

ESITYS MARKKINAOIKEUDELLE SEURAAMUSMAKSUN MÄÄRÄÄMISEKSI

SISÄLTÖ

1	Asia	4
2	Asianosaiset	4
3	Kilpailu- ja kuluttajaviraston esitys markkinaoikeudelle	4
4	Tiivistelmä.....	4
5	Asian vireille tulo ja selvittäminen.....	6
6	Muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinat.....	7
6.1	Muoviset LVI-infraputkituotteet.....	7
6.2	Toimintaympäristö sekä keskeiset markkinatoimijat.....	7
6.3	Asianosaisten väliset liikesuhteet.....	9
6.3.1	Kaupankäyntitavat	9
6.3.2	Myyntien jakautuminen	12
6.3.3	Sopimukset ja niiden ehtojen seuranta	16
7	Tapahtumakuvaus	17
7.1	Taustalla kartellirekisteriin ilmoitetut sopimukset.....	17
7.2	Asianosaiset tavoittelevat yhteisymmärrystä vuosina 2000–2008	18
7.3	Vuodet 2009–2010: yhteistä toimintamallia haastetaan	25
7.4	Vuosi 2011: Yhteisen toimintamallin suojelemista kotimaiselta kilpailulta.....	30
7.5	Vuosi 2012: Toimenpiteitä yhteisen toimintamallin suojelemiseksi.....	34
7.6	Vuosi 2013: Keinoja markkinarauhan palauttamiseksi	38
7.7	Vuosi 2014: Yhteinen toimintamalli kohtaa haasteita	43
7.8	Vuodet 2015–2016: Yhteisiä toimia ”alan tervehdyttämiseksi”	50
8	Oikeudellinen arvio	57
8.1	Sovellettava lainsäädäntö	57
8.1.1	Vaikutus jäsenvaltioiden väliseen kauppaan	57
8.1.2	Kilpailunrajoituslain 4 § ja kilpailulain 5 §	59
8.1.3	Kilpailunrajoituslain 5 § ja kilpailulain 6 §	60
8.2	Rikkomuksen kohteena olevat tuotteet	61
8.3	Sopimus ja yhdenmukaistettu menettelytapa	61
8.3.1	Arvioinnin lähtökohdat.....	61
8.3.2	Vertikaalisten sopimusehtojen merkitys tässä asiassa.....	65
8.3.3	Sopimus ja yhdenmukaistettu menettelytapa tässä asiassa.....	67
8.3.3.1	Yhteisymmärrys tässä asiassa.....	68
8.3.3.2	Kilpailunvastaiset toimenpiteet	74
8.3.3.3	Kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvä ja niitä täydentävä toiminta.....	79
8.3.3.4	Valvonta ja kontrollointi	85
8.3.3.5	Yhteenveto.....	87
8.3.4	Vastineissa esitetty ei anna aiheutta muuttaa edellä sopimuksesta ja yhdenmukaistetusta menettelytavasta esitettyä	88
8.4	Yksi yhtenäinen rikkomus	91
8.4.1	Arvioinnin lähtökohdat.....	91
8.4.2	Yksi yhtenäinen rikkomus tässä asiassa.....	92
8.5	Tarkoitus rajoittaa kilpailua.....	95
8.5.1	Arvioinnin lähtökohdat.....	95
8.5.2	Kilpailua rajoittava tarkoitus tässä asiassa	97
8.5.3	Vastineissa esitetty ei anna aiheutta muuttaa edellä kilpailua rajoittavasta tarkoituksesta esitettyä	102
8.6	Asianosaiskohtainen vastuu rikkomuksesta	103
8.6.1	Arvioinnin lähtökohdat.....	103

8.6.2	Arviointi tässä asiassa	105
8.6.2.1	Tukkujen vastuu	106
8.6.2.2	Valmistajien vastuu	109
8.7	Rikkomuksen kesto	112
8.7.1	Arvioinnin lähtökohdat	112
8.7.2	Rikkomuksen kesto tässä asiassa	113
9	Seuraamusmaksu	114
9.1	Sovellettavat säännökset	114
9.2	Seuraamusmaksun vanhentuminen	115
9.3	Seuraamusmaksun määräämisen lähtökohdat	117
9.4	Tarkasteltavana olevan rikkomuksen arviointi	118
9.4.1	Rikkomuksen laatu	118
9.4.2	Rikkomuksen laajuus	119
9.4.3	Moitittavuuden aste	120
9.4.4	Rikkomuksen kesto	122
9.4.5	Yhteenveto tarkasteltavana olevasta rikkomuksesta	122
9.5	Seuraamusmaksujen määrät	122
9.5.1	Ahlsell Oy	122
9.5.2	Dahl Suomi Oy	123
9.5.3	Onninen Oy	124
9.5.4	Pipelife Finland Oy	126
9.5.5	Uponor Suomi Oy	127
9.5.6	Uponor Infra Oy	129
10	Sovelletut säännökset	131
	LIITELUETTELO	132

1 Asia

1. Kielletty elinkeinonharjoittajien välinen yhteistyö muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinoilla Suomessa vuosina 2009–2016.

2 Asianosaiset

2. Seuraamusmaksuesityksen kohteena olevat elinkeinonharjoittajat:
 - Ahlsell Oy (jäljempänä "Ahlsell"),
 - Dahl Suomi Oy¹ (jäljempänä "Dahl"),
 - Onninen Oy (jäljempänä "Onninen"),
 - Pipelife Finland Oy (jäljempänä "Pipelife"),
 - Uponor Suomi Oy² (jäljempänä "Uponor Suomi") sekä
 - Uponor Infra Oy (jäljempänä "Uponor Infra").

Jäljempänä tässä esityksessä käytetään kohdassa 2 yksilöidyistä elinkeinonharjoittajista yhdessä myös termejä "asianosaiset", "osalliset", "yhtiöt", "osapuolet" tai "elinkeinonharjoittajat". Kolmesta ensiksi mainitusta asianosaisesta tukkuliikkeestä käytetään esityksessä yhdessä myös termiä "tukkuliikkeet" tai "tukut" ja kolmesta viimeksi mainitusta asianosaisesta valmistajayhtiöstä termiä "valmistajat". Uponor Infra Oy:öön ja Uponor Suomi Oy:öön viitataan esityksessä myös yhdessä termillä "Uponor".

3 Kilpailu- ja kuluttajaviraston esitys markkinaoikeudelle

3. Kilpailu- ja kuluttajavirasto esittää, että markkinaoikeus määrää Ahlsell Oy:lle, Dahl Suomi Oy:lle, Onninen Oy:lle, Pipelife Finland Oy:lle, Uponor Suomi Oy:lle ja Uponor Infra Oy:lle kilpailunrajoituksista annetun lain (480/1992, jäljempänä "kilpailunrajoituslaki") 4 §:ssä, kilpailulain (948/2011) 5 §:ssä ja Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen (jäljempänä "SEUT") 101 artiklan 1 kohdassa kielletystä elinkeinonharjoittajien välisestä kilpailunrajoituksesta kilpailunrajoituslain 7 §:ssä ja kilpailulain 12 §:ssä tarkoitetut seuraamusmaksut jäljempänä luvussa 9 esitetyin tavoin.³

4 Tiivistelmä

4. Kilpailu- ja kuluttajaviraston (jäljempänä "virasto") näyttö osoittaa, että asianosaiset rikkoivat kilpailunrajoituslain 4 §:ää, kilpailulain 5 §:ää sekä SEUT 101 artiklaa yhteistyöllä, jossa on kysymys mainituissa

¹ Ennen joulukuuta 2018 yhtiön nimi oli LVI-Dahl Oy.

² Uponor Suomi Oy:n esillä olevaan kilpailurikkomukseen liittyvä liiketoiminta siirrettiin 1.7.2013 toimintansa aloittaneeseen Uponor Infra Oy:öön. Uponor Suomi Oy on edelleen oikeushenkilönä olemassa. Ks. yritysjärjestelystä tarkemmin kohta 15.

³ Seuraamusmaksujen määrät on eritelty luvussa 9.5.

säännöksissä kielletyistä sopimuksista ja/tai yhdenmukaistetuista menettelytavoista, joiden tarkoituksena oli rajoittaa kilpailua ja joilla tähdättiin markkinoiden jakamiseen muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinoilla Suomessa vuosina 2009–2016.

5. Rikkomuksessa olivat osallisina Suomen suurimmat muovisten LVI-infraputkituotteiden valmistajat ja kyseisiä tuotteita jakelevat tukkuliikkeet. Valmistajat ja tukut toimivat tuotanto- ja jakeluketjun eri portailla, ja rikkomuksen tehokas toteuttaminen edellytti, että molemmilla portailla toimittiin yhteisymmärryksessä yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi. Näyttö osoittaa, että asianosaiset eivät määrittäneet itsenäisesti toimintalinjaansa markkinoilla, vaan korvasivat tietoisesti kilpailun riskit keskinäisellä käytännön yhteistyöllä.
6. Asianosaisten yhteisenä tavoitteena oli pitää markkinat hallinnassaan ohjaamalla kauppaa toisilleen sekä estämällä tai vaikeuttamalla kilpaillevien elinkeinonharjoittajien toimintaa. Yhteistyö mahdollisti ylisuurten voittojen tavoittelun, sillä se oli omiaan pitämään yllä kilpailullista tasoa korkeampaa hintatasoa loppuasiakasportaalla. Tavoitteen saavuttamiseksi osapuolet toteuttivat markkinoiden jakamiseen tähtääviä kilpailunvastaisia toimenpiteitä sekä näihin toimenpiteisiin liittyvää ja niitä tukevaa toimintaa. Asianosaisten menettelyt muodostivat yhden yhtenäisen kokonaissuunnitelman, joka rakentui kahden eri tuotanto- ja jakeluportaan toimien vastavuoroisuudelle, jolla voiton kasvattamiseen ja jakoon, asianosaisten keskinäiseen valvontaan ja kontrollointiin sekä ulkopuolisen kilpailupaineen rajoittamiseen löydettiin toimivia keinoja.
7. Yhteisen tavoitteensa saavuttamiseksi yhtiöt pyrkivät kilpailunvastaisilla toimenpiteillä ylläpitämään markkina-asemiaan ja hillitsemään eri portaiden välistä hintakilpailua loppuasiakkaissa. Tässä tarkoituksessa asianosaiset ensinnäkin rajoittivat valmistajien suorakauppoja ja ohjasivat tuotteidensa jakelua ja myyntiä tukkuihin näiden roolin vahvistamiseksi valmistajien tuotteiden jakelussa. Yhteisymmärryksen mukaisesti valmistajien tuli – loppuasiakkaiden toiveista huolimatta – pidättäytyä myymästä tuotteitaan suoraan loppuasiakkaille ja ohjata myyntiään tukkuihin joko näiden laskutettavaksi tai varastosta tehtäväksi. Tukut puolestaan pidättäytyivät ottamasta valikoimiinsa merkittävässä määrin kilpailuvia tuotteita. Toiseksi asianosaiset pyrkivät poissulkemaan muita markkinatoimijoita tai vähintäänkin vaikeuttamaan niiden toimintaa rajoittaakseen kohtaamaansa ulkopuolista kilpailupainetta. Yhtiöt pyrkivät myös vaikeuttamaan ulkomaisten toimijoiden tuloa Suomen markkinoille.
8. Näihin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvällä ja niitä täydentävällä toiminnalla asianosaiset pitivät huolta siitä, että tukuilla oli mahdollisuus tehdä varastokauppaa kannattavasti. Koordinoimalla valmistajien projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja osallisten pyrkimyksenä oli synnyttää loppuasiakkaille mielikuva, että tuotteiden ostaminen suoraan valmistajalta ei toisi merkittävää hintaetua tukusta ostamiseen nähden, eikä eri portaiden toimijoiden kilpailuttaminen toisiaan vasten siten olisi kannattavaa. Käytännössä tällä toiminnalla tavoiteltiin varastokaupan osuuden lisäämistä ja näin ollen tukkujen aseman vahvistamista

edelleen valmistajien tuotteiden jakelussa. Toiminnalla pyrittiin myös nostamaan loppuasiakkaiden maksamia hintoja, ja se mahdollisti rikkomuksella tavoiteltujen voittojen kasvattamisen sekä niiden jakamisen eri portaiden ja asianosaisten kesken.

9. Asianosaiset myös seurasivat yhteisymmärryksen noudattamista. Sekä tukku- että valmistajaportaalla oli omat keinonsa varmistua siitä, että toisella portaalla toimittiin kokonaissuunnitelman mukaisesti. Tukut pystyivät tarvittaessa painostamaan valmistajia vähentämällä niiden osuuksia valikoimissaan. Valmistajilla puolestaan oli mahdollisuus tehdä tukut ohittavaa suorakauppaa. Asianosaisten välinen avoin viestintä ja tietojen liikkuminen helpottivat yhteisen tavoitteen saavuttamista sekä rikkomuksen ylläpitoa ja valvontaa. Myös kolluusiolle otolliset markkinaolosuhteet, markkinoiden läpinäkyvyys sekä markkinoilla eri yhteyksissä liikkunut tieto edesauttoivat rikkomuksen ylläpidossa ja tehokkaassa toteuttamisessa.
10. Asianosaisten kokonaissuunnitelma koostui edellä kuvatuista kilpailuvastaisista toimenpiteistä sekä niihin liittyvästä ja niitä täydentävästä toiminnasta, mutta tavoitteen saavuttamisessa ja voiton jakamisessa hyödynnettiin lisäksi valmistajien ja tukkujen välisiin vertikaalisiin sopimuksiin perustuvia toimintatapoja. Esityksessä on kuvattu myös näitä toimintatapoja, koska ne olivat merkityksellisiä asianosaisten käyttäytymisen ja kannustimien kannalta, kuten luvussa 8.3.2 on tarkemmin esitetty.
11. Asiassa on kyse yhdestä yhtenäisestä, viimeistään kesällä 2009 alkaneesta ja keskeytyksestä vähintään syksyyn 2016 saakka jatkuneesta kilpailusääntöjen rikkomisesta. Markkinoiden jakamiseen tähtäävä kilpailurikkomus kuuluu vakavimpiin kilpailunrajoituksiin, joiden katsotaan jo luonteensa puolesta haittaavan kilpailun normaalia toimintaa ja joista loppuasiakkaat sekä viime kädessä kuluttajat kärsivät. Tästä syystä virasto esittää asianosaisille määrättäväksi kilpailunrajoituslain 7 §:ssä ja kilpailulain 12 §:ssä tarkoitetun seuraamusmaksun.

5 Asian vireille tulo ja selvittäminen

12. Virasto aloitti asian oma-aloitteisen selvittämisen vuonna 2013 ja suoritti 24.3.2015 alkaen kilpailulain 35 §:n mukaiset tarkastukset Ahlsell Oy:ssä, Dahl Suomi Oy:ssä ja Onninen Oy:ssä. Lisäksi virasto suoritti 11.10.2016 alkaen kilpailulain 35 §:n mukaiset tarkastukset Pipelife Finland Oy:ssä ja Uponor Oyj:ssä, jonka kanssa samaan konserniin kuuluvat sekä Uponor Infra Oy että Uponor Suomi Oy.⁴ Virasto pyysi asianosaisilta ja muilta tahoilta kilpailulain 33 ja 34 §:n nojalla kirjallisia ja suullisia lisäselvityksiä.⁵

⁴ Virasto suoritti 25.3.2015 alkaen tarkastuksen myös toimialayhdistyksessä ja 24.5.2016 erään muun elinkeinonharjoittajan tiloissa.

⁵ Virasto on kilpailulain 38.1 §:ssä tarkoitetulla ilmoituksella 19.1.2018 rajannut tutkinnan kohteena olevia markkinoita Ahlsell Oy:tä, Dahl Suomi Oy:tä ja Onninen Oy:tä koskeneissa tarkastuspäätöksissä kuvatuista menettelyistä ja ilmoittanut samalla näille yhtiöille asian selvittämisen jatkamisesta Kilpailu- ja kuluttajavirastossa. Virasto toimitti samana päivänä

13. Virasto varasi 19.2.2021 kilpailulain 38 § 4 momentin nojalla asianosaisille mahdollisuuden tulla kuulluksi seuraamusmaksuesitysluonnoksesta ennen asian ratkaisemista. Virasto on ottanut huomioon asiassa annetut vastineet.

6 Muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinat

6.1 Muoviset LVI-infraputkituotteet

14. Viraston tutkinta ja jäljempänä esitetyt menettelyt kohdistuivat muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinoihin Suomessa. Muovisilla LVI-infraputkituotteilla tarkoitetaan yleisesti yhdyskuntarakentamisessa käytettäviä maanrakennus-, sähkö- ja vesihuoltotuotteita, kuten erilaisia putkia, liittimiä, yhteitä ja kaivoja. LVI-infraputkituotteita käytetään muun muassa paineputkistoissa, hulevesijärjestelmissä, viettoviemärijärjestelmissä, salaojajärjestelmissä ja kaapelinsuojaputkistoissa. LVI-infraputkituotteet ovat pitkälti standardoituja homogeenisia tuotteita, joiden kaupassa usein ratkaisevin tekijä on hinta.⁶ Tuotteiden keskeisiä asiakasryhmiä ovat valtio, kunnat, kaupungit, vesilaitokset ja suuret rakennusliikkeet.

6.2 Toimintaympäristö sekä keskeiset markkinatoimijat

15. Muovisten LVI-infraputkituotteiden suurin valmistaja Suomessa on Uponor: yhtiönä Uponor Suomi Oy 30.6.2013 saakka⁷ ja Uponor Infra Oy 1.7.2013 alkaen. Uponor Oyj:n ja KWH-yhtymä Oy:n kaikki yhdyskuntatekniset liiketoiminnot yhdistettiin 1.7.2013 kyseisten yhtiöiden perustamaan ja toimintansa aloittaneeseen Uponor Infra Oy -nimiseen yhteisyritykseen.⁸ Uponor Suomi Oy:n esillä olevaan kilpailurikkomukseen liittyvä liiketoiminta siirrettiin samana päivänä Uponor Infra Oy:öön.

myös Uponor Oyj:lle ja Pipelife Finland Oy:lle kilpailulain 38.1 §:ssä tarkoitetun ilmoituksen asian selvittämisen jatkamisesta Kilpailu- ja kuluttajavirastossa. Virasto toimitti 19.1.2018 myös toimialayhdistykselle kilpailulain 38.1 §:ssä tarkoitetun ilmoituksen asian selvittämisen jatkamisesta. Tälle ilmoitettiin 30.4.2019, että se ei ole enää tutkinnan kohteena. Virasto on 11.1.2022 ja 16.5.2022 ilmoittanut kilpailulain 38.1 §:ssä tarkoitetulla ilmoituksella myös asianosaisten emoyhtiöille, että ne ovat asianosaisia asiassa ja samassa yhteydessä varannut kilpailulain 38 § 4 momentin nojalla kyseisille yhtiöille mahdollisuuden tulla kuulluksi seuraamusmaksuesitysluonnoksesta. Virasto on 21.6.2022 ilmoittanut näille yhtiöille, että seuraamusmaksuesitystä ei tulla kohdistamaan niihin emoyhtiövastuun perusteella.

⁶ Ks. tarkemmin esim. MAO:228/13 ja ko. asiassa Uponorin ja KWH:n toteama, kohdat 118 ja 120. Ks. myös MAO:228/13, kohdat 16–17, joissa todetaan myös viraston arvion mukaan tuotteiden olevan varsin homogeenisia. Differentiaatiota tuottajien välille syntyy kuitenkin muun muassa yritysten tuotantolaitosten maantieteellisestä sijainnista kuljetuskustannusten kautta. Lisäksi eroja on yritysten tuotevalikoiman kattavuudessa, tuotemerkkien vahvuudessa sekä asiakassuhteiden vaiktuneisuudessa.

⁷ Uponor Suomi Oy on edelleen oikeushenkilönä olemassa.

⁸ Ks. Alma Talent tietopalvelut, Y-tunnus 2500176-3, Uponor Infra Oy, kaupparekisteriote 10.5.2022. Yhteisyrityksen perustamisesta ks. tarkemmin MAO:228/13.

16. Toiseksi suurin valmistaja on Pipelife.⁹ Kesällä 2013 toteutettuun edellä mainittuun yritysjärjestelyyn saakka markkinoilla toimi lisäksi kolmas merkittävä valmistaja, Oy KWH Pipe Ab (jäljempänä "KWH").¹⁰
17. Suurin tukkuportaan toimija on Onninen¹¹ ja toiseksi sekä kolmanneksi suurimmat tukut ovat Dahl¹² ja Ahlsell¹³. Vuoteen 2012 saakka tukkuportaalla toimi myös Lämpö-Tukku Oy (jäljempänä myös "Lämpö-Tukku" tai "Lämpötukku").¹⁴
18. LVI-infraputkituotteiden markkinoilla sekä valmistaja- että tukkuportaalla toimii myös suomalainen putki- ja kaivovalmistaja sekä rakennustarvikkeiden maahantuoja Meltex Oy Plastics (jäljempänä "Meltex").¹⁵ Valmistuksen ja maahantuonnin lisäksi Meltex myy tuotteensa pääsääntöisesti itse suorakauppana loppuasiakkaille tai omien tukkumyymälöidensä kautta.¹⁶
19. Lisäksi markkinoilla toimii myös joitain liikevaihdoltaan merkittävästi pienempiä yrityksiä, kuten muovikaivoihin erikoistunut muovituotteiden valmistaja Talokaivo Oy (jäljempänä "Talokaivo")¹⁷, kiinteistöviemärintuotteita Suomeen tuova Oy Rehau Ab (jäljempänä "Rehau")¹⁸, muun muassa kaivo- ja pumppaamotuotteita valmistava RoadPipe Suomi Oy (jäljempänä "RoadPipe")¹⁹ sekä sade- ja jätevesijärjestelmiä toimittava

⁹ Pipelife Finland Oy on osa Euroopan toiseksi suurinta ja pohjoismaiden johtavaa putkialan konsernia, Pipelife International GmbH:ta, joka kuuluu Wienerberger -konserniin. Wienerberger on johtava kansainvälinen rakennusmateriaalien ja infrastruktuuriratkaisujen toimittaja. Ks. Alma Talent tietopalvelut, Y-tunnus 0666294-5, Pipelife Finland Oy, tilinpäätös 1.1.2021–31.12.2021, s. 9.

¹⁰ Oy KWH Pipe Ab fuusioitui kesällä 2013 Uponor Suomi Oy:n kanssa Uponor Infra Oy:ksi, ks. edellä kohta 15. Yhtiö oli siihen saakka kokonaisuudessaan osa KWH-yhtymä Oy:tä.

