

## **Epäilty määrävän markkina-aseman väärinkäyttö lukitus- ja oviympäristötuotteiden markkinoilla**

### **1. Asia**

Abloy Oy:n epäilty määrävän markkina-aseman väärinkäyttö lukitus- ja oviympäristötuotteiden markkinoilla.

### **2. Osapuolet**

Abloy Oy, Joensuu (jäljempänä "Abloy")

### **3. Ratkaisu**

Asia poistetaan käsittelystä.

### **4. Asian vireilletulo ja selvittäminen**

- 1 Virastolle on jätetty 12.5.2006 toimenpidepyyntö koskien Abloyn epäiltyä määrävän markkina-aseman väärinkäyttöä lukitus- ja turvaurakointimarkkinoilla Suomessa.
- 2 Toimenpidepyynnössä on esitetty, että Abloy on määrävää tai erittäin merkittävää markkina-asemaansa hyväksikäyttäen pyrkinyt poissulkemaan kilpailua ja kilpailevien tuotteiden markkinoille tuloa Suomessa. Abloyn on tässä tarkoituksessa väitetty syrjineen kilpailevia tuotteita ja kelevia valtuutettuja lukkoliikkeitään ja asettaneen vuosisopimuksen syntymisen ehdoksi, että valtuutetut lukkoliikkeet pidättäytyvät ottamasta valikoimiinsa uusia Abloy-tuotteiden kanssa kilpailevia tuotteita ja aktiivisesti markkinoimasta jo valikoimissaan olevia kilpailevia tuotteita.
- 3 Toimenpidepyynnön seurauksena virasto on tehnyt keväällä 2006 kilpailunrajoituslain 20 §:n mukaisen tarkastuksen Abloyn toimitiloissa Joensuussa ja Tampereella. Lisäksi Abloy ja toimenpidepyynnön tekijä ovat toimittaneet virastolle useita muita selvityksiä ja asiakirjoja tutkinnan aikana tehtyjen selvityspyyntöjen perusteella ja virastossa järjestettyjen tapaamisten yhteydessä. Tämän ohella virasto on kuullut sekä vastaanottanut selvityksiä ja lausuntoja muilta lukkoliikkeiltä ja lukkoliikeketjuilta sekä alan toimialajärjestöiltä ja Abloyn kilpailijoilta.
- 4 Tutkinnan aikana esille tulleiden potentiaalisten kilpailuongelmien poistamiseksi virasto ja Abloy aloittivat sitoumusneuvottelut keväällä 2011, joiden myötä Abloy esitti virastolle sitoumusehdotuksen. Toimenpidepyynnön tekijälle sekä valikoiduille lukkoliikkeille ja lukkoliikeketjuille on annettu mahdollisuus lausua Abloyn sitoumusehdotuksesta kesällä 2011, jonka jälkeen viraston ja Abloyn välisiä sitoumusneuvotteluja on jatkettu alkuvuoteen 2012 saakka.

- 5 Sitoumusneuvottelujen yhteydessä virasto on kiinnittänyt huomiota erityisesti Abloyn valtuutus sopimukseen ja -kriteereihin sekä vuosisopimukseen liittyviin ehtoihin, joilla virasto on epäillyt olevan kilpailua pois sulkevia vaikutuksia. Sitoumusneuvottelujen aikana ja niiden jälkeen Abloy on toimittanut virastolle useita sopimusluonnoksia, joiden osalta virasto on antanut Abloylle yksityiskohtaista neuvontaa.
- 6 Toimenpidepyynnön tekijä on katsonut, että Abloy on viraston selvitystyön aikana muuttanut käyttäytymistään markkinoilla positiivisempaan suuntaan ja peruuttanut toimenpidepyyntönsä 4.9.2012.

## 5. Asiaselostus

### 5.1. Abloy Oy

- 7 Abloy on osa ruotsalaista Assa Abloy -konsernia, joka on maailman johtava oviympäristöratkaisujen toimittaja. Abloy kehittää, valmistaa ja markkinoi muun muassa mekaanisia, elektromeaanisia ja elektronisia rakennuslukkoja ja lukitusjärjestelmiä, lukkorunkoja, riippu- ja kalustelukkoja, rakennusheloja, ovensulkimia ja oviautomatiikkaa sekä näihin liittyviä lisäosia ja tarvikkeita. Abloy-tuotteita valmistetaan Suomessa kahdella tehtaalla Joensuussa ja Björkbodassa, minkä ohella Abloylla on myyntikonttorit Espoossa, Tampereella, Turussa ja Joensuussa sekä projektimyyntipisteet Oulussa ja Seinäjoella. Asiakkaita palvelee myös koko Suomen kattava Abloy-valtuutettujen lukkoliikkeiden verkosto. Abloyn liikevaihto vuonna 2011 oli noin 158 miljoonaa euroa ja tilikauden tulos noin 1,1 miljoonaa euroa.

### 5.2. Markkinaolosuhteet ja -rakenne

- 8 Tapauksessa on kyse lukitus- ja oviympäristötuotteiden valmistamisesta, maahantuonnista ja jakelusta sekä niiden asentamiseen, huoltoon ja ylläpitoon liittyvien palveluiden tarjoamisesta. Virastolle toimitettujen selvitysten mukaan tapauksen kannalta relevanttien lukitus- ja oviympäristötuotteiden kokonaismyynnin arvo Suomessa on vuosittain noin 140–150 miljoonaa euroa.
- 9 Viraston selvitysten mukaan Abloy on tuotevalikoimansa ja kokonaismyyntinsä perusteella Suomen merkittävin lukitus- ja oviympäristötuotteiden valmistaja ja toimittaja. Yhtiön myynnin arvo Suomessa kattaa [40–60 %]<sup>1</sup> yllä mainitusta kokonaismyynnin arvosta. Kilpailijoiden osalta markkinat ovat fragmentoituneet ja etenkin lukitus- ja helatuotteissa yksittäisten valmistajien ja tavarantoimittajien markkinaosuudet ovat alhaisia. Abloyn merkittävimpiä kilpailijoita ovat muut kansainväliset lukitus- ja oviympäristötuotteiden valmistajat, kuten sveitsiläinen Kaba-

<sup>1</sup> Hakasulkeisiin merkityissä kohdissa tarkka tieto on poistettu liikesalaisuutena.

konserni ja saksalainen Dorma-konserni, minkä ohella markkinoilla toimii myös rajatumpaan tuotevalikoimaan keskittyneitä valmistajia ja tavarantoimittajia. Lisäksi muiden valmistajien tuotteita maahantuovat suoraan ja osin oman tuotemerkkinsä alla muun muassa rakennusliikkeet, rautakaupat ja kauppaketjut sekä lukkoliikkeet ja muut turvaurakointialan yritykset, samoin kuin esimerkiksi oviteollisuus osana omia tuotteitaan.

- 10 Valmistajien ja tavarantoimittajien tärkeimpiä asiakasryhmiä Suomessa ovat lukkoliikkeet, ovi- ja ikkunavalmistajat, rautakaupat, rakennusliikkeet, vartiointiliikkeet, huolto-, talo- ja kiinteistöyhtiöt, varustamot, kauppaketjut, kaupungit ja kunnat sekä kuluttajat edellisten kautta. Lukkoliikkeet muodostavat asiakasryhmänä samalla lukitus- ja oviympäristötuotteiden keskeisen jakelutien. Tuotteiden vähittäismyynnin ja mahdollisen tukkumyynnin ohella lukkoliikkeet tarjoavat tuotteisiin liittyviä asennus-, huolto- ja ylläpitopalveluita etenkin projektimyyntikohteisiin, eli eri kokoiisiin uudisrakennus- ja saneerauskohteisiin, joiden lukitusaliurakoista lukkoliikkeet kilpailevat keskenään sekä tuotteiden että asennuksen hinnalla. Lukkoliikkeistä osa toimii itsenäisinä yhden tai kahden toimipisteen pienyrityksinä ja osa kuuluu lukkoliikeketjuihin. Suuria lukkoliikeketjuja ovat esimerkiksi AM Security Oy, G4S Lukkoasema Oy, Flexim Security Oy, Turvaykköset Oy ja Anvia Securi Oy.

