyn osapuolen ja sen kilpailijan välistä suhteellista asiakassiirtymää. Tästä syystä edellä kuvatut, hävittyjen hankkeiden lukumäärään perustuvat tulokset, antavat paremman kuvan osapuolten adotarvoisesta todennäköisyydestä hävitä yksittäinen tarjouskilpailu tietylle kilpailijalle. Molemmat tarkastelutavat ovat kuitenkin perusteltuja. Kaaviot 18 ja 19 esittävät Assemblinin ja Fidelixin häviämien liikevaihdon jakautumisen kilpailijoille.

Kaavio 18: Kilpailijoiden voittamat osuudet Assemblinin häviämien kilpailutusten arvosta. [kokonaisarvon julkinen vaihteluväli 6–10 MEUR]



Kaavio 19: Kilpailijoiden saamat osuudet Fidelixin häviämien kilpailutusten arvosta. [kokonaisarvon julkinen vaihteluväli 9–14 MEUR]



203. Kaaviot 18 ja 19 osoittavat, että myös kilpailutusten arvolla mitattuna kumpikin osapuoli on hävinnyt tarjouskilpailuja toiselle osapuolelle useammin kuin millekään muulle kilpailijalle. Assemblin suhteellinen asiakassiirtymä Fidelixille on käytännössä ollut samansuuruinen kuin hankkeiden lukumäärään perustuvassa tarkastelussa. Sen sijaan liikevaihtoon perustuva diversio Fidelixiltä Assemblinille on ollut selvästi suurempi (56 prosenttia), kuin hankkeiden lukumäärään perustuvassa tarkastelussa (45 prosenttia). Arvoon perustuvan tarkastelun mukaan osapuolten läheisin kilpailija toistensa jälkeen on ollut Schneider, jonka osuus osapuolten häviämistä hankkeista on kuitenkin ollut huomattavasti pienempi kuin osapuolten toisilleen häviämien hankkeiden osuus. Schneiderin nousu esimerkiksi LVI-nelosten yläpuolelle tarkoittaa sitä, että Schneider on voittanut keskimäärin suurempia hankkeita kuin LVI-nelot.
204. Yritysten välisten suhteellisten asiakassiirtymien lisäksi virasto on tarkastellut, kuinka usein osapuolet häviävät urakoita kilpaileville järjestelmille. Assemblinin häviämistä kohteista [REDACTED] (56 prosenttia) on voittanut Fidelix-järjestelmää tarjonnut kilpailija. Fidelixin häviämistä kahteista [REDACTED] (47 prosenttia) on voittanut Assemblin tai Assemblinin järjestelmällä tarjonnut urakoitsija. Lisäksi Fidelix on hävinnyt [REDACTED] kahdetta (16 prosenttia) omille jälleenmyyjilleen.
205. Fidelix-järjestelmän osuus Assemblinin häviämien kilpailutusten arvosta on ollut 46 prosenttia. Assemblinin järjestelmän osuus Fidelixin häviämästä liikevaihdosta on vastaavasti ollut 55 prosenttia. Lisäksi Fidelixin jälleenmyyjät ovat voittaneet kahdeksan prosenttia Fidelixin häviämien hankkeiden arvosta.

7.3.4.6 Osapuolet ovat huomattavasti läheisempiä kilpailijoita, kuin markkinaosuuksien perusteella voitaisiin päätellä

206. Kuten edellä on kuvattu, tarjousanalyysin avulla arvioituja suhteellisia asiakassiirtymiä voidaan verrata markkinaosuuksien perusteella laskettuihin suhteellisiin asiakassiirtymiin sen arvioimiseksi, ovatko osapuolet läheisempiä tai etäisempiä kilpailijoita, kuin markkinaosuuksien mukaisten asiakassiirtymien perusteella voitaisiin olettaa. On tärkeää huomata, että tarkastelussa ei verrata absoluuttisia markkinaosuuksia suhteellisiin asiakassiirtymiin, vaan vertailu tehdään markkinaosuuksien mukaisten asiakassiirtymien ja suhteellisten asiakassiirtymien välillä. Markkinaosuuksien mukainen suhteellinen asiakassiirtymä esimerkiksi yritykseltä A yritykselle B lasketaan jakamalla yrityksen B markkinaosuus kaikkien muiden yritysten kuin yrityksen A yhteenlasketulla markkinaosuudella.
207. Taulukossa 13 on verrattu kaavioissa 18 ja 19 esitettyjä viraston tarjousaineistosta laskettuja asiakassiirtymiä, sekä ilmaittajan yrityskauppailmoituksessa raportoimien projektimarkkinan markkinaosuuksien perusteella laskettuja suhteellisia asiakassiirtymiä.

Taulukko 13: Tarjousanalyysiaineiston sekä osapuolten ilmoittamien markkinaosuuksien perusteella lasketut suhteelliset asiakassiirtymät.

Toimija	Tarjousaineis- toon perustuvat diversiot Assem- blinilta (%)	Osapuolten il- moittamiin 2019 markkinaosuuk- siin perustuvat diversiot Assem- blinilta (%)	Tarjousaineis- toon perustuvat diversiot Fideli- xiltä (%)	Osapuolten il- moittamiin 2019 markkinaosuuk- siin perustuvat diversiot Fideli- xiltä (%)
Assemblin			56,4	[10–20]
Fidelix	38,9	[20–30]		
Schneider	18,9	[10–20]	13,2	[10–20]
Siemens	4,0	[10–20]	0,0	[10–20]
Caverion	6,5	[10–20]	4,6	[10–20]
Are	0,0	[5–10]	0,0	[5–10]
Honeywell	0,0	[0–5]	0,0	[0–5]
Muut	31,6	29,8	25,8	34,5

208. Taulukko 13 osoittaa, että osapuolet ovat ylivoimaisesti tärkein kilpailupai-
neen lähde toisilleen. Osapuolten osuudet toistensa häviämistä kilpailutuk-
sista ovat merkittävästi korkeammat kuin yrityskauppailmoituksessa taulukoi-
tujen markkinaosuuksien perusteella voitaisiin päätellä. Osapuolten pääkil-
pailijoista ainoastaan Schneider näyttäytyy tulosten valossa yhtä läheiseltä
kilpailijalta kuin ilmoittajan markkinaosuuksien perusteella voitaisiin päätellä.
Sen sijaan muut pääkilpailijat, kuten Siemens, Caverion, Are ja Honeywell,
ovat tarjousanalyysin perusteella huomattavasti heikompia kilpailupaineen
lähteitä, kuin ilmoittajan markkinaosuuksien mukaan. Lisäksi pienemmät kil-
pailijat ovat erityisesti Fidelixille selvästi markkinaosuuttaan vähäisempi kilpai-
lupaineen lähde.
209. Taulukossa 14 on verrattu tarjousanalyysiin perustuvia diversioita KKV:n selvi-
tysten mukaisten relevanttien markkinoiden markkinaosuuksiin, jotka perustu-
vat viraston selvityspyynnöillä keräämiin liikevaihtotietoihin. Taulukosta tehtä-
vät johtopäätökset vastaavat edellä kuvattuja.

Taulukko 14: Tarjousanalyysiaineiston sekä viraston selvityspyynnöillä keräämiin liikevaihtotietoihin perustuvien markkinaosuuksien perusteella lasketut suhteelliset asiakassiirtymät.

Toimija	Tarjousaineis- toon perustuvat diversiot As- semblinilta (%)	Viraston vuo- den 2020 mark- kinaosuuksiin perustuvat di- versiot Assem- blinilta (%)	Tarjousaineis- toon perustuvat diversiot Fideli- xiltä (%)	Viraston vuo- den 2020 mark- kinaosuuksiin perustuvat di- versiot Fideli- xiltä (%)
Assemblin			56,4	[10–20]
Fidelix	38,9	[10–20]		
Schneider	18,9	[10–20]	13,2	[20–30]
Siemens	4,0	[10–20]	0,0	[10–20]
Caverion	6,5	[10–20]	4,6	[10–20]
Are	0,0	[0–5]	0,0	[0–5]
Honeywell	0,0	[0–5]	0,0	[0–5]
Muut	31,6	[30–40]	25,8	[40–50]

210. Vaihtoehtoinen tapa havainnollistaa kilpailutilannetta rakennusautomaation projektimarkkinoilla asiakkaiden näkökulmasta on tarkastella sitä, millaiset (hypoteettiset) markkinaosuudet vastaisivat tarjousaineistosta laskettuja suhteellisia asiakassiirtymiä, mikäli siirtymät tapahtuisivat suhteessa markkinaosuuksiin.⁶⁹ Taulukko 15 alla esittää nämä implisiittiset markkinaosuudet osapuolille ja ilmoittajan nimeämille pääkilpailijoille.⁷⁰

⁶⁹ Komission päätös asiassa M.8744 Daimler / BMW / Car Sharing JV, 7.11.2018, kohta 152.

⁷⁰ Matemaattisesti, jos d_{AF} on tarjousaineistosta laskettu asiakassiirtymä Assemblinilta Fidelixille, d_{FA} on tarjousaineistosta laskettu asiakassiirtymä Fidelixiltä Assemblinille ja s_A ja s_F ovat osapuolten markkinaosuudet, niin tällöin jo aiemmin esitetyn mukaisesti $d_{AF} = s_F / (1 - s_A)$ ja $d_{FA} = s_A / (1 - s_F)$. Näistä muodostuu yhtälöryhmä, joka voidaan ratkaista markkinaosuuksille $s_A = d_{FA}(1 - d_{AF}) / (1 - d_{AF}d_{FA})$ ja $s_F = d_{AF}(1 - d_{FA}) / (1 - d_{AF}d_{FA})$. Tämän jälkeen, kun aineistosta on laskettu esimerkiksi asiakassiirtymä Assemblinilta Schneiderille, d_{AS} , voidaan Schneiderin implisiittinen markkinaosuus, s_S , laskea suoraviivaisesti kaavasta $s_S = d_{AS} (1 - s_A)$. Samalla tavoin markkinaosuudet saadaan laskettua myös muille kilpailijoille.

Taulukko 15: Tarjousanalyysiaineiston asiakassiirtymien perusteella lasketut implisiittiset markkinaosuudet.

Toimija	Asemblinin asiakassiirtymien perusteella lasketut implisiittiset markkinaosuudet (%)	Fidelixin asiakassiirtymien perusteella lasketut implisiittiset markkinaosuudet (%)
Asemblin	44,1	44,1
Fidelix	21,7	21,7
Osapuolet yhteensä	65,9	65,9
Schneider	10,6	10,4
Siemens	2,2	0,0
Caverion	3,7	3,6
Are	0,0	0,0
Honeywell	0,0	0,0
Muut	17,6	20,2

211. Kuten Taulukosta 15 havaitaan, viraston tarjousaineistosta lasketut asiakassiirtymät vastaavat 66 prosentin osapuolten yhteenlaskettua markkinaosuutta sellaisella hypoteettisella markkinalla, jolla asiakassiirtymät ovat täsmälleen verrannollisia markkinaosuuksiin. Tämä erittäin korkea markkinaosuus kertoo siitä, että osapuolet ovat asiakkaiden näkökulmasta erityisen läheisiä kilpailijoita toisilleen.

7.3.4.7 Osapuolet kilpailevat voimakkaasti hinnalla

212. KKV:n tarjousaineisto tukee näkemystä, jonka mukaan yrityskaupan osapuolten hintataso on [REDACTED]. Virasto on tarkastellut eri toimijoiden tarjauksen keskimääräistä eroa tarjouskilpailun voittaneeseen tarjoukseen. Osapuolten nimeämien pääkilpailijoiden (Schneider, Siemens, Caverion) lisäksi tarkasteluun valikoitiin muut yli [REDACTED] tarjousta jättäneet yritykset, Cateva Oy ("Cateva"), Cervius Oy ("Cervius") ja LVI-nelaset.⁷¹ Hintaeroa tarkasteltiin sekä keskimääräisen suhteellisen (%) hintaeron että urakan koolla painotetun keskimääräisen suhteellisen (%) hintaeron perusteella.
213. Hintavertailun perusteella Asemblin oli hintatasoltaan [REDACTED] [REDACTED] käytetyillä mittareilla. Sen kaikkien tarjousten keskimääräinen ero voittotarjoukseen oli [REDACTED] prosenttia. [REDACTED] ja Fidelixillä, joiden tarjoukset olivat [REDACTED] prosenttia yli voittotarjouksen. [REDACTED]

⁷¹ Osapuolten yrityskauppailmoituksessa nimeämistä pääkilpailijoista Honeywell ja Are osallistuivat niin harvoin osapuolten kanssa samoihin kilpailutuksiin, ettei niiden hintaeroa voida laskea tilastollisesti luotettavalla tavalla.

214. [REDACTED] hintataso oli keskimäärin [REDACTED] prosenttia korkeampi kuin tarjouskilpailun voittajan. [REDACTED] ero voittotarjoukseen oli [REDACTED].⁷² Analyysin johtopäätökset eivät muutu, vaikka tarkastelu rajattaisiin hävittyihin tarjouksiin. Myös ilmoittajan toimittama yrityskaupan sisäinen valmisteluaineisto tukee johtopäätöstä siitä, että osapuolilla on [REDACTED] hintataso. Valmisteluaineiston perusteella tosin Fidelix on [REDACTED]

7.3.4.8 Osapuolten kilpailijat osallistuvat vain valikoidusti samoihin kilpailutuksiin osapuolten kanssa

215. Useat KKV:n kuulemat kilpailijat kertoivat, etteivät ne vastaa tarjouspyyntöihin tai osallistu julkisen sektorin kilpailutuksiin, mikäli ne eivät usko menestyvänsä kilpailutuksessa hinnalla, joka tekisi osallistumisesta taloudellisesti kannattavaa. Tarjouskilpailuihin osallistumiseen liittyy kustannus, koska tarjousten laskenta ja tarjousneuvottelut sitovat yritysten henkilöstöresursseja. Tästä syystä odotetun tuoton osallistumisesta on ylitettävä osallistumiseen liittyvä kustannus. [REDACTED] osapuolet erottuvat kilpailijaistaan [REDACTED] vuoksi, niiden tadennäköisyys vastata tarjouspyyntöihin on oleellavasti korkeampi kuin kilpailijoilla.
216. Rakennusautomaatiourakoitsijoiden kilpailukyky ja siten niiden kiinnostus tarjouskilpailuun osallistumiseen voivat myös vaihdella kohteen mukaan. Osa urakoitsijoista on keskittynyt tietyn tyyppisiin hankkeisiin. Useat KKV:n kuulemat toimijat kertoivat osallistuvansa käytännössä aina omien, vanhojen asiakkaidensa järjestämiin tarjouskilpailuihin. Erään keskikokoisen kilpailijan mukaan osa urakoitsijoista erikoistuu tiettyyn hanketyyppiin ja pystyy sen vuoksi toteuttamaan kyseisiä projekteja kustannustehokkaasti. Erityisesti pienempien toimijoiden käytössä olevat resurssit saattavat rajoittaa niiden kykyä osallistua suuriin tai nopealla aikataululla toteutettaviin hankkeisiin.
217. KKV on laskenut tarjousaineistonsa perusteella eri toimijoiden vastausprosentit, eli yritysten antamien tarjousten ja niiden saamien tarjouspyyntöjen osamäärän. Koska KKV:n selvityspyyntö oli osoitettu tilaajille, joille osapuolet olivat jättäneet vuonna 2020 omien tarjousaineistojensa perusteella vähintään yhden tarjouksen, vastausprosenttien laskeminen suoraan aineistosta saattaisi johtaa osapuolten vastausprosenttien yliarviointiin suhteessa muihin kilpailijoihin. Tästä syystä vastausprosentit on laskettu ehdollisina sille, että tietty osapuoli sai tarjouspyynnön. Analyysi on rajattu yrityksiin, jotka saivat vähintään [REDACTED] tarjouspyyntää.
218. Tarjouskilpailuissa, joissa Assemblinille esitettiin tarjouspyyntö, osapuolten vastausprosentti oli [90–100] prosenttia, [REDACTED] LVI-nelosten [80–90] prosenttia, Schneiderin [60–70] prosenttia, Caverionin ja [REDACTED]

Siemensin [50–60] prosenttia ja [REDACTED] Integrio Oy:n ("Integrio") [30–40] prosenttia.