¹¹ Onnisen koko osakekannan omisti 31.5.2016 saakka vuonna 2018 purkautunut Onvest Oy ja 1.6.2016 lähtien Kesko Oyj, ks. Alma Talent tietopalvelut, Y-tunnus 0112239-2, Onvest Oy, tilinpäätös (lopputilitys) 1.1.2018–30.4.2018, s. 2 ja 6, sekä Alma Talent tietopalvelut, Y-tunnus 1071207-9, Onninen Oy, tilinpäätös ja toimintakertomus 1.1.2016–1.12.2016, s. 1.

¹² Dahl Suomi Oy on osa kansainvälistä Saint-Gobain -konsernia, joka on maailman johtava rakennustuotteiden toimittaja, ks. Alma Talent tietopalvelut, Y-tunnus 0992466-4, Dahl Suomi Oy, tilinpäätös 1.1.2021–31.12.2021, s. 2.

¹³ Ahlsell Oy on osa Ahlsell-konsernia, jonka pääomistaja on sijoitusyhtiö CVC Capital Partners, ks. <https://www.ahlsell.fi/Tietoa-ahlsellista/ahlsell-yrityksena/ahlsell-lukuina/>, vierailtu 14.7.2022.

¹⁴ Onninen osti Lämpö-Tukku Oy:n koko osakekannan vuonna 2012. Lämpö-Tukku harjoitti tuolloin lämpö-, vesi-, ilmastointi- ja sähköalan sekä rautakauppa-alan tukkumyyntiä sekä edustusta, maahantuontia ja vientiä. Yhtiöllä ei ollut tuotantoa eikä se harjoittanut vähittäismyyntiä. Ks. <https://www.kkv.fi/paatokset/kilpailuasiasiat/yrityskauppavalvonta/138-14-00-10-2012/>, vierailtu 14.7.2022.

¹⁵ Kaupparekisterin mukaan IPS Muovi Oy ja IPS Putki Oy sulautuivat Meltex Oy:öön 31.3.2011.

¹⁶ Ks. esim. liite A.10 Transkripti Meltexin edustaja A:n kuulemisesta 8.2.2018, s. 4.

¹⁷ Pipelife on omistanut Talokaivo Oy:stä enemmistön vuodesta 2016 lähtien, ks. esim. <https://talotekniikka-lehti.fi/pipelife-finland-oy-hankkii-enemmistoosuuden-talokaivo-oysta/> vierailtu 14.7.2022. Talokaivon tuotevalikoimaan kuuluvat muoviset kaivot, erottimet, pumppaamot, putket, aluelämpöputket ja hulevesijärjestelmät, ks. <https://www.talokaivo.fi/tietoa-meista.html>, vierailtu 14.7.2022.

¹⁸ Oy Rehau Ab on sveitsiläiseen konserniin kuuluva itsenäinen myyntiyhtiö. Rehau on lopettanut käyttövesiputkien ja lattialämmitysjärjestelmien sekä kunnallistekniikan tuotteiden myynnin ja markkinoinnin Suomessa vuonna 2013, ks. <https://www.rakennuslehti.fi/2013/01/rehau-lopettaa-talo-ja-kunnallistekniikan-tuotteiden-myyntin-suomessa/>, vierailtu 14.7.2022.

¹⁹ RoadPipe Suomi Oy:llä on putki- ja erityisesti kaivotuotantoa Tuusulassa. Yhtiön tuotevalikoima asianosaisiin valmistajiin verrattuna on kuitenkin huomattavasti suppeampi, ja sen osuus valmistamiensa tuotteiden markkinoilla esimerkiksi vuonna 2011 jäi tuotekohtaisesti välille 0–20 prosenttia. Ks. <https://www.kkv.fi/uploads/sites/2/6fdc6cb8f01a464288473f37f5f16a26.pdf>, kohdat 62, 64, 67 ja 69, vierailtu 25.1.2022.

Wavin Finland Oy (jäljempänä "Wavin")²⁰. Yllämainituista markkinatoimijoista suurimpien yritysten liikevaihdot on esitetty jäljempänä.²¹

20. Muoviputkia ja muoviputkijärjestelmien osia valmistavien yritysten yhteistyöelimenä Suomessa toimii Muoviteollisuus ry:n alainen Putkijaosto.²² Putkijaosto toimii muun muassa muoviputkialan kansallisena standardisointikomiteana, minkä lisäksi jaosto on pyrkinyt edistämään muoviputkituotteiden ja -järjestelmien tuotesertifiointia, kuten Nordic Poly Mark -laatuimerkin (jäljempänä "NPM") käyttöä.²³ Vuoteen 2019 saakka Putkijaoston varsinaisia jäseniä ja samalla myös johtoryhmän jäseniä olivat Uponor ja Pipelife. Työryhmäjäseneä aiemmin toiminut Wavin on sittemmin hyväksytty Putkijaoston täysjäseneksi. Lisäksi jaoston työryhmäjäseneä toimii Uponor-konserniin kuuluva Jita Oy (jäljempänä "Jita")²⁴.
21. Vuoden 2018 kesään saakka tukkumyynnin yritysten toimialajärjestönä Suomessa toimi LVI-Teknisen kaupan liitto ry ("LVI-TEK").²⁵ LVI-TEK:n toiminnan tarkoituksena oli muun muassa edistää alan keskinäistä yhteistyötä, ja siihen kuuluivat LVI-alan suurimmat tukkumyyntiyritykset Ahlsell, Onninen ja Dahl.²⁶ LVI-TEK seurasi ja tilastoi tehdas- ja varastomyyntien myyntilukuja ja suhdetta neljä kertaa vuodessa julkaistuissa tilastoissaan.²⁷

6.3 Asianosaisten väliset liikesuhteet

6.3.1 Kaupankäyntitavat

22. Muovisia LVI-infraputkituotteita myydään sekä tukkujen välityksellä että suoraan valmistajilta loppuasiakkaille. Valmistajien ja tukkujen välisiä kaupankäyntitapoja ovat varastokauppa ja projektikauppa.

²⁰ Wavin on hollantilaisen putkivalmistajan Wavin Groupin tytäryhtiö, joka toimii Suomessa pääasiassa Wavin Finland Oy:n kautta ja myy tuotteensa lähinnä tukku- ja vähittäiskaupan kautta. Wavin Finland Oy:llä ei ole lainkaan infrastruktuuriputkien valmistusta Suomessa, ks. <https://www.kkv.fi/uploads/sites/2/6fdc6cb8f01a464288473f37f5f16a26.pdf>, kohta 194, vierailtu 25.1.2022. Yhtiön päätoiminimi oli 18.02.2019 asti Wavin-Labko Oy.

²¹ Ks. taulukko 1, kohta 29.

²² Putkijaostosta ja sen tehtävistä ks. tarkemmin https://www.plastics.fi/fin/organisaatio/putkijaosto/putkijaoston_toiminta/, vierailtu 14.7.2022.

²³ Ks. esim. https://www.plastics.fi/putkijaosto/muoviputkijarjestelmien_standardisointi/, vierailtu 14.7.2022. Nordic Poly Mark eli NPM-merkki on muoviputkituotteille ja -järjestelmille myönnettävä vapaaehtoinen laatuimerkki, joka osoittaa EN-standardien ja pohjoismaisten korkeiden laatuvaatimusten täyttymisen, ks. <http://nordicpolymark.com/fi-start/>, vierailtu 14.7.2022.

²⁴ Jita Oy siirtyi Uponorin kanssa samaan konserniin vuonna 1990, minkä jälkeen se on toiminut itsenäisenä tytäryhtiönä ja jäänyt toiminnallisesti integroimatta konsernin muuhun toimintaan, ml. tukkujakelu. Ks. <https://www.jita.fi/muovituotteita-kestavasti-40-vuoden-kokemuksella/>, vierailtu 14.7.2022. Tytäryhtiön asemasta huolimatta Jitaa on sen itsenäisen aseman ja kilpailevien toimien vuoksi pidetty Uponorin sisällä osittaisena kilpailijana, ks. esim. liite A.1 Transkripti Uponorin edustaja A:n kuulemisesta 15.2.2017, s. 31, ja liite A.7 Transkripti Uponorin edustaja B:n kuulemisesta 20.4.2017, s. 4.

²⁵ LVI-TEK yhdistyi kesällä 2018 Talotekniikkateollisuus ry:n kanssa Talotekninen teollisuus ja kauppa ry:ksi. Ks. tarkemmin <https://www.talteka.fi/uutiset/talotekniikkateollisuus-ry-ja-lvi-teknisen-kaupan-liitto-ry-fuusioituvat>, vierailtu 14.7.2022.

²⁶ Järjestö ilmoitti edistävänsä LVI-teknisen alan keskinäistä yhteistyötä, tilastoivansa LVI-teknisten tuotteiden tukkumyynnejä ja hallinnoivansa LVI-INFO –tuotetietorekisteriä. Ks. LVI-Teknisen kaupan liiton verkkosivujen osio "Yhdistys", verkkosivun 20.10.2017 arkistoitu versio, <https://web.archive.org/web/20171020094236/http://www.lvitek.fi/yhdistys/>, vierailtu 14.7.2022.

²⁷ Näytöstä käy ilmi, että tukut toimittivat LVI-TEK:lle tiedot myynnistään jaettuna LV-alan myyntiin ja ilmastointialan myyntiin sekä varastomyyntiin ja tehdasmyyntiin. Nämä tiedot on vuoteen 2011 saakka toimitettu kullekin jäsentukulle kuukausittain yhdessä tukun omien lukujen kanssa. Alkukesästä 2011 tilastointi harvennettiin neljännesvuosittain tehtäväksi. Ks. liite D.85 LVI-Tekin edustaja A:n sähköposti tukuille 1.8.2011, s. 2.

Varastokaupassa valmistaja toimittaa tukun ostamat tuotteet tukun keskusvarastoon tai sen myyntipisteiden varastoihin. Tukku hinnoittelee tuotteet omille asiakkailleen.²⁸ *Projektikaupassa* tuotteet toimitetaan pääsääntöisesti valmistajan tehtaalta tai varastosta suoraan asiakkaan työmaalle.²⁹

23. Silloin, kun projektikaupassa myynti ja hinnoittelu tapahtuu valmistajan toimesta, tukun rooli on toimia lähinnä laskuttajana. Projektikaupassa asiakas ostaa tyypillisesti kerrallaan suuremman erän tuotteita, jolloin sillä on suurempi intressi kilpailuttaa valmistajia ja/tai tukkuja. Tämä johtaa siihen, että projektikaupan hintataso on loppuasiakkaan näkökulmasta yleensä varastokauppaa alhaisempi. Lisäksi esimerkiksi raaka-aineiden hintatasossa tapahtuvat muutokset vaikuttavat varastokauppaa nopeammin projektikaupan hintatasoon.³⁰
24. *Suorakaupassa* valmistaja toimittaa tuotteet suoraan asiakkaalle ja hoi-
taa itse myös tarjouksen tekemisen, tilauksen ja laskutuksen. Tukut ei-
vät ole kaupankäynnissä osallisena ja käyttävätkin siitä myös nimitystä
"ohimyynti". Suorakauppatilanteissa tukut ja etenkin Uponor kokevat
olevansa kilpailuasetelmassa toistensa kanssa.³¹ Osa loppuasiakkaista
halusi tehdä valmistajien kanssa nimenomaan suorakauppaa.³²
25. Asianosaisten mukaan pienet muoviputkierät oli taloudellisesti kannat-
tavampaa myydä tukkujen jakeluverkoston kautta.³³ Tukut ja valmistajat

²⁸ Nettokaupaksi kutsutaan varastokauppaa, josta ei makseta tukulle hyvitteitä. Ks. tarkemmin hyvitteistä kohta 39.

²⁹ Samalla periaatteella toimivasta kaupasta voidaan käyttää myös nimityksiä tehdaskauppa tai laskutuskauppa. Termistö ei ole kaikilta osin yhdenmukaisesti asianosaisilla käytössä, mikä käy ilmi asianosaisten omista kauppala-
jien kuvauksista, ks. liite B.15 Pipelife Finland Oy:n vastaus selvityspyyntöön 13.1.2017, kohta 5, s. 14, liite B.20 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017 osa 1, kohta 5, s. 2-4, liite B.27 Ahlsell Oy:n vastaus selvityspyyntöön 13.1.2017, kohta 5, s. 4-7, liite B.28 Dahl Suomi Oy:n vastaus selvityspyyntöön 13.1.2017, kohta 5, s. 4, ja liite B.29 Onninen Oy:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017, kohta 2.5, s. 6-8.

³⁰ Ks. esim. liite A.1 Transkripti Uponorin edustaja A:n kuulemisesta 15.2.2017, s. 25, ja liite A.11 Transkripti Pipelifen edustaja B:n kuulemisesta 17.1.2017, s. 8 ja 29: "Jos raaka-aineet nousee 20 %, niin sehän nousee projekteihin per heti, mutta taas varastoihin niin nousee sitten oman systeemin mukaisesti."

³¹ Esimerkiksi Uponor ja Onninen kokivat molemmat valmistajien ja tukkujen kilpailevan keskenään suorakaupassa, ks. liite A.3 Transkripti Uponorin edustaja A:n kuulemisesta 11.10.2016, s. 5-6. Ks. vastaavasti myös liite A.1 Transkripti Uponorin edustaja A:n kuulemisesta 15.2.2017, s. 6. Ks. myös liite D.90 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 10.4.2015, s. 1, jossa todettu tukun olevan "valitettavan usein" kilpailija. Onninen on esimerkiksi sisäisessä viestissään listannut kilpailijoi-
joikseen tukkujen lisäksi muoviputkivalmistajat näiden tehdessä suorakauppaa, ks. liite D.92 Onnisen sisäinen sähköpos-
tikitju 17.-18.10.2012, s. 1. Onninen koki etenkin KWH:n kilpailijakseen, koska se myi tuotteitaan merkittävässä määrin myös suoraan, ks. esim. liite D.93 Onnisen sisäinen sähköposti 4.10.2013, s. 2, sekä liite A.4, Transkripti Onnisen edustaja B:n kuulemisesta 9.3.2017, s. 10. Ks. Dahlin suhtautumisesta Uponorin suorakauppaan esim. kohta 145. Ks. Ahlsellin suhtautumisesta Uponorin suorakauppaan esim. kohta 121.

³² Esimerkiksi Skanska on ollut halukas tukkujen ohittamiseen, ks. liite D.94 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 26.10.2011, s. 1: "Skanskan strategiassa lukee kutakuinkin suoraan "tukkureiden poistaminen". Ks. myös liite A.5 Transkripti Skanskan edustaja A:n ja Skanskan edustaja B:n kuulemisesta 8.12.2017, s. 17-18 ja 25: "tietty yhtiöt ei halua laskuttaa suoraan meitä – – mut isos kuvassa me yritetään päästä siitä, puhutaan kauttakulukulaskutuksesta eroon se on meidän mielestä huono malli toimia et, kyl me mieluummin haluttais se lasku suoraan sieltä – – toimittajalta – –." Myös Destia on kokenut suorakaupan kilpailukykyisemmäksi, ks. liite A.6 Transkripti Destian edustaja A:n kuulemisesta 16.11.2017, s. 14-15. Ks. myös liite D.91 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 12.-15.5.2015, s. 1: "Viimeksi vuosi sitten tapahtuneessa kilpailutuk-
sessa Destia ilmoitti suoraan neuvottelupöydässä, että mikäli emme hyväksy heitä suoralaskutusasiakkaaksi niin sopimus menee kilpailijoille (Meltex, ViaPipe). Onniselle asia käytiin silloin avoimesti läpi ja he hyväksyivät sen silloin." Myös KWH perusteli Onniselle suorakauppojaan asiakkaiden tahtotilalla: "Vähänkin suuremmissa projekteissa asiakkaat haluavat tehdä kauppaa suoraan teollisuuden kanssa", ks. liite D.96 KWH:n viesti Onniselle 30.9.2011, s. 3. Ks. tältä osin jäljempänä myös kohta 91.

³³ Ks. esim. liite A.1 Transkripti Uponorin edustaja A:n kuulemisesta 15.2.2017, s. 5, ja liite A.2 Transkripti Ahlsellin edustaja A:n kuulemisesta 12.4.2017, s. 12.

pyrkivät kahdenvälisesti euromääräisten rajojen avulla määrittämään kulloinkin sovellettavan kaupankäyntitavan.³⁴

26. *Viittaamalla tarjoaminen* oli erityisesti julkisten hankintojen yhteydessä käytetty kaupankäyntitapa. Toimintatavassa tukut viittasivat tarjouksiinsa samassa tarjouskilpailussa valmistajien antamiin tarjouksiin ja tarjosivat niistä alennuksen.³⁵ Viittaamalla tarjoaminen kaupankäyntitapana edellytti, että valmistajat antoivat tukuille tiedon tarjouksestaan ennen tarjousajan päättymistä.³⁶ Viittaustarjouskäytäntö johti siihen, että tukut käytännössä aina voittivat tarjouskilpailut. Viittaustarjouskäytäntöä sovellettiin eri puolilla Suomea aina viime vuosiin saakka.³⁷
27. Julkiset hankinnat ovat perinteisesti olleet merkittävä kanava erityisesti edellä mainituille projektikaupalle ja valmistajien suorakaupalle.³⁸ Julkisten hankintojen tarjouskilpailut ovat osaltaan lisänneet koko toimialan läpinäkyvyyttä, sillä ennen vuoden 2018 julkisuuslain³⁹ uudistusta tarjouskilpailuihin osallistuneet tahot saivat niiden päätyttyä tiedokseen kilpailijoiden tarjoustiedot.⁴⁰ Toimialan läpinäkyvyyttä on osaltaan lisännyt myös se, että useat asianosaisten yhtiöiden johtotehtävissä toimivista henkilöistä ovat työskennelleet myös muissa keskeisissä alan yrityksissä.⁴¹

³⁴ Ks. esim. liite A.11 Transkripti Pipelifen edustaja B:n kuulemisesta 17.1.2017, s. 15–17, jossa on todettu rajojen määrittämisessä apuna käytetyn etenkin yhden rekkakuorman arvoa: täysi rekkakuorma kannatti kuljettaa suoraan asiakkaalle ja pienemmät määrät pyrittiin myymään tukun varaston kautta. Ks. vastaavasti myös liite A.1 Transkripti Uponorin edustaja A:n kuulemisesta 15.2.2017, s. 9, jossa on todettu, ettei vajaita kuormia kannata tarjota suoraan asiakkaalle. Ks. euromääräisistä rajoista ja kaupankäyntitavan määrittämisestä myös jäljempänä kohdat 55, 119, 128, 133, 135, 136, 141, 142, 145, 167, 169–170 ja 173.

³⁵ Ks. esim. liite B.14 Rauman kaupungin vastaus asiakirjapyyntöön 22.2.2018 sisältäen Ahlsell Oy:n (s.13–25), LVI-Dahl Oy:n (s.26) ja Onninen Oy:n (s. 27–29) tarjoukset Rauman kaupungin tarjouspyyntöön. Kaikki tukut ovat em. tarjouksissa tarjonneet viittaamalla. Tämä oli myös tarjouspyynnöissä noteerattu menettelytapa, ks. liite B.14 s. 11.

³⁶ Ks. esim. liite D.97 Uponorin Onniselle lähettämä tarjous hankintaa varten 23.2.2015, s. 1. Tarjousten jättämisen määräaika oli julkisten hankintojen hakupalvelu Creditasta tehdyn haun mukaan 25.2.2015. Ks. myös liite D.98 Onnisen sisäinen sähköposti 29.4.2011.

³⁷ Virasto on perehtynyt Onnisen, Ahlsellin ja LVI-Dahlin virastolle joulukuussa 2017 toimittamaan viittaustarjousaineistoon vuosilta 2007–2017, viraston Turun Vesilaitokselta ja Helsingin kaupungilta vuosina 2012–2013 saamaan tarjouskilpailuaineistoon sekä asiakirjapyyntöillä helmikuussa 2018 saatuihin 17 kunnan ja kaupungin LVI-infratuotteiden tarjouskilpailuaineistoon. Destian edustaja A kertoi 16.11.2017 kuulemisessa, että viittaustarjoukset olivat tuolloin edelleen käytössä, liite A.6 Transkripti Destian edustaja A:n kuulemisesta 16.11.2017, s. 9 ja 16. Ks. myös liite D.97 Uponorin Onniselle lähettämä tarjous hankintaa varten 23.2.2015, liite D.200 Onnisen sähköposti Pipelifelle 2.5.2016, liite D.211 Pipelifen sähköposti Onniselle 22.8.2014, liite D.212 Pipelifen sähköposti Dahlille 22.8.2014, liite D.213 Pipelifen sähköposti Ahlsellille 27.8.2014 ja liite D.214 Dahlin sisäinen sähköpostiketju 17.-21.1.2014.

³⁸ Ks. MAO 228/13, kohdat 277–279.

³⁹ Laki viranomaisen toiminnan julkisuudesta (621/1999), jäljempänä ”julkisuuslaki”.

⁴⁰ Julkisuuslain 11 §:n mukaan asianosaisella on oikeus saada asiaa käsittelevältä tai käsitelleeltä viranomaiselta tieto muunkin kuin julkisen asiakirjan sisällöstä, joka voi tai on voinut vaikuttaa hänen asiansa käsittelyyn. Ennen uuden hankintalain voimaantuloa (laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista 1397/2016) 1.1.2017 sekä julkisuuslain 11 § 2 momentin kohdan 6 voimaantuloa 15.8.2018 tarjouskilpailuun osallistuneella tarjoajalla oli nykyistä laajempi oikeus saada tarjousasiakirjat hintatietoineen nähtäväkseen hankintapäätöksen tekemisen jälkeen.

⁴¹ Esimerkiksi Uponorin edustaja C on työskennellyt Dahlilla (1998–1999), KWH:lla (1999–2013) ja Uponorilla (yhdistymisen myötä 2013–), Uponorin edustaja B on työskennellyt sekä Uponorilla (2005–2014) että Onnisella (2015–), Työntekijä A ja Työntekijä B ovat työskennelleet sekä Onnisella että Ahlsellilla. Muita useammassa alan yhtiössä työskennelleitä ovat mm. Työntekijä C, joka on työskennellyt sekä Ahlsellilla että Onnisella, Työntekijä D Pipelifella (2000–2007), Meltexillä (2010–2013) ja Onnisella (2007–2009, 2013–) sekä Työntekijä E, joka on toiminut Dahlin ja Ahlsellin palveluksessa.

6.3.2 Myyntien jakautuminen

28. Viraston arvion mukaan muovisten LVI-infraputkituotteiden koko Suomen markkinoiden arvo vuonna 2016 oli noin 156 miljoonaa euroa. Merkittäviä toimijoita on markkinoilla lukumääräisesti vähän, ja asianosaisten osuus niin valmistus- kuin tukkuportaalla oli vuonna 2016 noin 70 prosenttia.⁴² Markkinoiden keskittymistä ovat lisänneet muun muassa alan yrityskaupat.
29. Alla olevasta taulukosta 1 käy ilmi keskeisten markkinatoimijoiden liikevaihdot vuodelta 2016. Taulukoissa 2 ja 3 on esitetty arviot asianosaisten markkinaosuuksista varasto- ja projektikaupassa vuonna 2016.