## 6. Kilpailuoikeudellinen arviointi

### 6.1. Sovellettava lainsäädäntö

- 11 Kilpailulain (948/2011) 5 §:ssä kielletään muun muassa tietynlaiset toimitus- ja jakelusopimuksiin liittyvät kilpailunrajoitukset ja lain 7 §:ssä määräävän markkina-aseman väärinkäyttö. Kilpailulain 4 §:n 2 kohta sisältää määräävän markkina-aseman määritelmän. Kilpailulaki tuli nyky muodossaan voimaan 1.11.2011. Koska tässä tapauksessa käsiteltävänä olevan asian tarkastelu kohdistuu myös kilpailulain voimaantuloa edeltävään aikaan, tulee sitä tarkastella 1.11.2011 edeltäneen ajan osalta kilpailunrajoituslain (480/1992, muut. 318/2004) säännösten mukaan<sup>2</sup>. Hallituksen esityksen (HE 88/2010) mukaan kilpailulain 4 §:n 2 kohta sekä 5 ja 7 § vastaavat sisällöltään aiemman kilpailunrajoituslain 3 §:n 2 momenttia sekä 4 ja 6 §:ää.<sup>3</sup>
- 12 Määräävä markkina-asema katsotaan kilpailulain 4 §:n 2 kohdan perusteella olevan yhdellä tai useammalla elinkeinonharjoittajalla taikka elinkeinonharjoittajien yhteenliittymällä, jolla koko maassa tai tietyllä alueella on yksinoikeus tai muu sellainen määräävä asema tietyillä hyödyke-markkinoilla, että se voi tai ne voivat merkittävästi ohjata hyödykkeen

<sup>2</sup> Voimaantulo- ja siirtymäsäännös, kilpailulaki (948/2011) 50 §.

<sup>3</sup> Kilpailulain kielto-säännökset vastaavat sisällöltään myös Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen (SEUT) 101 ja 102 artiklaa ja niitä tulkitaan yhdenmukaisesti SEUT 101 ja 102 artiklan soveltamiskäytännön kanssa.

hintatasoa tai toimitusehtoja taikka vastaavalla muulla tavalla vaikuttaa kilpailuolosuhteisiin tietyllä tuotanto- tai jakeluportaalla. Kilpailulain 7 §:n nojalla määrävän markkina-aseman väärinkäytöksi katsotaan taas erityisesti sellaiset menettelytavat, joilla kyseisessä asemassa oleva elinkeinonharjoittaja pyrkii keinotekoisesti sulkemaan pois sen kanssa kilpailevia elinkeinonharjoittajia taikka heikentämään merkittävästi niiden mahdollisuuksia kilpailla markkinoilla.

- 13 Kilpailulain 5 §:n mukaan sellaiset elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset, elinkeinonharjoittajien yhteenliittymien päätökset sekä elinkeinonharjoittajien yhdenmukaistetut menettelytavat, joiden tarkoituksena on merkittävästi estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua tai joista seuraa, että kilpailu merkittävästi estyy, rajoittuu tai vääristyy, ovat kiellettyjä. Kielto säännös soveltuu myös eri tuotanto- tai jakeluportaalla toimivien yritysten välisiin vertikaalisiin sopimuksiin, jotka koskevat tiettyjen tavaroiden tai palvelujen ostoa ja myyntiä. Kilpailunrajoituksesta saattaa olla kyse, jos sopimukseen sisältyy tavarantoimittajaan tai ostajaan kohdistuvia rajoituksia. Lähtökohtaisesti kiellettyä on esimerkiksi markkinoiden jakaminen alueittain tai asiakkaittain. Jakelijoiden on saatava vapaasti päättää, minne ja kenelle ne myyvät. Kiellosta on kuitenkin eräitä poikkeuksia, joiden avulla yritys voi esimerkiksi ylläpitää yksinmyyntijärjestelmää tai valikoivaa jakelujärjestelmää.

## 6.2. Relevantit markkinat

- 14 Virasto on tapauksen yhteydessä tarkastellut omina tuoteryhminään muun muassa lukkorunkoja, rakennuslukkoja, sähköistä lukitusta, riippu- ja kalustelukkoja sekä rakennusheloja, ovensulkimia ja oviautomaatiikkaa. Myös Abloy on pitänyt kyseistä tuoteryhmäjaottelua pääsääntöisesti asianmukaisena, joskin yritys on tutkinnan edetessä esittänyt myös tuoteryhmien yksityiskohtaisempaa jaottelua. Lisäksi Abloy on katsonut, etteivät eri tuoteryhmät ole teknisesti taikka kysynnän ja tarjonnan korvattavuuden perusteella toisiinsa sidoksissa.
- 15 Virasto on kuitenkin kiinnittänyt huomiota muun muassa asiakkaiden mieltymyksiin sekä niihin esteisiin ja kustannuksiin, joita liittyy kysynnän ja tarjonnan siirtymiseen mahdollisiin korvaaviin tuotteisiin, ja on katsonut alustavasti, että eri tuoteryhmät muodostavat keskenään ainakin osittain rinnakkaisia ja kiinteästi toisiinsa sidoksissa olevia hyödyke-markkinoita. Viraston alustavan näkemyksen mukaan tuoteryhmiä sitoo toisiinsa erityisesti lukkoliikkeiden asema tuotteiden keskeisenä jakelutienä ja tuotteiden asentajina sekä liikkeiden riippuvuus Abloysta.
- 16 Maantieteellisten markkinoiden osalta Abloy on katsonut, että Abloy-tuotteiden relevantit maantieteelliset markkinat olisivat vähintään Euroopan laajuiset. Abloy on perustellut tätä muun muassa sillä, että myös Suomessa sen kilpailijoita kaikissa edellä mainituissa tuoteryhmissä ovat etenkin suuret eurooppalaiset yhtiöt, joiden tuotteita tuodaan Suo-

meen. Lisäksi Abloy on katsonut, että asennustoiminnan tarpeellisuus ja alueellinen läsnäolo vaikuttavat ainoastaan loppuasiakasmyyntiin.

- 17 Virasto on kuitenkin tarkastellut todellisia vaihtoehtoisia toimituslähteitä ensisijaisesti asiakkaiden näkökulmasta. Virasto on kiinnittänyt tältä osin huomiota muun muassa valmistajien markkinaosuuksiin Suomessa, asiakkaiden mieltymyksiin, tuotteiden ominaispiirteisiin ja niistä johtuviin sidonnaisuuksiin sekä jakelukanavan merkitykseen, ja on katsonut alustavasti, että maantieteellisiä markkinoita olisi pidettävä korkeintaan kansallisina. Viraston alustavassa arvioissa keskeisenä on pidetty erityisesti sitä, että useat tuotteet vaativat asentamista, ja että niiden pääasiallisena jakelukanavana toimivat lukkoliikkeet, joiden toiminta on alueellista ja joista valtaosa on Abloy-valtuutettuja liikkeitä.
- 18 Edellä mainitun perusteella virasto on tarkastellut relevantteja lukitus- ja oviympäristötuotteiden markkinoita alustavasti kansallisina. Asian lopputulos huomioon ottaen relevanttien markkinoiden täsmällinen määrittely ei ole kuitenkaan välttämätöntä.