219. Vastaavasti tarjouskilpailuissa, joissa Fidelixille esitettiin tarjouspyyntö, osapuolten vastausprosentti oli [90–100] prosenttia, Catevan ja LVI-nelosten [80–90] prosenttia, Caverionin ja Schneiderin [60–70] prosenttia, Honeywell-jälleenmyyjä Adconsys Oy:n ("Adconsys"), Siemensin ja [REDACTED] Hausmaticin [50–60] prosenttia ja Integriön [40–50] prosenttia.
220. Tulosten perusteella osapuolten pääkilpailijoihin katsomat toimijat jättävät tarjoamatta [30–40] prosenttiin saamistaan tarjouspyynnöistä kilpailutuksissa, joihin myös vähintään toiselta osapuolelta on pyydetty tarjous.⁷³ Osapuolet sen sijaan vastaavat tarjouspyyntöihin lähes paikkeuksetta. Pienemmistä kilpailijoista ainoastaan [REDACTED] LVI-nelosten ja [REDACTED] Catevan vastausprosentit olivat karkeasti samalla tasolla osapuolten kanssa. Tulokset osoittavat osaltaan, että osapuolten pääkilpailijat keskittyvät toiminnassaan erityyppisiin kohteisiin kuin osapuolet. Tarjoamatta jättämistä suuressa osassa tarjouskilpailuja viittaa siihen, etteivät kyseiset kilpailijat pidä itseään kilpailukykyisinä tarjoajina. Tulos on yhdenmukainen KKV:n markkinakuulemisessa saaman palautteen kanssa.

7.3.4.9 Johtopäätös kilpailun läheisyydestä

221. Yhteenvetona virasto katsoo, että sen toteuttama osallistumisanalyysi, voittotodennäköisyysanalyysi, *runner-up* -analyysi sekä osapuolten häviämien tarjouskilpailujen tarkastelu viittaavat kaikki siihen, että osapuolet ovat olleet toisilleen merkittäviä kilpailupaineen lähteitä ennen yrityskauppaa Uudenmaan ja Pirkanmaan rakennusautomaatioprojektien markkinoilla. Osapuolten tarjouskilpailuaineistoon perustuvassa tarkastelussa virasto ei havainnut vastaavaa Varsinais-Suomen osalta.
222. Uudellamaalla ja Pirkanmaalla osapuolet kohtaavat kilpailutuksissa toisensa huomattavasti useammin kuin ne kohtaavat muut kilpailijansa. Ne myös sijoittuvat merkittävästi useammin ensimmäiselle ja toiselle sijalle keskenään kuin toisten yritysten kanssa. Lisäksi ne häviävät toisilleen monin verroin enemmän tarjouskilpailuja kuin millekään muulle kilpailijalle.
223. Tarjousanalyysin tulokset ovat yhdenmukaisia viraston markkinakuulemisessa saamien tietojen kanssa. Rakennusautomaatiourakoitsijat keskittyvät edellä jaksossa 6.3.2 kuvatuksi tyypillisesti tietyn tyyppisiin hankkeisiin. Hankkeita erottavia tekijöitä ovat muun muassa kohdetyyppi (uudis-, saneeraus- ja migraatiohankkeet), hankkeen kokoluokka, asiakkaan valintakriteerit (mm. hintaa, laatua ja järjestelmää koskevat odotukset), sekä kohteen maantieteellinen sijainti. KKV:n markkinakuulemisen perusteella urakoitsijat arvioivat hankekohdaisesti mahdollisuuksiaan menestyä tarjouskilpailussa. Edellä mainituista syistä tietty hanke voi olla toiselle urakoitsijalle kannattava ja toiselle ei. Kuten KKV:n tarjousanalyysinkin perusteella (jakso 7.3.4.7) voidaan todeta, mikäli

urakoitsija arvioi hankkeen kannattamattomaksi, se ei edes jätä tarjousta kilpailutukseen.

224. Osapuolten liiketoiminta on sen sijaan hyvin samankaltaista. Fidelix on läsnä kaikilla maantieteellisillä alueilla, jailla Assemblin toimii. Osapuolten projektien jakautuminen eri kahdetyyppisiin on lähes identtinen. Molemmat osapuolet ovat suhteellisesti vahvimmillaan keskisuurissa hankkeissa. Sekä Assemblin että Fidelix erottuvat [REDACTED] hintatasollaan. Kilpailutuksissa, joissa molemmat osapuolet saavat tarjauspyynnön, ne molemmat (toisin kuin niiden pääkilpailijat) vastaavat pyyntöön käytännössä paikkeuksetta. Koska tarjousanalyysi kuvaa nimenomaisesti osapuolten kohtaamaa kilpailupainetta niissä kilpailutuksissa, joihin ne osallistuvat, osapuolten toiminnan yhtäläisyydet ja muiden liikevaihdoltaan suurten kilpailijoiden suhteellinen erilaisuus selittävät suurelta osin tarjousanalyysin tuloksen, jonka mukaan osapuolet ovat toisilleen ylivoimaisesti läheisimpiä kilpailijoita.
225. Edellä kuvattujen osapuolten ja kilpailijoiden välisten erojen lisäksi toinen syy sille, miksi pääkilpailijat näyttäytyivät tarjousanalyysin perusteella niin heikkoina kilpailupaineen lähteinä on se, että kyseisten toimijoiden liikevaihdosta merkittävä osa kertyy hankkeista, joita ei tosiasiallisesti kilpailuteta. Useat osapuolten kilpailijat ovat kertoneet keskittyvänsä voimakkaasti olemassa olevien asiakkaidensa palvelemiseen. Konkreettisenä esimerkkinä ei-kilpailutusta liikevaihdosta voidaan mainita [REDACTED]
226. Tarjouskilpailuanalyysin tulokset osoittavat, että osapuolet ovat huomattavasti läheisempiä kilpailijoita kuin rakennusautomaatiourakamarkkinoiden markkinaosuuksien perusteella voitaisiin päätellä. Tarjouskilpailuaineiston perusteella osapuolten pääkilpailijoihin tunnistamien Siemensin, Caverionin, Aren ja Honeywellin osapuolille tuoma kilpailupaine on selvästi vähäisempää kuin rakenteellisen tarkastelun perusteella olisi voitu päätellä. Vuoden 2020 markkinaosuuksien perusteella kyseisten yritysten pitäisi kaapata [20–30] prosenttia Assemblinin ja [20–30] prosenttia Fidelixin menettämästä myynnistä. Tarjousanalyysin perusteella todellinen suhteellinen asiakassiirtymä Assemblinilta kyseisille yrityksille oli 11 prosenttia ja Fidelixiltä 5 prosenttia. Vastaavasti tarjousaineiston perusteella Assemblin häviää Fidelixille 39 prosenttia ja Fidelix Assemblinille 56 prosenttia tarjouskilpailuista, kun markkinaosuuksien perusteella Assemblinin tulisi hävitä Fidelixille [10–20] ja Fidelixin Assemblinille [10–20] prosenttia myynnistään. Jo näiden tulosten perusteella on selvää, etteivät

⁷⁴ Fidelix hävisi tarjousaineiston perusteella [REDACTED]

valtakunnallisten projektimarkkinoiden markkinaosuusluvut anna edustavaa kuvaa eri toimijoiden osapuolille tuottamasta kilpailupaineesta.

227. Keskittymän markkinavoimaa kasvattaa lisäksi se, että osapuolten toiseksi läheisin kilpailija on monella kilpailun läheisyyden mittarilla Fidelixin jälleenmyyjien muodostama ryhmä. Jäljempänä jaksossa 7.3.5 kuvatusti keskittymällä on kyky ja kannustin vaikuttaa jälleenmyyjensä kilpailukykyyn järjestelmätuotteiden hintaa nostamalla. Tästä syystä jälleenmyyjien tuoma kilpailupainetta ei voida verrata sellaisiin kilpailijoihin, jotka ovat yrityskauppaa edeltävässä tilanteessa osapuolille yhtä läheisiä kilpailijoita kuin kyseiset jälleenmyyjät, mutta joiden liiketoiminta ei perustu Fidelixin järjestelmätuotteiden jälleenmyyntiin.

7.3.5 Osapuolten asema järjestelmätuotteiden markkinoilla kasvattaa kannustinta hintojen nostamiseen yrityskaupan seurauksena

228. Yrityskauppa voi estää olennaisesti tehokasta kilpailua luomalla myös yrityskaupan seurauksena syntyvälle yritykselle aseman, jossa sillä olisi kyky ja kannustin vaikeuttaa pienempien yritysten ja mahdollisten kilpailijoiden laajentumista tai muulla tavoin rajoittaa kilpailevien yritysten kykyä kilpailla. Tällaisessa tapauksessa kilpailijat eivät voi yksin tai yhdessä rajoittaa yrityskaupan seurauksena syntyvän yrityksen toimintaa siinä määrin, että se ei korottaisi hintoja tai toteuttaisi muita kilpailua haittaavia toimenpiteitä. Yrityskaupan seurauksena syntyvällä yrityksellä voi esimerkiksi olla niin paljon määräys- tai vaikutusvaltaa tuotantopanosten toimittamiseen tai jakelumahdollisuuksiin, että kilpailevien yritysten laajentuminen tai markkinoille tulo voi tulla kalliimmaksi.⁷⁵
229. Yrityskaupan osapuolet toimittavat rakennusautomaatiojärjestelmätuotteita myös muille urakoitsijoille. Fidelixillä on laaja jälleenmyyjäverkosto, johon kuuluvista urakoitsijoista monet kilpailevat osapuolia vastaan rakennusautomaatiourakoiden markkinoilla. Fidelixin järjestelmätuotteiden myynti ulkaisille asiakkaille oli vuonna 2020 yhteensä [REDACTED] miljoonaa euroa, josta [REDACTED] miljoonaa euroa suuntautui viraston tunnistamille 29:lle rakennusautomaatiourakoinnin markkinoilla toimivalle jälleenmyyjälle. Fidelixin omiin urakoihin liittyvän järjestelmätuotemyynnin arvo oli vuonna 2019 [REDACTED] miljoonaa euroa. Myös Assemblin myy maahantuomaansa DEOS-järjestelmää jälleenmyyjille. Assemblinin järjestelmätuotteiden myynti jälleenmyyjille oli vuonna 2019 noin [REDACTED] miljoonaa euroa ja myynti omille urakointiasiakkailleen noin [REDACTED] miljoonaa euroa. Assemblinilla on seitsemän jälleenmyyjää.
230. KKV:n kuulemien urakoitsijoiden mukaan järjestelmätuotteet vastaavat noin [REDACTED] prosenttia rakennusautomaatiourakan kustannuksista. Järjestelmätuotteiden kokonaishinta muodostaa siten merkittävän osan jälleenmyyjien kustannuksista. Osapuolilla on mahdollisuus vaikuttaa järjestelmän hintaa muuttamalla suoraan niiden kanssa kilpailevien jälleenmyyjien kilpailukykyyn urakointimarkkinoilla. Yrityskauppa antaa molemmille osapuolille kannustimen nostaa jälleenmyyjiltään perimäänsä hintaa seuraavassa kuvatulla tavalla. Yrityskaupassa syntyvää hinnankorotuskannustinta on kuvattu seuraavassa luettavuuden vuoksi Fidelixin näkökulmasta. Vastaava haittateoria pätee kuitenkin myös Assemblinille.
231. Järjestelmien myynti jälleenmyyjille on urakoinnin ohella tulnlähde Fidelixille. Yrityskauppaa edeltävässä markkinatasapainossa Fidelix asettaa jälleenmyyjiltään perimänsä hinnan tasolle, joka maksimoi sen yhteenlasketut voitot järjestelmien myynnistä ja urakoinnista. Mikäli Fidelix nostaisi jälleenmyyjiltä perimäänsä hintaa, osa sen jälleenmyyjistä siirtäisi järjestelmähankintojaan toisille järjestelmätuotteiden toimittajille, minkä seurauksena Fidelix menettäisi järjestelmämyyntiään. Samalla järjestelmän hinnankorotus kuitenkin heikentäisi jälleenmyyjien kilpailukykyä, minkä seurauksena ne häviäisivät myyntiään

⁷⁵ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arviainnista (2004/C 31/03), kohta 36; Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 74.

urakoinnin markkinoilla.⁷⁶ Osa jälleenmyyjien menettämistä asiakkaista siirtyisi Fidelixille ja osa muille urakoitsijaille, Assemblin mukaan lukien. Yrityskauppaa edeltävässä markkinatasapainossa Fidelixillä ei ole kannustinta nostaa järjestelmän hintaa nykytasoltaan, koska menetettyyn järjestelmämyyntiin liittyvä tappio olisi suurempi kuin osapuolen urakointimarkkinoilta saama lisävoitto.

232. Yrityskauppa kuitenkin muuttaa Fidelixin hinnoittelukannustimia kahdella tavalla. Ensisijainen vaikutus liittyy siihen, että yrityskaupan jälkeen keskittymä voittaa aiempaa suuremman osan Fidelixin jälleenmyyjien menettämistä asiakkaista, koska nyt keskittymä voittaa myös ennen yrityskauppaa Assemblinille siirtyneet asiakkaat. Vaikutuksen suuruus riippuu siitä, kuinka läheinen kilpailija Assemblin on ollut Fidelixille ennen yrityskauppaa. Jaksossa 7.3.4 kuvastui Assemblin on Fidelixin ylivoimaisesti läheisin kilpailija.
233. Toinen vaikutus on tavanomainen kilpailijoiden välisen kilpailupaineen poistumisesta aiheutuva hinnankorotuspaine. Assemblin ja Fidelix ovat kilpailijoita järjestelmätuotteiden markkinoilla. Ennen yrityskauppaa osa Fidelixin hinnankorotuksen seurauksena Fidelix-järjestelmästä luopuvista jälleenmyyjistä olisi korvannut Fidelixin Assemblinin DEOS-järjestelmällä. Yrityskaupan jälkeen Assemblin on osa keskittymää, minkä vuoksi keskittymä ei häviä enää kyseistä järjestelmämyyntiä kilpailijalleen. Koska Assemblinin järjestelmämyynti urakoitsijoille on suhteellisen vähäistä, kyseinen vaikutus on toissijainen edellä kuvattuun vaikutukseen verrattuna.
234. Edellä kuvastui yrityskauppa luo keskittymälle kannustimen nostaa Fidelixin ja Assemblinin jälleenmyyjien järjestelmätuotteista maksamia hintoja. Hinnankorotus nostaa jälleenmyyjien kustannuksia, mikä heikentää niiden kilpailukykyä rakennusautomaatiourakoiden markkinoilla. Kilpailijoiden heikentymisen vuoksi osapuolten kannustin nostaa urakoiden hintoja voimistuu.
235. Yrityskaupan seurauksena syntyvällä keskittymällä on siten mahdollisuus vaikuttaa jälleenmyyjinä toimivien kilpailijoidensa kykyyn kilpailla ja laajentua rakennusautomaatiourakoinnin markkinoilla. Tämä puolestaan heikentää jälleenmyyjien mahdollisuutta uskottavasti rajoittaa yrityskaupasta seuraavaa keskittymän kannustinta nostaa järjestelmätuotteiden ja lopulta rakennusurakoinnin hintatasoa.

7.3.6 Tasapainottavat tekijät

236. Yrityskaupan seurauksena keskittymälle syntyvä huomattavakaan markkina-voima ei välttämättä johda tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen, jos voidaan osoittaa tekijöitä, jotka tehokkaasti tasapainottavat keskittymän aiheuttamia kilpailunvastaisia vaikutuksia.⁷⁷ Tasapainottavia tekijöitä verrataan keskittymästä syntyviin haitallisiin vaikutuksiin. Mitä suuremmat keskittymän kilpailunvastaiset vaikutukset ovat, sitä merkittävämpiä tasapainottavien

⁷⁶ Hinnankorotus nostaa jälleenmyyjien Fidelixiltä edelleen ostamien tuotteiden hintaa. Hinnankorotus heikentää myös niiden jälleenmyyjien kilpailukykyä, jotka vaihtavat järjestelmää, koska ne joutuvat valitsemaan järjestelmän, jota olivat alun alkaen pitäneet Fidelixiä huonompana vaihtoehtona.