Yhtiö	Liikevaihto ⁴³ (miljoonaa euroa)
Onninen Oy	794
Dahl Suomi Oy	327
Ahlsell Oy	305
Uponor Infra Oy	113
Meltex Oy Plastics	67
Pipelife Finland Oy	48
Jita Oy	18
Talokaivo Oy	15
Wavin Finland Oy	13

Taulukko 1. Keskeisten markkinatoimijoiden liikevaihdot vuonna 2016.

⁴² Markkinoiden koon ja asianosaisten osuuksien arviot perustuvat asianosaistilta saatujen tietojen lisäksi tukkujen toimialajärjestö LVI-tekniikan kaupan liitto ry:n arvioon, ks. liiton verkkosivujen 20.10.2017 arkistoitu versio <https://web.archive.org/web/20171020094220/http://www.lvitek.fi/tilastot/>, vierailtu 25.1.2022. Myös tässä luvussa jäljempänä esitetyt asianosaisten varasto- ja projektikaupan arvot ja osuudet perustuvat asianosaisten toimittamiin lukuihin. Ks. liite B.12 Pipelife Finland Oy:n vastaus selvityspyyntöön 19.4.2018, s. 108–119, liite B.13 Uponor Oy:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018, s. 30–53, liite B.24 Ahlsell Oy:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018, s. 3–15, liite B.25 Dahl Suomi Oy:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018, s. 4–6 ja liite B.26 Onninen Oy:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018, s. 2–3. Kaikkien tässä luvussa käsiteltyjen yritysten liikevaihtotiedot ovat koko toiminnan liikevaihtoja vuodelta 2016. Volyymit ja markkinaosuudet vaihtelevat, jos markkinoita tarkastellaan putkityypeittäin tai muuten täsmällisemmin, ks. tarkemmin MAO 228/13 ja siinä relevanttien markkinoiden määrittelystä todettu. Tässä yhteydessä ei ole kilpailunrajoituksen luonne huomioiden tarpeen yksityiskohtaisesti määrittellä relevantteja markkinoita rajoituksen arvioimiseksi, ks. tarkemmin kohta 202.

⁴³ Luvut ovat kokonaisliikevaihtoja ja niillä on tarkoitus kuvata yleisellä tasolla yhtiöiden suuruusluokkaa.

Yhtiö	Markkinaosuus varastokauppa	Markkinaosuus projektikauppa
	Yht. n. 65 miljoonaa	Yht. n. 91 miljoonaa
Uponor Infra Oy	[Is, julk. 35–45] %	[Is, julk. 40–50] %
Pipelife Finland Oy	[Is, julk. 25–35] %	[Is, julk. 15–25] %
Muut	[Is, julk. 25–35] %	[Is, julk. 30–40] %

Taulukko 2. Valmistajaportaalan toimijoiden markkinaosuudet varasto- ja projektikaupassa vuonna 2016 (tarkat markkinaosuusluvut yhtiöiden liikesalaisuuksia)⁴⁴.

Yhtiö	Markkinaosuus varastokauppa	Markkinaosuus projektikauppa
	Yht. n. 65 miljoonaa	Yht. n. 91 miljoonaa
Onninen Oy	[Is, julk. 35–45] %	[Is, julk. 30–40] %
Dahl Suomi Oy	[Is, julk. 10–20] %	[Is, julk. 5–15] %
Ahlsell Oy	[Is, julk. 15–25] %	[Is, julk. 15–25] %
Muut	[Is, julk. 25–35] %	[Is, julk. 30–40] %

Taulukko 3. Tukkuportaalan toimijoiden markkinaosuudet varasto- ja projektikaupassa vuonna 2016 (tarkat markkinaosuusluvut yhtiöiden liikesalaisuuksia).

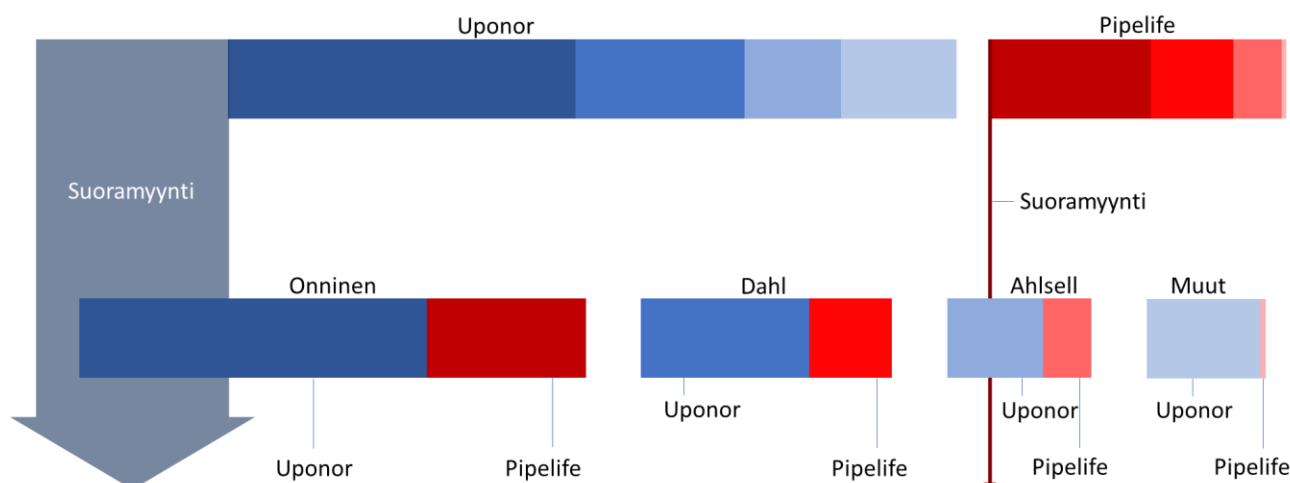
30. Muovisten LVI-infraputkituotteiden varastokaupan kokonaismarkkinoiden arvo Suomessa vuonna 2016 oli noin 65 miljoonaa euroa.⁴⁵ Uponorin osuus LVI-infraputkituotemyynneistä tukkujen varastoon (varastokaupaksi) vuonna 2016 oli noin **[Uponorin liikesalaisuus, josta julkinen tieto 35–45]** prosenttia ja Pipelifen **[Pipelifen liikesalaisuus, josta julkinen tieto 25–35]** prosenttia. Tukkujen LVI-infraputkituotemyyntien osuudet varastosta loppuasiakkaalle vuonna 2016 jakautuivat seuraavasti: Onnisen osuus **[Onnisen liikesalaisuus, josta julkinen tieto 35–45]** prosenttia, Ahlsellin **[Ahlsellin liikesalaisuus, josta julkinen tieto 15–25]** prosenttia ja Dahlin **[Dahlin liikesalaisuus, josta julkinen tieto 10–20]** prosenttia.
31. Projektikaupan ja valmistajien suorakaupan kokonaismarkkinoiden arvo Suomessa vuonna 2016 oli noin 91 miljoonaa euroa. Uponorin osuus valmistajien tekemistä projekti- ja suorakaupoista vuonna 2016 oli **[Uponorin liikesalaisuus, josta julkinen tieto 40–50]** prosenttia ja Pipelifen **[Pipelifen liikesalaisuus, josta julkinen tieto 15–25]**

⁴⁴ Kokonaismarkkinoita tulee tarkastella erikseen valmistajien ja tukkujen näkökulmasta. Sama loppuasiakasmyynti näkyy molempien portaiden toimijoiden osuuksissa. Uponor Infran osuuteen on luettu mukaan Jita Oy:n myynnit ja Pipelifen osuuteen Talokaivo Oy:n myynnit. Ks. yhtiöiden välisistä yhteyksistä edellä kohdat 19–20. Ks. myös kohta 23, jossa on avattu tukkujen roolia projektikaupassa. Kunkin yhtiön osalta taulukoissa 2 ja 3 ensimmäisenä esitetty tarkka luku on liikesalaisuus. Taulukoissa 2 ja 3 sekä kohdissa 30–31 on esitetty kunkin yhtiön kohdalta myös tästä luvusta vaihteluväli, joka on julkinen tieto.

⁴⁵ Kokonaismarkkinoihin on laskettu mukaan Uponorin ja Pipelifen myynnit rautakauppaketjuille. Muiden valmistajien rautakauppamyyntien kokoluokka on saatujen selvitysten perusteella alle 10 miljoonaa euroa.

prosenttia. Tukkujen osuudet projektikaupassa vuonna 2016 jakautuivat seuraavasti: Onnisen osuus **[Onnisen liikesalaisuus, josta julkinen tieto 30–40]** prosenttia, Ahlsellin **[Ahlsellin liikesalaisuus, josta julkinen tieto 15–25]** prosenttia ja Dahlin **[Dahlin liikesalaisuus, josta julkinen tieto 5–15]** prosenttia.

32. Projektikauppa oli valmistajille arvoltaan merkittävin kaupankäyntitapa. Uponor teki myös suorakauppaa suuremmissa projekteissa ja julkisissa hankinnoissa. Pipelife ei käytännössä tehnyt lainkaan suorakauppaa.⁴⁶ Tukat hinnoittelivat valtaosin Pipelifen tuotteet, ja laskutus tapahtui käytännössä aina tukkujen kautta.⁴⁷
33. Alla olevasta kuvasta 1 käy ilmi Uponorin ja Pipelifen tuotteiden myyntien jakautuminen sekä valmistajien keskinäinen suhde eri myyntikanavissa. Ylätasoa kuvaa valmistajien myynnin jakautumista eri myyntikanavien⁴⁸ välillä. Alempi taso puolestaan kuvaa valmistajien keskinäistä suhdetta eri tukkujen myynneissä.



Kuva 1. Valmistajien myyntien jakautuminen ja keskinäinen suhde eri myyntikanavissa vuonna 2016.⁴⁹

⁴⁶ Jakaumatiedot perustuvat liitteeseen B.12 Pipelife Finland Oy:n vastaus selvityspyyntöön 19.4.2018, s. 108–119, sekä liitteeseen B.13 Uponor Oy:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018, s. 30–53.

⁴⁷ Ks. esim. liite A.11 Transkripti Pipelifen edustaja B:n kuulemisesta 17.1.2017, s. 15–17 ja liite D.86 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 17.4.2015, s. 1: "Uponor on aktiivinen hinnoittelemaan suoraan loppuasiakkaissa ja ainakin minulle on ruvennut tulemaan tarjouspyyntöjä suoraan kun olettavat, että mekin toimimme samalla tavalla. Ollaan me tässä tukkureiden kumppaneita ja erotutaan eduksemme. Ei siis lähdetä muuttamaan toimintatapaamme "huomaamatta" Uponorin malliin." Sähköpostiketjusta käy ilmi, että Pipelife palveli joitakin asiakkaita suoraan ja että Onninen oli antanut yhtiölle palautetta suorakaupoista. Ks. myös liite D.88 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 17.-21.2.2012, s. 1, jossa Pipelifen edustaja B toteaa Ahlsellille seuraavasti: "Tosiasiahan on, että me myymme tuotteemme teidän ja Onnisen kautta koska meillä ei muuta kanavaa ole." Toisaalta ks. liite D.89 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 14.-24.7.2012, s. 3, jonka mukaan muualla Euroopassa Pipelifen konserniyhtiöt myivät myös suoraan: "Euroopassa ilman tukkureita toimii meillä kannattavasti erityisesti Itävalta, joka toimittaa suoraan tavarat omien paikallisten varastojen kautta."

⁴⁸ Asianosaiset tukut sekä muut tukut ja rautakaupat.

⁴⁹ Tiedot perustuvat asianosaisten toimittamiin lukuihin, ks. edellä alaviite 42. Sinertävät värit vastaavat Uponorin osuutta, kun taas punertavat värit vastaavat Pipelifen osuutta kunkin tukun ostoista. Näin ollen esimerkiksi tummimman sininen palkki ylätasolla kuvaa Uponorin myyntiä Onniselle ja vastaavasti saman värinen palkki alatasolla kuvaa Onnisen ostoja Uponorilta. Alatasolla oleva "Muut" kuvastaa Uponorin ja Pipelifen myyntiä muille tukuille ja rautakaupoille.

34. Kuvasta ilmenee, että sekä Uponor että Pipelife keskittivät myyntinsä Onniselle, Dahlille ja Ahlsellille. Uponorin ja Pipelifen myyntimäärät muiden myyntikanavien kautta olivat vähäisiä. Poikkeuksena oli Uponorin suorakauppa, joka muodosti merkittävän osan Uponorin myynneistä. Pipelifen myynnistä **[Pipelifen liikesalaisuus, josta julkinen tieto yli 90%]** prosenttia tapahtui näiden kolmen tukun kautta.
35. Uponorin ja KWH:n infratoiminnot yhdistänyt yrityskauppa kasvatti Uponorin muovisten LVI-infraputkituotteiden myyntiä tukuille vuonna 2013. Alla olevasta taulukosta 4 käy ilmi, että muutoin Uponorin ja Pipelifen suhteelliset asemat myynneissä tukuille pysyivät vakaina vuosina 2010–2016.⁵⁰

Myynnit tukuille	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Uponor	[Is, julk. 60–70] %	[Is, julk. 60–70] %	[Is, julk. 60–70] %	[Is, julk. 70–80] %	[Is, julk. 70–80] %	[Is, julk. 70–80] %	[Is, julk. 70–80] %
Pipelife	[Is, julk. 30–40] %	[Is, julk. 30–40] %	[Is, julk. 30–40] %	[Is, julk. 20–30] %	[Is, julk. 20–30] %	[Is, julk. 20–30] %	[Is, julk. 20–30] %

Taulukko 4 Uponorin ja Pipelifen tukuille myyntien keskinäinen suhde vuosina 2010–2016.⁵¹

36. Tukkujen muovisten LVI-infraputkituotteiden myynnistä suurin osa oli Uponorin ja Pipelifen tuotteita. Vuonna 2016 näiden tuotteiden yhteenlaskettu osuus kunkin tukun valikoimassa vaihteli noin 65–80 prosentin välillä. Kolmanneksi suurimman valmistajan osuus kussakin tukussa oli noin 5–10 prosenttia ja seuraavaksi suurimpien valmistajien osuudet olivat jo erittäin pieniä.⁵²
37. Asianosaisten vahva asema Suomen muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinoilla ja tiiviit keskinäiset kaupalliset suhteet ovat olleet omiaan tekemään toimialasta alttiin kaksipuolaisen kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen muotoutumiselle ja ylläpidolle. Kuten jäljempänä luvuista 7 ja 8.3.3 ilmenee, yllä selostetuilla kaupankäyntitavoilla on ollut

⁵⁰ Arvio perustuu tietoihin Uponorin ja Pipelifen varasto- ja projektikaupan myynneistä Ahlsellille, Dahlille ja Onniselle vuosina 2010–2017. Ks. liite B.20 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017 osa 1, s. 5 ja 12–58, liite B.15 Pipelife Finland Oy:n vastaus selvityspyyntöön 13.1.2017, s. 6–12, liite B.13 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018, s. 30–53, ja liite B.12 Pipelife Finland Oy:n vastaus selvityspyyntöön 19.4.2018, s. 108–119.

⁵¹ Prosenttiosuudet kuvastavat valmistajien tukkumyyntien keskinäistä suhdetta ja ovat osuuksia Uponorin ja Pipelifen yhteenlasketusta myynnistä Ahlsellille, Dahlille ja Onniselle. Tarkat prosenttiluvut ovat liikesalaisuuksia ja sellaisenaan myös asianosaisilta salassa pidettävää tietoa. Taulukossa on esitetty kunkin yhtiön kohdalta myös tästä luvusta vaihteluväli, joka on julkinen tieto.

⁵² Tiedot on laskettu perustuen vuoden 2016 ostohintoihin, jotka Ahlsell, Dahl ja Onninen ovat toimittaneet virastolle, ks. liite B.24 Ahlsell Oy:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018, liite B.25 Dahl Suomi Oy:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018 ja liite B.26 Onninen Oy:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018. Onninen on kiinnittänyt vastineessaan huomiota siihen, että se on tehnyt ostoja myös Rehault ja Talokaivolta, ks. Onnisen vastine, kohdat 130–131, s. 20. Myös Dahl on ilmoittanut käyneensä kauppaa muun muassa Talokaivon kanssa, ks. Dahlin vastine, kohta 129, s. 25. Asianosaisilta saadut ostomääriä koskevat tiedot huomioon ottaen vastineissa esitetty ei anna aihetta muuttaa yllä esitettyä arviota muiden valmistajien pienemmästä osuudesta, ks. liite B.26 ja liite B.25.

keskeinen vaikutus asianosaisten kulloinkin toteuttamien kilpailunvastaisen toimenpiteiden ja siten koko rikkomuksen muotoutumiselle.

6.3.3 Sopimukset ja niiden ehtojen seuranta

38. Valmistajien ja tukkujen välisen kaupankäynnin ehdot määriteltiin vuosisopimuksissa. Sopimuksissa sovittiin muun muassa ostoehdoista, hinnoittelusta, kauttalaskutuspalkkioista, markkinoinnista ja yhteistoininnan kehittämisestä. Sopimuksissa asetettiin myös varastokaupan osalta vuosittaisia tavoiteostomääriä ja niihin liittyviä jälkihyviteprosentteja.⁵³
39. Valmistajat maksoivat tukuille erilaisia sopimusten mukaisia jälkihyvitteitä. Käytössä oli muun muassa vuosihyvitteitä, kuukausihyvitteitä, kvartaalihyvitteitä ja eri nimikkeillä olevia konsernitason bonuksia. Projektikaupassa hyvitteet olivat pääosin kauttalaskutus- ja luotonvalvontapalkkioita, joiden perusteina asianosaisten kertoman mukaan oli tukun hoitama laskutus ja tukun kantama loppuasiakkaan luottoriski.⁵⁴
40. Valmistajilla ja tukuilla oli myös yhteisiä niin sanottuja kolmikantasopimuksia joidenkin erityisen tärkeinä pidettyjen asiakkaiden kanssa. Kolmikantasopimuksessa loppuasiakas osti valtaosan valmistajan tuotteista ainoastaan sopimuksen osapuolena olevan tukkuliikkeen kautta.⁵⁵ Lisäksi varsinaisten vuosisopimusten ohella valmistajilla ja tukuilla saattoi olla käytössään tiettyjä asiakkaita ja tuotteita koskevia erityisehtoja.⁵⁶
41. Vuosisopimuksissa sovittiin sopimukseen liittyvien seurantakokousten pitämisestä.⁵⁷ Valmistajat ja tukut seurasivat myynnin kehitystä

⁵³ Asianosaiset ovat toimittaneet virastolle kansallisella tasolla solmimansa LVI-infratuotteisiin sovellettavat sopimukset ja sopimuskokonaisuudet. Sopimukset löytyvät seuraavista liitteistä: liite B.15 Pipelife Finland Oy:n vastaus selvityspyyntöön 13.1.2017, s. 17–147; liite B.20 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017 osa 1, s. 85–181; liite B.21 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017 osa 2 ja liite B.22 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017 osa 3.

⁵⁴ LVI-tukut saivat muoviputkivalmistajien kanssa tekemiensä vuosisopimusten perusteella prosenttiperusteisen provision tai jälkihyvitteen (kauttalaskutus- ja luotonvalvonta-alennus). Yhdessä sovitut myyntitavoitteet ohjasivat tukkujen toimintaa konkreettisesti. Tarpeen mukaan tukut ohjasivat myyntiä sille valmistajalle, jonka tuotteiden myyntimäärien oli seurantakokouksissa todettu olevan tavoitteista jäljessä. Ks. esim. liite D.99 Onninen sisäinen sähköpostiketju 29.-31.5.2012, s. 1. Myös liite B.16 Ahlsell Oy:n vastaus selvityspyyntöön 3.6.2019, s. 10: "Ahlsell ei siis seuraa niiden myyntejä yleisesti, mutta luonnollisesti se seuraa niiden myyntejä Ahlsellille eli ostojaan niiltä, koska Ahlsell suunnittelee koko ajan omia ostojaan ja niiden painotuksia siten, että sen omat tavoitteet toteutuvat." Ks. myös jäljempänä kohta 218.

⁵⁵ Ks. esim. liite D.100 Onnisen ja Pipelifen välisen palaverin muistio 2.9.2014: "– – toiveena urakoitsijayhteistyön kehittämiseen kolmikannan suuntaan jolloin projektien työstäminen tehtäisiin alusta lähtien yhdessä – –".

⁵⁶ Tietyille loppuasiakkaille saatettiin myöntää esimerkiksi valmistajan ja tukun kanssa sovittuja erityisalennuksia. Ks. esimerkki kolmikantasopimuksessa sovelletusta hyvityslaskusta liite B.17 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 17.6.2019, s. 7–8. Ks. myös liite D.102 Uponorin sisäinen sähköposti 29.10.2015, s. 1, jonka putkien hinnoitteluohjeessa todetaan seuraavasti: **[Uponorin liikesalaisuus]** sekä liite D.103 Uponorin sisäinen sähköposti 22.4.2016, s. 1–15, jonka sisältämissä hinnoitteluohjeissa A-asiakkaiden hinta oli edullisin.

⁵⁷ Seurantakokouksia kutsuttiin myös muun muassa nimillä kuukausikokous, seurantapalaveri ja seurantaryhmän kokous. Seurantakokouksia pidettiin vaihteleva määrä eri asianosaisten kesken. Asianosaiset ovat ilmoittaneet virastolle, että seurantakokouksista ei ole säännönmukaista raportointia eikä niistä laadita pöytäkirjoja. Tyypillisesti on pidetty noin 8–12 seurantakokousta vuodessa. Sopimusten seurantaan liittyvien kokousten lisäksi asianosaisten kesken pidettiin erilaisia alueellisia kokouksia. Ks. liite B.16 Ahlsell Oy:n vastaus selvityspyyntöön 3.6.2019, s. 7, liite B.17 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 17.6.2019, s. 3–5, liite B.18 Dahl Suomi Oy:n vastaus selvityspyyntöön 11.6.2019, s. 5, liite B.19 Onninen Oy:n vastaus selvityspyyntöön 3.6.2019, s. 211, ja liite B.23 Pipelife Finland Oy:n vastaus selvityspyyntöön 14.6.2019, s. 4.

kahdenkeskisissä tapaamisissa tai sähköpostitse.⁵⁸ Seurantakokouksissa käsiteltiin muun muassa sopimuksissa asetettujen myyntitavoitteiden toteutumista. Jos tavoitteista oltiin jäljessä, seurantakokouksissa sovittiin tarvittavista keinoista tavoitteisiin pääsemiseksi.⁵⁹ Seurantakokouksissa käsiteltujen asioiden luonteesta saa kuvan esimerkiksi Dahlin ja Uponorin kesken marraskuussa 2016 pidetyn kokouksen esitysmateriaalista. Dahl ja Uponor seurasivat myynnin kehitystä ja ehdottivat sen perusteella toimenpiteitä, joilla vaikutettaisiin varastokaupan osuuden kasvattamiseen ja katetason parantamiseen.⁶⁰ Asianosaisten välisten vertikaalisten sopimusten ja niiden ehtojen merkitystä rikkomuksen kannalta käsitellään tarkemmin jäljempänä luvussa 8.3.2.