### 6.3. Abloyn markkina-asema ja jakelujärjestelmä

- 19 Viraston selvitysten mukaan Abloyn markkina-asema Suomessa on vahva useissa sen edustamissa tuoteryhmissä.
- 20 Abloy on itse arvioinut myynnin arvoon perustuvan markkinaosuutensa Suomessa olleen vuonna 2009 [65–80 %] lukkorungoissa, [75–90 %] rakennuslukoissa, [65–80 %] sähköisessä lukituksessa, [45–55 %] riippu- ja kalustelukoissa, [15–25 %] rakennusheloissa, [40–50 %] oven-sulkimissa ja [20–30 %] oviautomatiikassa. Tarkemman tuoteryhmäjaottelun perusteella Abloy on arvioinut myynnin arvoon perustuvan markkinaosuutensa olleen vuonna 2011 [80–90 %] mekaanisissa avainpesissä, [15–25 %] elektromekaanisissa avainpesissä, [65–85 %] mekaanisissa lukkorungoissa, [65–75 %] elektromekaanisissa lukkorungoissa, [15–30 %] väliovien lukkorungoissa, muutamia prosentteja kulunvalvontatuotteissa, [5–20 %] ylivientisuojuissa ja muissa sähköisissä komponenteissa, [25–40 %] riippu- ja kalustelukoissa sekä [30–40 %] oviautomatiikassa ([25–35 %] liukuoviautomatiikassa ja [35–55 %] kääntöoviautomatiikassa).
- 21 Myös muilta markkinaosapuolilta saatujen selvitysten mukaan merkittävä osa Suomessa asennetuista lukitus- ja oviympäristötuotteista on Abloyn tai Assa Abloy -konserniin kuuluvien yhtiöiden valmistamia tuotteita. Tämän ohella virastolle on esitetty, että Abloyn markkina-asemaa vahvistaa Abloyn laaja tuotekokonaisuus ja tuotteiden väliset sidonnaisuudet, jotka johtuvat niin tuotteiden yhteensopivuudesta, ostoehdoista kuin asiakkaiden ostokäyttäytymisestä.

- 22 Viraston selvitysten mukaan myös Abloyn myöntämä valtuutus on monille lukkoliikkeille merkittävä toimintaedellytys alalla toimimisen kannalta. Lukkoliikkeen menestyminen projektimyynnissä edellyttää usein Abloy-valtuutukseen perustuvaa tuote-edustusta sekä valtuutussuhteen nojalla myönnettävien sopimuslennusten ja mahdollisten projektikohtaisten lisälennusten saamista myös muissa kuin valtuutusta edellyttävissä tuotteissa. Niin ikään jälkimarkkinapalveluiden tarjoaminen on sidoksissa Abloyn myöntämään valtuutukseen niissä tuoteryhmissä, joissa Abloy myöntää takuun ainoastaan valtuuttamiensa lukkoliikkeen asentamille ja huoltamille tuotteille. Edellä mainittua ilmentää myös se, että valtaosa, [70–80 %], Suomessa toimivista lukkoliikkeistä ja lukkoliikeketjujen toimipisteistä on Abloy-valtuutettuja lukkoliikkeitä, jotka ovat solmineet Abloyn kanssa valtuutussopimuksen.
- 23 Abloy-valtuutetut lukkoliikkeit voivat Abloy-tuotteiden ohella myydä ja edustaa myös kilpailevia tuotemerkkejä tai olla kilpailevien valmistajien valtuuttamia lukkoliikkeitä. Viraston saamien selvitysten perusteella Abloy-valtuutetut lukkoliikkeit myyvät ja asentavat kuitenkin pääasiassa Abloy-tuotteita ja Abloy-valtuutus näyttäisi olevan useimmille lukkoliikkeille edelleen keskeinen toimintaedellytys kannattavan liiketoiminnan ja asiakkaiden koko kysyntään vastaamisen kannalta.
- 24 Edellä mainitun perusteella virasto on tarkastellut Abloyn menettelytapoja ensisijaisesti aiemman kilpailunrajoituslain 6 §:ssä ja nykyisen kilpailulain 7 §:ssä tarkoitetun määräävän markkina-aseman väärinkäytön näkökulmasta. Asian lopputulos huomioon ottaen Abloyn markkina-aseman täsmällinen määrittely ei kuitenkaan ole välttämätöntä.
- 25 Lisäksi Abloyn valtuutusjärjestelmää on tarkasteltu aiemman kilpailunrajoituslain 4 §:ssä ja nykyisen kilpailulain 5 §:ssä tarkoitetun elinkeinonharjoittajien välisen kielletyn yhteistyön näkökulmasta, mikä asettaa vaatimuksia myös eri tuotantoportaalla toimivien yritysten väliselle vertikaaliselle yhteistyölle eli tässä tapauksessa Abloyn valikoivalle jakelujärjestelmälle.

#### 6.4. Abloyn menettelytavat

- 26 Toimenpidepyynnön mukaan Abloyn keskeisiä kilpailunvastaisia menettelytapoja ovat olleet muun muassa valtuutettujen lukkoliikkeen hinta- ja ostoehojen heikentäminen ja muuttaminen siten, että lukkoliikkeen sitoutuminen Abloy-tuotteisiin olisi täydellisempää ja kilpailevien tuotteiden jakelusta luovuttaisiin. Lisäksi Abloyn hinta- ja ostoehoja on toimenpidepyynnössä pidetty syrjivinä, eikä niiden ole katsottu vastanneen esimerkiksi asiakkaan kokoa ja ostojen suuruutta. Myös Abloyn ja lukkoliikkeen välisten valtuutussopimusten on toimenpidepyynnössä katsottu sisältävän vaatimuksia, joiden tarkoituksena on lähinnä kilpailun rajoittaminen ilman objektiivisia perusteita ja joiden perusteella Abloyn on kerrottu uhanneen kilpailevia tuotteita myyviä lukkoliikkeitä



myös valtuutuksen menettämällä. Toimenpidepyynnön mukaan Abloyn edellä kuvatut toimenpiteet olivat jatkuneet vuosia ja voimistuneet sitä mukaa kun valikoimiin oli otettu uusia kilpailevia tuotteita tai niitä oli markkinoitu näkyvästi.

- 27 Ottaen huomioon Abloy-valtuutuksen merkitys sekä Abloy-valtuutettujen lukkoliikkeiden keskeinen asema lukitus- ja oviympäristötuotteiden jakelukanavana Suomessa, virasto on tutkinut myös yleisemmin Abloyn jakelu- ja alennusjärjestelmiin liittyvien ehtojen ja menettelytapojen mahdollisia kilpailua poissulkevia vaikutuksia. Abloylle 8.10.2010 toimitetussa alustavassa arvioissaan virasto on pitänyt keskeisimpinä huolenaiheinaan Abloyn valtuutusjärjestelmään, markkinointitukeen ja muihin alennusjärjestelmiin sekä projektikohtaiseen hinnoitteluun liittyviä epäselvyyksiä. Myös sitoumusneuvottelujen ja näitä seuranneen neuvonnan yhteydessä huomiota on kiinnitetty erityisesti sellaisiin valtuutusehtoihin ja -kriteereihin sekä vuosisopimusehtoihin, joilla on epäilty olevan kilpailevien tuotteiden markkinoille tuloa estäviä tai rajoittavia vaikutuksia.