⁷⁷ Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 89.

tekijöiden tulee olla, jotta ne riittävät ehkäisemään tai kumoamaan haitalliset vaikutukset.

237. Virasto on tapauksessa arvioinut yrityskaupan tasapainottavina tekijöinä alalle tuloa ja asiakkaiden neuvotteluvoimaa. Näyttätaakka yrityskaupan seurauksena syntyvistä tehokkuuseduista on yrityskaupan ilmoittajalla. Ilmoittajan esittämät väitteet yrityskaupasta seuraavista tehokkuuseduista⁷⁸ eivät täytä tehokkuuspuolustukselta edellytettäviä vaatimuksia eivätkä ne ole siinä määrin perusteltuja ja yksilöityjä, että KKV voisi ottaa ne huomioon osana yrityskaupan arviotaan.⁷⁹ KKV ei tästä syystä käsittele tehokkuushyötyjä asiassa tarkemmin.

7.3.6.1 Alalle tulo ja potentiaalinen kilpailu

238. Yrityskaupan kilpailuvaikutusten arvioinnissa otetaan huomioon olemassa olevan kilpailun lisäksi potentiaalisten kilpailijoiden aiheuttama kilpailupaine. Tällöin huomio kiinnitetään siihen, millaisia mahdollisuuksia muilla kuin markkinoilla jo toimivilla yrityksillä on kohtuullisen lyhyellä aikavälillä ryhtyä kilpailemaan keskittymän kanssa. Kun alalle tulo on riittävän helppoa, keskittyminen ei todennäköisesti luo merkittävää kilpailuvastaista riskiä. Jotta markkinoille tuloa voitaisiin pitää riittävänä keskittymän osapuoliin kohdistuvana kilpailupaineena, on osoitettava, että markkinoille tulo on todennäköistä, oikea-aikaista ja riittävän laajaa ehkäisemään tai kumoamaan keskittymän mahdolliset kilpailuvastaiset vaikutukset.⁸⁰
239. KKV:n ja komission käytännön mukaan alalle tulon on ensinnäkin oltava todennäköistä. Pelkkä alalle tulon potentiaalinen mahdollisuus ei ole riittävää poistamaan keskittymästä seuraavaa kilpailun vähenemistä.⁸¹ Alalle tulon todennäköisyys edellyttää, että mahdollisilla alalle tulevilla yrityksillä on sekä kyky että kannustin tulla markkinoille keskittymän jälkeen. Arviossa kiinnitetään huomiota siihen, onko alalle tulo taloudellisesti kannattavaa ja siihen, minkälaisia mahdollisia riskejä siihen liittyy. Komission horisontaalisten suuntaviivojen mukaan, jotta markkinoille tuloa voidaan pitää riittävän

⁷⁸ Yrityskaupan ilmoittajan mukaan käsillä olevassa yrityskaupassa saavutetaan merkittäviä tehokkuushyötyjä. Yrityskaupan myötä keskittymän on mahdollista tehostaa toimintaansa esimerkiksi organisaation virtaviivaistamisella, hallintorakenteen keventämisellä, yhteisillä toimitiloilla ja muilla kustannussäätöjä aikaansaavilla toimilla. Yrityskauppa ja sen tuomat tehokkuusedut antaisivat keskittymälle mahdollisuuden kilpailla entistä kovemmin myös kaikista suurimmissa hankkeissa, joissa keskeisimmät kilpailijat, kuten Siemens, Schneider ja Haneywell, ovat olleet perinteisesti vahvoja. Osapuolilla on ilmoittajan mukaan selkeä kannustin siirtää yrityskaupalla saavutetut tehokkuus- ja kustannusedut suoraan asiakkaille tarjoamalla asiakkaille matalampia hintoja myös kaikista suurimmissa projekteissa. Tämä puolestaan pakottaisi myös suuret kilpailijat alentamaan omia hintojaan.

⁷⁹ Ks. Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohdat 77, 78, 87 ja 88; Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 95.

⁸⁰ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 68.

⁸¹ Ks. esim. asia T-342/07 *Ryanair v. komissio*, 6.7.2010, kohdat 238–239.

todennäköisenä, sen on oltava riittävän kannattavaa ottaen huomioon vaikutukset hintatasoon, joita aiheutuu tuotannon lisääntymisestä markkinoilla.⁸²

240. Toiseksi alalle tulon on oltava oikea-aikaista. Komission horisontaalisten sulautumien arviointia koskevissa suuntaviivoissa markkinoille tulo katsotaan oikea-aikaiseksi yleensä ainoastaan silloin, kun se tapahtuu kahden vuoden kuluessa.⁸³
241. Kolmas edellytys on, että alalle tulo on riittävän laajaa ja tehokasta ehkäisemään tai kumoamaan sulautuman mahdolliset kilpailunvastaiset vaikutukset. Alalle tulo vain markkinoiden kapealle osalle ei useinkaan ole riittävää kumoamaan keskittymän aikaansaamia kilpailunvastaisia vaikutuksia.⁸⁴ Vastaavasti, jotta alalle tulo voisi tasapainottaa keskittymästä seuraavia kilpailunvastaisia vaikutuksia, alalle tulon on oltava riittävän kilpailukykyistä.

Ilmoittajan näkemys alalle tulosta ja potentiaalisesta kilpailusta

242. Ilmoittaja katsoo, että tapauksen kannalta relevanteille markkinoille tuloon tai toiminnan laajentamiseen ei liity erityisiä esteitä. Sekä olemassa olevat että uudet alalle tulijat laajentavat ilmoittajan mukaan jatkuvasti toimintaansa rakennusautomaation projektien markkinoilla. Lisäksi niin talotekniikan kuin teollisuusautomaation toimijoiden on vaivatonta laajentaa toimintaansa rakennusautomaatioon. Alalle tulon kynnyks ja järjestelmäosaamiseen liittyvät vaatimukset ovat matalat, minkä lisäksi järjestelmiä on tarjolla runsaasti. Uuden järjestelmän tuominen markkinoille ja henkilöstön kouluttaminen uuteen järjestelmään on helppoa.
243. Järjestelmän markkinoille tuomiseen liittyy kustannus, mutta tämä ei ole ilmoittajan mukaan este uuden järjestelmän alalle tulolle. Kustannukset eivät ole merkittäviä, erityisesti mikäli urakoitsijalla on kokemusta jostain toisesta järjestelmästä entuudestaan. Uuden järjestelmän opettelu ei vaadi pitkäaikaista kouluttautumista. Projektiurakointi puolestaan voidaan aloittaa käytännössä lähes heti yrityksen aloitettua toimintansa. Osapuolten arvion mukaan markkinoille tulossa on keskeistä automaatio-osaajien rekrytointi ja riittävän osaamismäärän kerryttäminen. Ilmoittajan mukaan uuden toimipisteen perustaminen ja projektitoiminnan käynnistäminen edellyttäisi noin 100 000–300 000 euron kustannuksia ja uuden toimipisteen avaaminen onnistuu nopealla aikataululla. Huollon ja kunnossapidon markkinoille tuleminen kustannukset voidaan ilmoittajan mukaan katsoa olevan erittäin pienet.
244. Lisäksi ilmoittaja katsoo, että vaikka yrityskaupan myötä osapuolten välinen kilpailupaine tulisi poistumaan, keskittymän kykyä nostaa hintoja (tai heikentää laatua) rajoitetaan myös markkinoilla jo toimivien varteenotettavien kilpailijoiden toimesta.

⁸² Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 69.

⁸³ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 74.

⁸⁴ Ks. esim. komission päätös asiassa M.2176 K+S / Solvay / JV, 10.1.2002, kohdat 45–47.

KKV:n arvio alalle tulon esteistä

245. Jotta markkinoille tulo katsottaisiin keskittymän markkinavoiman kasvua tasa-painottavaksi tekijäksi, on osoitettava, että markkinoille tulo tai olemassa olevien toimijoiden laajentuminen on todennäköistä, oikea-aikaista ja riittävän laajaa ehkäisemään tai kumoamaan yrityskaupan kilpailunvastaiset vaikutukset.⁸⁵ Toisin sanoen, markkinoille tulon tai laajentuminen tulisi olla niin todennäköistä, nopeaa ja laajaa, että keskittymän ei ylipäänsä olisi kannattavaa korottaa hintojaan.
246. Kyseisessä yrityskaupassa tämä merkitsisi sitä, että Uudenmaan ja Pirkanmaan maakuntien rakennusautomaation projektimarkkinoille tulisi (tai siellä laajentaisi) seuraavan kahden vuoden aikana toimija, joka tuottaisi keskittymälle vähintään niin paljon kilpailun painetta, että se kumaaisi yrityskaupasta seuraavan kilpailun haitallisen vähenemisen. Markkinoiden differentiaatio huomioiden tehakkaan alalle tulon tulisi tapahtua erityisesti niihin segmentteihin, joissa osapuolet ovat vahvimpia ja kilpailevat ensisijaisesti keskenään. Alalle tulijan tulisi olla myös tarpeeksi kilpailukykyinen toimija juuri näillä osapuolten vahvoilla segmenteillä. Edellä tässä kuvatusi osapuolten liiketoiminnat rakennusautomaatiossa muistuttavat läheisesti toisiaan ja niiden on todettu olevan toistensa selkeästi lähimpiä kilpailijoita sekä erottuvan muista kilpailijoistaan.
247. KKV on seuraavassa tarkastellut rakennusautomaation markkinoiden alalle tulon esteitä, jotka vaikuttavat sekä kokonaan uusien toimijoiden markkinoille tuloon että olemassa olevien kilpailijoiden laajentumiseen.
248. Ilmoittaja on nostanut projektimarkkinoille tulon keskeiseksi tekijäksi automaatio-osaajien rekrytoinnin ja riittävän osaamismäärän kerryttämisen. Kuten ilmoittaja on itsekä virastolle todennut, on alalla merkittävää pulaa ammattitaitoisesta työvoimasta. Viraston selvitykset vahvistavat ilmoittajan näkemyksen. Selvityksissä on lisäksi käynyt ilmi, että rakennusautomaatioalalla tunnettuuden merkitys on korostunut, mikä osaltaan korostaa avainhenkilöiden roolia. Alalle tulijan on kyettävä hankkimaan työvoimaa ja avainhenkilöitä markkinoilla jo toimivilta yrityksiltä, mikä nostaa merkittävästi alalle tulon kynnystä.
249. Viraston selvitysten perusteella rakennusautomaatiojärjestelmän jälleenmyyjäksi ryhtymiseen ja etenkin uuden järjestelmän markkinoille tuomiseen liittyy kustannuksia, minkä lisäksi uuden järjestelmän opetteleminen vie aikaa – jopa vuosia. Myös ilmoittaja on yrityskauppailmoituksessa todennut, että uuteen järjestelmään kauluttautuminen vaatii yritykseltä merkittäviä resursseja ja investointeja. Lisäksi ilmoittajan näkemyksen mukaan suurilla kansainvälisillä tarvarantoimittajilla on merkittävää neuvotteluvoimaa, minkä lisäksi osa näistä saattaa vaatia lisenssiä automaatiojärjestelmiensä käyttöön. Ilmoittajan näkemyksen mukaan monet projektiurakaitsijat ovatkin riippuvaisia kansainvälisten laitevalmistajien tuotteista ja järjestelmistä. Jälleenmyyjäksi ryhtymiseen liittyy siten alalle tulon esteitä. Virasto myös korostaa, että alalle tulon tulisi tapahtua jollain muulla kuin Fidelixin järjestelmällä, jotta se voitaisiin huomioida

⁸⁵ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 68.

tasapainottavana tekijänä. Uuden markkinatoimijan alalle tulo Fidelixin jälleenmyyjänä ei tasapainota riittävästi yrityskaupasta johtuvia kilpailuvaikutuksia.

250. Rakennusautomaatiomarkkinoilla on mittakaavaetuja etenkin suuremmissa hankkeissa, minkä lisäksi suuremmilla toimijoilla on myös enemmän riskintokkyä. Myös ilmoittajan mukaan suurilla toimijoilla on paremmat mahdollisuudet hoitaa suuria rakennusautomaatioprojekteja isompien resurssiensa myötä. Edellä alan työvoimapulasta tadeltu huomioiden alalle tulevalle tai siellä jo olevalle pienemmälle toimijalle veisi huomattavasti aikaa saada toiminnalleen merkittävää mittakaavaa pelkästään orgaanisella kasvulla. Oman laite-/asiakaskannan kasvattaminen on hidasta ja edellyttäisi käytännössä pidempiaikaista vahvaa asemaa uudiskohdesegmentissä. Toisaalta oman laitekannan puuttuminen (migraatioliiketoiminta) vaikeuttaa riittävän mittakaavan saavuttamista.
251. Ilmoittaja on nostonut esiin markkinoille viime vuosien aikana tulleet toimijoita.⁸⁶ Edellä kuvatut alalle tulon ja siellä laajenemisen esteet huomioiden virasto pitää kuitenkin epätadennäköisenä, että mahdollinen uusi alalle tulija kykenisi saavuttamaan tarpeeksi kilpailukykyisen aseman kumatakseen yrityskaupan myötä syntyvät haitalliset kilpailuvaikutukset. Tätä johtopäätöstä tukee viraston selvitysten tulokset, jotka osoittavat osapuolten olevan toistensa selvästi lähimpiä kilpailijoita ja niiden paikkeavan merkittävästi muista toimijoista [REDACTED] KKV kiinnittää huomiota myös siihen, että alalle tulo ja sieltä poistuminen ovat tavanomainen osa markkinoiden toimintaa, eikä ilmoittajan esille nostamaa viime vuosien alalle tuloa voida pitää osoituksena siitä, että alalle tulo juuri rakennusautomaation projektimarkkinoille olisi erityisen helppoa. Se ei myöskään itsessään kerro sellaisen alalle tulon alemmassaolosta, joka tulisi huamioida juuri yrityskaupan kilpailuvaiikutuksia tasapainottavana tekijänä. KKV:n tarjousanalyysin perusteella ilmoittajan mainitsema alalle tulijat eivät ole tuottaneet osapuolille merkittävää kilpailupainetta vuoden 2020 kilpailutuksissa Uudellamaalla tai Pirkamaalla.⁸⁷

KKV:n arvio potentiaalisesta kilpailusta ja kilpailijoiden vastareaktioista

252. Viraston tiedossa ei ole, että jollakin alalla jo toimivista yrityksistä olisi konkreettisia suunnitelmia laajentaa toimintaansa tavalla, joka riittävän todennäköisesti ja nopealla aikataululla kumoaisi viraston havaitsemat kilpailuongelmat.

⁸⁶ Ilmoittaja on yrityskauppailmoituksessa nimennyt viimeaikaisiksi alalle tulijoiksi Tujuco Oy:n, AroSystems Oy:n, Cateva Oy:n, Sähköpare Oy:n, Cervius Group Oy:n, Moxiecon Oy:n sekä Smart Heating Oy:n. Näiden lisäksi rakennusautomaation projektimarkkinoille on ilmoittajan mukaan tullut virolainen eRoom, minkä lisäksi Regin on viimeisen kolmen vuoden aikana aloittanut rakennusautomaatiotuotteisiinsa perustuvan urakoinnin.

⁸⁷ Ilmoittajan mainitsemista alalle tulijoista Tujuco, Moxiecon, Smart Heating tai eRoom ei ole osallistunut KKV:n tarjousaineiston perusteella samoihin tarjouskilpailuihin osapuolten kanssa. Tarjouskilpailuihin osallistuneista yrityksistä AroSystems, Cervius tai Sähköpare [REDACTED] Regin [REDACTED] ja Cateva [REDACTED]. Osallistuneista yrityksistä AroSystems, Cateva ja Sähköpare tarjosivat [REDACTED].