7 Tapahtumakuvaus

7.1 Taustalla kartellirekisteriin ilmoitetut sopimukset

42. LVI-infraputkituotteiden markkinoilla toimijoiden välisen yhteistyön juuret ovat jo 1950-luvulla laadituissa tuolloin laillisissa kartellisopimuksissa.⁶¹ Näissä sopimuksissa keskeisessä asemassa oli tukku- ja valmistajaportaan välinen vastavuoroinen yhteistyö, joka perustui valmistajien ja myyntiliikkeiden keskinäiseen kauppaan ja jolla rajoitettiin järjestelyn ulkopuolisten toimijoiden pääsyä markkinoille. Yhteistyön pääpiirteet ovat säilyneet markkinoilla varsin samanlaisina vuosikymmeniä, vaikka yritysten yhteistyön arviointi kilpailulainsäädännössä on muuttunut merkittävästi.
43. Ensimmäisessä rekisteriin ilmoitetussa sopimuksessa vuodelta 1959 silloisten valurautaisten viemäriputkivalmistajien ja viemäriputkia myyvien liikkeiden välillä sovittiin muun muassa sopimuksen ulkopuolisiin toimijoihin kohdistuvista poissulkevista toimenpiteistä. Tällä tarkoitettiin sitä, että valmistajat eivät myyneet muille kuin sopimuksessa mainituille myyntiliikkeille ja että nämä puolestaan eivät ostaneet muilta kuin sopimuksessa mainituilta valmistajilta. Sopimuksen perusteeksi ilmoitettiin

⁵⁸ Esimerkiksi Uponor on toimittanut Ahlsellille kuukausittain taulukon, jossa on eritelty Ahlsellin ostot Uponorilta tuoteryhmittäin ja kauppatavan mukaan. Lisäksi taulukossa on esitetty indeksiä vertailu edelliseen kuukauteen ja edelliseen vuoteen. Ks. esim. liite B.16 Ahlsellin vastaus selvityspyyntöön 3.6.2019, s. 7 ja 82–86. Uponor Infran ja Dahlin välisestä myynnin seurannasta esim. liite B.18 Dahl Suomi Oy:n vastaus selvityspyyntöön 11.6.2019, s. 39, jossa seurataan infratuotteiden varastomyyntin ja myyntikatteen muutoksia edelliseen vuoteen verrattuna. Pipelifen ja Onnisen välisistä seurantakokouksista ks. esim. liite D.104 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.1.-2.2.2015, s. 1-2: sähköposti sisältää Onnisen ja Pipelifen välistä viestintää tulevan seurantakokouksen agendasta sekä Onnisen viestin, jossa on avattu, miten Onninen on seurannut valmistajien tarjouksia.

⁵⁹ Esimerkiksi Ahlsell, Dahl, Onninen, Pipelife ja Uponor ovat todenneet virastolle seurantakokousten johtavan toimenpiteisiin myynnin kehityksen perusteella. Ks. liite B.16 Ahlsell Oy:n vastaus selvityspyyntöön 3.6.2019, kohdat 2 a) i., 2 a) iv. ja 3 a) i., s. 6–8; liite B.18 Dahl Suomi Oy:n vastaus selvityspyyntöön 11.6.2019, kohdat 2 a) i. ja 3 a) i., s. 4–5 ja 7; liite B.19 Onninen Oy:n vastaus selvityspyyntöön 3.6.2019, kohdat 2 a) i., 2 a) v., 3 a) i. ja 3 a) v., s. 210–213; liite B.23 Pipelife Finland Oy:n vastaus selvityspyyntöön 14.6.2019, kohta 3, s. 3–4, sekä liite B.17 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 17.6.2019, kohdat 10, 14 ja 18, s. 3–4.

⁶⁰ Liite B.18 Dahl Suomi Oy:n vastaus selvityspyyntöön 11.6.2019, s. 56–65. Ostojen määrää ja kehitystä seurattiin ostolajin (kauppatavan) ja tuoteryhmän mukaan indekseillä, joissa Uponorin osuuden kehitystä on kuvattu +/- -merkein (merkien määrän kuvatessa muutoksen voimakkuutta).

⁶¹ Kartellirekisteri perustettiin vuoden 1958 alussa, kun Suomen ensimmäinen kartellilaki (laki talouselämässä esiintyvien kilpailunrajoitusten valvonnasta (47/1957)) tuli voimaan. Kartellirekisteri oli Suomessa vuosina 1958–1964 toimineen kartelliviraston ylläpitämä virallinen ja julkinen luettelo yritysten ja elinkeinonharjoittajien ilmoittamista kilpailunrajoituksista. Kartellirekisteri korvattiin vuonna 1964 kilpailunrajoitusrekisterillä. Kilpailunrajoitusrekisterin ylläpito päättyi virallisesti vuonna 1992, kun kilpailunrajoituslaki tuli voimaan. Siihen asti kilpailunrajoitusrekisteriin kirjatut kartellit katsottiin lailliksi.

epäterveen ulkomaisen polkumyynnin estäminen. Osana sopimusta tehtaas ja ostajat⁶² sitoutuivat ”hyvässä yhteisymmärryksessä vastustamaan mahdollisesti esiintyvää ulkolaista polkumyyntiä”. Lisäksi ostajat sitoutuivat ”olemaan tuottamatta ulkomailta viemäriputkia, mikäli eivät tehtaisten hinnat ylitä ulkomaisten viemäriputkien hintoja kymmenellä (10) prosentilla vapaasti tullattuna Suomessa.”⁶³

44. Sopimusta päivitettiin ja täydennettiin useaan kertaan ja viimeisin versio on 1980-luvulta. Myös viimeisimmässä sopimuksessa sovittiin sopimusten ulkopuolisiin toimijoihin kohdistuvista poissulkevista toimista. Kyseisessä sopimuksessa todettiin muun muassa, että ”[t]ehtaas sitoutuvat olemaan myymättä sopimuksen tarkoittamia viemäriputkia ja liittimiä kotimaassa muille kuin edellä mainituille myyjille ja sopijapuolten yhdessä nimeämille tehdaslaitoksille.”⁶⁴ Vastaavasti myös myyjiä rajoitettiin ostamasta viemäriputkia ja liittimiä muilta kuin sopimuksessa määritellyiltä tehtailta, elleivät tehtaas antaneet siihen erillistä suostumustaan. Lisäksi sopimuksessa sovittiin, että sen osapuolet sopivat yhtenäisistä myynti- ja toimitusehdoista kalenterivuosi kerrallaan.⁶⁵
45. Monet edellä mainittujen kartellisopimusten osapuolista ovat lopettaneet toimintansa tai fuusioituneet muihin yrityksiin. Asianosaisista alusta asti mukana olivat kuitenkin Onninen ja Uponor. Muut asianosaiset aloittivat toimintansa Suomen markkinoilla vasta myöhemmin. Asianosaiset yhtiöt ovat sittemmin olleet mukana jäljempänä tapahtumakuvauksessa selostetulla tavalla muovaamassa alan nykymuotoisia menettelyjä ja toimintamalleja, joissa on olennaisilta osiltaan samoja piirteitä kartellirekisteriin ilmoitetuista, alan keskeisiä toimintatapoja vuosikymmenien ajan määrittäneistä kilpailunrajoituksista.

7.2 Asianosaiset tavoittelevat yhteisymmärrystä vuosina 2000–2008

46. Tässä tapahtumakuvauksessa viraston esittämä näyttö sitä kokonaisuutena tarkastellen ja arvioiden osoittaa, että asianosaisten yhteistyön tavoitteena oli pitää markkinat hallinnassaan ohjaamalla kauppaa toisilleen sekä estämällä tai vaikeuttamalla kilpailevien elinkeinonharjoittajien toimintaa. Yhteistyö mahdollisti ylisuurten voittojen tavoittelun, sillä se oli omiaan pitämään yllä kilpailullista tasoa korkeampaa hintatasoa loppuasiakasportaalla. Tavoitteen saavuttaminen edellytti valmistaja- ja tukkuportaalla toteutettavia kilpailunvastaisia toimia, joista on näytössä viitteitä jo varsinaista rikkomusaikaa edeltävältä ajalta. Näitä toimenpiteitä koskevan yhteisymmärryksen tavoittelemisesta ja pyrkimyksestä asianosaisten toimintatapojen yhdenmukaistamiseen eli yhteisen toimintamallin saavuttamiseen on viitteitä vuosituhaten vaihteesta alkaen. Asianosaisten tavoittelema yhteisymmärrys kävi ilmi erityisesti

⁶² Ostajilla tarkoitetaan sopimuksessa lueteltuja tukku- ja muita liikkeitä, esim. Vesijohtoliike Onninen Oy.

⁶³ Liite B.30 Kartelliviraston päätös N:o 100, 30.11.1959, s. 2 ja liite B.32 Alkuperäinen viemäriputkisolimus 1960, 5 §, s. 1–2. Sopimuksen osapuolina olivat muiden ohella Uponor, Onninen ja Ahlsellin osaksi sittemmin erinäisten yritysjärjestelyjen myötä tullut Oy Putkivarasto Ab. Sopimus on ilmoitettu kartellirekisteriin 1.2.1960.

⁶⁴ Liite B.31 Elinkeinohallituksen kilpailunrajoitusten rekisteröintiä koskeva päätös No 1124/100, 17.5.1982, s. 1. Ks. myös liite B.33 Muhvittomien valurautaisten viemäriputkien, -putkenosien ja liittimien myyntisolimus 1.1.1981–31.12.1981, s. 1.

⁶⁵ Liite B.31 Elinkeinohallituksen kilpailunrajoitusten rekisteröintiä koskeva päätös No 1124/100, 17.5.1982, s. 1. Myyjillä tarkoitetaan tässä yhteydessä tukku- ja muita liikkeitä, esim. Onninen Oy.

niiden toiminnassaan soveltamista periaatteista, joita ne kutsuivat tyyppillisesti pelisäännöiksi. Näyttö sisältää lukuisia asiakirjoja, jotka kertovat pyrkimyksestä saavuttaa yhteisymmärrys yhteisestä toimintamallista neuvottelemalla yhteisistä pelisäännöistä. Näiden pelisääntöjen perimmäinen tavoite on pysynyt samana vuosien saatossa, mutta niiden soveltamiseen liittyneet käytännön toimintatavat ovat vaihdelleet. Tässä luvussa on kuvattu asianosaisten välisen kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen muotoutumista vuosina 2000–2008.⁶⁶ Näyttö osoittaa, että kaikki asianosaiset ovat viimeistään vuodesta 2009 lähtien olleet sitoutuneita yhteisten kilpailunvastaisten toimintatapojen soveltamiseen.⁶⁷

47. Erityisen aktiivinen keskusteluissa oli Onninen, jonka edustaja F kirjoitti vuonna 2000, että "[v]iime vuoden aikana ideoitiin KWH:n kanssa toimintamalli (johon muut valmistajat ja tukkurit saatiin sitoutumaan), jolla ohjataan asiakasehtotasoa kentällä. Samoin mallin on ollut tarkoitus ohjata varastohinnoittelua ja sitä kautta myös projektien hintatasoa. Kuitenkin hintatason hallinta valmistajien kesken näyttää olevan tällä hetkellä erityisen vaikeaa. Viestinä KWH:lle voisi kertoa, että tukkuliikkeiden osalta pelisääntö edelleen pitää, joskin on vaatinut meiltä "läpi sormien katsomista" – tietoisesti. Siksi onkin hyvä muistuttaa, että kun Onninen huolehtii tukkureiden rivissä pysymisestä, tulee valmistajien muistaa, että toinen puoli asiassa on, että meille on annettava tilaa tehdä varastokauppaa kuntien vuosisopimushankinnoissa sekä erityisesti urakoitsijakaupoissa, joissa myös luottoriskit ovat yksin meidän kannettavana."⁶⁸
48. Näyttö osoittaa, että yhteisen toimintamallin tavoitteluun sisältyi haasteita. Onnisella muun muassa havaittiin, että toiset tukut eivät pysyneet sovitussa alennuskäytännöissä. Onnisen edustaja F kommentoi sisäisessä sähköpostissaan vuodelta 2001 tukkujen asiakkailleen valmistajien tarjouksista antamia alennuksia seuraavasti: "Perinteiseen tapaan näyttää siltä, että Ahlsellin ja Dahlin pinna ei pidä, ja ohjeistettu max. taso ylittyy liian helposti."⁶⁹ Tukut myös pitivät tehdaskauppojen katetasoja liian matalina, mistä ne olivat yhteydessä valmistajiin. Uponor, KWH ja Pipelife keskustelivat tukkurien yhteydenotoista Muoviteollisuusliiton putkijaostossa.⁷⁰
49. Pipelifen sisäisessä asiakirjassa vuodelta 2002 pelisääntöjen ydinsisälöksi ja yhteisen toimintamallin toteutuskeinoiksi kirjattiin, että "[k]aikki osapuolet, sekä tukkurit että valmistajat haluavat pitää hinnat mahdollisimman korkealla. Se varmistaa kaikille osapuolille katteen. Pelisäännöt ovat selvät ja kaikkien hyväksymät. Tukkuliikkeet sitoutuvat pitämään

⁶⁶ Ks. esim. liite C.34 Onnisen kirje valmistajille 26.2.2007; liite C.35 Onnisen sähköposti KWH:lle 22.5.2008; liite C.64 Onnisen sähköposti Pipelifelle 22.5.2008; ja liite C.36 Dahlin sisäinen sähköposti 9.6.2008.

⁶⁷ Uponorin osalta ks. jäljempänä kohta 83; Pipelifen osalta ks. jäljempänä kohta 75; Onnisen osalta ks. jäljempänä kohdat 70–71 sekä 89; Dahlin osalta ks. jäljempänä kohdat 77–78; Ahlsellin osalta ks. jäljempänä kohta 83. Ks. myös jäljempänä kohdat 233–238.

⁶⁸ Liite C.38 Onnisen kirje 23.3.2000. Näytöstä ei ilmene, keille kirje on mahdollisesti lähetetty.

⁶⁹ Liite C.39 Onnisen sisäinen sähköposti 19.12.2001.

⁷⁰ Liite C.40 Putkijaoston kokousmuistio 24.8.2001, s. 1. Muistion kirjoitti kokouksessa mukana ollut Pipelifen edustaja B.

ulkopuoliset (uudet) toimittajat omasta jakelustaan.”⁷¹ Tätä strategiaa täydennettiin samana vuonna Pipelifen sisäisessä asiakirjassa seuraavilla tavoitteilla: ”Kolmen toimittajan markkinat; Pidetään markkinaosuus noin kolmannessa; Yhteistyössä tukkureiden kanssa pidetään hintataso ylhäällä; Sitoutetaan asiakkaat suuremmilla jälkihvyitteillä, halpatuontia vastaan – – Projektikaupassa pienet toimitukset siirretään tukkureiden varastoista toimitettavaksi, tällä estetään hintakilpailu toimittajien ja tukkureiden välillä.”⁷²

50. Uponor ja Pipelife pyrkivät molemmat toiminnallaan hankaloittamaan kilpailijan asemaa markkinoilla. Yhtiöt myös havaitsivat, että KWH toimi vastoin tavoiteltua toimintamallia, ja tähän tukkujen tuli yhtiöiden mielestä puuttua. Pipelifen vuonna 2002 laatimassa markkinakatsauksessa todettiin, että ”Uponor ja PL pitäneet IPS:n⁷³ poissa tärkeistä projekteista. – – KWH-Pipen suoramyynä loppukäyttäjille hiertää heidän suhteitaan tukkureihin. – – Odotamme tukkureilta selviä toimenpiteitä KWH Pipen toiminnan takia. (Varasto-ostojen siirtämistä PL:lle ja Uponorille).” Markkinakatsauksessa todettiinkin jo kaikkien tukkurien tuominneen KWH:n menettelyn.⁷⁴
51. Pipelife havaitsi jälleen vuonna 2003, etteivät kaikki valmistajat olleet täysin toimineet toivotulla tavalla. Pipelifen edustaja A totesi muulle Pipelifen johdolle, että ”[n]yt pitäisi toimittajat saada ymmärtämään, että markkinaosuuksia ei voi voittaa hinnoittelulla. Tällä saadaan aikaan vaan markkinahäiriöitä, joista saa maksaa niin toimittajat kuin tukkurit.”⁷⁵ Myöhemmin samana vuonna Pipelifen sisäisessä diaesityksessä muistutettiin myös muiden valmistajien velvollisuudesta pysyä yhteisessä toimintamallissa: ”[k]aikkien valmistajien pitäisi noudattaa pelisääntöjä. Kauttalaskutettavan kertakaupan koko pitäisi määritellä (5 000 -10 000 €).”⁷⁶
52. Samoihin aikoihin Onniselle laatimassaan esityksessä Pipelife totesi, että erityisesti Uponor oli toiminnallaan laskemassa hintatasoa, ja muistutti kaikkien osallisten yhtiöiden vastuusta varmistaa kannattava liiketoiminta: ”It is the responsibility of all players in the market place to take care that the business will remain at the profitability level, which does enable sufficient investments and required profitability for all participants.”⁷⁷
53. Pipelife piti tarpeellisena toimenpiteisiin ryhtymistä Meltexiä vastaan, mikä käy ilmi Pipelifen johtajien sisäisistä viesteistä vuodelta 2003: ”Meltexin kauppa jätettiin pois koska he alkoivat kilpailemaan meidän asiakkaidemme (tukkurit) kanssa.”⁷⁸ Viesteistä ilmenee, että Meltexin lisäksi myös Wavin haluttiin pitää pois markkinoilta Uponorin ja Pipelifen

⁷¹ Liite C.41 Pipelifen sisäinen asiakirja 2002.

⁷² Liite C.42 Pipelifen sisäisen asiakirjan uusi versio 2002, s. 1–2.

⁷³ Vuodesta 2011 alkaen IPS Muovi Oy ja IPS Putki Oy ovat olleet osa Meltexia, ks. alaviite 15.

⁷⁴ Liite C.43 Pipelifen sisäinen asiakirja 1.3.2002, s. 2.

⁷⁵ Liite C.44 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.1.2003, s. 1.

⁷⁶ Liite C.45 Pipelifen sisäinen diaesitys 1.12.2003, s. 6–8

⁷⁷ Liite C.46 Muistio Onninen – Pipelife collaboration 4.2.2003, s. 2.

⁷⁸ Liite C.47 Pipelifen sisäinen sähköposti 08.05.2003.

yhteisillä toimenpiteillä. Viestien mukaan Pipelife myös tunnisti Uponorin roolin valmistajaportaan johtajana: "Uponor Ottaisi roolinsa johtajana myös hinnan ylläpitäjänä."⁷⁹

54. Pipelifen ja Ahlsellin välisissä vuosisopimusneuvotteluissa vuonna 2004 käydyt keskustelut viittaavat siihen, että kumpikaan ei omalla toiminnallaan halunnut horjuttaa tavoiteltua markkinatasapainoa: "Näillä tavoitteilla jatkaisimme tasaista kasvua, joka ei kuitenkaan vaaranna markkinoita."⁸⁰ Ahlsellin ja Pipelifen välisessä neuvottelussa käsiteltiin myös yleisemmin tukkuliikkeiden roolia: "tehdaskaupan (projektikauppa) ja varastokaupan ristiriita eliminointava – – Tämä tapahtuu vain tukkukaupan ja tuottajien yhteistyöllä. – – Kaikilla on tässä asiassa yhtenäinen näkemys." Valmistajien ja tukkujen välinen riippuvuussuhde eli "[v]anha tuottajien ja tukkukaupan välille muodostunut kauhentasapaino" haluttiin myös säilyttää.⁸¹
55. Pipelifen edustaja B:n ja Dahlin edustaja E:n väliset viestit samana vuonna kertovat näiden yhteisestä näkemyksestä siitä, että projekti-kauppaan tulisi pyrkiä saamaan valmistajien ja tukkujen kaupankäynnin jakajana toimiva yhtenäinen euromääräinen raja. Pipelifen edustaja B kirjoitti seuraavasti: "Projektien alarajaksi 10 000 Euro – – Molemmat osapuolet tekevät kaikkensa jotta saisimme myös muut toimittajat sekä tukkurit mukaan. Samaan aikaan asiakkaiden keskuudessa pitää tehdä voimakasta työtä, jotta asiakas ymmärtää ja hyväksyy tukkurin tuoman lisäarvon, eikä osta tuotteita esimerkiksi IPS:ltä, JITA:lta tai muilta "tukkurijärjestelmän ulkopuolisilta" toimijoilta". Dahlin edustaja E vastasi Pipelifelle saaneensa yhtiön kahdelta muulta edustajalta⁸² kiittauksen siitä, että edellä kerrottu vastasi myös heidänkin käsitystään asiasta.⁸³
56. Pipelifella oltiin huolissaan alan kannattavuudesta ja aiottiin esittää yhteisiä hinnannostoja, kuten Pipelifen edustaja A:n sisäisestä viestistä yhtiön johdolle vuodelta 2004 käy ilmi: "Lähde viemään ajatusta parista yleiskorotuksesta niin asiakkaille kuin kilpailijoillekin. Jos kerromme avoimesti kaikille, että suunnittelemme kahta yleiskorotusta talven aikana, on sillä ohjaava vaikutus kaikkien toimintaan."⁸⁴
57. Ainakin vuonna 2005 Pipelifen edustaja A lähettikin kaikille tukuille yhteisen viestin hinnankorotuksista. Viestistä ilmenee Pipelifen esittäneen yhteisiä toimia suotuisan hintakehityksen turvaamiseksi: "Yhdessä oikein toimien voimme antaa asiakkaille todellisen kuvan hintakehityksestä markkinoilla."⁸⁵

⁷⁹ Liite C.73 Pipelifen sisäinen sähköposti 18.8.2003, s. 1 ja 5.

⁸⁰ Liite C.37 Muistio Ahlsellin ja Pipelifen vuosisopimusneuvottelusta 13.1.2004, s. 2.

⁸¹ Liite C.49 Muistio Ahlsellin ja Pipelifen palaverista 20.-21.4.2004, s. 2–3. Ks. myös liite C.50 Muistio Pipelifen ja Ahlsellin palaverista 1.6.2005. Palaverissa on keskusteltu mm. tukkuliikkeiden ja tavarantoimittajien työnjaosta tulevaisuudessa.