#### 6.4.1. Valtuutusjärjestelmä

- 28 Abloy käyttää tuotteidensa myynnissä valikoivaa jakelua, jota yhtiö soveltaa tällä hetkellä sarjalukostoihin, elektromeekaanisiin lukostoihin, sähkölukkoihin, tehdastasoihin lisäävimiin, oviautomatiikkaan, palonsulkujärjestelmiin sekä poistumistietuotteisiin. Abloyn mukaan mainitut tuoteryhmät ovat ominaisuuksiltaan sellaisia, että ne edellyttävät jakelijoilta erityisiä laadullisia ominaisuuksia sekä suunnitteluun, asentamiseen ja huoltoon liittyvää osaamista ja jatkuvaa koulutusta, joilla taataan asiakkaille annetun turvallisuuslupauksen säilyminen koko tuotteen käyttöajan ajan. Abloy on näin ollen rajoittanut kyseessä olevien tuoteryhmien toimitukset ainoastaan koulutetuille Abloy-valtuutetuille lukkoliikkeille ja myöntää tuotteen toimivuudelle takuun vain, jos sen on asentanut kyseisessä tuoteryhmässä valtuutuksen omaava lukkoliike. Lukkoliikkeen tulee valtuutuksen saadakseen täyttää sertifioidun laatu- ja järjestelmän vaatimukset, minimiturvallisuusvaatimukset ja ammatilliset pätevyysvaatimukset. Valtuutussopimuksen lisäksi lukkoliikkeille on asetettu vaatimuksia myös sopimuksen liitteenä olevassa lukkoliikkeiden toimintaperusteita koskevassa asiakirjassa sekä turvallisuus- ja markkinointikäsi- ja kirjassa.
- 29 Unionin tuomioistuimen mukaan sopimuksia, joilla luodaan valikoiva jakelijärjestelmä, on objektiivisten perustelujen puuttuessa pidettävä tarkoitukseen perustuvina kilpailunrajoituksina<sup>4</sup>. Valikoivan jakelun tarkoituksena ei kuitenkaan katsota olevan kilpailun rajoittaminen, mikäli kyse

<sup>4</sup> Asia C-439/09, *Pierre Fabre*, kohta 39. Valikoivassa jakelussa toimittaja sitoutuu myymään sopimuksessa tarkoitettuja tavaroita tai palveluita joko suoraan tai välillisesti vain tiettyjen perusteiden mukaisesti valikoiduille jakelijoille ja nämä jakelijat sitoutuvat olemaan myymättä kyseisiä tavaroita tai palveluja muille kuin valtuutetuille jakelijoille.

on puhtaasti laadullisesta valikoivasta jakelujärjestelmästä, jonka jäsenet valitaan ainoastaan hyödykkeen edellyttämien objektiivisten kriteerien perusteella, kriteerit koskevat samalla tavalla kaikkia mahdollisia jäseniä ja niitä sovelletaan tasapuolisesti, eivätkä ne ole ankarampia kuin on välttämätöntä. Lisäksi valikoiva jakelu on sallittu, jos se täyttää vertikaalisen ryhmäpoikkeusasetuksen soveltamisedellytykset.<sup>5</sup> Esimerkiksi tuotteeseen liittyvät turvallisuusvaatimukset voivat olla hyväksyttävä syy laadulliselle valikoivalle jakelulle. Jälleenmyyjille asetettavien laadullisten vaatimusten sallittavuus on kuitenkin arvioitava tapauskohtaisesti kunkin edellytettävän kriteerin osalta. Valmistajan on myös asetettava kriteerit kaikkien mahdollisten jälleenmyyjien saataville, sovellettava kriteereitä samalla tavalla kaikkiin jakeluverkostoon hakeutuviin yrityksiin nähden ja hyväksyttävä verkostoonsa kaikki nämä kriteerit täyttävät yritykset. Vastaavasti myös jakelijan irtisanomisen on tapahduttava objektiivisin perustein.

- 30 Puhtaasti laadullinenkin valikoiva jakelu voi olla kiellettyä, jos se estää tehokkaan kilpailun markkinoilla erimerkkisten tuotteiden välillä<sup>6</sup>. Laadullista valikoivaa jakelua koskeva poikkeus ei myöskään sovellu, jos valtuutus sopimus sisältää vakavimpia kilpailunrajoituksia kuten tiettyjä asiakas- tai aluerajoituksia. Valikoivan jakelun perusluonteen mukaisesti on kuitenkin sallittua, että jakelijoita kielletään toimittamasta tuotteita valikoivan jakelujärjestelmän ulkopuolisille jakelijoille. Myös takuujärjestelyt voidaan valikoivassa jakelujärjestelmässä rajoittaa koskemaan tuotteita, jotka on ostettu valtuutetulta jakelijalta. Sen sijaan esimerkiksi ristikkäisiä toimituksia eri alueilla ja eri kaupan tasoilla toimivien valtuutettujen jakelijoiden välillä ei saa estää. Laadullista valikoivaa jakelua koskeva poikkeus ei myöskään sovellu, jos valmistaja rajoittaa jakelijoiden määrää tietyllä alueella määrällisin kriteerein, jos jakelijan mahdollisuutta myydä päämiehen tuotteen kanssa kilpailevia tuotteita rajoitetaan tai jos jakelijalle asetetaan velvoitteita, jotka liittyvät suoraan tai epäsuoraan päämiehen tuotteiden myynninedistämiseen. Muuksi kuin laadulliseksi kriteeriksi voidaan katsoa myös esimerkiksi velvollisuus ostaa ja ylläpitää sopimustuotteiden asianmukaista varastoa.
- 31 Mikäli laadullista valikoivaa jakelua koskeva poikkeus tai vertikaalinen ryhmäpoikkeusasetus ei sovellu, jakelujärjestelmän kilpailua rajoittavia vaikutuksia verrataan yksittäistapauksissa osoitettaviin tehokkuushyötyihin. Kokonaisarviointissa kiinnitetään tällöin huomiota muun muassa markkinoilla vallitsevaan kilpailun tasoon ja muiden toimittajien mahdollisuuksiin jakaa tuotteitaan toisen valmistajan valikoivaan jakeluverkostoon kuuluvien jakelijoiden välityksellä. Sekä laadullisen että ei-laadullisen valikoivan jakelun arviointi on ankarampaa, mikäli yrityksellä

<sup>5</sup> Ks. Komission asetus (EU) N:o 330/2010 Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 3 kohdan soveltamisesta tiettyihin vertikaalisten sopimusten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmiin, EUVL L 102/1, 23.4.2010, sekä Komission suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130/1, 19.5.2010, kohdat 174–188.

<sup>6</sup> Ks. esim. asia 75/84, *Metro II*, kohta 40.



on vahva markkina-asema, sillä valikoiva jakelujärjestelmä voi erityisesti tällöin estää uusien jälleenmyyjien ja kilpailijoiden markkinoille tulon tai muutoin estää tehokkaan kilpailun markkinoilla.