Viraston tiedossa ei myöskään ole, että jonkin yritys, joka ei aiemmin ole toiminut markkinoilla, suunnittelisi toiminnan aloittamista. Virasto huomauttaa, että yksinomaan se, että joku tai jotkin yritykset suunnittelisivat toimintansa laajentamista, ei riitä kumoamaan keskittymistä seuraavia haitallisia vaikutuksia.

253. Osana potentiaalisen kilpailun arviotaan KKV on tarkastellut keskittymän osapuolten kilpailijoiden vastareaktioita keskittymän hinnankorotukseen sekä kilpailijoiden mahdollisuuksia ja kannustimia suunnata liiketoimintaansa uudelleen vastauksena hinnankorotukseen. Kuten edellä jaksossa 6.3.2 on kuvattu, osapuolten pääkilpailijat ovat keskittyneet nykyisellään erityyppisiin hankkeisiin ja palvelevat pääosin eri asiakaskuntaa kuin osapuolet.
254. KKV toteaa ensinnäkin, että koska kyseessä ovat differoitujen tuotteiden markkinat, hinnat ovat taloustieteen teorian mukaan strategisia komplementeja.⁸⁸ Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että kilpailijat maksimoivat omat voittonsa seuraamalla keskittymän yrityskaupan jälkeistä hinnankorotusta. Toisin sanoen, kilpailijoiden ei kannata yrittää kaapata keskittymän hinnankorotuksen vuoksi menettämää kysyntää laskemalla omia hintojaan. Keskittymä menettää myyntiään hinnankorotuksensa vuoksi kilpailijoilleen, mutta koska nämä nostavat omia hintojaan, myynninmenetys ei ole yhtä suuri kuin tilanteessa, jossa kilpailijat pitäisivät esimerkiksi hintansa yrityskauppaa edeltävällä tasolla. Edellisestä seuraa myös, ettei kilpailijoilla, jotka ovat jo läsnä tietyllä markkinalla, ole kannustimia laajentaa toimintaansa kyseisillä markkinoilla enempää, kuin mitä edellä mainittujen asiakassiirtymien palveleminen edellyttää. Tässäkään tapauksessa kyse ei ole yrityskaupan kilpailuvaikutukset kumoavasta laajentumisesta, koska yrityskauppa nostaa edellä kuvatusti sekä osapuolten että kilpailijoiden asiakkailtaan perimiä hintoja.
255. Arvioitaessa kilpailijoiden kannustimia siirtyä kokonaan uusille markkinoille, kuten esimerkiksi uudelle maantieteelliselle alueelle, asiassa on huomioitava laajentumiseen liittyvien välittömien kustannusten, kuten toimipisteen perustamiseen liittyvien kustannusten, lisäksi myös resurssien uudelleen ohjaamiseen liittyvä vaihtoehtokustannus. Edellä kuvatusti projektiliiketoiminnan edellyttämiä henkilöstöresursseja ei voida kasvattaa esimerkiksi vastavalmistuneita insinöörejä palkkaamalla, vaan käytännössä uuden projektiliiketoiminnan aloittaminen edellyttää rekrytointia kilpailijoilta tai oman henkilöstön tehtävien uudelleen järjestelyä.
256. Kummassakin edellä kuvatussa tapauksessa kyseiset resurssit ovat pois joko kilpailijan resursseista tai laajentavan yrityksen omasta käytöstä esimerkiksi toisella maantieteellisellä markkinalla. Mikäli laajentaminen heikentää kilpailijaa, laajentamisella ei ole todennäköisesti merkittävää kilpailua lisäävää vaikutusta. Yrityksen oman henkilöstön siirtämiseen toiselta markkina-alueelta taas liittyy vaihtoehtokustannus, joka aiheutuu siitä, että kasvattaessaan myyntiään uudella markkinalla yritys menettää myyntiä sillä markkinalla, jolta resurssit siirretään pois. Koska yrityskaupan vaikutukset kohdistuvat kilpailulle

⁸⁸ Farrell, J., & Shapiro, C. (2010). *Antitrust Evaluation of Horizontal Mergers: An Economic Alternative to Market Definition*. The BE Journal of Theoretical Economics, 10(1), s. 1–41.

osalle projektimarkkinaa, kilpailijoiden laajentuminen tarkoittaisi tässä tapauksessa käytännössä luopumista ei-kilpailluista hankkeista tai vanhojen asiakkaiden palvelemisesta.

257. KKV:n markkinakuulemisen perusteella erityisesti vanhojen asiakkaiden palveleminen ja migraatiokohteet ovat selvästi kannattavampia kuin kilpailutetut hankkeet. Osapuolten amien tuloslaskelmatietojen perusteella huolto- ja kunnossapitotoiminta, joka vastaa luonteeltaan läheisemmin migraatiokohteita, on selvästi uudis- ja saneerauskohteita kannattavampaa. Myös

hintatason välillä on merkittävä. On epätodennäköistä, että kilpailijoiden olisi kannattavaa luopua nykyisestä liiketäminnastaan laajentuakseen uusille markkinoille vastauksena keskittymän pieneneen mutta pysyvään hinnankorotukseen. Kyseisen mahdollisuuden käytännön merkitystä rajoittaa lisäksi se, että osapuolten pääkilpailijat ovat jo käytännössä läsnä kaikilla markkinoilla, joilla osapuolten toiminta on päällekkäistä. Tästä syystä kilpailijoiden laajentumista tulisi arvioida ensisijaisesti edellä kohdassa 254 kuvatun logiikan mukaisesti.

Johtopäätös alalle tulosta ja potentiaalisesta kilpailusta

258. Alalle tulon ja siellä laajenemisen esteet rakennusautomaation projektimarkkinalla ovat verrattain korkeat. Lisäksi yrityskaupan haitalliset kilpailuvaikutukset huomioiden on epätodennäköistä, että alalle tulija kykenisi saavuttamaan riittävän kilpailukyvyn kumotakseen olennaisilta osin yrityskaupan haitalliset kilpailuvaikutukset.
259. Viraston selvityksissä ei ole tullut esiin viitteitä merkityksellisestä alalle tulosta tai laajentumisesta lähivuosien aikana. Yrityskauppa ei myöskään johda keskittymän kilpailijoiden sellaisiin vastareaktioihin, jotka tasapainottaisivat yrityskaupan haitallisia kilpailuvaikutuksia.

7.3.6.2 Tasapainottava neuvotteluvoima

260. Tasapainottavan neuvotteluvoiman arvioinnissa tarkastellaan sitä, onko ostajilla mahdollisuus estää keskittymästä muutoin seuraavaa hinnankorotus (laadun heikennys) käyttäen hyväksi kahdenvälistä neuvotteluasemaansa suhteessa keskittymään. Asiakkaiden neuvotteluvoiman tulee siten pystyä kumoamaan yrityskaupasta seuraava kilpailun paineen vähentyminen.
261. Asiakkaan neuvotteluvoima voi perustua esimerkiksi sen kokoon, kaupalliseen merkitykseen myyjälle tai sen mahdollisuuksiin siirtyä käyttämään vaihtoehtoisia toimittajia, mikäli keskittymä korottaisi hintoja tai heikentäisi muuten kaupasuhteissa käytettäviä ehtoja. Asiakkaan mahdollisuus uskottavasti uhata siirtymisellä vaihtoehtoiselle tavarantoimittajalle edellyttää, että asiakas voi heti vaihtaa toimittajaa, integroitua vertikaalisesti tuotantoketjun alkupään markkinoille taikka tukea uuden tuottajan tuloa markkinoille tai olemassa olevan toimijan toiminnan laajentamista niillä. Ostaja voi käyttää tasapainottavaa neuvotteluvoimaa myös kieltäytymällä ostamasta toimittajan

valmistamia muita tuotteita tai erityisesti kestohyödykkeiden tapauksessa viivyttämällä ostoja.⁸⁹

262. Tasapainottavaa neuvotteluvoimaa ei lähtökohtaisesti ole markkinoilla, jossa asiakaskunta on fragmentoitunut. Yksittäisen asiakkaan kaupallinen merkitys myyjälle on tällöin pieni ja neuvotteluvoima on myyjätahon puolella.
263. Tasapainottavan neuvotteluvoiman ei voida katsoa tasoittavan riittävästi sulautuman kielteisiä vaikutuksia, jos riittävä neuvotteluvoima on vain tietyllä erityisellä ryhmällä asiakkaita taikka, jos neuvotteluvoima ainoastaan varmistaa, että tietty asiakasryhmä, jolla on erityistä neuvotteluvoimaa, on suojattu huomattavasti korkeammilta hinnoilta tai huonommilla ehdoilla yrityskaupan jälkeen. Ei myöskään riitä, että neuvotteluvoimaa on ennen keskittymää. Neuvotteluvoimaa on oltava ja sen on säilyttävä tehokkaana myös keskittymän jälkeen. Näin siksi, että kahden toimittajan keskittymä voi heikentää neuvotteluvoimaa, jos se poistaa uskottavan vaihtoehdon.⁹⁰

Ilmoittajan näkemys tasapainottavasta neuvotteluvoimasta

264. Ilmoittaja katsoo, että rakennusautomaation projektien markkinan asiakkailla on poikkeuksellisen vahva neuvotteluvoima. Asiakkaiden neuvotteluvoimasta käytännössä seuraa, että osapuolilla ei ole yrityskaupan jälkeenkään mahdollisuutta käyttää hyväkseen mahdollisesti lisääntyntä hinnoitteluvoimaansa. Kaikilla merkittävillä valtakunnallisesti toimivilla asiakkailla on kyky vaihtaa toimittajaa rakennusautomaation urakoissa projektien välillä hinnan nousuja hillitsevällä tavalla ja paikkakunnasta riippumatta. Rakennusautomaation projektien markkinoilla toimii erittäin vahvoja asiakkaita, kuten NCC, Bonava, YIT, Skanska ja SRV, julkiset tahot kuten kunnat ja sairaanhoitopiirit, kiinteistökehittäjät kuten Senaatti-kiinteistöt ja Quattro Mikenti Group Oy sekä tietyt talotekniikan ja teollisuusautomaation toimijat. Mikäli keskittymä korotaisi hintoja, keskeiset asiakkaat voivat siirtyä käyttämään toisia urakoitsijoita, joita markkinoilla on runsaasti. Asiakkailla on mahdollisuus lisätä kilpailua myös pyytämällä tarjouksia alueella perinteisesti toimivien urakoitsijoiden ulkopuolelta.
265. Useat asiakkaat voivat lisäksi uskottavasti uhata urakoitsijoiden pyrkimyksiä nostaa hintoja joko toteuttamalla rakennusautomaatiourakat itse, mikäli yhtiöllä on entuudestaan rakennusautomaatioliiketoimintaa, tai vaihtoehtoisesti ne voivat laajentaa toimintaansa rakennusautomaatioon. Tästä hyvinä esimerkkeinä toimivat talotekniikkatoimijoista Caverion ja Consti, teollisuusautomaatiotoimijoista ABB ja rakennusliikkeistä esimerkiksi NCC, joka on toteuttanut rakennusautomaatioprojekteja yhteistyössä virolaisen Tuteco Solutions OÜ:n kanssa.

⁸⁹ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohdat 64–65.

⁹⁰ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 67.

KKV:n arvio tasapainottavasta neuvotteluvoimasta

266. Arvioidessaan tasapainottavaa neuvotteluvoimaa KKV on kiinnittänyt ensinnäkin huomiota siihen, että vaihtoehtojen toimittajien tarkastelussa on kyse kysynnän korvaavuudesta, joka on sekä osa relevanttien markkinoiden määrittelyä että keskittymän kohtaaman kilpailun paineen arviointia. Jos asiakkaat vastauksena keskittymän hinnankorotukseen siirtyvät käyttämään muita toimittajia estäen keskittymää nostamasta hintoja, ei yrityskaupasta ylipäättään seuraisi kilpailun haitallista vähenemistä eikä tasapainottavien tekijöiden arviointi olisi tarpeen. Mahdollisuus vaihtoehtojen toimittajien käyttämiseen tasapainottavana neuvotteluvoimana edellyttää, että asiakas pystyy uhkaamaan keskittymää toimenpiteillä, jotka muuttavat kysynnän rakennetta siten, että muut markkinoilla toimivat yritykset tuottavat aiempaa enemmän kilpailun painetta keskittymälle.
267. Myöskään ostajan suuri koko tai kyky tehokkaasti kilpailuttaa toimijoita vastakkain eivät itsessään ole argumentteja tasapainottavasta neuvotteluvoimasta. Edellä johdannossa todetusti, ostajavoimassa on kyse asiakkaan kyvystä muuttaa omilla toimillaan kysynnän tai markkinan rakennetta.
268. Ilmoittajan väitteissä on nostettu asiakkaiden vaihtoehtoina esiin lisäksi vertikaalinen integraatio sekä alalle tulon ja siellä laajenemisen sponsorointi. Viraston selvitysten aikana ei ole tullut esille viitteitä siitä, että rakennusautomaatiopalveluita ostavat asiakkaat olisivat tosiasiasa uhanneet hintojaan nostamaan pyrkivää toimijaa vertikaalisella integraatiolla tai alalle tulon sponsoroinnilla estääkseen hinnankorotukset. Esimerkiksi ilmoittajan esiin nostamaa talotekniikkatoimijoiden vertikaalista integraatiota rakennusautomaatioon ei viraston käsityksen mukaan ole tehty vastauksena rakennusautomaatiotoimijoiden hinnankorotuksiin, vaan kyse on siitä, että talotekniikan palvelut, rakennusautomaatio mukaan lukien, muodostavat toisiaan tukevan kokonaisuuden sekä tuotannon että asiakkaan näkökulmasta. Viraston selvityksissä ei ole käynyt ilmi, että jokin rakennusliike tai talotekninen urakoitsija olisi sponsoroinut tietyn rakennusautomaatiourakoitsijan alalle tuloa tai laajentumista. Myöskään ilmoittaja ei ole esittänyt näyttöä asiakkaiden tosiasiallisesta neuvotteluvoiman käytöstä. Puhtaasti teoreettinen väite tasapainottavasta neuvotteluvoimasta ei ole riittävää osoittamaan, että yrityskaupan haitalliset kilpailuvaikutukset kumoutuisivat.
269. KKV on arviossaan kiinnittänyt huomiota myös siihen, että rakennusautomaation asiakaskenttä samoin kuin urakoitavat kohteet ovat varsin heterogeenisiä. Lisäksi asiakkaita on määrällisesti useita ja moni niistä kilpailuttaa suuria hankkeita harvoin. Näin ollen monen yksittäisen asiakkaan taloudellinen merkitys osapuolille on varsin rajallinen. Nämä seikat vähentävät jo lähtökohtaisesti asiakkaiden mahdollisuutta uhata keskittymää uskottavasti erilaisilla vastareaktioilla. On yleisesti ottaen epätodennäköistä, että hajanaisilla markkinoilla toimivilla asiakkailla olisi markkina-asemansa perusteella merkittävää neuvotteluvoimaa suhteessa keskittymään. Joka tapauksessa haitalliset kilpailuvaikutukset kumoavan tasapainottavan neuvotteluvoiman

osoittamiseksi ei ole riittävää, että ainoastaan jokin tietty asiakasryhmä on suojattu korkeammilta hinnoilta tai huonommilla ehdoilla yrityskaupan jälkeen.⁹¹

270. Käytännössä asiakkaiden neuvotteluvoiman voitaisiin katsoa tasapainottavan yrityskaupasta aiheutuvaa kilpailun vähentymistä ainoastaan tilanteissa, joissa asiakkaalla on poikkeuksellisen vahva asema suhteessa keskittymään. Tämän neuvotteluvoiman tulisi lisäksi säilyä myös yrityskaupan jälkeen.⁹² Virasto kiinnittää huomiota siihen, että markkinoilta poistuisi yrityskaupan myötä merkittävä rakennusautomaatiourakoitsija ja -järjestelmätoimittaja, mikä on omiaan vaikuttamaan asiakkaiden neuvotteluasemaa heikentävästi. Osapuolten merkittävä asema ja läheinen kilpailusuhde vahvistavat osapuolten asemaa neuvotteluissa. Koska kysymyksessä on tarjouskilpailumarkkina, jossa osapuolet kykenevät hintadiskriminoimaan asiakkaita, keskittymällä olisi tarvittaessa myös mahdollisuus räätälöidä hinnankorotukset niihin sopimuksiin, joissa asiakkaan neuvotteluasema on heikompi. Lisäksi edellä jaksossa 7.3.3.4 kuvattu Fidelixin vahva asema järjestelmämarkkinoilla on omiaan heikentämään tasapainottavan neuvotteluvoiman käyttöä myös yrityskaupan jälkeen.