⁸² Dahlin edustaja A ja Dahlin edustaja B.

⁸³ Liite C.51 Dahlin ja Pipelifen välinen sähköpostiketju 15.-26.1.2004. Pipelife on myös vuonna 2006 pohtinut Jitan asemaa tukkumyynnissä, ks. liite C.52 Pipelifen sisäinen sähköposti 04.12.2006.

⁸⁴ Liite C.53 Pipelifen sisäinen sähköposti 22.9.2004, s. 1. Viestissä Pipelifen edustaja A antaa kehotuksen yleiskorotuksesta Pipelifen edustaja D:lle.

⁸⁵ Liite C.54 Pipelifen sähköposti Dahlille, Onniselle ja Ahlsellille 12.9.2005, s. 1.

58. Vuonna 2005 esillä olivat jälleen myös toimet yhteistyön ulkopuolisia toimijoita kohtaan. Pipelifen johdon sisäisen viestin mukaan Pipelife piti valmistajien välistä yhteistyötä tässä tarpeellisena: "Yritämme pitää IPS:n kurissa. – – Pyrimme siihen, että KWH ja Uponorkin osallistuisivat talakoihin – –". Esillä oli myös tarve soveltaa tavoitellusta yhteisestä toimintamallista poikkeavia toimintatapoja muun muassa tiukemmin kilpaillulla Itä-Suomen alueella, mutta rajaten ne tarkasti vain sinne: "Asian tulee olla myös selvä niin tukkureille kuin kilpailijoillekin, jottei mahdolliset markkinatilanteesta johtuva[t] erikoistoimet vaikuta koko liiketoiminnan toimintamalleihin."⁸⁶
59. Vuonna 2005 puolestaan Onninen kantoi huolta alan kannattavuudesta ja vaikuttaa ottaneen aktiivisemmän roolin yhteisen toimintamallin kehittäjänä. Onnisen edustaja D lähestyi samansisältöisillä kirjeillä Uponoria ja Pipelifeä sekä ilmeisesti myös KWH:ta ja Wavinia.⁸⁷ Onninen esitteli kirjeissä täsmennetyt toimintaperiaatteensa⁸⁸ ja antoi ymmärtää, että aikoo jatkossa tehdä yhteistyötä vain niiden tahojen kanssa, jotka toimintamalliin lähtevät mukaan ja nämä periaatteet hyväksyvät. Kirjeissä Onninen esitteli myös toimenpiteitä muoviputkikaupan tervehdyttämiseksi, mukaan lukien uutta työnjakoa, jonka mukaan Onninen vastaisi jatkossa muun muassa tuotteiden hinnoittelusta. Ehdotuksen mukaan Onnisen jälleenmyyntihintatasoa ohjaisi Onnisen varasto-ostohinta, jota valmistaja kunnioittaisi projektihinnoittelussa. Onninen perusteli toimintamallia koko kunnallisteknisen muoviliiketoiminta-alan heikolla kannattavuudella.⁸⁹
60. Uponor ja Pipelife suhtautuivat Onnisen ehdotuksiin lähtökohtaisesti myönteisesti. Muutamaa tuoteryhmää lukuun ottamatta Uponor katsoi Onnisen ehdotuksen olevan hyvä pohja jatkoneuvotteluita varten.⁹⁰ Pipelifen vastauksesta puolestaan on nähtävissä, että yhtiö esitti asianosaisten yhteisiä kilpailuvastaisia toimia: "Toimittajien kilpailuttaminen "toisiaan vastaan" tulisi minimoida. Miten se aiotaan toteuttaa? – – ratkaistava myös millainen osuus ulkomaisilla valmistajilla (Rehau ja Wavin) on järjestelmässä – – mielestämme suunnitelman onnistumisen kannalta on erinomaisen tärkeätä, että kaikki merkittävät toimijat olisivat mukana toimitusketjurakenteen muutoksessa – – Pipelife haluaa olla ajantasalla mitä asiakasrajapinnassa tapahtuu ja siksi haluamme säännöllisesti saada tietoomme kenelle on toimitettu, kuinka paljon ja kenen tavaraa. Uskoaksemme vastaava avoimuus on tärkeätä myös muille toimijoille".⁹¹ Pipelifen johtajien sisäisessä viestissä Onnisen kirjeen osalta on lisäksi painotettu sitä, että kaikkien tukkujen on toimittava

⁸⁶ Liite C.55 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 10.1.2005.

⁸⁷ Liite C.56 Onnisen kirje Uponorille 18.4.2005, liite C.57 Onnisen kirje Pipelifelle 18.4.2005 ja liite C.58 Onnisen laatima kirjeluonnos Uponorille, KWH:lle, Pipelifelle ja Wavinille 4.4.2005. Luonnos on lähes identtinen 18.4.2005 lähetetyn kirjeen kanssa.

⁸⁸ Periaatteisiin kuului muun muassa, että Onninen vastaisi tuotteiden jälleenmyynnistä, hinnoittelusta, myyntiennusteista, varastoinneista sekä jakelulogistiikasta.

⁸⁹ Liite C.56 Onnisen kirje Uponorille 18.4.2005, s. 1 ja 3, ja liite C.57 Onnisen kirje Pipelifelle 18.4.2005, s. 1 ja 3.

⁹⁰ Uponor on vastannut kirjeeseen ja suhtautunut Pipelifea kriittisemmin Onnisen ehdotuksiin, ks. liite C.65 Uponorin vastaus Onniselle 6.6.2005. Ks. myös Uponorin sisäinen aineisto Onnisen kirjeen lähettämisen jälkeiseltä ajalta, liite C.66 Uponorin piiripalaverin pöytäkirja 7.3.2006.

⁹¹ Liite C.67, Pipelifen kirje Onniselle 2005, s. 2–3. Myös Pipelifen ja Ahlsellin välillä on keskusteltu tukkuliikkeiden ja tavarantoimittajien työnjaosta tulevaisuudessa, liite C.50 Muistio Pipelifen ja Ahlsellin palaverista 1.6.2005, s. 2.

Onnisen tavoin, jotta suunnitelma toimisi: ”Tämä ei tietenkään toimi, jos kaikki tukkurit eivät ole mukana.”⁹²

61. Pipelifen johtajien sisäisestä sähköpostista alkuvuodelta 2006 käy ilmi, että Pipelifessa tunnistettiin jälleen haasteet yhteisen toimintamallin omaksumisessa. Viestin perusteella Onninen oli siinä keskeisessä asemassa: ”Projektikaupan ohjaus varastokaupaksi lähtenyt liikkeelle. Vielä kuitenkin paljon epäselvyyksiä pelisäännöissä sekä tukkukauppojen että valmistajien työntekijöiden keskuudessa. Onninen pitää projektin vetäjän roolia.”⁹³ Joulukuussa 2006 Onninen ja Pipelife pitivät yhteispalaverin, jossa Onninen vaikutti päässeen valmistajien kanssa yhteisymmärrykseen eräistä alan käytännöistä: ”Projektikaupan siirto varastokaupaksi – kaikkien toimittajien TJ:t sanoneet ”OK”. ”⁹⁴
62. Jonkinlaiseen sopimukseen selvästi päästiin, sillä vuonna 2007 Onnisen edustaja F muistutti aiemmin sovituista pelisäännöistä ja euromääräisistä rajoista lähettäessään vastaavan sisältöiset kirjeet Uponorille, KWH:lle ja Pipelifelle. Kirjeissä todettiin seuraavasti: ”Sovimme runsas vuosi sitten käydyissä keskusteluissa kanssanne, että pyrimme yhdessä muuttamaan kunnallisteknisten muoviputkien kaupankäyntiin liittyviä ”pelisääntöjä” paremmin vastaamaan tämän päivän tarpeita katsottuna koko toimitusketjun kannalta – – Sovittiin, että alkuvaiheessa pienprojektien rajaksi määritellään 15.000€, jota pienemmät kohteet rauhoitetaan tukkuliikkeiden hoidettavaksi.”⁹⁵
63. Onnisen johtoryhmän pöytäkirjasta vuodelta 2007 ilmenee, että Onninen uskoi myös Uponorin sitoutuneen Pipelifen ja KWH:n tavoin yhteiseen toimintamalliin.⁹⁶ Vuonna 2008 Onninen joutui kuitenkin vielä painostamaan Uponoria hyväksymään Pipelifen ja KWH:n jo hyväksymät Onnisen linjaukset.⁹⁷ Myöhemmin keväällä 2008 myös Uponor näyttäisi sitoutuneen noudattamaan näitä linjauksia.⁹⁸

⁹² Liite C.69 Pipelifen sisäinen sähköposti 3.5.2005.

⁹³ Liite C.71 Pipelifen sisäinen sähköposti 2.2.2006. Ks. Pipelifen huolista rakenteilla olevan uuden toimintamallin suhteen myös liite C.72 Pipelifen sisäinen sähköposti 11.5.2006, s. 1.

⁹⁴ Liite C.62 Muistio Onnisen ja Pipelifen vuosineuvottelusta 19.12.2006, s. 3. Ks. myös liite C.74 Pipelifen sisäinen sähköposti 2.2.2007, s. 1–2.

⁹⁵ Liite C.34 Onnisen kirje valmistajille 26.2.2007, s. 2. Ks. myös liite C.60 Onnisen teollisuus ja infran johtoryhmän kokouksen pöytäkirja 15.5.2007, sekä liite C.61 Onnisen teollisuus ja infran johtoryhmän kokouksen pöytäkirja 26.2.2007 (näytöstä ei löydy saatteita, pelkkä Onnisen edustaja F:n kirje otsikoinnilla ”hyvä yhteistyökumppani”). Ks. myös liite C.62 Muistio Onnisen ja Pipelifen vuosineuvottelusta 19.12.2006. Pipelife piti edelleen tärkeänä, että kaikki ovat vastaavalla tavalla mukana: ks. liite C.70 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 1.-2.3.2007: ”Onnisen kanssa suuri juttu on projektikaupan siirtäminen varastokaupaksi. – – jotta homma toimisi kaikkien tukkureiden ja päätoimittajien pitäisi olla mukana (Dahl ? Uponor haastaa tukkurit?..... KWH myötäilee, ei avoimesti haasta tukkureita.)”. Ks. euromääräisten rajojen osalta myös edellä kohta 55: aiemmin vuonna 2004 sopivana valmistajien ja tukkujen kaupankäynnin jakajana toimivana euromääräisenä rajana pidettiin 10.000 euroa. Valmistajat ja tukut pyrkivät euromääräisillä rajoilla sopimaan valmistajien projektimyynnin rajoittamisesta siten, että osa kaupoista (tietyn euromääräisen rajan alittavat kaupat) ohjattiin tukkujen hoidettavaksi niiden omana varastokauppana. Kirjeet lähtivät kaikille, millä tavoiteltiin kaikkien osapuolten yhteistä näkemystä asiassa.

⁹⁶ Liite C.60 Onnisen teollisuus ja infran johtoryhmän kokouksen pöytäkirja 15.5.2007, s. 3.

⁹⁷ Liite C.76 Uponorin ja Onnisen välinen sähköpostiketju 26.-27.3.2008, s. 1–2. Liite C.77 Onnisen viesti Uponorin edustajille 30.4.2008. Asiakirjassa esiteltyjä toimintamalleja on sovellettu myös Pipelifen sekä KWH:n kanssa, ks. liite C.78 Pipelifen sisäinen powerpoint-esitys, sekä liite C.79 Onnisen sisäinen powerpoint-esitys vuodelta 2008. KWH:n osalta ks. liite C.80 KWH:n sähköposti Onniselle 28.2.2008, s. 2–10.

⁹⁸ Liite C.81 Uponorin sähköposti Onniselle 30.4.2008.

64. Tästä huolimatta Onninen lähetti valmistajille vuonna 2008 jälleen kirjeet, joissa viitattiin yhdessä määritelyihin toimintatapoihin: ”- - keskinäisessä sopimuksessamme määritellyt toimintatavat eivät näköjään täysin toimi vielä – – urakoitsijakaupassa menee edelleen vanhan käytännön mukaan suoria tarjouksia asiakkaille – –.”⁹⁹
65. Onnisen sisäisessä kokouksessa kesäkuussa 2008 pohdittiin mahdollisia rankaisutoimenpiteitä, mikäli valmistajat myisivät tuotteita ohi tukkujen. Kokouspöytäkirjan mukaan Onnisen edustaja A ”Onnisen edustaja A kertoi millaisia neuvotteluja muovitoimittajien kanssa on käyty projektimyynnin ja urakoitsijamyynnin tuotteiden hinnoittelusta ja mahdollisista sanktioista, mikäli toimittajat jatkavat halpamyyntiään ohi tukkuliikkeitten pienissä projekteissa. Sanktioina oma tuonti, tai mm. ostot Rehaulta.”¹⁰⁰
66. Valmistajat pohtivat ajoittain yhteisen toimintamallin järkevyyttä oman liiketaloudellisen etunsa kannalta tai kritisoivat sisäisissä keskusteluissaan joitain tavoiteltuun toimintamalliin liittyviä seikkoja. Esimerkiksi Pipelifen johto pohti, olisiko tuotteita mahdollista tuoda Ruotsista, koska tuonti olisi voinut olla sille taloudellisesti järkevää. Pipelife kuitenkin ymmärsi, että tuonti olisi uhannut alalle kehittyneitä tasapainoa, ja tunnisti, että ”kolikon toisella puolella on se uhka, että tätä kautta voimme rohkaista tukkureita hankkimaan tuotteita eri maista.. eli sieltä missä on edullisinta.”¹⁰¹
67. Uponor ei puolestaan kaikilta osin hyväksynyt tukkujen laskuttajan roolia kuntakaupassa. Tukkujen osallistuminen lähes kaikkeen kaupan-
käyntiin ei johtanut välttämättä Uponorille taloudellisesti optimaaliseen tulokseen: ”Kauttalaskutus kuntien kohdalla on historiallinen jäänne , jolle ei enään ole mitään perustetta.”¹⁰²
68. Myös Dahl käsitteli vuonna 2008 sisäisessä infrakatsauksessaan tukkujen ja valmistajien rooleja muoviputkien kaupassa. Urakoitsijakaupan osalta tavoitteena oli kaupankäynti tukun varastosta. Sen sijaan kunkaupan osalta toimintamallina oli se, että ”[v]almistajat tarjoavat suoraan tehtaalta. Tukut viittaavat valmistajan tarjousnumeroon eivätkä anna mitään alennusta.”¹⁰³ Dahl totesi edelleen sisäisessä infrapalaverissaan valmistajien yhdenmukaisista laskutuspalkkioista, että ”Uponor, KWH-pipe ja Pipelife ovat sopineet kuntakaupassa **[Dahlin liikesalaisuus]**% laskutuspalkkion projekteille. Näistä kaupoista Dahl ei saa vuosialennusta.”¹⁰⁴

⁹⁹ Ks. liite C.35 Onnisen sähköposti KWH:lle 22.5.2008, s. 2, ja liite C.64 Onnisen sähköposti Pipelifelle 22.5.2008, s. 3. Ks. myös liite C.65 Uponorin vastaus Onniselle 6.6.2005, josta ilmenee, että Onninen on lähettänyt vastaavan viestin myös Uponorille.

¹⁰⁰ Liite C.82 Onnisen ympäristökategorian kokouksen pöytäkirja 23.06.2008, s. 1. Ks. pelisääntöjen ja varastoehtojen läpikäyntiin liittyen tarkemmin Onnisen 29.5.2008 lähettämät lähes samansisältöiset viestit KWH:lle ja Uponorille: liite C.84 Onnisen sähköposti KWH:lle 29.5.2008 ja liite C.83 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 29.-30.5.2008, jossa on osana myös ko. Onnisen viesti Uponorille.

¹⁰¹ Liite C.70 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 1.-2.3.2007.

¹⁰² Liite C.75 Uponorin sisäinen sähköposti 28.6.2007, s. 2.

¹⁰³ Liite C.68 Dahlin sisäinen sähköposti 7.5.2008, s. 44–45.

¹⁰⁴ Liite C.63 Dahlin infrapalaverin muistio 29.5.2008, s. 3.

69. Tukut vaikuttavat pyrkineen yhtenäiseen käytäntöön myös loppuasiak-
kaille myöntämissään alennuksissa. Tukut ja valmistajat myös valvoivat
toistensa alennuskäytäntöjä. Tukkujen välillä oli kuitenkin haasteita yh-
tenäisen alennuskäytännön ylläpitämisessä. Dahlin edustaja H totesi
infrakauppaan liittyen vuonna 2008: "Ns. julkiset kaupat, joissa tavoit-
teena oli, että emme anna mitään pois ja josta kuitenkin ennustin, että
alennukset tullevat liikkumaan 1,5-2,0% välimaastossa. Nyt on tullut en-
simmäinen päätös, joka osoitti arvioni varovaiseksi, nimittäin Kurikan
kaupungin kaupoista Ahlsell antoi KWH:sta 2,32% ja Onninen sekä
Uponorista että Kwh:sta 2,1%. Tämä tiedoksenne vastaisia kauppvoja
ajatellen. Tämähän tarkoittaa sitä, että naapurit antavat ulos konserni-
bonuksia, jotka todellakaan eivät ole tarkoitettu kaupankäyntiin."¹⁰⁵

7.3 Vuodet 2009–2010: yhteistä toimintamallia haastetaan

70. Viimeistään vuonna 2009 ryhdyttiin konkreettisiin toimiin yhteisen tavoit-
teen saavuttamiseksi. Onninen aloitti neuvottelut Uponorin, KWH:n ja
Pipelifen kanssa pyrkimyksenään entisestään keskittää muoviputkihan-
kintojaan.¹⁰⁶ Onninen edellytti valmistajien lähtökohtaisesti pidättäyty-
vän suorakaupoista, mihin KWH ei suostunut. KWH ei hyväksynyt, että
Onninen ottaisi infraliiketoiminnan ohjaukseensa hinnoittelu mukaan lu-
kien.¹⁰⁷ KWH:n ja Onnisen välisten epäonnistuneiden keskustelujen lop-
putuloksena Onninen lopetti lähes kokonaan muovisten infraputkien os-
tamisen KWH:lta ja keskitti muoviputkihankintansa Uponorille ja Pipeli-
felle.¹⁰⁸
71. Onnisen edustaja A kertasi myöhemmin vuosien 2008–2009 tapahtu-
mia: "Partnershipiä ehdotettiin ensimmäisenä Kwh-pipelle koska olivat
vahvimpia infra busineksessa lisäksi olivat kaukolämpö busineksessa,
– – Kwh ei hyväksynyt meidän ehdotusta, jolloin vuodenvaihteen jäl-
keen lopetettiin varasto-ostot kwh:lta kaikissa muissa ryhmissä paitsi
pex. – – Seuraavaksi ehdotettiin vastaavaa Pipelifelle ja Uponorille jotka
sitten lähtivät meidän ehdotukseen mukaan – –".¹⁰⁹

¹⁰⁵ Liite C.36 Dahlin sisäinen sähköposti 9.6.2008.

¹⁰⁶ Kuulemisissa Onnisen edustajat ovat kertoneet neuvottelujen alkaneen Onnisen halusta keskittää ostojaan kahdelle toimittajalle, ks. liite A.8 Transkripti Onnisen edustaja A:n kuulemisesta 8.3.2017, s. 12, 17 ja 19, sekä liite A.4 Transkripti Onnisen edustaja B:n kuulemisesta 9.3.2017, s. 8–9 ja 17–18.

¹⁰⁷ Ks. liite D.116 KWH Pipen hallituksen kokouksen pöytäkirja 26.3.2010, s. 2, ja liite D.117 KWH Pipen hallituksen ko-
kouksen pöytäkirja 22.6.2009, s. 1."

¹⁰⁸ Ks. liite D.116 KWH Pipen hallituksen kokouksen pöytäkirja 26.3.2010, s. 2, johon Onnisen painostuksesta asiassa
kirjattiin seuraavaa: "De säger att de vill hålla oss utanför så att vi skall vara hungriga att slippa in. – – Onninen uppger
vidare att de inte vill köpa produkter av oss om vi inte går med på att överlåta fjärrvärme- och projektförsäljningen till dem".
Ks. myös liite D.117 KWH Pipen hallituksen kokouksen pöytäkirja 22.6.2009, s. 1: "Onnisen edustaja C träffade KWH:n
edustaja A i Vasa förra veckan för att diskutera de problem som uppkommit mellan KWH Pipe och Onninen. Han hade
uppgivit att problemen huvudsakligen är att KWH Pipe inte accepterat att KWH Pipes infraprojektbusiness, inklusive pris-
sättningen, skall styras via Onninen. Han påstod att Pipelife gått med på att styra alla infraprojekt via Onninen och därför
har Onninen stört sina lagerinköp till dem och därmed kraftigt minskat lagerinköpen av KWH Pipe. Efter att ha diskuterat
detta konstaterade styrelsen att vi har ett existensberättigande på marknaden och inte går med på Onninen krav att ta
över vår infraprojektbusiness." Ks. myös liite D.118 Onnisen sisäinen sähköpostiketju 11.-15.5.2011 ja liite D.119 Uponorin
sisäinen sähköposti 23.5.2011. Ks. myös liite D.122 Onnisen sisäinen sähköposti 20.3.2015 ja liite D.107 Onnisen sisäinen
sähköposti 25.2.2015, s. 1.