- 32 Edellä mainittu huomioon ottaen virasto on alustavassa arviossaan kiinnittänyt huomiota Abloyn markkina-asemaan sekä Abloy-valtuutettujen lukkoliikkeiden merkitykseen lukitus- ja oviympäristötuotteiden jakelukanavana Suomessa. Viraston saamien selvitysten perusteella [70–80 %] Suomessa toimivista lukkoliikkeistä on Abloy-valtuutettuja lukkoliikkeitä, jotka ovat Abloy-tuotteiden pääasiallinen, ja valtuutusta edellyttävissä tuoteryhmissä myös ainoa, jakelutie Suomessa. Abloy-valtuutus takaa lukkoliikkeille useissa keskeisissä tuoteryhmissä myös Abloy-valtuutusta edellyttävien tuotteiden alennusedun, asennus- ja takuuhuoltoedun sekä yhteistyön projektimyynnissä. Abloyn valtuutusjärjestelmään pääsy saattaa siten olla monille lukkoliikkeille merkittävä kynnys alalla toimimisen kannalta ja valtuutukseen liittyvät rajoitukset ja lisävelvoitteet näin ollen merkittäviä tekijöitä muiden toimittajien tuotteiden jakelumahdollisuuksien kannalta.
- 33 Tämä huomioon ottaen virasto ei ole alustavassa arviossaan pitänyt Abloyn valtuutuskriteereitä ja valtuutetuille lukkoliikkeille asetettuja velvollisuuksia kaikilta osin riittävän läpinäkyvinä ja selkeinä, vaan on katsonut, että Abloyn laaja harkintavalta liittyen sekä valtuutuksen edellytysten täyttymiseen että valtuutussuhteen päättämiseen ovat saattaneet mahdollistaa valtuutettujen lukkoliikkeiden määrän kontrolloinnin tavalla, joka on voinut rajoittaa kilpailua jälleenmyyntiportaalla. Erityisesti Abloy-tuotteiden aloitusvaraston riittävän kattavuuden on alustavassa arviossa katsottu olleen lukkoliiketoiminnan kannalta vailla täsmällisiä perusteita. Abloyn harkintavaltaa on alustavassa arviossa katsottu lisäävän myös se, että valtuutussopimus on voitu purkaa välittömästi muun muassa siitä syystä, että lukkoliike ei ole noudattanut esimerkiksi sopimuksessa, sen liitteissä, erillisessä turvallisuuskäsikirjassa tai Abloyn antamissa ohjeissa olevia asiakkaiden lukitus- tai muuta turvallisuutta koskevia määräyksiä.
- 34 Abloy on pitänyt valtuutuskäytäntöään selkeänä ja johdonmukaisena sekä soveltamiaan valtuutuskriteereitä laadullisina kriteereinä, joita yhtiö on soveltanut objektiivisesti ja syrjimättömästi. Abloy on kuitenkin viraston alustavaan arvioon antamassaan vastineessa ilmoittanut olevansa valmis muuttamaan sopimuksiaan ja toimintamallejaan entistä selkeämpään suuntaan ja toimittanut tähän liittyen virastolle useita sopimusluonnoksia, joiden osalta virasto on antanut Abloylle valtuutusjärjestelmän potentiaalisiiin kilpailuongelmiin liittyvää neuvontaa. Neuvonnassa on kiinnitetty huomiota erityisesti sellaisiin sopimusluonnoksissa esitettyihin ehtoihin ja kriteereihin, joiden on epäilty rajoittavan valtuutettujen lukkoliikkeiden mahdollisuuksia myydä Abloy-tuotteiden kanssa kilpailevia tuotteita tai olevan luonteeltaan muita kuin objektiivisia laadullisi-

sia kriteereitä. Tällaisina on pidetty etenkin valtuutussuhteeseen liittyviä rajoituksia, jotka kohdistuisivat nimenomaan kilpailevia tuotteita jakele-  
viin lukkoliikkeisiin, sopimusehtoja, jotka kieltäisivät muiden kuin todis-  
tettavasti päämiehen immateriaalioikeuksia loukkaavien tuotteiden  
myynnin, varastointivaatimuksia, jotka sitoisivat perusteettomasti lukko-  
liikkeiden resursseja päämiehen tuotteiden myyntiin, sekä sellaisia val-  
tuutusmenettelyyn tai koevaltuutukseen liittyviä ehtoja, jotka eivät olisi  
tasapuolisia tai välttämättömiä hyödykkeen laadun turvaamiseksi ja sen  
oikean käytön varmistamiseksi.

- 35 Ottaen huomioon, että asiaa koskeva toimenpidepyyntö on peruutettu, virasto ei ole pitänyt asian enempää selvittämistä tässä vaiheessa tarpeellisena. Virasto ei ota tällä päätöksellään kantaa siihen, täyttävätkö Abloyn uudet sopimusluonnokset laadulliselle valikoivalle jakelulle asetetut edellytykset ja missä määrin kunkin Abloyn myymän tuotteen luonne edellyttää laadullista valikoivaa jakelua ja tiettyjä laadullisia kriteereitä. Virasto voi ottaa asian uudelleen käsiteltäväksi, jos sillä on syytä epäillä Abloyn menettelyn rajoittavan kilpailua markkinoilla.

#### 6.4.2. Markkinointituki ja muut alennusjärjestelmät

- 36 Abloy ja Abloy-valtuutetut lukkoliikkeen sopivat vuosittain Abloyn tehtaita tilattavien tuotteiden hinta- ja ostoehdoista. Samalla sovitaan kunkin lukkoliikkeen mahdollisista perusalennuksista ja tuoteryhmäkohtaisesta markkinointituesta sekä muista vastaavista hyvityksistä. Abloyn mukaan markkinointituen edellytyksenä on ollut muun muassa markkinoinnin toimintasuunnitelman laatiminen ja suunnitelman noudattaminen sekä osallistuminen tuotteiden myynnin ja markkinoinnin vaatimaan koulutukseen. Abloyn mukaan markkinointituen maksamisen perusteena on ollut lukkoliikkeen Abloyn puolesta tekemä tuotteiden myynninedistäminen, mikä säästää Abloyn markkinointikustannuksia. Toinen peruste on ollut Abloy-tuotteiden koulutukseen käytetyn ajan ja kustannusten kompensoiminen. Lisäksi markkinointituet ovat olleet lukkoliikekohtaisiin ostotavoitteisiin sidottuja ja porrastettuja [...]. Markkinointitukena on maksettu tietty prosenttiosuus lukkoliikkeen edellisen vuoden ostoista seuraavan vuoden helmikuussa.
- 37 Edellä kohdassa 6.4.1 mainitun mukaisesti laadullista valikoivaa jakelua koskevaa poikkeusta ei sovelleta esimerkiksi silloin, jos jakelijalle asetetaan velvoitteita, jotka liittyvät suoraan tai epäsuoraan päämiehen tuotteiden myynninedistämiseen. Myös valikoivaan jakeluun yhdistetty markkinointituki voi luoda tällaisen tosiasiallisen velvoitteen markkinoida päämiehen tuotteita niin, että kyseessä ei ole laadullisen valikoivan jakelujärjestelmän mukainen objektiivinen laadullinen kriteeri. Mikäli laadullista valikoivaa jakelua koskeva poikkeus ei sovellu, jakelujärjestelmän kilpailua rajoittavia vaikutuksia verrataan yksittäistapauksissa osoitettaviin tehokkuushyötyihin. Kokonaisarvioinnissa kiinnitetään tällöin huomiota muun muassa markkinoilla vallitsevaan kilpailun tasoon ja

muiden toimittajien mahdollisuuksiin jakaa tuotteitaan toisen valmistajan valikoivaan jakeluverkostoon kuuluvien jakelijoiden välityksellä.