Johtopäätös tasapainottavasta neuvotteluvoimasta

271. Virasto toteaa johtopäätöksensä, että rakennusautomaatiopalveluita hankkivilla asiakkailla ei todennäköisesti ole tehokasta ja tarpeeksi laajaa tasapainottavaa neuvotteluvoimaa, joka riittäisi kumoamaan yrityskaupan kielteiset vaikutukset olennaisilta osin.

7.4 Yhteenveto kilpailuvaikutusten arvioinnista

272. Rakennusautomaation projektimarkkina pitää sisällään erittäin heterogeenisen joukon erilaisia hankkeita, eivätkä hanketyyppien rajat ole selväpiirteiset. Markkinoilla toimii yrityksiä, joiden liiketoiminta on painottunut tiettyihin hanketyyppeihin tai joiden toiminta on keskittynyt toisenlaiseen urakointiin kuin osapuolten. Differentiaation ulottuvuuksia on useita eikä markkinan tarkkarajainen määrittely ei ole tästä syystä mahdollista. KKV:n selvitykset kuitenkin osoittavat, että relevantit markkinat ovat tosiasiaa kapeammat kuin rakennusautomaation valtakunnalliset projektimarkkinat.

⁹¹ Myöskään esimerkiksi väitteitä alalle tulon tai laajentumisen sponsoroinnista ei ole tapauskäytännössä pidetty uskottavana, mikäli laajentuminen edellyttäisi useiden toimijoiden siirtymistä uudelle toimijalle. Ks. esim. komission päätös asiassa M.2420 Mitsui / CVRD / Caemi, 30.10.2001, kohta 202, komission päätös asiassa M.4057 Korsnäs / AD Cartonboard, 12.5.2006, kohta 46 ja komission päätös asiassa M.4415 Motorola / Symbol, 8.1.2007, kohta 26.

⁹² Tasapainottavan neuvotteluvoiman tarkastelussa on otettava huomioon, että talousteorian mukaan voittoaan maksimoivat ostajat ovat jo ennen yrityskauppaa käyttäneet neuvotteluvoimaansa täysimääräisesti saadakseen edullisempia tarjouksia. Väite siitä, että vasta yrityskaupan myötä ostajat alkaisivat käyttämään neuvotteluvoimaansa alhaisempien hintojen saamiseksi, ei teorian valossa ole uskottava.

273. Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus vuosina 2019–2020 oli sekä Uudellamaalla että Pirkanmaalla [30–40] prosenttia. Segmenttikohtainen markkinaosuustarkastelu osoittaa, että osapuolten markkinaosuudet ovat kuitenkin korkeammat, kun tarkastelu rajataan uudiskohteisiin tai suuriin hankkeisiin. Osapuolten osuus Uudenmaan uudiskohteiden markkinasta oli 2019–2020 [40–50] prosenttia ja Pirkanmaalla [30–40] prosenttia. Uudenmaalla osapuolten markkinaosuus yli 300 000 euron hankkeissa oli vuonna 2019 [40–50] prosenttia ja Pirkanmaalla yli 100 000 euron hankkeissa [30–40] prosenttia.
274. Markkinaosuuksien tarkastelu edellä kuvatulla segmentoinnillakaan ei kuitenkaan anna riittävää kuvaa keskittymän markkinavoimasta. Selkein osoitus siitä, että relevantit hyödykemarkkinat ovat rakennusautomaation projekti-markkinoita kapeammat, ja että osapuolten markkinavoima on kyseiseen markkinamäärittelyyn perustuvia markkinaosuuksia korkeampi, on se, miten läheisiä kilpailijoita osapuolet ovat tarjousanalyysin perusteella. Tarjousanalyysi osoittaa, että osapuolet ovat toistensa ylivoimaisesti läheisimmät kilpailijat. Myös kilpailun läheisyyden mittarien, kuten osapuolten toisilleen häviämien tarjouskilpailujen arvoon perustuvien suhteellisten asiakassiirtymien, absoluuttinen taso on huomattavan korkea.
275. Ristiriita kilpailun läheisyyden mittareiden ja koko projektimarkkinan markkinaosuuksien välillä on poikkeuksellisen suuri. Tehokkain tapa tämän havainnollistamiseksi ovat implisiittiset markkinaosuudet, eli markkinaosuudet, joihin perustuvat suhteelliset asiakassiirtymät vastaisivat tarjousanalyysin perusteella laskettuja asiakassiirtymiä. Osapuolten implisiittinen yhteenlaskettu markkinaosuus on 66 prosenttia, eli käytännössä kaksinkertainen verrattuna osapuolten markkinaosuuteen koko projektimarkkinasta.
276. Kilpailun läheisyyden lisäksi toinen merkittävä tekijä, jonka vuoksi kilpailuvaiikutusten arvioinnin perustaminen pelkkien projektimarkkinan markkinaosuuksien varaan johtaisi vaikutusten merkittävään aliarvioimiseen on se, että osapuolet ovat projektimarkkinalla toimivien kilpailijoidensa tavarantoimittajia. Erityisesti Fidelixin rooli järjestelmätuotteiden kilpailuilla markkinoilla on merkittävä. Yrityskaupan seurauksena keskittymällä on kannustin nostaa järjestelmätuotteidensa hintaa (jakso 7.3.5). Hinnankorotus heikentää osapuolten jälleenmyyjien asemaa projektimarkkinoilla, mikä voimistaa edelleen keskittymän kannustinta nostaa projektiensa hintaa.
277. Tämä vaikutus on todennäköisesti merkittävä, sillä järjestelmätuotteet muodostavat huomattavan osan jälleenmyyjien urakoinnin kustannuksista. Lisäksi jälleenmyyjien osapuolille markkinan nykytilanteessa tuottama kilpailupaine on ollut merkittävä. Suhteellisten asiakassiirtymien perusteella Fidelixin omat jälleenmyyjät ovat ryhmänä tarkasteltuna kummankin osapuolen kolmanneksi läheisin kilpailija toisen osapuolen ja Schneiderin jälkeen. Jälleenmyyjien merkitystä korostaa myös se havainto, että Fidelix kohtaa Fidelix-järjestelmällä urakoivan jälleenmyyjänsä tarjouskilpailuissa useammin kuin minkään muun kilpailijan, Assemblin pois lukien.

278. Alalle tulo tai asiakkaiden neuvotteluvoima eivät tasapainota yrityskaupasta aiheutuvia haitallisia vaikutuksia. Yrityskaupan ilmoittaja ei ole esittänyt tehokkuuspuolustusta.
279. KKV katsoo, että yrityskaupassa syntyy rakennusautomaation projektimarkkinan ylivoimainen markkinajohtaja Uudellamaalla ja Pirkanmaalla tuotemarkkinoiden markkinamäärittelystä riippumatta. Tarkkarajainen markkinamäärittely on asiassa mahdotonta, minkä vuoksi koko projektimarkkinaa koskevat tai segmenttikohtaiset markkinaosuudet eivät kuvaa riittäväällä tavalla keskitymän markkinavoimaa. Kilpailun läheisyyden mittareiden perusteella keskitymän markkinavoima on huomattavasti suurempi kuin markkinaosuuksien perusteella voitaisiin päätellä. Osapuolten toiminta järjestelmätuotteiden markkinoilla voimistaa yrityskaupan kilpailuvaikutuksia.
280. Osapuolten yhteenlasketut markkinaosuudet Varsinais-Suomen projektimarkkinoilla vastaavat niiden markkinaosuuksia Uudellamaalla ja Pirkanmaalla. Osapuolten kilpailijoista Schneiderin markkinaosuus on kuitenkin Varsinais-Suomessa karkeasti verrannollinen osapuolten yhteenlaskettuun osuuteen. Viraston tarjousaineisto ei sisältänyt Varsinais-Suomen kilpailutuksia. KKV:n osapuolten aineiston perusteella toteuttaman osallistumisanalyysin perusteella osapuolet eivät ole Varsinais-Suomessa yhtä läheisiä kilpailijoita kuin Uudellamaalla ja Pirkanmaalla.
281. Osapuolten asema markkinajohtajana, yli 30 prosentin markkinaosuudet koko projektimarkkinalla, yli 40 prosentin markkinaosuudet segmenttikohtaisilla markkinoilla, osapuolten välinen erittäin korkea kilpailun läheisyys ja osapuolten kyky vaikuttaa kilpailevien yritysten kilpailukykyyn tarkoittavat kokonaisuutena arvioituna sitä, että yrityskauppa johtaa kilpailun olennaiseen esytymiseen Uudenmaan ja Pirkanmaan rakennusautomaation projektimarkkinoilla.

8. Sitoumukset

8.1 Ilmoittajan KKV:lle esittämät sitoumukset

282. Yrityskaupasta aiheutuvat kilpailuongelmat voidaan usein poistaa yrityskaupan toteuttamisen edellytykseksi asetettavilla ehdoilla. Kilpailulain 25 §:n 2 momentin mukaan KKV:n myös tulee yrityskaupan kieltoesityksen sijasta ensisijaisesti neuvotella tällaisista ehdoista ja määrätä ne noudatettavaksi, jos yrityskaupan ilmoittajan esittämät ehdot riittävät poistamaan yrityskaupan aiheuttamat kilpailuongelmat.
283. Virasto esitti osapuolille selvitystensä alustavia tuloksia palaverissa 29.4.2021 ja suositteli ilmoittajaa harkitsemaan sitoumusratkaisun esittämistä havaittujen kilpailuongelmien poistamiseksi. Lisäselvitykset eivät poistaneet viraston huolia ja KKV esitti kirjallisesti alustavan arvionsa yrityskaupan kielteisistä kilpailuvaikutuksista ilmoittajalle 11.6.2021. Ilmoittaja on katsonut, ettei yrityskaupasta aiheudu KKV:n esittämiä potentiaalisia haitallisia kilpailuvaikutuksia, mutta toimitti virastolle kuitenkin ensimmäisen sitoumusehdotuksen 14.6.2021 poistaakseen KKV:n havaitsemat alustavat kilpailuhuolet sekä edistääkseen asian sovinnoista ja nopeaa ratkaisua. Virasto piti kyseistä käyttäytymissitoumukseen perustuvaa ehdotusta riittämättömänä. Viraston ja ilmoittajan välillä käytiin tämän jälkeen useita keskusteluja ja kirjeenvaihtoa riittävän sitoumusehdotuksen sisällöstä ja laajuudesta, ja ilmoittaja päivitti alun perin 21.6.2021 toimittamaansa liiketoiminnan luovutukseen perustuvaa sitoumusehdotusta useaan otteeseen viraston neuvonnan perusteella.⁹³ Virasto kuuli lopulta ilmoittajan 7.7.2021 toimittamasta rakenteellisesta sitoumusehdotuksesta markkinatoimijoita lausuntopyynnöillään 8.7. ja 13.7.2021, minkä jälkeen ilmoittaja päivitti sitoumuksia viraston lausuntopalautteesta tekemien huomioiden perusteella.⁹⁴
284. Viraston kanssa käytyjen neuvottelujen ja asiassa suoritetun markkinakuulemisen pohjalta ilmoittaja on 27.7.2021 esittänyt päätöksen liitteenä olevan, asianmukaisesti valtuutettujen henkilöiden toimesta allekirjoitetun, lopullisen ehdotuksen sitoumuksiksi.

8.2 Sitoumusten arviointi

285. Edellä tässä päätöksessä kuvatusti yrityskauppa johtaa tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen rakennusautomaation projektimarkkinoilla Uudellamaalla ja Pirkanmaalla. Yrityskauppaa ei siten voida hyväksyä ilman kaupalle asetettavia ehtoja.
286. Yrityskaupasta aiheutuvien kilpailuhaittojen poistamiseksi ilmoittaja on esittänyt KKV:lle, että se sitoutuu myymään Assemblinin Helsingin rakennusautomaation projektiyksikön ja projekteihin liittyvään takuuajan huoltoon tarvittavat resurssit sekä Hyvinkään ja Tampereen rakennusautomaation projekti- sekä huolto- ja kunnossapitoyksiköt tietyt soveltuvusedellytykset täyttävälle

⁹³ Ilmoittaja toimitti virastolle päivitetyn sitoumusehdotuksen 30.6., 5.7. ja 7.7.2021.

⁹⁴ Ilmoittaja toimitti virastolle päivitetyn sitoumusehdotuksen 21.7., 22.7. ja 26.7.2021.

ostajalle.⁹⁵ Sitoumus käsittää Assemblinin käsityksen mukaan kaikki omaisuus-erät, jotka ovat välttämättömiä luovutettavan liiketoiminnan elinkelpoisuuden ja kilpailukyyn varmistamiseksi; erityisesti toimipisteiden henkilöstön (rajatusti Helsingin toimipisteen osalta)⁹⁶, liiketoiminnan harjoittamisessa tarvittavan aineellisen ja aineettoman omaisuuden, tietyt asiakas- ja projektisopimukset⁹⁷ sekä Hyvinkään ja Tampereen toimitilojen vuokrasopimukset.

287. Lisäksi Assemblin sitoutuu myötävaikuttamaan ostajan pyynnöstä siihen, että kolmansien kanssa laaditut liiketoimintayksikköjen toimintaan liittyvät toimitussopimukset/toimitussuhteet siirtyvät luovutettavan liiketoiminnan mukana. Assemblin sitoutuu tarjoamaan ostajalle [REDACTED] ajan luovutusso-
pimuksen allekirjoituksesta siirtymäajan palveluita, kuten esimerkiksi väliaikaista toimitilaratkaisua Helsingissä, kustannusperusteisella hinnoittelulla edesauttaakseen liiketoiminnan onnistunutta siirtymistä ostajalle.
288. Liiketoimintaluovutusten lisäksi Assemblin sitoutuu parhaan kykynsä mukaisesti huolehtimaan siitä, että ostaja voi sopia suoraan DEOS AG:n kanssa uuden DEOS-järjestelmäkumppanisopimuksen. Lisäksi Assemblin sitoutuu luopumaan DEOS AG:n kanssa solmitussa DEOS-järjestelmäkumppanisopimuksessa sovitusta yksinamaisesta oikeudesta maahantuoda ja jälleenmyydä DEOS-rakennusautomaatiojärjestelmätuotteita Suomessa. Assemblin sitoutuu olemaan irtisanomatta DEOS-järjestelmäkumppanisopimusta siihen asti, kunnes ostaja on solminut oman DEOS-järjestelmäkumppanisopimuksen DEOS AG:n kanssa. Lisäksi Assemblin sitoutuu myymään DEOS-tuotteita nykyisiin jälleenmyyntisopimuksiin kuuluvine palveluineen ostajalle kustannusperusteisesti DEOS-järjestelmäkumppanisopimuksen voimassaoloajan.
289. Ilmoittaja on kuvannut annettuja sitoumuksia tarkemmin viraston kanssa käydyissä neuvotteluissa sekä virastolle toimitetuissa selvityksissä ja vastauksissa viraston kysymyksiin sitoumusten tulkinnasta. Virasto on ottanut nämä sitoumuksista annetut tarkemmat kuvaukset huomioon sitoumusten riittävyyden ja täytäntöönpanon tehokkuuden arvioinnissa ja niitä on hyödynnetty

⁹⁵ Ostajalla on oltava muun muassa taloudelliset resurssit, käytännössä osoitettua alan asiantuntemusta sekä kannustin, tahtotila ja valmiudet ylläpitää ja kehittää luovutettavaa liiketoimintaa rakennusautomaation urakkamarkkinalla Uudellamaalla ja Pirkanmaalla siten, että se on elinkelpoisen ja aktiivisen kilpailijan asemassa osapuoliin ja muihin kilpailijoihin nähden. Ostajalla on myös oltava riittävät resurssit toteuttaa tehokkaasti luovutettavan liiketoiminnan mukana siirrettäviin rakennusautomaatiourakoihin liittyvä huolto- ja kunnossapito. Lisäksi ostajalla on oltava olemassa olevat toimitussuhteet, taikka kyky hankkia tarvittavat toimitussuhteet projektiliiketoiminnan tehokkaaksi jatkamiseksi.