¹⁰⁹ Liite D.122 Onnisen sisäinen sähköposti 20.3.2015. Ks. aiheesta myös toinen myöhempi kirjaus: liite D.107 Onnisen
sisäinen sähköposti 25.2.2015, s. 1: "Itse asiassa neuvoteltiin kaikkien kolmen toimittajan kanssa (Upo, Kwh ja pipelife),

72. KWH reagoi Onnisen valikoimista putoamiseensa hintakilpailulla ja siitä tuli näytöstä ilmenevällä tavalla hintahäiriikkö. Uponorin johdossa asiasta viestittiin seuraavin sanoin: "Onnisen potkaistua KWH pois hintataso meni yhdessä yössä."¹¹⁰
73. Muut asianosaiset olivat tietoisia Onnisen ja KWH:n liikesuhteesta tapahtuneesta käänteestä.¹¹¹ Ne myös osallistuivat KWH:n vastaisiin toimiin tai vähintäänkin tukivat muiden asianosaisten KWH:hon kohdistamia painostustoimenpiteitä. Pipelife tuki Onnisen ratkaisua lopettaa varasto-ostot KWH:lta. Pipelifen sisäisessä muistiossa syksyllä 2009 todettiin nimenomaisesti "Onnisen tukeminen KWH:ta vastaan".¹¹²
74. Pipelifen johdossa tunnistettiin ainakin Onnisen ja Ahlsellin olevan mukana KWH:n vastaisissa toimissa: "Olemme päässeet tilanteeseen, missä kaksi tukkuriä ovat valinneet meidät. – – yhteinen vihollinen KWH. Toimintamalli?"¹¹³ Myös Dahl pyrki Uponorin kanssa läpikäymälläään tavalla pitämään KWH:n aggressiivisen hinnoittelun yhteiselle toimintamallille aiheuttaman vahingon mahdollisimman pienenä.¹¹⁴ KWH epäili, että suurilla tukuilla ja valmistajilla oli yhteinen strategia sulkea KWH pois pohjoismaisilta markkinoilta.¹¹⁵ KWH:n hallituksessa oltiin huolissaan siitä, miten KWH jatkossa järjestäisi logistiikkansa ilman suuria tukkuja.¹¹⁶
75. Dahl kuitenkin jatkoi yhteistyötä KWH:n kanssa, mitä erityisesti Pipelife piti ongelmallisena. Pipelifen edustaja A katsoi, että "Dahlin yhteistointinta KWH:n kanssa pudottaa hintoja markkinoilla. Joudumme antamaan samat alennukset Ahlsellille ja Onniselle, kuin KWH antaa Dahliille. Dahl ei saa hyötyä kerjäämisestä ja Onninen ja Ahlsell eivät saa kärsiä yhteistyöstä meidän kanssa. Dahlin (Dahlin edustaja C:n)¹¹⁷ vaikea ymmärtää, että hintojen vedettäminen KWH:lta johtaa vain markkinahintojen laskuun. – – Yritämme saada aktiivista keskustelua

edellytyksenä partnershipiin oli selkeät roolit jossa Onninen on selkeässä jälleenmyyjän roolissa ja kauppa hoidetaan lähtökohtaisesti meidän kautta, tähän lähti silloin mukaan Upo ja pipelife, Kwh ei suostunut ehtoihin jolloin lähti n.k. omia reittejään ja panosti suoraan kauppaan, tästä lopputulema onkin nyt tiedossa."

¹¹⁰ Liite D.121 Uponorin sisäinen sähköposti 30.4.2009, s. 1. Ks. myös liite D.124 Ahlsellin sisäinen sähköposti 28.1.2015.

¹¹¹ Ks. esim. liite D.120 Dahlin LTJ-kokousmuistio 19.2.2009, s. 3: "Neuvottelu KWH:n kanssa oli 18.02.2009. Neuvottelussa kävi ilmi, että Onninen boikotoi varasto-ostojen osalta KWH:ta." Ks. myös liite D.121 Uponorin sisäinen sähköposti 30.4.2009, s.1, jossa Uponorin edustaja B toteaa myös tukkujen olevan huolissaan markkinoiden hintatasosta Onnisen ja KWH:n liikesuhteen katkeamisen jälkeen ja olevan osaltaan halukkaita korjaaviin toimenpiteisiin: "Toisella puolella pöytää tuntuisi olevan kavereita ja talkoisiin lähdetään mukaan." Ks. myös jäljempänä kohdat 76–78 liite D.108 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 2.-7.7.2009.

¹¹² Liite D.106 Pipelifen muistio myyntikokouksesta 15.-16.9.2009, s. 6.

¹¹³ Liite D.257 Pipelifen sisäinen sähköposti 8.7.2009. Viestissä viitataan Ahlselliin ja Onniseen, sulkeissa myös Dahliin. Viestissä todetaan edelleen, että "Tämä on vaatinut lupausten pitämistä ja yleisesti tukkukaupan roolin logistiikkaosajana tukeminen omalla tekemisellämme. – – Olemme antaneet suuret lupaukset. Kaikkien 110 % panosta tarvitaan nyt."

¹¹⁴ Ks. jäljempänä kohdat 76–78, liite D.108 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 2.-7.7.2009 ja liite D.115 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 9.12.2009, s. 1.

¹¹⁵ Liite D.123 KWH Pipen hallituksen kokouksen pöytäkirja 14.12.2009, s. 2: "Har t.ex. de stora konkurrenterna och grossisterna en gemensam strategi att få bort KWH Pipe från den nordiska marknaden?"

¹¹⁶ Liite D.117 KWH Pipen hallituksen kokouksen pöytäkirja 22.6.2009, s. 1–3: "Hur skall vi kunna ordna logistik och snabba leveranser till kunder utan att använda de stora grossisterna?". Ks. myös liite D.116 KWH Pipen hallituksen kokouksen pöytäkirja 26.3.2010, liite 1, s. 5–12.

¹¹⁷ Dahlin edustaja C.

kilpailulainsäädännön puitteissa markkinatilanteesta ja tulevaisuuden näkymistä. Ainoastaan yhteinen näkemys voi rauhoittaa hintojen laskua.”¹¹⁸

76. Myös Uponorin ja Dahlin kesken käsiteltiin KWH:n tilannetta. Uponorin edustaja B ei Pipelifen tavoin katsonut hyvällä sitä, että Dahl jatkoi KWH:n kanssa yhteistyötä samalla, kun KWH jatkoi suoraa kauppaa: ”Keskustelimme aiemmin asiasta YT09-messujen yhteydessä. Sovimme, että voin ottaa vartiokoiran roolin ja ilmoittaa sinulle KWH:n suoralaskutuskohteista. – – Uponorin kannalta tilanne ei ole hyväksyttävä. Aiemmin totesin, että suoralaskutuksen hyväksyminen tai muutaman lipsahduksen villaisella painaminen ovat meidän suuntaan vaarallisia viestejä. Uponor luonnollisesti noudattaa allekirjoittamiaan sopimuksia, mutta ei ole ennen kuulumatonta että niitä uus[i]taan aika-ajoin.” Uponor jatkoi edelleen yhtenäisistä toimintatavoista sovittuun viitaten: ”En ole tässä asiassa ”sotajalalla” enkä kovin innokas murahtelemaan asiasta. Halusin vain osoittaa, että sopimusta on rikottu. En olisi huomauttanut KWH:lle kovin aktiivisesti tästä asiasta. Heidän kantansa on ”sii[r]tymävaihe” vaikka kaupat on tehty toukokuun lopussa.”¹¹⁹
77. Vaikka Dahlin edustaja H puolustautui Uponorin ilmaisemaa epäkohtaa vastaan, Dahl kuitenkin viittasi yhteisiin pelisääntöihin suorakaupoista pidättäytymisen osalta ja kertoi Uponorille hyväksyvänsä KWH:n tekemiä suorakauppoja tai jatkavansa yhteistyötä sen kanssa, jotta välttyttäisiin hintatason laskemiselta: ”Kuten sanoin silloin YT –messujen yhteydessä, niin sanon edelleen, että KWH:n on pelattava samoilla säännöillä kuin muutkin. KWH on vakuuttanut meille, että he eivät tee suoraa kauppaa, mutta ovat myös ilmoittaneet, kuten sinullekin kerroin, että heillä on kourallinen suoria kauppoja, jotka on tehty siinä välissä, kun tilanne heidän kannaltaan oli ajautunut umpikujaan O:n kanssa emmekä me olleet vielä sopineet heidän kanssaan mistään. Kohtuuden nimissä olen valmis avaamaan oman kourani ja katsomaan niitä muutamia kauppoja sormieni läpi. Koitin saada KWH:lta tietoa puheena olevasta kaupasta, mutta en saanut Uponorin edustaja C:tä kiinni, joten en pysty kommentoimaan, kuuluuko tämä juuri siihen kouralliseen. – – Palaan tähän vielä lomien jälkeen.” Viestissä jatkettiin edelleen: ”tilanne olisi nykyistä vielä paljon huonompi, mikäli se olisi päässyt vapaaseen pudotukseen.”¹²⁰
78. Uponor ja Dahl kävivät avointa keskustelua KWH:sta myös toisessa sähköpostiketjussa, jossa Dahlin edustaja H perusteli Uponorin edustaja B:lle Dahlin yhteistyötä KWH:n kanssa vedoten passiiviseen rooliinsa tässä asiassa ja haluunsa kuitenkin pitäytyä yhteisessä toimintamallissa: ”Taustahan tälle on se, että KWH ohjasi meille kauppoja

¹¹⁸ Liite D.125 Pipelifen sisäinen sähköposti 10.5.2009, s. 1. Ks. myös vastaavaa argumentointia liite D.126 Pipelife Finland Oy:n myyntiraportti 2010 ja liite D.127 Pipelifen sisäinen viesti 22.5.2009, s. 1: ”Juuri nyt elämme KWH:n ehdoilla. – – Ostajat hyödyntävät tietenkin KWH:n tarjoukset, jos markkinoille ei tule yhteistä ajatusta kannavuuden säilyttämisestä..”. Viestissä Pipelife myös tunnistaa Uponorin mahdollisuuden valita vapaammin toimintamallinsa: ”Uponor jatkaa vanhalla tyylillä. Monikanavajakelullaan he ovat meitä paremmissa asemassa.” Ks. myös liite D.106 Pipelifen muistio myyntikokouksesta 15.-16.9.2009, s. 2–3 ja 6, jossa Pipelife pohti Dahlin suhtautumista KWH:hon sekä keinoja Onnisen tukemiseksi KWH:ta vastaan.

¹¹⁹ Liite D.108 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 2.-7.7.2009.

¹²⁰ Liite D.108 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 2.-7.7.2009, s. 1.

meidän tekemättä asioiden eteen yhtään mitään. Kun näin tapahtui katsoin, että emme KWH:n kauppojen lisäksi voi kovin räväkästi esiintyä markkinoilla, joten piirtelimme maltillisia numeroita tarjouksiimme. Aggressiivinen hinnoittelummehan olisi käsitykseni mukaan aikaansaanut jonkin asteisen vastareaktion tukkuportaassa.”¹²¹

79. Samassa viestiketjussa Dahl ja Uponor keskustelivat laajemminkin yhteisen toimintamallin mukaisesta hinnoittelusta. Dahlin edustaja H ihmetteli muiden tukkujen antamia liian suuria alennuksia: ”Samalla laitan tässä tiedoksesi aivan tuoreen Euran kunnan pienen, vähän yli 10.000 euron, kaupan lopputuloksen. Kummallisia ovat nuo nykyiset ”kaupat”. Eivät ne oikein tahdo mitenkään istua voimassa oleviin ehtoraameihin.” Uponorin edustaja B vastasi: ”Onnisen suuntaan olen ollut kovapäinen etenkin PE-paineputkien hinnoittelussa. He pitävät tällä hetkellä yhdessä Pipelifen kanssa niin tiukkaa hintaa, että Onnisella alkaa olemaan ongelmia varaston kautta. – – Minusta tässä taistellaan muovivalmistajien kesken liikaa.”¹²²
80. KWH:n suorakaupat puhuttivat asianosaisia myös vuonna 2010. Pipelifen ja Onnisen johdon välisessä palaverissa olivat esillä yhteiset vastatoimet KWH:ta vastaan: ”Selvitetään v. 2008-2009 Kwh:n kanssa tehdyt kl-suojauskaupat¹²³ seuraavaan seurantalaveriin mennessä keskustelun pohjaksi ja tämän pohjalta luodaan yhteinen suunnitelma miten yhdessä lähdetään ”taklaamaan.”¹²⁴
81. Uponorin edustaja B jatkoi KWH:n suorakauppojen seuraamista kehoittaen siihen myös muita yhtiössään: ”Jos saatte urakoitsijalta KWH:n suoran laskun, tarjoan siitä konjakkipullon henkilökohtaisesti. – – Näytetelisin laskua mielelläni sopivassa porukassa. – – ”Mustaa valkoisella”-todiste aiheuttaisi epämiellyttäviä reaktioita KWH:lle varastokaupan osalta.”¹²⁵
82. Vuonna 2009 Uponorin ja Onnisen johtajat keskustelivat myös valmistajien osuuksista ja hinnoittelusta varastokaupassa. Onnisen edustaja A kertoi Uponorin edustaja B:lle avoimesti siitä, mikä Pipelifen ja Uponorin myyntiosuuksien jakauma oli kyseisellä hetkellä: ”Meidän sisäisissä tavoitteissa jaettiin sadevesiputkien varastokauppa [**Onnisen liikesalaisuus**] kahteen osaan, [**Onnisen liikesalaisuus**], tällä hetkellä tilanne on se että teidän osuus on n. [**Uponorin liikesalaisuus**]%, eli sen verran olette hävinneet ja nimenomaan hintakilpailussa – –.” Uponor tarttui tietoon ja huolestui siitä, ettei ollutkaan riittävän tietoinen

¹²¹ Liite D.115 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 9.12.2009, s. 1. Ks. myös liite D.120 Dahlin LTJ-kokousmuistio 19.2.2009, s. 3: ”Neuvottelu KWH:n kanssa oli 18.02.2009. Neuvottelussa kävi ilmi, että Onninen boikotoi varasto-ostojen osalta KWH:ta. Tämän johdosta kysyivät, voisimmeko siirtää ostojemme painopistettä jossakin määrin heille.”

¹²² Liite D.115 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 9.12.2009, s. 2. Ks. myös vastaavaa Uponorin viestintää Ahlsellille: liite D.128 Uponorin ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 19.-20.9.2011, s. 1: ”Pitää muistaa, että hinta-ase on kaikilla. Sen heiluttelu jatkuvasti ei tuo teidän pussiin senttiäkään lisää. Odotan myös, että jakelussa tilanteeseen herättäisiin.”

¹²³ Kl-suojauskaupoilla tarkoitetaan kaapelinsuojauskauppoja.

¹²⁴ Liite D.132 Onnisen ja Pipelifen palaverimuistio 23.8.2010, s. 2. Ks. myös liite D.133 Onnisen ja Pipelifen palaverimuistio Porvoo 23.-24.9.2010, s. 2: ”Onnisen edustaja H kutsuu hetimiten kokoon ryhmän vielä sopimaan tarkoista pelisäännöistä, Ryhmä: Pipelifen edustaja A, Pipelifen edustaja D, Pipelifen edustaja E, Onnisen edustaja H ja Onnisen edustaja G.”

¹²⁵ Liite D.135 Uponorin sisäinen sähköposti 8.10.2010, s. 1.

kilpailijan hintatasosta: "Ilmeisesti Pipelife laski hintoja KWH:n rajun reaktion jälkeen melkoisesti. – – Joudun nyt kysymään mikä taso meillä on oikeasti verrattuna Pipelifeen?" Onnisen edustaja A lähetti tarkat tiedot Pipelifen tavoitehinnoista. Uponorin edustaja B kiitti saamistaan tiedoista: "Unohdin kiittää koordinaateista."¹²⁶

83. Pipelifen hintatiedot saatuaan Uponorin edustaja B lähetti myöhemmin samana päivänä Ahlsellin edustaja B:lle sadevesituotteista tarjouksen, jossa hinnat olivat hyvin samansisältöiset Pipelifen hintojen kanssa. Lähettämänsä tarjouksen yhteydessä Uponorin edustaja B muistutti Ahlsellia pelisääntöihin sitoutuneiden erityiskohtelusta: "Harras toive on tietysti, että toimijat ketkä pelaavat yhdessä jakelun kanssa ja noudattavat pelisääntöjä saavat myös tunnustusta."¹²⁷
84. Uponor toivoi, että myös kaivotuotteisiin otettaisiin yhteisesti sovellettavat pelisäännöt hintatason ylläpitämiseksi, sillä Uponor oli hävinnyt erään tarjouskilpailun selvällä 30 prosentin hintaerolla. Tämän seurauksena Uponorin edustaja B kirjoitti sisäisessä viestissään seuraavasti: "Sitä riskiä näissä ei muisteta, että tämä saattaa sotkea hintatasoa. Kaivot ovat siitä mielenkiintoinen tuotealue, että kunnon pelisääntöjä ei ole. Jokainen valmistaja saa tehdä sellaisen "himmelin" kuin haluaa."¹²⁸
85. Pipelifen strategiaan kuului myös vuonna 2010 yhteisiin toimintatapoihin sitoutuneiden tukkujen asiakkuuksien suojeleminen. Pipelife lupasi auttaa Onnista: "Uudet "ei kenenkään kanta-asiakkaat" ohjataan Onnille; Autetaan Onnista pitämään nykyiset asiakkuudet; Kumppaneiden asiakkaita ei ohjata muille."¹²⁹
86. Pipelifen edustaja A kannusti sisäisessä viestissään yhteisesti sovitun toimintamallin mukaisesti edelleen lisäämään tukun kautta käytävää varastokauppaa: "Suomessa meillä on aj[a]tuksena siirtää suoria projekteja varastotoimituksiksi. Kun tukkukauppa saa laskuttaa projekteja (laskutuspalkkio luottoriskistä **[Pipelifen liikesalaisuus]**), sitoutuvat he samalla ostamaan varastoon Pipelifen tuotteita tietyn määrän."¹³⁰
87. Pipelife pohti avoimesti markkinatilannetta myös Ahlsellin kanssa. Pipelifen edustaja B totesi Ahlsellin edustaja F:lle sähköasennusputkista, että "[t]ällä hetkellä me toimitamme yli 90 % Suomen sähköasennusputkista ja hintataso on hyvä jättäen kaikille osapuolille riittävästi kannattavuutta. Markkina on hyvin paljon samanlainen kuin HT¹³¹ eli muutama avainpelaaja jotka määrittävät säännöt ja hintatason. Markkinat ovat

¹²⁶ Liite D.130 Uponorin ja Onnisen välinen sähköpostiketju 24.3.-5.5.2009, s. 1–2.

¹²⁷ Liite D.110 Uponorin sähköposti Ahlsellille 5.5.2009.

¹²⁸ Liite D.105 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 24.-25.8.2009.

¹²⁹ Liite D.136 Pipelifen Myynnin strategia -esitys 2010, s. 12. Esitys on luotu 30.1.2009 ja sitä on muokattu useaan kertaan, viimeiseksi 12.2.2010. Ks. myös vuodelta 2008 liite C.59 KWH:n ja Onnisen välisen palaverin asiakirja 2008, s. 9, jossa todetaan, että toisen uskollisia asiakkaita kunnioitetaan. Myös Pipelife on pyrkinyt kunnioittamaan asiakassuhteita, ks. liite D.137 Pipelifen sisäisen palaverin muistio 27.1.2014, s. 1–2.

¹³⁰ Liite D.134 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 9.-11.9.2010, s. 1.

¹³¹ HT-putki on kiinteistöviemäröinnissä käytetty putkituote, lyhenne HT tulee sanoista high temperature.

hyvin pienet ja jos hintasota syttyy siinä ei ole kenellekään mitään voitettavaa”.¹³²

88. Pipelifen edustaja B ilmaisi Ahlsellille tyytymättömyytensä yhteiseen toimintamalliin sitoutuneiden tukkujen ja valmistajien väliseen voitonjakoon ja toivoi tukkujen tukevan tulevia hinnannostojaan: ”Tukkureiden ja teollisuuden välisessä voitonjakosuhteessa taitaa olla tapahtunut muutos joka ei taida olla kestäväällä pohjalla. Meidän (teollisuuden) kannattavuutemme on romahtanut laskeneiden myyntihintojen vuoksi. Kun nämä alennukset eivät ole siirtyneet tukkureiden myyntihintoihin (hyvä asia !) niin kulunut vuosi taitaa muodostua tukkureiden (ainakin Ahlsell ja Dahl) osalta ennätyshyväksi. Tilanteen hallittu korjaaminen on mielestäni alan suurimpia haasteita tulevan talven aikana. Me aiomme nostaa hintojamme ja luonnollisesti toivomme tukkureiden tukevan tätä liikettä.” Markkinatilanteen yleisemmän arvioinnin yhteydessä Pipelifen edustaja B jakoi Ahlsellille myös tietoa liikesuhteistaan muiden tukkujen kanssa: ”Meidän kokonaisluvuissamme Dahlin osuus on romahtanut ja kun myymme kaiken tukkureiden kautta niin odotuksemme Ahlsellin ja Onnisen ”paikkaaviin ostoihin” on luonnollisesti suuri eikä ole ihan odotustemme mukaisesti toteutunut.”¹³³

7.4 Vuosi 2011: Yhteisen toimintamallin suojelemista kotimaiselta kilpailulta

89. Vuonna 2011 Onninen oli tyytymätön Uponorin toimintaan ja erityisesti sopimusehtoihin. Onninen koki jääneensä vaille riittävän hyviä ehtoja, vaikka se oli jättänyt KWH:n tuotteet pitkälti pois valikoimistaan. Onnisen edustaja A kirjoitti sisäisessä viestissään seuraavaa: ”HSY kaivot oli hyvä esimerkki siitä miten meitä todellisuudessa on palkittu m.m. Kwh:n poisjättämisestä, jätettiin pois vajaa **[Onnisen liikesalaisuus]** toimittaja ja vastineeksi meillä on edelleen samat ehdot kuin kilpailijoilla. Ehdotukseni siis on että ei tehdä mitään liikkeitä upon suuntaan varsinkaan sellaiset joista tulee meille kustannuksia ennenkuin upon tahtotilaan ja ehtopolitiikkaan saadaan tolku.”¹³⁴
90. Myös Uponor oli tyytymätön siihen, että markkinoiden hintataso oli vaarantumassa yhteisen toimintamallin vastaisten toimenpiteiden vuoksi. Uponorin edustaja B selosti konsernin johdolle KWH:n ja Onnisen liikesuhteen katkeamiseen liittyviä Onnisen ja Pipelifen oman edun tavoitteluun liittyviä toimenpiteitä ja niiden vaikutusta markkinoiden hintatasoon: ”They [Pipelife]¹³⁵ lowered their prices with 20 %. Like I explained. First Onninen kicked out KWH. They nearly panicked and gave Onninen extremely tight offer. Onninen rejected this and “sold” that offer and the price level to Pipelife who surprise surprise took it. After that Onninen edustaja A called me and told what are the new Onninen’s purchasing prices. I was so pissed off how they tried to ruin the Finnish market

¹³² Liite D.138 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 25.-27.10.2010, s. 1.

¹³³ Liite D.138 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 25.-27.10.2010, s. 2.

¹³⁴ Liite D.118 Onnisen sisäinen sähköpostiketju 11.-15.5.2011, s. 1, ketjun alimmaisena viestinä Uponorin viesti Onniselle.