- 38 Markkinointituen myöntäminen voi lisäksi olla kiellettyä määräävän markkina-aseman väärinkäyttöä. Vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan se, että määräävässä markkina-asemassa oleva yritys sitoo ostajia niin, että ne sitoutuvat hankkimaan tai lupaavat hankkivansa kyseiseltä yritykseltä kaikki tarvitsemansa tuotteet tai huomattavan osan niistä, on määräävän markkina-aseman väärinkäyttöä riippumatta siitä, asetetaanko kyseinen velvoite sellaisenaan vai saako sen vastineena alennuksia. Määräävän markkina-aseman väärinkäyttöä on vastaavasti se, että mainittu yritys soveltaa joko ostajien kanssa tekemiensä sopimuksien nojalla tai yksipuolisesti uskollisuusalennusjärjestelmää eli hyvityksiä, joiden myöntäminen edellyttää sitä, että asiakas hankkii kaikki tarvitsemansa tuotteet tai huomattavan osan niistä kyseiseltä yritykseltä, vaikkei ostajaa sidokaan muodollinen velvoite.<sup>7</sup>
- 39 Tietynlaisesta ostokäyttäytymisestä palkitsevia ehdollisia alennuksia arvioitaessa puuttuminen määräävässä markkina-asemassa olevan yrityksen soveltamiin alennuskäytäntöihin on lähtökohtaisesti tarpeen silloin, kun alennusjärjestelmä haittaa yhtä tehokkaiden kilpailijoiden kilpailuedellytyksiä<sup>8</sup>. Ehdollinen alennus tarkoittaa yleensä sitä, että asiakas saa alennuksen, jos sen ostot määrätyllä viitejaksolla ylittävät tietyn rajan. Alennus myönnetään joko kaikista ostoista (jälkikäteen annettu alennus) tai vain niistä ostoista, jotka ylittävät sovitun kynnyksen (lisäalennus). Jos määräävässä asemassa oleva yritys myöntää tällaisia alennuksia, niillä voi olla samanlaisia todellisia tai mahdollisia markkinoiden sulkemiseen johtavia vaikutuksia kuin yksinostovelvoitteilla. Kuten yksinostovelvoitteiden tapauksessa, kilpailunvastaisen markkinoilta sulkemisen todennäköisyys on suurempi, jos kilpailijat eivät voi kilpailla tasapuolisesti kunkin yksittäisen asiakkaan koko kysynnästä.
- 40 Jälkikäteen annettavien alennusten markkinoita sulkeva vaikutus on lähtökohtaisesti voimakkaampi, koska niiden johdosta asiakkaat eivät ehkä halua vaihtaa toimittajaa, kun kyse on pienistä hankintamääristä, sillä asiakkaat menettäisivät kyseiset alennukset. Mitä suurempi jälkikäteen annettu alennus on prosentteina kokonaishinnasta ja mitä korkeampi alennusraja on, sitä suurempi on alennusrajan alapuolinen kannustin ja sitä vahvempi todellisten tai mahdollisten kilpailijoiden markkinoilta sulkemisen vaikutus. Lisäalennusten uskollisuutta luova vaikutus on sen sijaan pienempi, koska alennus kohdistuu vain tietyn rajan ylittävien yksiköiden hintaan, ja kilpailijat voivat näin ollen vastata määräävässä asemassa olevan yrityksen alennuksiin vastaavilla tai hieman

<sup>7</sup> Ks. esim. asia C-85/76, *Hoffman-La Roche*, kohta 89–90.

<sup>8</sup> Komission tiedonanto - Ohjeita komission ensisijaisista täytäntöönpanovelvoitteista sovellettaessa EY:n perustamissopimuksen 82 artiklaa (nyk. SEUT 102 artiklaa) yritysten määräävän aseman väärinkäyttöön perustuvaan markkinoiden sulkemiseen, EUVL C 45/7, kohdat 37–46.

alemmilla hinnoilla ilman, että asiakas menettää alennuksia ostamiensa yksiköiden hinnasta.

- 41 Alennusjärjestelmillä on taas uskollisuutta lisääviä vaikutuksia etenkin silloin, kun ne määräytyvät asiakkaan aiemman ostokäytännön tai -määrien perusteella. Uskollisuusalennuksetkaan eivät kuitenkaan välttämättä ole kilpailua rajoittavia esimerkiksi silloin, jos kilpailijoilla on tosiasiasa mahdollisuus kilpailla kunkin yksittäisen asiakkaan koko kysynnästä. Jos asiakkaiden on kuitenkin käytännössä välttämätöntä hankkia määräävässä markkina-asemassa olevan yrityksen tuotteita ainakin jonkin verran tai tavarantoimittajan vaihtamisen kustannukset ovat korkeat, uskollisuusalennusten tehokkuushyötyjen osoittaminen on epätodennäköisempää verrattuna esimerkiksi paljous- tai volyymialennuksiin.
- 42 Edellä mainittu huomioon ottaen virasto on alustavassa arviossaan kiinnittänyt huomiota Abloyn markkina-asemaan ja Abloyn myöntämän markkinointituen merkittävyyteen lukkoliikkeiden kannalta. Viraston saamien selvitysten perusteella noin puolella Abloy-valtuutetuista lukkoliikkeistä Abloyn jälkikäteen maksama markkinointituki on muodostanut yli kolmanneksen liiketuloksesta ja usealla lukkoliikkeistä toiminta olisi ollut tappiollista ilman tukea. Lisäksi tavoitteelliset markkinointituet [...] ovat määräytyneet lukkoliikekohtaisesti paikallisen markkinapotentiaalin mukaan. Ensimmäinen tavoitetaso on määritelty yleensä edellisen vuoden toteuman lähelle tai sen alapuolelle ja toinen tavoitetaso yleensä edellisen vuoden tuntumaan tai sitä suuremmaksi.
- 43 Tämä huomioon ottaen virasto on alustavassa arviossaan katsonut, että Abloyn markkinointituki näyttäisi olleen jälkikäteen myönnettävä ehdollinen alennus ja sellaisenaan läpinäkymätön ja perusteiltaan epäselvä. Lisäksi tavoitteellisia markkinointitukia on alustavassa arviossa pidetty ongelmallisina johtuen lukkoliikekohtaisista ostotavoitteista ja niiden tasosta. Abloyn markkinointitukijärjestelmä on näin ollen saattanut sulkea kilpailijoita pois markkinoilta ainakin yksittäisissä tuoteryhmissä. Tämän ohella virasto on alustavassa arviossaan tuonut esille myös muita potentiaalisesti ongelmallisia alennusjärjestelmiä, joiden perusteita virasto ei ole pitänyt riittävän selkeinä tai läpinäkyvinä. Tällaisia ovat olleet niin sanottuun [...] kuuluville lukkoliikkeille myönnettyt lisäalennukset, [...] suuntautuneille lukkoliikkeille myönnettyt erityisalennukset ja [...] koskevat erilliset markkinointisopimukset.
- 44 Abloy on katsonut markkinointituella ja muilla alennusjärjestelmillään olleen selkeät kustannusperusteet ja muutoinkin kilpailuoikeudellisesti hyväksyttävät perusteet. Abloy on kuitenkin viraston alustavaan arvioon antamassaan vastineessa ilmoittanut olevansa valmis muuttamaan tuki- ja alennusjärjestelmiään jo aikaisemmin tutkimusten aikana niihin tekemiensä muutosten lisäksi ja toimittanut tähän liittyen virastolle useita

sopimusluonnoksia, joiden osalta virasto on antanut Abloylle tuki- ja alennusjärjestelmien potentiaalisiin kilpailuongelmiin liittyvää neuvontaa. Neuvonnassa on kiinnitetty huomiota erityisesti Abloyn markkinointituen ja muiden alennusjärjestelmien mahdollisiin poissulkeviin vaikutuksiin. Tältä osin on pidetty keskeisenä sitä, että Abloyn myöntämän markkinointituen ja muiden alennusjärjestelmien mahdollisia poissulkevia vaikutuksia arvioidaan kokonaisuutena ja osana Abloyn soveltamaa valikoivaa jakelujärjestelmää. Abloyn soveltama markkinointituki ja siihen liittyvät vaatimukset voivat luoda tosiasiallisen veloitteen myydä Abloyn tuotteita niin, että kyseessä ei ole laadullisen valikoivan jakelujärjestelmän mukainen objektiivinen velvoite. Lisäksi Abloyn on markkina-asemastaan johtuen syytä kiinnittää erityisestä huomioita siihen, ettei yhtiön soveltamiin alennusjärjestelmiin sisälly elementtejä, jotka voisivat olla sitovia tai uskollisuutta luovia ja siten kilpailulain vastaisia.