⁹⁶ Luovutettavan henkilöstön määrä on sitoumuksia hyväksyessä yhteensä 63 ja toimipisteittäin: Helsinki 46, Hyvinkää 8 ja Tampere 9 henkilöä.

⁹⁷ Lähtökohtana on, että kaikki keskeneräiset rakennusautomaation projektit siirretään ostajalle. Ainoastaan projekteja, jotka Assemblin toteuttaa yhdessä talotekniikan kanssa kokonaistoimituksina (ja joista rakennusautomaation osuus on lähtökohtaisesti vähäinen), ei voida sellaisenaan siirtää ostajalle. Kyseisten talotekniikan kokonaisprojektien osalta toimitaan siten, että projektiin kuuluva rakennusautomaation osuus tullaan toteuttamaan alihankintana ostajalta. Lisäksi, mikäli jokin siirrettävän projektin asiakas ei suostu sopimuksen siirtoon, Assemblin tulee parhaan kykynsä mukaisesti myötävaikuttamaan siihen, että projektit voidaan toteuttaa muin keinoin, esimerkiksi alihankinnalla. Alihankinta tullaan toteuttamaan ostajalle hyväksyttävillä liikeloudellisesti kannattavilla ehdoilla.

myös sitoumusehdotuksen markkinatestauksessa esitettyjen lausuntojen arvioinnissa ja huomioinnissa.

290. Sitoumusten hyväksyttävyyden perusedellytyksiä kuvataan Euroopan komission hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä antamassa tiedonannossa sekä Kilpailuviraston (nyk. KKV) yrityskauppavalvontaa koskevissa suuntaviivoissa. Niiden mukaisesti ehdotettujen sitoumusten on poistettava kilpailuongelmat kokonaisuudessaan ja oltava kattavia ja kaikin tavoin tehokkaita.⁹⁸ Sitoumukset on lisäksi voitava panna täytäntöön tehokkaasti lyhyessä ajassa, sillä kilpailuolosuhteita ei voida säilyttää ennallaan markkinoilla ennen kuin sitoumukset on pantu täytäntöön.⁹⁹ Sitoumukset täyttävät nämä edellytykset ainoastaan siltä osin, kuin KKV kykenee riittävällä varmuudella päättämään, että ne on mahdollista toteuttaa ja että niistä seuraavat uudet liiketoimintarakenteet ovat riittävän elinkelpoisia ja kestäviä, jotta tehokkaan kilpailun esteet eivät toteudu lähitulevaisuudessa.¹⁰⁰
291. KKV on seuraavassa arvioinut ensin sitoumusten kykyä poistaa havaitut kilpailuongelmat ja sen jälkeen niiden täytäntöönpanon tehokkuutta.

Sitoumukset poistavat yrityskaupasta johtuvat kilpailuongelmat

292. Liiketoimintaluovutuksia koskevat sitoumukset poistavat kilpailuhuolet rakennusautomaatioprojektien markkinoilta Uudellamaalla, koska Helsingin projektiyksikön ja Hyvinkään yksikön liiketoimintojen luovutus poistaa käytännössä osapuolten välisen päällekkäisyyden kyseisillä ongelmallisilla markkinoilla. Arvioidessaan sitoumusten riittävyyttä virasto on kiinnittänyt erityisesti huomiota siirtyvään henkilöstöön, joka selvitysten perusteella on keskeinen tekijä luovutettavan liiketoiminnan elinkelpoisuuden kannalta. Lopullinen sitoumusehdotus, jonka mukaan luovutettavan liiketoiminnan mukana siirtyy koko Hyvinkään yksikön henkilöstö, Helsingin projektiyksikön henkilöstö yhtä nimettyä henkilöä lukuun ottamatta, sekä kolme Helsingin huollon ja kunnossapidon yksikön henkilöä, on riittävä takaamaan sen, että luovutettava liiketoiminta muodostaa elinkelpoisen kokonaisuuden, joka kykenee tuottamaan kilpailupainetta Uudenmaan rakennusautomaatioprojektien markkinoilla.
293. Lisäksi virasto on arvioissaan kiinnittänyt huomiota siihen, että luovutuksen yhteydessä siirtyvät kaikki keskeneräiset projektit lukuun ottamatta talotekniikan kokonaisprojekteja. Luovutettavaan liiketoimintaan on sisällytetty myös henkilöstö projektien yhteydessä sovittavien takuuajan huoltotöiden toteuttamiseen. Sekä käynnissä olevien projektien että toteutettujen projektien edelleen jatkuvat takuuajan huollot siirtyvät niin ikään luovutuksen yhteydessä projektien siirran mukana. Tämä takaa sen, että luovutettavasta liiketoiminnasta on mahdollista muodostaa aktiivinen ja itsenäinen toimija heti yrityskaupan jälkeen.

⁹⁸ Komission tiedonanto hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä (2008/C 267/01), kohta 9; Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 99.

⁹⁹ Komission tiedonanto hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä (2008/C 267/01), kohta 9.

¹⁰⁰ Komission tiedonanto hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä (2008/C 267/01), kohta 10.

294. Pirkanmaalla Assemblin luovuttaa koko Tampereen yksikkönsä, minkä seurauksena osapuolten välinen päällekkäisyys poistuu täysin. Vastaavin perustein kuin Uudellamaalla virasto katsoo tämän vastaavan sen kilpailuhuoliin rakennusautomaatioprojektien markkinoilla Pirkanmaalla.
295. DEOS-järjestelmää koskeva sitoumus varmistaa, että luovutettava liiketoiminta voi harjoittaa toimintaansa itsenäisesti ja Assemblinista riippumatta. Virasto on arvioissaan kiinnittänyt huomiota myös siihen, että DEOS-järjestelmää koskeva sitoumus mahdollistaa sen, että luovutettava liiketoiminta voi niin halutessaan myös jälleenmyydä DEOS-järjestelmätuotteita Suomessa.
296. Sitoumukset poistavat myös osapuolten hinnoittelukannustimiin liittyvän ongelman järjestelmätuotteiden markkinoilla. Tämä on seurausta siitä, että luovutussitoumusten myötä osapuolten välinen päällekkäisyys rakennusautomaatioprojektien markkinoilla kaikilla merkittävillä maantieteellisillä markkinoilla poistuu, minkä lisäksi DEOS-järjestelmää koskeva sitoumus poistaa Assemblinin yksinoikeuden myydä DEOS-järjestelmää Suomessa. Olennaista on se, että Assemblin ei sitoumusten toteuduttua enää kaappaa osaa Fidelixin jälleenmyyjien menettämästä projektimarkkinoiden myynnistä, eikä yritys-kauppa siten muuta enää merkittävästi Fidelixin hinnoittelukannustimia järjestelmätuotteiden markkinoilla.

Sitomusehdotus antaa riittävän varmuuden sitoumusten tehokkaasta täytäntöönpanosta

297. Etenkin Helsingin projektiyksikön luovutukseen sekä DEOS-järjestelmää koskevaan sitoumukseen on sitoumusneuvottelujen aikana sekä KKV:n arvion että monien markkinatoimijoiden näkemysten perusteella kohdistunut useita sitoumusten tehokkaaseen täytäntöönpanoon liittyviä riskitekijöitä.
298. Helsingin toimipisteen osalta lopullinen sitomusehdotus kattaa rakennusautomaation projektiyksikön edellä mainituin rajauksin ja lisäyksin. Luovutuksen ulkopuolelle jää ilmoittajan muu Helsingin liiketoiminta, joka sisältää rakennusautomaation huollon ja kunnossapidon yksikön ja valtaosan kyseisen yksikön työntekijöistä, muun talotekniikan kokonaisuudessaan, sekä vähäisen määrän järjestelmämyyntiä ilmoittajan nykyisen DEOS-järjestelmäkumppanisopimuksen puitteissa. Sitoumuksessa luovutettava liiketoiminta erotetaan siten yksikön muusta liiketoiminnasta (niin sanottu *carve out* -sitoumus). KKV hyväksyy tällaiset sitoumukset vain siinä tapauksessa, että se voi olla varma siitä, että luovutettavaa liiketoimintaa harjoitetaan itsenäisesti, että se on elinkelpoista ja että liiketoiminnan elinkelpoisuuteen ja kilpailukykyyn kyseisten osien erottamisen seurauksena kohdistuvat riskit voidaan rajata minimiin.¹⁰¹
299. Luovutettava liiketoiminta kattaa Assemblinin mukaan lähtökohtaisesti kaikki omaisuuserät sekä henkilöstön, joita on käytetty osana luovutettavan liiketoiminnan nykyistä harjoittamista ja jotka ovat välttämättömiä sen elinkelpoisuuden ja kilpailukykyyn varmistamiseksi. Sen varmistamiseksi, että jotkin luovutuksen ulkopuolelle rajatuista henkilöistä taikka muista omaisuuseristä osoittautuisivat myöhemmin välttämättömiksi luovutetun liiketoiminnan

¹⁰¹ Komission tiedonanto hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä (2008/C 267/01), kohdat 35 ja 36.

elinkelpoisuuden tai kilpailukyvyn kannalta, ehtoihin on sisällytetty välttämättömien omaisuuserien tarjoamista koskeva ehto (sitoumusten kohta 5) sekä sopivan ostajan perusvaatimuksia täydentäviä ehtoja (sitoumusten kohta 19). Nämä ehdot varmistavat sen, että luovutettu liiketoiminta on riittävän kattava joko Assemblinin täydentämien resurssien tai ostajalla jo entuudestaan olevien resurssien ansiosta.

300. Sitoumuksen tehokkaan täytäntöönpanon varmistaa myös se, että Assemblin sitoutuu niin sanottuun etukäteisostajaa koskevaan ehtoon, jonka mukaisesti ilmoitettua yrityskauppaa ei saa panna täytäntöön ennen kuin ostajan kanssa on tehty sitova sopimus luovutettavan liiketoiminnan myynnistä ja KKV on hyväksynyt sekä ostajan että luovutettavan liiketoiminnan myynnin. Kyseisellä ehdolla lisätään ilmoittajan kannustimia saattaa liiketoiminnan luovutus päätökseen.¹⁰² Sitomusehdotus antaa myös riittävän varmuuden siitä, että luovutettava liiketoiminta tulee siirtymään tehokkaasti ostajalle, jonka omistuksessa siitä tulee aktiivinen ja elinkelpoinen kilpailuvoima sekä suhteessa keskittymään että muihin kilpailijoihin. Kilpailuongelmien poistumisen kannalta on niin ikään tärkeää, että Assemblin sitoutuu luovuttamaan luovutettavan liiketoiminnan ostajalle riittävän lyhyessä määräajassa ja tarvittaessa riippumattoman asiantuntijan toteuttamana ilman vähimmäishintaa.
301. Lopullisen sitomusehdotuksen mukaan Assemblin sitoutuu huolehtimaan myös siitä, että DEOS-järjestelmää koskeva sitoumus on täytäntöönpantavissa liiketoiminnan luovutusta koskevan myynnin closing-päivänä tai mahdollisimman pian sen jälkeen. Tämän varmistamiseksi Assemblin siirtää liiketoiminnan luovutuksen yhteydessä ostajalle koko DEOS-järjestelmään liittyvän tuotekehityksen, teknisen tuen ja koulutuksen sekä Assemblinin keskeiset nykyiset DEOS-yhteyshenkilöt. Lisäksi, mikäli Assemblin ei parhaasta yrityksestään huolimatta kykenisi panemaan täytäntöön ensisijaista sitoumustaan, Assemblin sitautuu huolehtimaan siitä, että ostaja saa rakennusautomaation projektiliiketoiminnassaan käyttöönsä laadullisesti vähintään yhtä hyvän vaihtoehdon ja vähintään yhtä edullisilla ehdoilla ennen DEOS-järjestelmätoimitusten mahdollista päättymistä. Sitomusehdotus vastaa siten riittävällä tavalla myös kyseistä sitoumusta koskeviin epävarmuustekijäihin. Ostajan DEOS-järjestelmäkumppanisopimuksen toteutus on sidottu ajallisesti liiketoimintaluovutuksen täytäntöönpanoon ja sitoumus huomioi DEOS AG:n sopimussuhdetta koskevat vaatimukset sekä sisältää vaihtoehtoisen ratkaisun, jonka tulee niin ikään mahdollistaa luovutettavan liiketoiminnan elinkelpoisuus ja kilpailukyky ja olla pantavissa täytäntöön nopealla aikataululla ilman täytäntöönpanoon liittyviä epävarmuustekijöitä.¹⁰³
302. Luovutusta edeltävään väliaikaan kohdistuvia luovutettavan liiketoiminnan kilpailukyvyn ja myyntikelpoisuuden säilymiseen liittyviä riskejä vähentävät sitomusehdotusten velvoitteet, jotka koskevat elinkelpoisuuden, markkinoitavuuden ja kilpailukyvyn ylläpitoa, luovutettavan toiminnan eriyttämistä

¹⁰² Komission tiedonanto hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä (2008/C 267/01), kohdat 53–57.

¹⁰³ Komission tiedonanto hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä (2008/C 267/01), kohdat 44–46.

keskittymälle jäävästä liiketoiminnasta sekä luottamuksellisten tietojen eristämistoimenpiteet luovutettavan liiketoiminnan ja Assemblinin välillä.

303. Sitoumusten mukaisilla vaikutusvallan palauttamista koskevalla kiellolla sekä rekrytointikiellolla varmistetaan sitoumusten rakenteellisen vaikutuksen säilyminen. Erityisesti rekrytointikiellon riittävä pituus ja kattavuus on sitoumusten rakenteellisen vaikutuksen säilyttämiseksi tärkeää, sillä ammattitaitoisesta työvoimasta on rakennusautomaatiomarkkinoilla merkittävää pulaa.
304. Sitoumukset toteutetaan riippumattoman asiantuntijan valvonnassa, mikä vahvistaa sitoumusten valvonnan tehokkuutta ja uskottavuutta tavalla, joka myös osaltaan mahdollistaa sitoumusten täytäntöönpanoon ja noudattamiseen liittyvien riskien huomioimisen.
305. Edellä kuvatuin perustein KKV katsoo, että sille esitetty sitoumuskokonaisuus riittää poistamaan yrityskaupasta muutoin aiheutuvan tehokkaan kilpailun alennaisen estymisen, ja yrityskaupan hyväksymiselle asetetuilla ehdoilla varmistetaan edellytykset kilpailullisen rakenteen säilymiselle markkinoilla.

9. Sovelletut säännökset

Kilpailulaki (948/2011) 21, 22, 24, 25, 26 ja 27 §.

10. Muutoksenhaku

Kilpailulain 49 a §:n 2 momentin nojalla yrityskaupan ilmoittaja ei saa hakea tähän päätökseen muutosta valittamalla.

11. Lisätiedot

Lisätietoja päätöksestä antaa asiantuntija Aino Jankari, puhelin 029 505 3032, sähköposti aino.jankari@kkv.fi ja erityisasiantuntija Lauri Kirkkola, puhelin 029 505 3073, sähköposti lauri.kirkkola@kkv.fi.

Pääjohtajan sijainen,
Ylijohtaja

Timo Mattila

Asiantuntija

Aino Jankari

Liitteet

Asemblin AB:n sitoumusehdotus 27.7.2021

LIITE 1a

SITOUMUSEHDOTUS

ASIA KKV/94/14.00.10/2021, Assemblin AB (Triton) / Fidelix Holding Oy

Poistaakseen Kilpailu- ja kuluttajaviraston ("KKV") esittämät alustavat kilpailuhuolet sekä edistääkseen sovinnollista ja nopeaa ratkaisua KKV:n yrityskauppavalvontaan, Assemblin AB ("Assemblin") esittää seuraavia sitoumuksia.