¹³⁵ Lisäys tässä.

prices that I told some "truths" to Onnisen edustaja A during the phone call."¹³⁶

91. Vuoden loppupuolella KWH ehdotti Onniselle yhteistyötä. KWH katsoi, että "[v]ähänkin suuremmissa projekteissa asiakkaat haluavat tehdä kauppaa suoraan teollisuuden kanssa", ja esitti, että KWH myisi ja hinnoittelisi itsenäisesti tuotteita, joita Onninen ei varastoi. KWH myös esitti, että projektikaupassa laskulla oleva alennus tulisi olla suoritteen perustuva ja että "tukkukaupan olisi päästävä eroon alennuksista jotka antavat valmistajan tarjouksista – tämä syö tukkukaupan katteet ja aiheuttaa paineita teollisuuden suuntaan".¹³⁷
92. Pipelife oli kuullut huhun siitä, että Onninen harkitsi KWH:n ottamista takaisin toimittajakseen, ja oli siihen tyytymätön. Pipelifen edustaja B pelkäsi tämän pienentävän Onnisen Pipelifelle allokoimaa osuutta ostoistaan ja hän tiedustelikin Onniselta: "Osaatko sanoa strategiastanne sen verran, että millaista osuutta olette ajatelleet meille allokoida varastokaupasta (tehdaskaupassa aina ratkaisee päivittäinen tilanne ja valmiudet.) Tänä vuonnahan päälinjana on ollut, että meille piti ohjata **[Pipelifen liikesalaisuus]**% kaupasta ja Elektropuolella **[Pipelifen liikesalaisuus]**. - - Aika kurjalta tuntuisi jos me vuosien "mallioppilaana" olon jälkeen kärsisimme paljon tilanteesta." Onnisen edustaja H kuittasi, että totta kai he seurustelevat muidenkin toimittajien kanssa, KWH mukaan lukien, mutta hillitsi kuitenkin Pipelifen huolta todeten, ettei hän "usko toimittajavaihdoksia tapahtuvan edustamallasi alueella."¹³⁸
93. Pipelifen myyntiraportissa käsiteltiin KWH:n toimien vaikutusta markkinoihin ja erityisesti niistä seuraavaa laskevaa vaikutusta hintatasoon: "Hinnankorotuksia ei saatu läpi riittävästi kilpailutilanteesta johtuen (KWH ja Dahl hintajohtajina)."¹³⁹ Raportissa todettiin KWH:sta myös, että he "[m]enettivät kauppaa ja suurimman asiakkaansa Onnisen 2009, joten hinnoittelu ja käyttäytyminen todella agressiivista koko vuoden 2010. Eivät kuitenkaan parantaneet merkittävästi asemiaan. Saivat kuitenkin kaikki hintatasot alas. Hinnoittelee kaikki projektit itse [j]a "myy" laskutuksen Dahlille ja Ahlsellille. Dahl ja Ahlsell tukivat aluksi KWH:n toimintaa, mutta loppuvuodesta Ahlsell ärsyyntyi KWH:n toimintatapaan."
94. Samoihin aikoihin Uponor suunnitteli vastaiskuja, joiden kohteena olisi KWH, jonka oli tunnistettu haastavan yhteistä toimintamallia. Johdon kesken todettiin, että "KWH kokeilee niin kauan, kunnes me laitamme vastaan. Nyt on se aika. Paras paikka iskujen kohdistamiseen on KWH."

¹³⁶ Liite D.119 Uponorin sisäinen sähköposti 23.5.2011.

¹³⁷ Liite D.96 KWH:n viesti Onniselle 30.9.2011, s. 3, 6, 8 ja 9. Onnisella viestiä välitettiin eteenpäin, ks. liite D.139 Onnisen sisäinen sähköposti 30.9.2011. Yhdistymisen jälkeen Uponorin edustaja D jakoi tätä esitystä Uponorin kollegoilleen: ks. esim. liite D.140 Uponorin sisäinen sähköposti 29.10.2013, s. 2-9. Sama esitys on lähetetty yhdistymisen jälkeen myös Uponorin edustaja B:lle. Liite D.96 KWH:n viesti Onniselle 30.9.2011. Ks. myös liite D.94 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 26.10.2011, s. 1, jossa Pipelife oli huolissaan Meltexin aseman paranemisesta markkinoilla tilanteessa, jossa asiakkaat halusivat ostaa tukkujen sijaan valmistajilta suoraan. Esimerkiksi Skanska oli halukas tukkujen ohittamiseen: "Skanskan strategiassa lukee kutakuinkin suoraan "tukkureiden poistaminen."

¹³⁸ Liite D.141 Pipelifen sähköposti Onniselle 14.9.2011, s. 1.

¹³⁹ Liite D.126 Pipelife Finland Oy:n myyntiraportti 2010, s. 2-3.

Pipelifen hämmäntämistä välttäisin, koska heidän pyrkimyksenä on nostaa hintaa ja rauhoittaa tilannetta.”¹⁴⁰

95. KWH ei kuitenkaan ollut ainoa, jonka asianosaiset tunnistivat uhkaavan yhteisen toimintamallin toimivuutta. Myös muut toimijat aiheuttivat niille kilpailupainetta, johon tuli yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi tavalla tai toisella reagoida. Ahlsellin edustaja C oli huolissaan uuden kilpailijan tulosta markkinoille ja päätti keskustella tästä Onnisen ja Dahlin kanssa: ”Epäilen että Dahl lisännyt ostoja Rehau[n] suuntaan joten olisi hyvä saada sekin jote[n]kin selville. Mikäli Rehau pääsee markkinoille D:n kautta tulee tilanne muuttumaan radikaalisesti. – – Keskustelen D ja O kanssa.”¹⁴¹
96. Uponor puolestaan nosti esille Ahlsellin ja Dahlin Meltexin, KWH:n ja Wavinin kanssa tekemän yhteistyön vihjaten näille Meltexin ”hoitamisesta” pois markkinoilta ja ehdottaen volyymien siirtoa Uponorille. Uponorin edustaja B kirjelmöi Dahlin edustaja H:lle, että ”[o]nko Meltex toimittaja, jonka kanssa te haluatte tehdä projektikauppaa? – – Näissä kohteissa volyymi olisi tietysti kelvannut meillekin ja kohteet ovat meidän urakoitsijan saamia, joten on kiusallista että lopullinen voittaja on ollut Dahl/Meltex. Hienoa olisi tietysti, että Siimesvaaran ostoksen jälkeen ostatte pois Meltexin. Me voidaan sitten keksiä niille koneille jonkin sopiva homma esim. verkon paino tai penkan täyte jne...”¹⁴² Ahlsellin edustaja C:lle Uponorin edustaja B puolestaan viestitti, että ”[j]os teidän taktiikka on neuvotella epätoivoisessa tilanteessa olevan toimittajan kanssa hinnat ensin ja ”syöttää” se sitten isoille asiansa hoitaneille toimittajille, on minusta tämä väärin. Silloin te viette teollisuuden ansaintaa ja alennatte hintatasoa. – – Jos leikitään ajatuksella siirtää KWH:n ja Wavinin volyymeitä¹⁴³ meille, katsokaa miten Uponor reagoi. Silloin meillä on mahdollista antaa tukea ja turvaa.”¹⁴⁴
97. Pipelife ihmetteli Uponorin tavoin, miksi Ahlsell teki kauppaa markkina-häiriköksi mielletyn valmistajan kanssa. Pipelifen edustaja B totesi Ahlsellin johdolle osoittamassaan viestissä muun muassa, että ”[t]e myytte suuret määrät Talokaivon kaivoja ja niiden korvaamisen Pipelifen kaivoilla luulisi olevan suhteellisen helppoa kunhan asiasta tehdään päätös? – – Jotain kautta meidän on pakko saada nämä tuotteet liikkeelle ja kun toimitamme 100 % tukkureiden kautta tuntuu typerältä hävitä muille jotka myyvät kaikkia kanavia pitkin.”¹⁴⁵ Pipelife myös kertoi Ahlsellille siitä, mitä Onninen tulisi seuraavaksi tekemään: ”Vietiin sinne viesti että Onninen on päättänyt ettei se ota osuuksia takaisin hinnalla.”¹⁴⁶

¹⁴⁰ Liite D.142 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 26.-27.9.2011, s. 1.

¹⁴¹ Liite D.109 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 4.6.2011.

¹⁴² Liite D.143 Uponorin sähköposti Dahlille 3.11.2011.

¹⁴³ Myös Pipelife on penännyt Ahlsellilta Wavinin volyymien siirtoa itselleen, ks. liite D.131 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 15.-23.2.2015, s. 3.

¹⁴⁴ Liite D.145 Uponorin ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 16.12.2011, s. 1.

¹⁴⁵ Liite D.146 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 8.7.-3.8.2011, s. 1.

¹⁴⁶ Liite D.147 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 7.8.2011, s. 1.

98. Dahlilla ihmeteltiin sekä Uponorin että KWH:n suorakauppoja ja aiottiin ottaa asia puheeksi ainakin KWH:n kanssa: "Onko ihan valtakunnallinen ilmiö, että muoviputkitoimittajat (Upo ja KWH) tarjoavat pieniä, jopa 1000 euron, kohteita suoraan tehtaalta vaikka meillä on esim KWH:n tavarat tarjottavana hyllyssä? Ja tekevät sitten kaupat halvempaan hintaan kuin meidän varaston ostohinta koneella (160 ja 200 sv-putkissa)? – – Voit hyvin keskustella KWH:n edustaja B:n¹⁴⁷ kanssa, koska hän ainakin voi vaikuttaa asiaan KWH:n osalta". Yhtenä syynä valmistajien tukut ohittaviin suorakauppoihin pidettiin sitä, etteivät tukkujen ostohinnat valmistajilta olleet riittävällä tasolla: "Toinen vaikuttava tekijä on se, että meillä ei ole "oikea" hankintahinta koneella, vaan siinä on piilotettu tietyt prosentit "Dahlin edustaja C:n kassaan".¹⁴⁸
99. Samoihin aikoihin Uponor ja Onninen suunnittelivat keskinäisessä neuvottelussaan Meltexiin kohdistuvaa yhteistä vastaiskua: "Meltex ei ole enää vain paikallinen uhka, vie kauppoja myös suurempien asiakkaiden kanssa. – – Tehdään kattava analyysi Meltexistä jonka pohjalta suunnitellaan yhteinen vastaisku."¹⁴⁹
100. Vastatoimet Meltexiä ja muita valmistajia kohtaan olivat myös muiden asianosaisten keskustelujen aiheena. Esimerkiksi Pipelife käytti viestinnässään Ahlsellille Uponorin ja Onnisen kanssa yhdenmukaisesti termiä "vastaisku" ollessaan huolissaan Meltexin ja muiden pienempien kilpailijoiden aiheuttamista markkinahäiriöistä ja uhasta asianosaisten kannattavuudelle. Pipelifen edustaja B kirjoitti Ahlsellin johdolle muun muassa, että "RoadPipen älytön hinnoittelu on asia sinänsä eikä mitenkään kontrolloitavissa. – – On mielestäni erinomaisen tärkeitä etteivät tukkurit tukisi yrityksen toimintaa. On kestänyt jo nykyinen tilanne Talokaivon kanssa kun he saavat jaella suoraan kaikille ja sen lisäksi saavat myös tukkurijakelun. – – Tässä tukkurit sahaavat omaa ja toimitusketjun "oksaa" niin ettei puruilta meinaa loppua metsää nähdä. – – Mielestäni Meltex on suurin yksittäinen ulkoinen uhka Suomen perinteisille tukkureille. Samalla he ovat uhka meidän kannattavuudellemme joten varmasti syksyn aikana pitää keksiä vastaiskuja – –".¹⁵⁰
101. Ahlsell vastasi Pipelifen edustaja B:lle kertoen olevansa tyytymätön Onnisen toimintaan ja erityisesti sen hinnoitteluun. Viestistä ilmenee asianosaisten välillä liikkuneen myös yksityiskohtaisia ja muun kuin kyseisen valmistaja-tukku-parin osapuolia koskevia tietoja: "Pipelife toimitti joulukuussa jouluterveiset Onniselta ja tammikuussa oli jo jouluterveiset "bull shit" viesti. Minua harmitti silloin se että sanansaattajat tulivat konsernin suurimmalta toimittajalta. Suurin yksittäinen ongelma meille oli Onnisen alkuvuoden strategia "volyymit takaisin ja kate-% ylös" joka ei ihan onnistunut. Heidän volyymit ovat varmasti kasvaneet koska olemme menettäneet omia vakio asiakkaita heille hintakilpailun johdosta. Onnisen tempaus oli odotettavissa ja miksi ei tehdä sitä mitä

¹⁴⁷ KWH:n edustaja B.

¹⁴⁸ Liite D.148 Dahlin sisäinen sähköpostiketju 15.-22.9.2011. Ks. myös liite D.149 Dahlin ja KWH:n välinen sähköpostiketju 8.8.2012 sekä liite D.150 Dahlin sisäinen sähköpostiketju 10.9.2012. Ilmaisulla "Dahlin edustaja C:n kassaan" viitataan Dahlin edustaja C:hen.

¹⁴⁹ Liite D.151 Onnisen ja Uponorin seurantakokouksen pöytäkirja 27-28.10.2011, s. 2.

¹⁵⁰ Liite D.146 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 8.7.-3.8.2011, s. 1.

myös Dahl on omasta mielestäni tehnyt pidempää aikaa. Tästä huolimatta Dahl teki erinomaisen tuloksen joka taas antaa aiheutta olettaa että heidän hintataso on selvästi muita parempi.”¹⁵¹

102. Pipelife oli huolissaan myös kilpailukyvystään erityisesti projektikaupassa. Pipelife katsoi, ettei se pärjää muiden valmistajien projektihinnoille tilanteessa, jossa muut myivät suoraan ja se tukkujen kautta. Pipelife piti erityisesti tukuille maksamiaan laskutuspalkkioita ongelmallisina ja toivoi etenkin kaivoprojektien osalta alennuksia tukuille maksamiinsa hyvitteisiin. Pipelifen edustaja B totesi, että ”[s]uuri haaste on projektien kannattavuus ja laskuttaminen. Muut veloittavat projektit suoraan mutta me tukkurin kautta – – Esimerkiksi Dahl on kuitenkin meille ÄLYTTÖMÄN KALLIS LASKUTUSKANAVA jos ja kun käytämme normaalin kaupankäynnin sopimuksia. – – Mielestäni meidän on luotava systeemi jossa kaikki nämä projektit saadaan sopimusten ulkopuolelle ja kuten Pipelifen edustaja D sanoi, maksetaan näiden projektien osalta tukkureille ainoastaan luottoriskistä.”¹⁵²

7.5 Vuosi 2012: Toimenpiteitä yhteisen toimintamallin suojelemiseksi

103. Yhteisestä tavoitteesta pyrittiin pitämään kiinni suojaamalla yhteistä toimintamallia myös ulkomailta tulevalta kilpailupaineelta. Onninen osti vuonna 2012 Lämpö-Tukku Oy:n. Onninen perusteli yrityskauppaa yhtiön ostamista myös suunnitelleen merkittävän ulkomaisen toimijan Suomen markkinoille tulemisen estämisellä. Onnisen mukaan ”[a]inoa syy Lämpötukun mahdolliseen ostoon on Cordes&Graefin¹⁵³ maahan-tulon estäminen”.¹⁵⁴ Onnisen sisäisistä asiakirjoista ilmenee kaupan tärkeimpänä motiivina olleen nimenomaan ”LVI-markkinoiden suojele Suomessa.”¹⁵⁵
104. Onnisen sisäisissä asiakirjoissa todettiin, että yhtiöllä oli nimenomaisesti ”halu estää Cordes&Graefen tulo Suomeen” ja että ”Onninen haluaa puolustaa nykyasemaansa ja markkina-asetelmaa Suomessa sekä välttää mahdollisen hintakilpailun, jonka uusi tulokas voisi saada aikaan. Yritysosto olisi luonteeltaan täysin puolustuksellinen. – – Vaikka uusi toimija ei helpolla tule markkinaosuuttaan kasvattamaan, se saat-taa vaikuttaa haitallisesti valitsevaan markkinahintamielikuvaan ja sitä kautta hintatasoon”. Asiakirjoissa todettiin kohteen ostamisesta kilpail-leesta Cordes & Graefesta myös seuraavaa: ”Lämpötukun kautta C&G

¹⁵¹ Liite D.146 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 8.7.-3.8.2011, s. 1.

¹⁵² Liite D.152 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 6.10.2011, s. 2. Ks. myös liite D.153 Pipelifen aluepalaverin pöytäkirja 12.10.2011 sekä liite D.94 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 26.10.2011, joissa käsitelty tukkujakelun heikkouksia. Ks. edellä myös kohta 24 ja sen alaviite 32, jossa on tuotu esiin asiakaskunnan tahtotila tehdä myös suoraan kauppaa valmistajien kanssa. Sisäinen pohdinta on näytön perusteella ilmeisesti johtanut siihen, että kaivoskaupat on hoidettu nettokaup-poina. Ks. liite D.154 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 7.-8.10.2011, s. 1. Ks. myös liite D.114 Pipelifen sisäinen sähkö-posti 11.1.2011, s. 1, josta ilmenee Pipelifen pyrkineen siirtämään tehdas- eli projektikauppaa varastokaupaksi.

¹⁵³ Cordes & Graefe KG (kommandiitti-yhtiö) on suuri saksalainen rakennustekniikan tukkumyyjä ja toimittaja, jonka myy-mälöiden valikoimiin kuuluvat putkistot. Se kuuluu osakeyhtiömuotoiseen GC-konserniin (GC Gruppe AG), jonka toi-mialaan kuuluvat muun ohella putkistot, ks. tarkemmin [Business Areas | GC GRUPPE \(gc-gruppe.de\)](https://www.gc-gruppe.de/), vierailtu 14.7.2022.

¹⁵⁴ Liite D.155 Onnisen sisäinen muistio 25.1.2012. Onnisella pelättiin Cordes&Graefen jatkavan kertaalleen keskeytynyttä ostoprosessiaan: ”Jos Onninen ostaa Lämpötukun, se pitää tehdä viikon-kahden sisällä. Uskon C&G jatkavan ostoproses-sia, kun varaston vääristymät on selvitetty ja Q1:n tulos on varmistunut (tammikuun lopussa).” Ks. myös edellä alaviite 14.

¹⁵⁵ Liite D.208 Onnisen sisäinen muistio 23.3.2012, s. 3.

saisi [Suomeen] sillanpääaseman, jota voisi alkaa laajentaa".¹⁵⁶ Onninen huolehti myös muiden asianosaisten edun ajamisesta ja oli myös valmistellut asiaa ainakin valmistajien kanssa, mikä käy ilmi Onnisen omista asiakirjoista: "[h]yöty C&G:n poissapitämisestä jakautuu kaikkien tukkureiden ja ainakin joidenkin tavarantoimittajien kesken. Tukkuireita emme luonnollisesti voi kytkeä hankkeeseen mukaan, mutta tavarantoimittajilla saattaa olla alustavien tunnustelujen mukaan kiinnostusta hoitaa asiaa tavalla tai toisella yhdessä".¹⁵⁷

105. Lämpö-Tukun ostamisesta käytiin kuitenkin keskustelua myös tukkujen kesken. Ahlsellin ja Onnisen johtajat keskustelivat asiasta heidän tavatessaan Tukholmassa 30.1.2012. Onnisen muistiinpanojen mukaan Ahlsellin edustaja D ohjeisti markkinajohtaja Onnisen johtoa asian tiimoilta seuraavasti: "Lämpötukku: näkevät, että markkinajohtajan pitää ostaa pois".¹⁵⁸
106. Myös valmistajien kesken kannettiin huolta sekä hinta- että laatutason laskusta, jonka ulkomaisen toimijan tulo Suomen markkinoille olisi aiheuttanut. Pipelifen edustaja B kirjoitti Putkijaoston jäsenten välisessä viestiketjussa Uponorille ja KWH:lle, että heidän "kolmen moraali valmistuksessa varmaankin riittää ylilyöntien estämiseen muttei se riitä rajan yli tulevien tuotteiden kontrolloimiseen. – – Pelottavaksi asian tekee, että tänä päivänä jos tuotteita myydään markkinoille muuttuvien kustannusten hinnalla eli kaikki jotka pitävät kiinni edes jonkinlaisesta laatutuksesta, tekevät tappiota heti myyntitilanteessa... ei ole terve tilanne kenenkään kannalta, eikä erityisesti sen loppukäyttäjäraukan."¹⁵⁹
107. Vuonna 2012 Uponor esitteli Onniselle, Ahlsellille ja Dahlille projektikaupassa sovelletun kauttalaskutuspalkkiokäytännön¹⁶⁰ muutoksen. Uponor muutti kauttalaskutuspalkkion maksamiskäytäntöään siirtämällä aiemmin myyntilaskulla kaikille tukuille antamansa samansuuruisen kauttalaskutuspalkkion osaksi tukuille jälkikäteen (esim. kuukausittain) maksettavaa jälkihyvitettä. Muutoksesta ilmoitettiin yhtäaikaaisesti Uponorin edustaja G:n Onnisen, Ahlsellin ja Dahlin johdolle lähettämässä viestissä, jossa kerrottiin kauttalaskutuspalkkion poistuvan kokonaan käytöstä.¹⁶¹ Viestissä ilmoitetusta poiketen hyvite ei kuitenkaan poistunut vaan se "piilotettiin" siirtämällä jälkihyvitteisiin.¹⁶²

¹⁵⁶ Liite D.157 Onnisen sisäinen esitys 29.2.2012, s. 6, jossa todetaan kohteesta kilpailleesta saksalaisesta yrityksestä myös seuraavaa: "Cordes&Graefin konseptiin ei kuulu laajentua green field –pohjalta. Pohjoismaissa on jäljellä enää hyvin rajoitetusti yritystokohteita." Ks. myös liite D.155 Onnisen sisäinen muistio 25.1.2012.

¹⁵⁷ Liite D.155 Onnisen sisäinen muistio 25.1.2012.

¹⁵⁸ Liite D.159 Onnisen laatima dokumentti 30.1.2012.

¹⁵⁹ Liite D.160 Putkijaoston sähköpostiketju 2.-26.3.2012, s. 1. Viestiketjussa Pipelifen viesti Putkijaoston jäsenille 22.3.2012, jonka Uponorin edustaja B on välittänyt eteenpäin konsernin ruotsalaisille kollegoille kirjoittaen seuraavaa: "We didn't lower the market standard. We started to utilize latest possible technology. Our pipes are just not certificated according to traditional standard. I don't want to pick-up a fight yet, but it can be done also if needed...".

¹⁶⁰ Kauttalaskutuspalkkiosta ks. kohta 39.

¹⁶¹ Liite D.167 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 19.12.2011-2.1.2012, s. 2.

¹⁶² Ks. esim. liite D.255 Ahlsell Oy:n sisäinen sähköpostiketju 19.12.2011. Pipelife oli ennen vuotta 2009 myös käynyt keskusteluja alennusten piilottamisesta, ks. liite C.48 Pipelifen sisäinen sähköposti 16.6.2008, s. 1: "Tapasin eilen Onnisen edustaja D:n (Onnisen edustaja C) ja kävimme parin tunnin keskustelun. Keskustelun summaus voidaan lyhyesti kiteyttää yhteen lauseeseen: Mitä pitäisi Onnisen tehdä, jotta Pipelife voisi antaa 2 % lisäalennuksen kautta linjan. Alennus ei mene hintoihin vaan jää "piiloalennukseksi."