- 45 Ottaen huomioon, että asiaa koskeva toimenpidepyyntö on peruutettu, virasto ei ole pitänyt asian enempää selvittämistä tässä vaiheessa tarpeellisenä. Virasto ei ota tällä päätöksellään kantaa siihen, ovatko Abloyn uudet tuki- ja alennusjärjestelmät kilpailulain vastaisia. Virasto voi ottaa asian uudelleen käsiteltäväksi, jos sillä on syytä epäillä Abloyn menettelyn rajoittavan kilpailua markkinoilla.

#### 6.4.3. Projektikohtainen hinnoittelu

- 46 Abloyn mukaan yhtiö saattaa myöntää voimakkaasti kilpailluissa tuoteryhmissä valtuutetuille lukkoliikkeille projektikohtaisia hintoja, jotka kilpailutilanteesta [...] riippuen voivat yksittäistapauksissa poiketa Abloyn vuosisopimuksessa sovitusta hinnoista. Abloy on ilmoittanut antavansa samat projektikohtaiset hinnat kaikille samaan projektikilpailuun osallistuville lukkoliikkeille, joiden kanssa se tekee projektiyhteistyötä. Edellytyksenä projektikohtaisen hinnan saamiselle kuitenkin on, että lukkoliike käyttää edullisen projektihinnan tarjotakseen kyseiseen projektiin Abloy-tuotteet kilpailukykyisesti, ja että lukkoliike ei käytä edullista projektihintaa hyväkseen vain tarjotakseen Abloyn kilpailijoiden tuotteita hieman alle Abloy-tuotteiden hinnan. Abloy ei näin ollen ole kilpailuun vastaamiseen vedoten antanut projektikohtaisia hintoja niille valtuutetuille lukkoliikkeille, joiden Abloy katsoo olevan [...].
- 47 Edellä kohdassa 6.4.1 mainitun mukaisesti laadullista valikoivaa jakelua koskevaa poikkeusta sovellettaessa jakelijan on saatava myydä myös päämiehen tuotteiden kanssa kilpailevia tuotteita eli yhden tuotemerkin määrääminen ei ole sallittua. Mikäli laadullista valikoivaa jakelua koskeva poikkeus ei sovellu, jakelujärjestelmän kilpailua rajoittavia vaikutuksia verrataan yksittäistapauksissa osoitettaviin tehokkuushyötyihin. Kokonaisarvioinnissa kiinnitetään tällöin huomiota muun muassa siihen, missä määrin kilpailevien tuotteiden myyntiin, ostamiseen, valmistamiseen tai jälleenmyyntiin liittyvät veloitteet estävät tai vaikeuttavat muiden toimittajien mahdollisuuksia jakaa tuotteitaan. Mahdollisen poissul-

jentavaikutuksen merkittävyyttä arvioidaan yhden tuotemerkin määräämistä koskevien arviointiperusteiden mukaisesti.<sup>9</sup>

- 48 Kilpailunrajoituslain 6 §:n ja kilpailulain 7 §:n mukaan erilaisten ehtojen soveltaminen eri kauppakumppaneiden samankaltaisiin suorituksiin kauppakumppaneita epäedulliseen kilpailuasetelmaan asettavalla tavalla voi olla myös määräävän markkina-aseman väärinkäyttöä. Tämä voi ilmetä esimerkiksi hintasyrjintänä, joka asettaa asiakkaat erilaiseen asemaan ilman kustannusperusteista tai muuta objektiivisesti ja kilpailuoikeudellisesti hyväksyttävää syytä. Hintasyrjinnän kilpailua rajoittavien vaikutusten katsotaan liittyvän ensisijaisesti määräävässä asemassa olevan yrityksen toimintaan, jolla on markkinoita sulkeva tarkoitus tai seuraus. Hintasyrjintä voi näin ollen olla määräävän markkina-aseman väärinkäyttöä erityisesti esimerkiksi silloin, kun samoja määriä ostavia asiakkaita kohdellaan eri tavalla riippuen siitä, ostavatko asiakkaat kaikki tarvitsemansa tuotteet tai huomattavan osan niistä kyseisessä asemassa olevalta toimittajalta vai useasta hankintalähteestä.
- 49 Oikeuskäytännön mukaan määräävässä asemassa olevalla yrityksellä on lisäksi rajoitettu oikeus vastata markkinoilla kohtaamaansa kilpailuun. Vaikka määräävässä asemassa olevalta yritykseltä ei sen aseman perusteella voida evätä oikeutta suojella liiketoiminnallisia intressejään niiden ollessa uhattuna, puolustautumista ei voida hyväksyä silloin, kun sen nimenomaisena tarkoituksena on yhtiön määräävän markkina-aseman vahvistaminen ja sen väärinkäyttö. Määräävässä asemassa olevalla yrityksellä on siten erityinen vastuu siitä, ettei kilpailu markkinoilla entisestään vähene, vääristy tai esty yrityksen toimenpiteiden vuoksi.<sup>10</sup>
- 50 Edellä mainittu huomioon ottaen virasto on alustavassa arviossaan kiinnittänyt huomiota projektikaupan laajuuteen sekä projektikohtaisten hintojen ja Abloy-valtuutuksen merkitykseen projektikilpailutukseen tarjoamisen kannalta. Viraston saamien selvitysten perusteella Abloyn ja Abloy-valtuutettujen lukkoliikkeiden myynnistä valtaosa suuntautuu projektikohteisiin, joihin lukitus- ja oviympäristötuotteiden ohella tarjotaan niiden asennus-, huolto- ja ylläpitopalveluita. Abloyn mukaan projekteiksi voidaan lukea kaikki ne kohteet, joihin tehdään tarjous, erillistä myyntiyötä tai suunnittelua. Projektikohde voi näin ollen olla mikä tahansa yksittäisen omakotitalon ja suuren ostoskeskuksen välillä, ja projektimyynnin ulkopuolelle jäävät vain kuluttajille myytävät itsepalvelupakkaukset ja yksittäiset varastosarjan tuotteet.
- 51 Tyypillisessä rakennusprojektissa tarjouspyyntöjen tekeminen ja tarjousten jättäminen kulkee vaiheittain. Tilaaja kilpailuttaa pääurakoitsijan, joka puolestaan kilpailuttaa aliurakoitsijat. Lukitusaliurakasta pyydetään

<sup>9</sup> Ks. Komission suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista, EUVL C 130/1, 19.5.2010, kohta 183.

<sup>10</sup> Ks. esim. asia 27/76, *United Brands*, kohta 189–190, ja asia C-202/07 P, *France Télécom*, kohta 46.



tarjouksia lukkoliikkeiltä, jotka ovat voineet saada projektikohtaisen tarjouksen tavarantoimittajaltaan. Kilpailutuksia voi olla useissa vaiheissa, esimerkiksi tuotteiden alustavassa määrittelyssä kohteeseen, kohteen ennakkolaskennassa ja lukkoliikkeen valinnan jälkeen. Viraston saamisen selvitysten perusteella pienetkin alennusedut kilpailutuksessa voivat olla lukkoliikkeille ratkaisevia projektikilpailun voittamisen kannalta. Lisäksi arkkitehti tai rakennuttaja on saattanut nimetä urakkakohteessa käytettävät tuotteet Abloy-tuotteiksi, minkä ohella tarjousta saatetaan pyytää samalla sekä rakennuslukuksista että muista oviympäristötuotteista. Vaikka kohteeseen voikin tästä huolimatta tarjota Abloy-tuotteita vastaavia kilpailevia tuotteita, joita ainakin rakennushelojen, oviautomaatiikan ja ovensulkimien osalta on tarjolla siinä määrin, että kilpailun tuotteiden välillä pitäisi olla mahdollista, osassa urakkaan kuuluvia tuoteryhmiä Abloy-tuotteille ei välttämättä löydy varteenotettavia vaihtoehtoja. Tällöin lukitusaliurakkaan pystyvät tarjoamaan lähtökohtaisesti ne lukkoliikkeet, joiden Abloy-valtuutus kattaa vaadittavat tuotteet ja joiden toimintasäteellä rakennuskohde sijaitsee.