Tämä asiakirja sisältää Osapuolten liikesalaisuuksia ja on kokonaisuudessaan salassa pidettävä. Julkinen versio toimitetaan erikseen.

Assemblin ehdottaa, että KKV hyväksyy Yrityskaupan seuraavilla ehdoilla.

Keskittymä Assemblin AB:n ja Fidelix Holding Oy:n välillä hyväksytään seuraavin ehdoin.

Osio A. Määritelmät

- (a) "Assemblin" tarkoittaa yhtiötä Assemblin AB, y-tunnus 559020-2551 (Ruotsi) ja Assemblin AB:n määräysvallan alaisia yhtiöitä.
- (b) "Avainhenkilöt" tarkoittaa Kohteen elinkelpoisuuden ja kilpailukyvyn kannalta välttämättömiä henkilöitä, Toiminnan Eriyttämisestä Vastaava Johtaja mukaan lukien, kuten yksiköiden johto, keskeiset teknisen tuen ja tuotekehityksen henkilöt, keskeiset myynnistä vastaavat henkilöt sekä projektipäälliköt.
- (c) "Fidelix" tarkoittaa yhtiötä Fidelix Holding Oy, y-tunnus 2643583-8 ja Fidelix Holding Oy:n määräysvallan alaisia yhtiöitä.
- (d) "Closing" tarkoittaa Kohteen omistusoikeuden siirtymistä Ostajalle.
- (e) "Closing-jakso" tarkoittaa [REDACTED] aikajaksoa siitä, kun KKV on hyväksynyt Ostajan ja Myyntisopimuksen, jolla Kohteen omistusoikeuden siirtymisestä sovitaan Ostajan kanssa.
- (f) "Henkilöstö" tarkoittaa kaikkia tällä hetkellä Kohteen palveluksessa olevaa henkilöstöä, pois lukien Form RM:n kohdassa 5.1 tarkemmin yksilöidyt henkilöt.
- (g) "KKV" tarkoittaa Suomen Kilpailu- ja kuluttajavirastoa.
- (h) "Kohde" tarkoittaa Osiossa B kuvailtua Assemblinin liiketoimintaa, jonka Assemblin sitoutuu myymään Ostajalle.
- (i) "Luottamuksellinen Tieto" tarkoittaa mitä tahansa liikesalaisuuksia, tietotaitoa, kaupallista tietoa tai muuta sellaista yksityistä tietoa, mikä ei ole julkisesti saatavilla.

- (j) "Osapuolet" tarkoittaa Assemblinia ja Fidelixiä yhdessä.
- (k) "Ostaja" tarkoittaa oikeushenkilöä tai -henkilöitä, jonka KKV on hyväksynyt Kohteen ostajaksi Osiossa D esitettyjen edellytysten mukaisesti.
- (l) "Ostajan Soveltuvuusedellytykset" tarkoittavat näiden sitoumusten Osiossa D esitettyjä edellytyksiä, jotka Ostajan on täytettävä saadakseen KKV:n hyväksyntä.
- (m) "Myyntisopimus" tarkoittaa Kohteen myyntiä koskevaa sitovaa sopimusta.
- (n) "Päätös" tarkoittaa KKV:n tekemää päätöstä hyväksyä Assemblinin ja Fidelixin välinen keskittymä Assemblinin ehdottamilla ehdoilla.
- (o) "Päätöksenantopäivä" tarkoittaa Päätöksen päivämäärää.
- (p) "Toiminnan Eriyttämisestä Vastaava Johtaja": Assemblinin nimittämä henkilö, joka vastaa Kohteen päivittäisestä liiketoiminnasta Riippumattoman Asiantuntijan valvonnan alaisena.
- (q) "Riippumaton Asiantuntija" tarkoittaa Assemblinin nimeämää riippumatonta asiantuntijaa, jonka KKV on hyväksynyt, ja joka valvoo toimenpiteitä, joita Assemblin toteuttaa ostajaehdokkaan löytämiseksi ja Kohteen myymiseksi Vaiheen I ja mahdollisesti Vaiheen II aikana. Mikäli Assemblin ei onnistu Kohteen myynnissä Vaiheen I aikana, Riippumattomalla Asiantuntijalla on yksinoikeus myydä Kohde Vaiheen II aikana. Riippumattoman Asiantuntijan velvollisuudet on määritelty Osiossa E.
- (r) "Vaihe I" tarkoittaa [REDACTED] ajanjaksoa Päätöksenantopäivästä.
- (s) "Vaihe II" tarkoittaa [REDACTED] ajanjaksoa Vaiheen I loppumisesta.
- (t) "Yrityskauppa" tarkoittaa KKV:lle ilmoitettua yrityskauppaa asiassa KKV/94/14.00.10/2021 (Assemblin / Fidelix).

Osio B. Sitoumukset ja Kohteen määrittely

Sitoumukset

1. Assemblin antaa KKV:lle seuraavat sitoumukset:

- (a) Sitoumus 1: Assemblin sitoutuu myymään Uudellamaalla (i) Assemblin Oy:n Helsingin rakennusautomaation projektiyksikön ja projekteihin liittyvään takuuajan huoltoon tarvittavat resurssit, sekä (ii) Assemblin Oy:n Hyvinkään rakennusautomaation projekti- sekä huolto- ja kunnossapitoyksikön kokonaisuudessaan Ostajalle.
- (b) Sitoumus 2: Assemblin sitoutuu myymään Pirkanmaalla Assemblin Oy:n Tampereen rakennusautomaation projekti- sekä huolto- ja kunnossapitoyksikön kokonaisuudessaan Ostajalle.

(c) Sitoumus 3: Assemblin sitoutuu varmistamaan DEOS-järjestelmän saatavuuden Ostajalle.

Sitoumukset 1 ja 2

Kohteen rakenne ja määrittely

2. Kohde muodostuu Assemblin Oy:n Helsingin rakennusautomaation projektiyksiköstä ja projekteihin liittyvään takuuajan huoltoon tarvittavista resursseista, Assemblin Oy:n Hyvinkään rakennusautomaation projekti- sekä huolto- ja kunnossapitoyksiköstä, ja Assemblin Oy:n Tampereen rakennusautomaation projekti- sekä huolto- ja kunnossapitoyksiköstä.
3. Ostajalle luovutettavaan Kohteeseen sisältyvät kaikki omaisuuserät, jotka ovat välttämättömiä Kohteen liiketoiminnan elinkelpoisuuden ja kilpailukyvyn varmistamiseksi:
 - (a) Assemblin Oy:n Helsingin rakennusautomaation projektiyksiköstä, erityisesti:
 - (i) Henkilöstö;
 - (ii) Liiketoiminnan harjoittamisessa tarvittava aineellinen ja aineeton omaisuus;
 - (iii) Assemblin sitoutuu parhaan kykynsä mukaan myötävaikuttamaan siihen, että keskeneräiset rakennusautomaation asiakas- ja projektisopimukset¹ siirtyvät Ostajalle. Mikäli asiakas- ja/tai projektisopimuksen siirtäminen Ostajalle ei Assemblinista riippumattomista syistä onnistu, toteutetaan kyseiset projektit alihankintana Ostajalta Ostajalle hyväksyttävillä liikeloudellisesti kannattavilla ehdoilla Assemblin Oy:n nimissä;
 - (iv) Assemblin sitoutuu alihankkimaan Ostajalta Ostajalle hyväksyttävillä liikeloudellisesti kannattavilla ehdoilla keskeneräisten talotekniikan ja teknisten palveluiden yhteisprojektien² rakennusautomaatio-osuuden; ja
 - (v) Assemblin sitoutuu myötävaikuttamaan Ostajan pyynnöstä siihen, että kolmansien kanssa laaditut toimitussopimukset/toimitussuhteet kolmansien kanssa liiketoimintayksikön toimintaan liittyen siirtyvät;
 - (vi) Helsingin rakennusautomaation projektiyksikön osalta Kohde ei sisällä:
 - (A) Form RM:n kohdassa 5.1 tarkemmin yksilöityjä Assemblin Oy:n työntekijöitä, jotka ovat välttämättömiä Assemblin Oy:n taloteknisten palveluiden sekä rakennusautomaation huolto- ja kunnossapitoliiketoimintojen tukemiseksi;

¹ Ks. Form RM:n luottamuksellinen liite 3.

² Ks. Form RM:n luottamuksellinen liite 3.

- (B) Form RM:n luottamuksellisessa liitteessä 3 listattuja talotekniikan ja teknisten palveluiden kokonaisprojektien sopimuksia (sisältäen rakennusautomaation)³;
 - (C) Assemblin Oy:n Helsingin toimitilojen vuokrasopimuksia; ja
 - (D) DEOS AG:n kanssa solmittua DEOS-järjestelmäkumppanisopimusta.⁴
- (b) Assemblin Oy:n rakennusautomaation projektien sekä huollon ja kunnossapidon liiketoimintayksikön Hyvinkäällä kokonaisuudessaan, erityisesti:
 - (i) Henkilöstö;
 - (ii) Liiketoiminnan harjoittamisessa tarvittava aineellinen ja aineeton omaisuus;
 - (iii) Assemblin sitoutuu parhaan kykynsä mukaan myötävaikuttamaan siihen, että keskeneräiset asiakas- ja projektisopimukset⁵ siirtyvät Ostajalle. Mikäli asiakas- ja/tai projektisopimuksen siirtäminen Ostajalle ei Assemblinista riippumattomista syistä onnistu, toteutetaan kyseiset projektit alihankintana Ostajalta Ostajalle hyväksyttävillä liikeloudellisesti kannattavilla ehdoilla Assemblin Oy:n nimissä;
 - (iv) Assemblin sitoutuu alihankkimaan Ostajalta Ostajalle hyväksyttävillä liikeloudellisesti kannattavilla ehdoilla keskeneräisten talotekniikan ja teknisten palveluiden yhteisprojektien⁶ rakennusautomaatio-osuuden;
 - (v) Assemblin sitoutuu myötävaikuttamaan Ostajan pyynnöstä siihen, että kolmansien kanssa laaditut toimitussopimukset/toimitussuhteet kolmansien kanssa liiketoimintayksikön toimintaan liittyen siirtyvät; ja
 - (vi) Hyvinkään toimitilojen vuokrasopimukset.
- (c) Assemblin Oy:n rakennusautomaation projektien sekä huollon ja kunnossapidon liiketoimintayksikkö Tampereella kokonaisuudessaan, erityisesti:
 - (i) Henkilöstö;
 - (ii) Liiketoiminnan harjoittamisessa tarvittava aineellinen ja aineeton omaisuus;
 - (iii) Assemblin sitoutuu parhaan kykynsä mukaan myötävaikuttamaan siihen, että kaikki asiakas- ja projektisopimukset siirtyvät Ostajalle. Mikäli asiakas- ja/tai projektisopimuksen siirtäminen Ostajalle ei Assemblinista riippumattomista syistä onnistu, toteutetaan kyseiset

³ Assemblin sitoutuu alihankkimaan Ostajalta kyseisten projektien rakennusautomaatio-osuuden.

⁴ DEOS-järjestelmäkumppanisopimuksen osalta Assemblin viittaa tämän sitomusehdotuksen Sitoumusta 3 koskevaan jaksoon.

⁵ Ks. Form RM:n luottamuksellinen liite 3.

⁶ Ks. Form RM:n luottamuksellinen liite 3.

projektit alihankintana Ostajalta Ostajalle hyväksyttävillä liikeloudellisesti kannattavilla ehdoilla Asemblin Oy:n nimissä;

- (iv) Asemblin sitoutuu myötävaikuttamaan Ostajan pyynnöstä siihen, että kolmansien kanssa laaditut toimitussopimukset/toimitussuhteet kolmansien kanssa liiketoimintayksikön toimintaan liittyen siirtyvät; ja
- (v) Tampereen toimitilojen vuokrasopimukset.

- 4. Asemblin sitoutuu tarjoamaan Ostajalle sen pyynnöstä ja sen tarvitsemaksi ajanjaksoksi, kuitenkin korkeintaan [REDACTED] ajan Closingista, siirtymäajan palveluita, kuten esimerkiksi väliaikaisen toimitilaratkaisun Helsingissä, ICT-järjestelmien kannalta tarpeelliset palvelut sekä muut siirtymäajan palvelut, joita Ostaja tarvitsee, kustannusperusteisella hinnoittelulla edesauttaakseen Kohteen onnistunutta siirtymistä Ostajalle.
- 5. Mikäli on olemassa sellaisia omaisuuseriä tai henkilöstöä, jota ei ole erikseen edellä mainittu kuuluvan Kohteeseen, mutta jotka ovat Kohteen käytössä (yksinomaaisessa tai ei) ja jotka ovat Kohteen elinkelpoisuuden ja kilpailukyvyn kannalta välttämättömiä, tulee näitä omaisuuseriä tai henkilöstöä tai riittävää korviketta tarjota potentiaalisille ostajille.

Sitoumuksen toteuttamisen ehdot

- 6. Sitoumuksiin liittyvän Kohteen myynti toteutetaan seuraavien ehtojen mukaisesti:
 - (a) Asemblin sitoutuu myymään Kohteen Vaiheen I aikana tai antamaan Kohteen Riippumattoman Asiantuntijan myytäväksi Ostajalle Vaiheen II loppuun mennessä KKV:n hyväksymien ehtojen mukaisesti. Divestoinnin toteuttamiseksi Asemblin sitoutuu etsimään Ostajan ja tekemään sitovan Myyntisopimuksen Kohteen myynnistä Vaiheen I aikana. Jos Asemblin ei ole tehnyt tällaista sopimusta Vaiheen I lopussa, Asemblin antaa Riippumattomalle Asiantuntijalle yksinoikeuden myydä Kohde Vaiheen II aikana.
 - (b) Ehdotettua Yrityskauppaa ei panna täytäntöön, ennen kuin Asemblin tai Riippumaton Asiantuntija on tehnyt KKV:n hyväksymän Ostajan kanssa Myyntisopimuksen.
 - (c) Asemblinin katsotaan täyttäneen tämän sitoumuksen, kun:
 - (i) Asemblin on allekirjoittanut Vaiheen I loppuun mennessä tai Riippumaton Asiantuntija on allekirjoittanut Vaiheen II loppuun mennessä KKV hyväksymän Ostajan kanssa Myyntisopimuksen; ja
 - (ii) Closing tapahtuu Closing-jakson puitteissa.
 - (d) Ylläpitääkseen näiden sitoumusten rakenteellista vaikutusta, Asemblin sitoutuu olemaan hankkimatta suoraan tai välillisesti määräysvaltaa Kohteeseen [REDACTED] kuluessa Closingista, ellei KKV ole Asemblinin hakemuksesta etukäteen kilpailulain 30 §:n mukaisesti todennut, että markkinan rakenne on

siinä määrin muuttunut, ettei ehdon voimassaolon jatkamiselle ole enää tarvetta.

Sitoumus 3

7. Rakenteellisten korjaustoimenpiteiden lisäksi Assemblin sitoutuu parhaan kykynsä mukaisesti huolehtimaan siitä, että Ostaja voi sopia suoraan DEOS AG:n kanssa uuden DEOS-järjestelmäkumppanisopimuksen, joka astuu voimaan Closing-päivänä tai mahdollisimman pian Closingin jälkeen. Tämän varmistamiseksi Assemblin siirtää liiketoimintaluovutuksen yhteydessä Ostajalle koko DEOS-järjestelmään liittyvän tuotekehityksen, teknisen tuen ja koulutuksen sekä Assemblinin keskeiset nykyiset DEOS-yhteyshenkilöt.
8. Lisäksi Assemblin sitoutuu Päätöksentekopäivän jälkeen ja viimeistään Closing-päivänä luopumaan DEOS AG:n kanssa solmitussa DEOS-järjestelmäkumppanisopimuksessa sovitusta yksinomaisesta oikeudesta maahantuoda ja jälleenmyydä DEOS-rakennusautomaatiojärjestelmätuotteita Suomessa.
9. Assemblin sitoutuu olemaan irtisanomatta DEOS-järjestelmäkumppanisopimusta siihen asti, kunnes Ostaja on solminut oman DEOS-järjestelmäkumppanisopimuksen DEOS AG:n kanssa. Lisäksi Assemblin sitoutuu tarvittaessa myymään DEOS-tuotteita nykyisiin jälleenmyyntisopimuksiin kuuluvine palveluineen Ostajalle kustannusperusteisesti DEOS-järjestelmäkumppanisopimuksen voimassaoloajan.
10. Mikäli Ostaja ja DEOS AG eivät solmi järjestelmäkumppanisopimusta keskenään, Assemblin sitoutuu huolehtimaan siitä, että Ostaja saa rakennusautomaation projektiliiketoiminnassaan käyttöönsä DEOS-järjestelmää korvaavan ja laadullisesti vastaavan järjestelmän nykyistä DEOS-järjestelmäkumppanisopimusta vastaavilla ja vähintään yhtä edullisilla ehdoilla ennen DEOS-järjestelmätoimitusten päättymistä.