- 52 Tämä huomioon ottaen virasto on alustavassa arvioissaan katsonut, että Abloyn käytännöt projektihinnoittelussa ovat olleet epäjohtonmukaisia ja saattaneet näin ollen mahdollistaa projektien ohjaamisen tietyille lukkoliikkeille ja olla omiaan lisäämään lukkoliikkeiden uskollisuutta Abloyta kohtaan myös muissa kuin projektihinnoitelluissa tuotteissa. Myöskään sitä, että lukkoliike on tarjonnut tai myynyt Abloylta saamastaan projektihinnoittelutarjouksesta huolimatta kyseiseen projektiin kilpailevan valmistajan tuotteita, ei ole alustavassa arviossa pidetty itsessään riittävänä perusteluna kilpailuun vastaamiseen perustuvalla hintojen eriyttämiseksi myöhemmissä projektikohteissa.
- 53 Abloy ei ole pitänyt projektikohtaista hinnoittelumalliaan kilpailulainsäädännön vastaisena, eikä ole katsonut sen johtaneen poissuljentaan. Abloy on tuonut selvityksissään muun muassa esiin, että projektikohtaista hinnoittelua käytetään ainoastaan pienessä osassa edellä mainitusta projektimyynnistä ja tällöinkin lähes poikkeuksetta voimakkaasti kilpailuissa tuotteissa, joita kilpailutetaan erillään rakennusten lukuksista. Viraston näkökulmasta keskeistä on, ettei lukkoliikkeiden ostojen keskitämisellä tai ostojen määrällä ole vaikutusta lukkoliikkeen Abloylta saamaan projektihintaan, ja että Abloylta tarjouksen saaneilla lukkoliikkeillä on oikeus tarjota kilpailutuksessa myös kilpailevia tuotteita.
- 54 Ottaen huomioon, että asiaa koskeva toimenpidepyyntö on peruutettu, virasto ei ole pitänyt asian enempää selvittämistä tässä vaiheessa tarpeellisenä. Virasto ei ota tällä päätöksellään kantaa siihen, ovatko Abloyn projektihinnoittelukäytännöt kilpailulain vastaisia. Virasto on esittänyt asiasta ainoastaan alustavan arvionsa ja seuraa Abloyn projektihinnoittelun vaikutuksia markkinoilla. Virasto voi ottaa asian uudelleen kä-

siteltäväksi, jos sillä on syytä epäillä Abloyn menettelyn rajoittavan kilpailua markkinoilla.

## 6.5. Ratkaisun perustelut

- 55 Kilpailunrajoituslain 12 §:n mukaan virasto selvittää kilpailunrajoituksia ja niiden vaikutuksia. Jos virasto katsoo elinkeinonharjoittajan tai elinkeinonharjoittajien yhteenliittymän rajoittavan kilpailua lain 4 tai 6 §:ssä taikka EY:n perustamissopimuksen 81 tai 82 artiklassa (nykyisin Euroopan Unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 tai 102 artiklassa) tarkoitetulla tavalla, sen on ryhdyttävä tarpeellisiin toimenpiteisiin kilpailunrajoituksen tai sen vahingollisten vaikutusten poistamiseksi.
- 56 Kilpailunrajoituslain 12 §:ssä on huomioitu mahdollisuus viraston voimavarojen tarkoituksenmukaiseen kohdentamiseen, ja hallituksen esityksen (HE 11/2004 vp) mukaan virasto voi olla ryhtymättä toimenpiteisiin esimerkiksi tapauksissa, joissa kiellon vastaisesta toiminnasta on jo luovuttu tai joissa asian selvittämisellä ei olisi kilpailun turvaamisen kannalta merkitystä.
- 57 Asiaa on sittemmin täsmennetty kilpailulain 31 §:ssä, jonka mukaan virasto ryhtyy toimenpiteisiin kilpailunrajoituksen tai sen vahingollisten vaikutusten poistamiseksi, jos se katsoo elinkeinonharjoittajan tai elinkeinonharjoittajien yhteenliittymän rajoittavan kilpailua lain 5 tai 7 §:ssä taikka Euroopan Unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 tai 102 artiklassa tarkoitetulla tavalla ja toimenpiteisiin ryhtyminen on tarpeen terveen ja toimivan kilpailun turvaamiseksi markkinoilla.
- 58 Hallituksen esityksen (HE 88/2010 vp) mukaan kilpailulain 31 § vastaa pääosin kilpailunrajoituslain 12 §:ää. Täsmennyksen tarkoituksena on kuitenkin aiempaa selvemmin liittää viraston tehtävät ja toimintavelvollisuus lain 1 §:ssä tarkoitettuun lain tavoitteeseen. Lain tarkoitus ei ole esimerkiksi suojata elinkeinonharjoittajaa kilpailijan tai kauppakumppanin kohtuuttomilta tai mielivaltaisilta menettelytavoilta, ellei kysymys samalla ole menettelystä, jonka tutkiminen on tarpeen terveen ja toimivan kilpailun turvaamiseksi markkinoilla.
- 59 Ottaen huomioon, että asiaa koskeva toimenpidepyyntö on peruutettu, sekä viraston asiassa antama yksityiskohtaisen neuvonta että kilpailunrajoituslain 12 §:ssä ja kilpailulain 31 §:ssä virastolle säädetyt tehtävät ja toimintavelvollisuus, asian enempää selvittämistä ei ole pidetty tässä vaiheessa tarpeellisena, ja asia poistetaan käsittelystä.
- 60 Viraston päätös poistaa asia käsittelystä ei sisällä arviota Abloyn menettelytapojen ja valikoivan jakelujärjestelmän lainmukaisuudesta, eikä virasto ole tehnyt Abloyn sopimusuudistusten osalta vaikutusarviointia. Mikäli virasto saa uutta tietoa, jonka perusteella on syytä epäillä Abloyn

toiminnan olevan kilpailulain vastaista, virasto voi ottaa asian uudelleen käsiteltäväksi.

## **7. Sovelletut säännökset**

61 Kilpailunrajoituslain (480/1992, muut. 318/2004) 4, 6 ja 12 § sekä kilpailulain (948/2011) 5, 7, 31 ja 50 §.

## **8. Muutoksenhaku**

62 Viraston tässä asiassa antamaan päätökseen saa hakea muutosta markkinaoikeudelta kilpailulain 44 §:n mukaan siten kuin hallintolainkäyttölaissa (586/1996) säädetään. Valitusosoitus on päätöksen liitteenä.

## **9. Lisätiedot**

Lisätietoja päätöksestä antavat apulaisjohtaja Valtteri Virtanen, puh. 029 505 3621, ja tutkija Mikko Heinonen, puh. 029 505 3388, sähköpostit etunimi.sukunimi@kkv.fi.

Apulaisjohtaja Valtteri Virtanen

Tutkija Mikko Heinonen

Jakelu Abloy Oy

Liite: Valitusosoitus