Osio C. Liitännäiset sitoumukset

Elinkelpoisuuden, markkinoitavuuden ja kilpailukyyn ylläpito

11. Assemblin sitoutuu ylläpitämään Kohteen taloudellista elinkelpoisuutta, markkinoitavuutta ja kilpailukykyisyyttä Päätöksentekopäivästä Closingiin asti noudattaen tavanomaisia liiketoimintakäytäntöjä ja minimoimaan mahdollisimman pitkälle riskit Kohteen kilpailullisen potentiaalin menettämisestä. Erityisesti Assemblin sitoutuu:
 - (a) olemaan ryhtymättä mihinkään toimenpiteeseen, jolla saattaisi olla merkittävää haittaa Kohteen arvoon, hallintointiin tai kilpailukykyyn, tai joka voisi muuttaa Kohteen toiminnan luonnetta ja laajuutta, taikka teollista tai kaupallista strategiaa; ja
 - (b) ryhtymään kaikkiin kohtuullisiin toimiin, mukaan lukien asianmukaiset (alan käytäntöihin perustuvat) kannustinjärjestelmät, tai varmistamaan, että kaikki sellaiset kohtuulliset toimenpiteet on toteutettu, että Avainhenkilöillä on kannustimet pysyä Kohteen palveluksessa. Assemblin sitoutuu olemaan pyytämättä tai siirtämättä Henkilöstöä Assemblinin jäljelle jäävään liiketoimintaan ennen Closingia. Mikäli yksittäiset Avainhenkilöt

poikkeuksellisesti irtisanoutuvat Kohteen palveluksesta, sitoutuu Assemblin toimittamaan perustellun ehdotuksen kyseisen henkilön tai henkilöiden korvaamiseksi KKV:lle ja Riippumattomalle Asiantuntijalle. Assemblinin on kyettävä osoittamaan KKV:lle, että korvaava henkilö on sopiva kyseisen Avainhenkilön tehtävien hoitamiseen. Avainhenkilön korvaamisen tulee tapahtua Riippumattoman Asiantuntijan valvonnassa ja Riippumaton Asiantuntija raportoi tästä KKV:lle.

Toiminnan eriyttäminen

12. Assemblin sitoutuu pitämään Kohteen erillään sille jäävästä liiketoiminnasta, ja Yrityskaupan täytäntöönpanon jälkeen myös sille Yrityskaupan myötä siirtyvästä liiketoiminnasta, Päätöksenantopäivästä Closingiin asti ja, ellei erikseen sallittua näiden sitoumusten mukaisesti, varmistamaan, että (i) Assemblinille jäävien liiketoimintojen johto ja henkilöstö eivät osallistu Kohteen toimintaan; (ii) Kohteen Henkilöstö ei osallistu Assemblinille jäävään liiketoimintaan, ja ettei Henkilöstö raportoi kenellekään Kohteen ulkopuoliselle henkilölle.
13. Assemblin sitoutuu Closingiin asti avustamaan Riippumatonta Asiantuntijaa varmistamaan, että Kohdetta johdetaan Assemblinille jäävästä liiketoiminnasta erillisenä ja myyntikelpoisena yksikkönä. Assemblin tulee nimittämään Toiminnan Eriyttämisestä Vastaavan Johtajan välittömästi Päätöksen antamisen jälkeen. Toiminnan Eriyttämisestä Vastaava Johtaja, joka kuuluu Avainhenkilöihin, tulee johtamaan Kohdetta itsenäisesti ja sen liiketoiminnan intressien mukaisesti varmistaakseen sen elinkelpoisuuden, markkinoitavuuden ja kilpailukyvyn sekä riippumattomuuden Assemblinille jäävästä liiketoiminnasta. Toiminnan Eriyttämisestä Vastaava Johtaja tulee toimimaan yhteistyössä Riippumattoman Asiantuntijan kanssa ja raportoimaan Riippumattomalle Asiantuntijalle.

Eristämistoimenpiteet

14. Assemblin toteuttaa, tai varmistaa että kaikki tarvittavat toimenpiteet toteutetaan sen varmistamiseksi, että Assemblin ei Päätöksenantopäivän jälkeen saa mitään Kohteeseen liittyvää Luottamuksellista Tietoa ja että kaikki ennen Päätöksenantopäivää saatu Luottamuksellinen Tieto tuhoetaan, eikä Assemblin käytä sitä.

Rekrytointikielto

15. Assemblin sitoutuu ja takaa, että myös siihen sidoksissa olevat yhtiöt sitoutuvat tavanomaisten rajoitusten mukaisesti olemaan rekrytoimatta Kohteen mukana siirrettyjä Avainhenkilöitä [REDACTED] ajan Closingista.

Due Diligence

16. Jotta potentiaaliset ostajat voivat toteuttaa kohtuullisen due diligence -menettelyn, Assemblin sitoutuu tavanomaisia luottamuksellisuustakeita noudattaen ja myyntiprosessin vaiheesta riippuen:
 1. toimittamaan potentiaalisille ostajille riittävästi Kohdetta koskevaa tietoa;

2. toimittamaan potentiaalisille ostajille riittävät tiedot Henkilöstöstä sekä antamaan niille kohtuullisen pääsyn Henkilöstöön.

Raportointi

17. Päätöksenantopäivästä alkaen Asemblin sitoutuu toimittamaan KKV:lle ja Riippumattomalle Asiantuntijalle kirjallisia raportteja Kohteen potentiaalisista ostajista sekä neuvottelun kulusta potentiaalisten ostajien kanssa viimeistään 10 päivää ennen kuun loppua (tai muuten KKV:n pyynnöstä). Asemblin toimittaa myyntiprosessin jokaisessa vaiheessa KKV:lle listan kaikista potentiaalisista ostajista, jotka ovat osoittaneet kiinnostusta Kohteen oston, sekä kopion kaikista potentiaalisten ostajien tekemistä tarjouksista viiden päivän sisällä niiden vastaanottamisesta.
18. Asemblin ilmoittaa KKV:lle ja Riippumattomalle Asiantuntijalle datahuoneen asiakirjojen valmistelusta ja due diligence -menettelystä sekä toimittaa KKV:lle ja Riippumattomalle Asiantuntijalle kopiot kaikista information memorandum -muistioista, ennen kuin ne lähetetään potentiaalisille ostajille.

Osio D. Ostajan Soveltuvuusedellytykset

19. Asemblin sitoutuu myymään Kohteen sopivalle Ostajalle, joka on Osapuolista riippumaton ja vailla yhteyksiä Osapuoliin ja niihin sidoksissa oleviin yhtiöihin, [REDACTED]. Ostajalla on oltava taloudelliset resurssit, käytännössä osoitettua alan asiantuntemusta sekä kannustin, tahtotila ja valmiudet ylläpitää ja kehittää Kohdetta rakennusautomaation urakkamarkkinalla Uudellamaalla ja Pirkanmaalla siten, että se on elinkelpoisen ja aktiivisen kilpailijan asemassa Osapuoliin ja muihin kilpailijoihin nähden. Ostajalla on myös oltava riittävät resurssit hoitaa tehokkaasti Kohteen mukana siirrettäviin rakennusautomaatiourakoihin liittyvä huolto- ja kunnossapito. Lisäksi Ostajalla on oltava olemassa olevat toimitussuhteet, taikka kyky hankkia tarvittavat toimitussuhteet projektiliiketoiminnan tehokkaaksi jatkamiseksi. Ostajan Soveltuvuusedellytyksiin kuuluu myös se, että Kohteen siirtyminen Ostajalle ei aiheuta, KKV:lla hallussaan olevan tiedon perusteella, todennäköisiä *prima facie* -kilpailuhuolia, taikka riskiä siitä, että näiden sitoumusten täytäntöönpano viivästyy. Sitoumuksen 3 toteuttamisen varmistamiseksi Ostajan ei tule olla rakennusautomaatiojärjestelmien itsenäinen valmistaja. Ostajan tulee olla sellainen, että sen voidaan odottaa saavan kaikki tarvittavat viranomaisten hyväksynnit Kohteen hankinnalle.
20. Myyntisopimuksen täytäntöönpano on ehdollinen sille, että KKV on hyväksynyt Ostajan sekä Kohteen myynnin näiden sitoumusten mukaisesti. Kun Asemblin on päässyt sopimukseen ostajaehdokkaan kanssa, Asemblin lähettää KKV:lle kopion Myyntisopimuksesta. Asemblinin tulee osoittaa KKV:lle, että Ostaja täyttää edellytykset ja että Kohde myydään KKV:n Päätöksen ja sitoumusten mukaisella tavalla. KKV:n tulee arvioida ehdotus viipymättä ja vahvistaa, että Ostaja täyttää Ostajan Soveltuvuusedellytykset.

Osio E. Riippumaton Asiantuntija

Riippumattoman Asiantuntijan nimeäminen

21. Asemblin ehdottaa KKV:lle yhtä henkilöä valvonnasta vastaavaksi Riippumattomaksi Asiantuntijaksi [REDACTED] Päätöksestä.
22. Mikäli KKV ei hyväksy Asemblinin ehdottamaa Riippumatonta Asiantuntijaa, Asemblin tekee uuden ehdotuksen Riippumattomaksi Asiantuntijaksi kahden (2) viikon kuluessa KKV:n hylkäävästä ilmoituksesta tiedon saatuaan toimittamalla KKV:lle vähintään kaksi uutta ehdotusta Riippumattomaksi Asiantuntijaksi. Mikäli KKV ei hyväksy Asemblinin uusia ehdotuksia Riippumattomaksi Asiantuntijaksi, KKV nimeää Riippumattoman Asiantuntijan. KKV:n hyväksymä tai nimeämä Riippumaton Asiantuntija nimetään yhden (1) viikon kuluessa siitä, kun KKV on hyväksynyt Asemblinin ehdotuksen.
23. Riippumattoman Asiantuntijan tulee olla Osapuolista riippumaton ja esteetön, minkä lisäksi Riippumattomalla Asiantuntijalla tulee olla tarvittava pätevyys tehtävänsä hoitamiseksi.

Riippumattoman Asiantuntijan velvollisuudet

24. Riippumattoman Asiantuntijan tehtäviin kuuluu valvoa niitä toimenpiteitä, joita Asemblin toteuttaa ostajaehdokkaan löytämiseksi ja Kohteen myymiseksi Vaiheen I ja tarvittaessa Vaiheen II aikana sekä sinä aikana, jota sitoumusten (osio B) ja liitännäisten sitoumusten (osio C) noudattamisen valvonta edellyttää. Valvottaviin toimenpiteisiin lukeutuvat:
 - (a) sitoumusten (osio B) ja liitännäisten sitoumusten (osio C) noudattamisen valvonta;
 - (b) neuvonta mahdollisten sitoumusten tulkintaa koskevien erimielisyyksien osalta sekä tarvittaessa ratkaisuehdotuksen tekeminen KKV:lle;
 - (c) ostajaehdokkaiden ja myynnin edistymisen arviointi, sekä sen varmistaminen, että ostajaehdokkaat saavat riittävät ja oikeat tiedot Kohteesta; ja
 - (d) Kohteen myynnin edistymisen, ostajaehdokkaiden, ostotarjousten ja sopimusneuvotteluiden etenemisen raportointi KKV:lle.
25. Mikäli Asemblin ei ole solminut sitovaa Myyntisopimusta Vaiheen I aikana, taikka jos KKV ei ole hyväksynyt tänä aikana sille ehdotettua ostajaa, Riippumattoman Asiantuntijan toimenkuvaa laajennetaan kattamaan myös Kohteen myynti vaiheen II alusta alkaen alla tarkemmin kuvatulla tavalla, ellei KKV ole Asemblinin hakemuksesta hyväksynyt toista henkilöä luovutuksesta vastaavaksi Riippumattomaksi Asiantuntijaksi. Asemblinin tulee esittää valvonnasta vastaavan Riippumattoman Asiantuntijan toimenkuvan laajentamista kattamaan Kohteen myynti tai ehdottaa uutta henkilöä luovutuksesta vastaavaksi Riippumattomaksi Asiantuntijaksi KKV:lle viimeistään yhtä (1) kuukautta ennen Vaiheen I päättymistä.
26. Riippumaton Asiantuntija myy Kohteen Vaiheen II aikana Ostajalle ilman vähimmäishintaa edellyttäen, että KKV on hyväksynyt sekä Ostajan että Kohteen

myynnin KKV:n päätöksen ja sitoumusten mukaisesti. Riippumattomalla Asiantuntijalla on oikeus sisällyttää Myyntisopimukseen (sekä mahdollisiin liitännäissopimuksiin) ehdot, jotka se katsoo tarkoituksenmukaisiksi myynnin kannalta, kuten tavanomaiset takuusitoumuksiin, sopimusvakuuksiin ja korvausvastuuseen liittyvät ehdot, joita myynnin toteuttaminen kohtuudella edellyttää. Riippumaton Asiantuntija keskustelee Assemblinin kanssa ennen tällaisten ehtojen sisällyttämistä Myyntisopimukseen. Riippumattoman Asiantuntijan tulee myyntiä toteuttaessaan suojella Assemblinin oikeutettuja taloudellisia intressejä, ottaen kuitenkin huomioon Assemblinin velvollisuus divestoida Kohde ilman vähimmäishintaa Vaiheen II aikana.

27. Riippumaton Asiantuntija sitoutuu raportoimaan KKV:lle nimityksestään lähtien kirjallisesti suomeksi näiden sitoumusten noudattamisesta, sekä Kohteen myynnin edistymisestä, ostajaehdokkaista, ostotarjouksista ja sopimusneuvotteluiden etenemisestä sekä Kohteen elinkelpoisuuden, markkinoitavuuden ja kilpailukyvyyn ylläpidosta Vaiheessa I ja tarvittaessa Vaiheessa II aina kuukauden 15. päivään mennessä. Tämän jälkeen Riippumaton Asiantuntija raportoi KKV:lle aina tarvittaessa ja vähintään puolivuositain. Riippumaton Asiantuntija toimittaa samanaikaisesti Assemblinille asianosaisjulkisen version raportista. Riippumaton Asiantuntija ilmoittaa KKV:lle ilman aiheetonta viivästystä, mikäli näitä sitoumuksia on rikottu ja toimittaa samanaikaisesti Osapuolille versiot, joista toisen Osapuolen liikesalaisuudet on peitetty.
28. Riippumattoman Asiantuntijan toimenkuva päättyy, kun sitoumukset ovat tulleet täytetyksi sitoumuksissa määritellyn mukaisesti. KKV voi kuitenkin vaatia valvontaa suorittavan Riippumattoman Asiantuntijan uudelleennimitystä, jos myöhemmin on syytä epäillä, että sitoumuksia ei ole pantu täytäntöön kokonaisuudessaan ja asianmukaisesti.

Osapuolten velvollisuudet

29. Assemblin vastaa Riippumattoman Asiantuntijan kuluista ja korvauksista erikseen tehtävän sopimuksen mukaisesti.
 30. Riippumattomalla Asiantuntijalla on oikeus saada kaikki tarvitsemansa tiedot ja asiakirjat sekä kaikki tarvitsemansa kohtuullinen apu tässä sitoumuskokonaisuudessa määriteltyjen tehtäviensä hoitamiseksi Osapuolilta sekä Osapuolten neuvonantajilta.
-