108. Muutos huomioitiin myös esimerkiksi Uponorin ja Onnisen välisissä vuosisopimuksissa vuodesta 2012 alkaen. Sopimuksiin kirjattiin sovittu ”piilotuskäytäntö” sekä sanktio sen noudattamatta jättämisestä.¹⁶³
109. Uponor tavoitteli muutoksella projektikaupan ja varastokaupan¹⁶⁴ hintatason lähentämistä keskenään ja tätä kautta myös muovisten infraputkituotteiden hintatason parantamista: ”Ykköstavoite tässä on projektikaupan ja tukun varastokaupan hinnan tasapainottaminen. Kokemuksestamme oppineena kaikki ylimääräiset prosentit valuvat tukusta kentälle. Teemme tältä osin pelin avauksen ja toivomme, että tämä olisi yksi liike hintatasomme parantamiseen. Eli nykyiseen hintatasoon tällä operaatiolla ei ole ainakaan laskevaa vaikutusta.”¹⁶⁵ Kauttalaskutuspalkkion siirtäminen myyntilaskulta jälkihyvitteisiin pyrittiin sekä tukuissa että Uponorilla pitämään myyntihenkilöstöltä salassa. Tarkoituksena oli pienentää tukkujen myyntihenkilöiden asiakashinnoittelussa käytössä ollut alennusvaraa salaamalla heiltä tieto myöhemmin tukulle maksettavasta kauttalaskutuspalkkiosta.
110. Uponor viestitti kauttalaskutuspalkkion piilottamisen taustalla olevista tavoitteista myös tukkureille. Dahlin edustaja H informoi Uponorin edustaja B:tä Ahlsellin ja Onnisen eräässä kohteessa antamista, mielestään liian suurista alennuksista: ” – – alla Seinäjoen kaupan tiedot. Molemmat kaverit ovat tarjonneet lähes 4 %.” Uponorin edustaja B vastasi Dahlille harmitellen, ettei kauttalaskutuspalkkiokäytäntöä muutettaessa sovittu suuremman prosenttimäärän piilottamisesta hintatason parantamiseksi, koska tukkujen myyntihenkilöstö näytti antavan asiakkailleen lähes kaiken käytössään olevan alennus- eli ”pelivaran” ja tämä laski tuotteiden hintatasoa: ”Tilanne ei muuttunut vanhasta mitenkään. Eli sopimus olisi pitänyt tehdä toisin päin. **[Uponorin liikesalaisuus]** % kisailaan ja **[Uponorin liikesalaisuus]** % me pidämme ”kanissa”. Mitä pienempi pelivara sitä parempi näköjään... Me yritämme suojata jakeluun kauttalaskutuksesta enemmän rahaa ja tervehdyttää varasto- ja projektikaupan eroa. Ison sopimisen tulos on lätkitty ulos alle kahdessa kuukaudessa? Mitä muut tekevät hintojen eteen?”¹⁶⁶

¹⁶³ Ks. Uponorin ja Onnisen sopimusmääräyksistä liite B.22 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017 osa 3, s. 82, 173–176 ja 221. Uponorin ja Dahlin välisessä sopimuksessa vastaava ehto on erillissopimuksessa, ks. liite B.20 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017 osa 1, s. 85. Toisin kuin Ahlsell vastineessaan esittää, ks. Ahlsellin vastine, kohta 44, s. 16, Ahlsellin ja Uponorin välisissä yhteistoimintasopimuksissa näkyy hyviteprosenttien muutos vuosien 2011 ja 2012 sopimusten välillä, ks. vuoden 2011 sopimuksen osalta liite B.27 Ahlsell Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 13.1.2017, s. 33, ja vuoden 2012 sopimuksen osalta liite B.21 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017 osa 2, s. 50. Ks. myös liite D.255 Ahlsell Oyj:n sisäinen sähköpostiketju 19.12.2011, josta ilmenee Ahlsellin olleen tietoinen uudesta piilotuskäytännöstä: ”Mikään ei ole muuttunut. **[Uponorin liikesalaisuus]** on salainen ja sitä ei ole tarkoitus jakaa myynnin käyttöön.”

¹⁶⁴ Ks. projekti- ja varastokaupasta tarkemmin kohdat 22–23.

¹⁶⁵ Liite D.166 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 22.12.2011 ja liite D.167 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 19.12.2011-2.1.2012, s. 1. Ks. myös liite D.168 Uponorin sisäinen sähköposti 14.12.2011 sekä liite D.169 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 31.12.2010-3.1.2011. Ketjussa esitettiin myös erääksi syyksi muutokseen Uponorin tarve välttää manuaalista työtä alennusten riviakohtaisesta käsittelystä.

¹⁶⁶ Liite D.170 Uponorin sähköposti Dahlille 21.2.2012, s. 1. Ks. myös liite D.145 Uponorin ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 16.12.2011, Uponorin sähköposti Ahlsellille, s. 1: ”Jaan huolessi varastokaupan ja projektikaupan hintaerosta. Aloitteemme hyvitteiden piilottamisesta ja Infra puolen hinnoittelun uudelleen organisoimisesta tähtäävät tämän ongelman korjaamiseen.” Ks. myös liite D.171 Onnisen sähköposti Uponorille 10.1.2012.

111. Asianosaisissa tukuissa oltiin tietoisia siitä, että Uponorin kauttalaskutus-
tuspalkkion suuruinen määrä pyrittiin kaikissa tukuissa pitämään tukuilla
itsellään, eikä sitä tullut käyttää alennuksena asiakashinnoittelussa. Esi-
merkiksi Onnisella käsiteltiin Ahlsellin ja Dahlin tulevaa markkinakäyt-
täytymistä seuraavasti: "Eikö Uponorin [**Uponorin liikesalaisuus**]%
laskutus-
palkkio pitänyt siirtää vuosihyvitteisiin?" – – "Jep, mutta sitä ei
kerrota kentälle, tarkoitus että jää taloon, samalla filosofialla liikkeellä
myös meidän kilpailijat."¹⁶⁷
112. Uponor valvoi aktiivisesti kauttalaskutus-
palkkion piilotuskäytännön vai-
kutusta tarjouskilpailujen hintatasoihin.¹⁶⁸ Uponorille lähetetystä vies-
tistä ilmenee myös Dahlin valvoneen muiden asianosaisten alennus-
käytäntöjä.¹⁶⁹
113. Myös Pipelifen edustaja B:n muulle yhtiön johdolle kesällä 2012 osoit-
tamassa sisäisessä viestissä ilmeni Pipelifen olleen sitoutunut muiden
asianosaisten tavoin hintatason nostoon nimenomaan lähentämällä
projektikaupan hintoja tukkujen varastokaupan hintatasoon, mikä oli
myös Uponorin kauttalaskutus-
palkkiomuutoksen taustalla: "Tukkurit si-
nän-
sä tukevat hinnannousuja koska heidän marginaalinsa perustuu hy-
vitteisiin jotka isommasta summasta ovat isommat. Suurin ongelma tuk-
kureiden hyväksymisessä on se, että varastohinnat nousevat mutta pro-
jektihinnat eivät. Kaikista suurin ongelma on tällaisena hetkenä jota juuri
nyt elämme: jos alentuvat raaka-
ainehinnat siirtyvät heti projektikaup-
paan, jota valmistajat tekevät tarjoamalla suoraan, niin tukkureiden
mahdollisuudet tehdä kauppooja varastosta varastohinnoilla poistuvat
täysin. Pipelife on tukenut voimakkaasti pienten projektien siirtymistä
tukkureiden varastosta tehtäviksi ja siksi meidän on vältettävä halpojen
hintojen antamista pieniin projekteihin. Ehkä te löydätte jonkin keinon
tehdä tällaista kauppaa varaston kautta esimerkiksi jonkinlaisen jälkihy-
vitteen avulla (Pipelifen edustaja G¹⁷⁰ ?). Se tukisi strategiaa ja mahdol-
listaisi kuitenkin tukkureiden toiminnan. Se ei luonnollisestikaan saa olla
meille merkittävästi huonompikatteista kuin suora kauppa olisi."¹⁷¹ Myös
Uponorin edustaja A näki Uponorin johtohenkilöille osoittamassaan
viestissä tukkujen intressissä olevan pitää hinnat korkeana: "Mielestäni
tässä¹⁷² menevät Onnisen pääkonttorin intressit (korkea hinta → parem-
mat hyvitteet) ja kentän (edullinen hinta / hyvät ehdot toimittajalta →
parempi oma tulos) täysin ristiin."¹⁷³
114. Myös hinnannostoaikasta liikkui tietoja. KWH oli tietoinen, että Uponor
oli ilmoittanut tukuille omista nostoaikastaan. KWH arvioi, että Uponorin
ilmoittama hinnankorotus rajaisi sen omia

¹⁶⁷ Liite D.165 Onnisen sisäinen sähköpostiketju 28.-29.12.2011.

¹⁶⁸ Liite D.113 Uponorin sisäinen sähköposti 14.2.2012, s. 1. Sähköpostin liitteenä on ko. kilpailutuksen asiakirjat.

¹⁶⁹ Liite D.170 Uponorin sähköposti Dahlille 21.2.2012. Myös Uponor kummasteli samassa yhteydessä tukkujen antamia alennuksia. Asianosaiset valvoivat myöhemminkin tukkujen antamia alennuksia, ks. esim. kohdat 130, 131, 137 ja 172.

¹⁷⁰ Tällä viitataan Pipelifen edustaja G:hen.

¹⁷¹ Liite D.162 Pipelifen sisäinen sähköposti 5.7.2012, s. 1.

¹⁷² Tässä viitataan Onnisen uuteen toimintatapaan, jossa jopa yksittäisellä myyjällä oli tulosvastuu yhdistettynä siihen, että kauttalaskutus-
palkkio siirrettiin laskulta myöhemmin maksettavaksi hyvitteeksi, jolloin "Onninen vei kenttämyyjien näkökul-
masta aseita tehdä heidän omaa tulostaan", ks. liite D.163 Uponorin sisäinen sähköposti 11.5.2012.

¹⁷³ Liite D.163 Uponorin sisäinen sähköposti 11.5.2012.

hinnankorotusmahdollisuuksia.¹⁷⁴ Onninen taas aikoi kertoa Pipelifelta tietoonsa saamat hinnankorotusaiheet Uponorille: ”Kerrotaan Upolle, että pipe nostaa hintoja”.¹⁷⁵

115. KWH:n toiminta puhutti asianosaisia edelleen vuonna 2012. KWH:ta pidettiin yhä markkinahäirikkönä. Uponor kirjoitti maaliskuussa sisäisesti, että ”[j]os KWH ”lukkoa” ei saada pois markkinoilta on meillä taas tiukat ajat edessä – –.”¹⁷⁶
116. Meltexiin kohdistuneet poissulkevat toimenpiteet jatkuivat edelleen vuonna 2012. Uponorin edustaja B kirjoitti jo toteutetuista ja suunnitelluista Meltexin vastaisista toimista Jitalle, että ”[e]ikö me kuitenkin jotain yritetä Meltexin torppaamiseksi, - haetaan sadevesiin NPM¹⁷⁷ ja markkinoidaan sitä = peli muuttuu edes vähän reilummaksi. - minä olen Meltexin torpedoinut jo Dahlilta - meidän pitää pystyä hoitamaan K-kauppi-aat Meltex vapaaksi. Sen pitäisi olla helppoa. - tukkujen kanssa voidaan tehdä satunaisia hallittuja iskuja maanrakentajiin.”¹⁷⁸
117. Myös Onninen ja Pipelife keskustelivat kilpailijoiden poissulkemisesta yhteisessä palaverissaan. Onninen kyseenalaisti kauppasuhteen olemassaolon Meltexin kanssa, koska oli oletettavasti palaverissa Pipelifelta kuullut, että Dahl ei käynyt kauppaa Meltexin kanssa. Tästä osoituksena oli kirjaus muistiossa: ”Meltex kumuko¹⁷⁹ Dahlilla ei auki, miksi meillä”.¹⁸⁰

7.6 Vuosi 2013: Keinoja markkinarauhan palauttamiseksi

118. Vuonna 2013 asianosaiset jatkoivat toimia yhteisen toimintamallin suojelemiseksi. Keväällä 2013 markkinoilla tapahtui merkittävä muutos, kun KWH:n ja Uponorin infraputkitoiminnot yhdistettiin yhteisyritys Uponor Infraan ja keskeinen yhteistä toimintamallia haastanut toimija saatiin paremmin yhteiseen rintamaan asianosaisten kanssa.¹⁸¹
119. Asiakirjanäytön mukaan etenkin Onninen puolsi yrityskauppaa. Onnisen edustaja A kirjoitti sisäisesti, että ”[t]ämäntyyppinen kauppa oli mitä varovaisesti lähdettiin hakemaan/toivomaan jo 4 vuotta sitten – – Oikein pelattuna meillä on nyt ”tuhannen taalan” paikka saada sekä osuutta että kannattavuutta muoviryhmissä.”¹⁸² Onninen suunnitteli yhteistyön laajentamista Uponorin kanssa ja arvioi, että yrityskaupan myötä se saisi lisättyä myyntiään, kun KWH:n tuotteet saataisiin takaisin

¹⁷⁴ Liite D.175 KWH Pipen hallituksen kokouksen pöytäkirja 26.3.2012, s. 1. Ks. myös liite D.176 hallituksen kokouksen pöytäkirja 16.4.2012, s. 1: ”Uponor har aviserat till grossisterna att de kommer att höja rörpriserna i Finland först i maj/juni och i Sverige tidigast i juli trots de kraftiga höjningarna av råmaterialpriserna de senaste månaderna. Detta betyder att vi inte heller kan höja priserna så mycket som det borde höjas varmed marginalerna de närmaste månaderna kommer att sjunka kännbart.”

¹⁷⁵ Liite D.174 Onnisen muistio kokouksesta Pipelifen kanssa 8.3.2012, s. 2.

¹⁷⁶ Liite D.172 Uponorin sisäinen viesti 13.3.2012.

¹⁷⁷ NPM eli Nordic Poly Mark -laatumerkki, ks. tarkemmin alaviite 23.

¹⁷⁸ Liite D.173 Jitan ja Uponorin välinen sähköpostiketju 5.9.2012, s. 1.

¹⁷⁹ Kumuko Oy fuusioitui vuonna 2008 Meltexin kanssa, ks. <https://www.meltex.fi/fi/myymalat/kaivoksela>, vierailtu 14.7.2022.

¹⁸⁰ Liite D.174 Onnisen muistio kokouksesta Pipelifen kanssa 8.3.2012, s. 2.

¹⁸¹ Ks. yrityskaupasta tarkemmin kohta 15 viitattuine kohtineen.

¹⁸² Liite D.178 Onnisen sisäinen sähköposti 21.9.2012, s. 1.

tukkujakeluun KWH:n aikaisemmin tekemien suorakauppojen sijaan: "Infra muovikaupan roolitus, tav. **[Onnisen liikesalaisuus]** Meur lisäkauppaa; Alle 100 Teur projekteissa hinnoittelu/myynti tukkurin toimesta; Ent Kwh kauppaa kanavoidaan meidän kautta".¹⁸³

120. Jälkeenpäin myös Ahlsell piti yrityskauppaa hyödyllisenä: "Siitä kun Uponor osti KWH Pipen toiminnot itselleen ja yhteisyritykseksi tuli Uponor Infra näytti tilanne siinä vaiheessa paremmalta, kun saatiin hintahäiriikkö pois markkinoilta."¹⁸⁴
121. Syyskuussa 2013 Ahlsellin edustaja B varmisteli Uponorilta, miten se suhtautui suoran kaupan tekemiseen yrityskaupan jälkeisessä tilanteessa: "Tuolta myyntipinnasta tuli huolestunut kysely, tarjoaako Uponor Infra Oy vanhan KWH:n perinteiden mukaisesti edelleenkin asiakkaalle myös mahdollisuutta suoraan laskutukseen? Uponor vastasi tähän muokkaavansa parhaillaan uuden yhtiön eli Uponor Infran kaupankäynnin ehtoja ja käytäntöjä, jotka eivät tulisi olemaan samanlaisia kuin KWH:n aikana soveltamat käytännöt."¹⁸⁵
122. Asianosaiset jatkoivat vuonna 2013 yhdenmukaisia Meltexiin kohdistuneita poissulkevia toimia. Tämä käy ilmi Onnisen sisäisestä viestistä: "Meidän pääkilpailijat (ahlsell, Dahl) ovat sulkeneet tilit meltexin osalta, ehdotan että me tehdään samoin – sulkemalla tilin ainakin hankaloitetaan meltexin toimintaa." Näin myös toimittiin, kuten myöhemmin samassa viestiketjussa todetaan: "Segmenttijohtajien yhteisellä päätöksellä päätetty laittaa meltexin tilit kiinni."¹⁸⁶
123. Onnisen halu kohdistaa Meltexiin poissulkevia toimia sekä halu välttää kilpailua Ahlsellin ja Dahlin kanssa ilmenee myös seuraavasta Onnisen sisäisestä viestistä, joka koski Uponorin ja Pipelifen kanssa sovellettavia pelisääntöjä: "**[Onnisen liikesalaisuus]** ei voi käyttää kilpailussa m.m. Ahlsellia ja Dahlia vastaan vaan ainoastaan kun halutaan tehdä "täsmäiskuja" esim. meltexiä tai muita pienempiä tukkureita vastaan."¹⁸⁷
124. Myös Ahlsellin ja Pipelifen välisessä neuvottelussa otettiin esiin Meltexiin kohdistettavat toimet kohdentamalla oletettavasti asiakaskohtaisia ja erityisen edullisia tarjouksia Meltexin asiakkaille: "Kin-sopimukset¹⁸⁸ kohdennettuna Meltexin asiakkaisiin on mahdollinen". Tavoitteeksi

¹⁸³ Liite D.179 Onnisen powerpoint-esitys 17.1.2014, s. 5. Esityksen mukaan Onnisen tavoitteena oli muutenkin laajentaa yhteistyötä Uponorin kanssa lisäämällä kaukolämpöyhteistyötä sekä kanavoimalla myös Uponorin entiset suorakaupat tukkurin kautta. Ks. myös liite D.180 Onnisen sisäinen sähköposti 27.9.2013, s. 1, josta käy ilmi, että yrityskaupan jälkeen KWH:n tuotteiden suorakauppaa saatiin siirrettyä tukkujakeluun.

¹⁸⁴ Liite D.124 Ahlsellin sisäinen sähköposti 28.1.2015, s. 2. Ks. myös liite D.177 Ahlsellin sisäinen sähköposti 4.8.2014, s. 3: "KWH:n poistuminen selkeyttänyt roolijakoa".

¹⁸⁵ Liite D.181 Ahlsellin ja Uponorin välinen sähköpostiketju 17.-19.9.2013, s. 1.

¹⁸⁶ Liite D.182 Onnisen sisäinen sähköpostiketju 24.6.2013, s. 1. Ks. myös liite D.183 Ahlsellin sisäinen sähköposti 25.6.2013, jossa on todettu, että Meltex voidaan laittaa "boikottiin".

¹⁸⁷ Liite D.184 Onnisen sisäinen sähköposti 30.7.2013.

¹⁸⁸ Kin-sopimuksilla tarkoitetaan asiakaskohtaista hinnoittelua (kundunika priser), ks. liite D.146 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 8.7.-3.8.2011, s. 1.

asetettiin yhdessä nimenomaisesti, että ”Kin-sopimusten käyttöä tulee lisätä -> työkalu Meltexiä vastaan”.¹⁸⁹

125. Meltexin poissuljenta ja tarve yhteistyöhön sen saavuttamiseksi oli esillä myös Uponorin sisäisissä viesteissä: ”Tavalla tai toisella Meltex pitäisi pystyä pitämään ”perheen”¹⁹⁰ ulkopuolella. Pelkästään Uponorilaisella rahalla tämän haasteen hoitaminen on epäreilua.”¹⁹¹ Uponorin edustaja B ehdotti sisäisesti myynnin lopettamista Meltexille saatuaan Dahlin edustaja D:ltä kritiikkiä sen vuoksi, että markkinaoikeuden Uponor/KWH -yrityskaupan hyväksymisen yhteydessä asettamissa ehdoissa myytäväksi määrättyjä tuotantolinjoja oli myyty Meltexille¹⁹²: ”Sain Dahlin edustaja D:n verbaalisesti kimppuuni vuosiehtoneuvotteluiden aloituksessa. Hän koki meidän auttaneen Meltexiä linjojen myynnin osalta merkittävästi. – – ymmärrän ajatuksen pahan kilpailijan auttamisesta meidän omilla aseilla. Nykyisessä tilanteessa meidän ei kannata enää Meltexille myydä.” Uponorin edustaja B pyörsi kantaansa konsultoituaan konsernin juristia todeten, että ”[t]ässä tilanteessa emme voi kieltäytyä myymästä, mutta meillä on oikeus linjata ehdot yleisen käytännön mukaan. Esimerkiksi muutamien erikoisyhteiden toimittaminen tehdään normaalisti tukkujen toimesta = Meltexiä ei tarvitse palvella suoraan. Irtaudutaan näistä hiljalleen.”¹⁹³
126. Uponorin johto totesi myös tukkujen lopulta ymmärtäneen pitäytyä asianosaisten välisessä yhteisymmärryksessä Meltexin suuntaan ja kommentoi tukkujen poissulkevia toimenpiteitä kuukausiraportissaan: ”Meltex seems to be in cross fire. All of the major distributors have forbidden sales to Meltex. Finally they understood that it’s not wise to give weapons to your own enemy.”¹⁹⁴
127. Onnisella oli edelleen vuonna 2013 vahva halu markkinoiden ohjaamiseen, jotta yhteinen tavoite olisi mahdollista saavuttaa. Onnisen edustaja A taustoitti tähän tavoitteeseen liittyen muovisten infraputkien hankintaan liittyviä toimintatapoja ja uudistamistarpeita Onnisen edustaja B:lle: ”Ajatus siis olisi että projektikauppa muovien osalta kulkisi toimittajavastuullisen kautta, haen tällä tarkempaa kontrollia mitä tehdään ja kenen kanssa, samoin asiakaskunnassa ketä taklataan esim. kovilla hinnoilla ja ketä ”annetaan” kilpailijalle y.m.” Onnisen edustaja A korosti erityisesti tarvetta Onnisen johdolla kaikkien asianosaisten eduksi välttää valmistajien hintatasoa rapauttavaa kilpailua: ”Tällä hetkellä on aika usein tilanne jossa pipelife ja uponor kilpailevat verisesti keskenään, jos meillä on hoidossa kentän tasapaino niin näin ei sen jälkeen juurikaan tapahdu ja kaikilla mahdollisuus parempaan katteeseen”. Onnisen

¹⁸⁹ Liite D.185 Pipelifen ja Ahlsellin laatima yhteistyöneuvottelujen muistio 19.-20.11.2013, s. 2–3. Muistiossa todettiin myös seuraavaa markkinaoikeuden Uponor/KWH -yrityskaupan hyväksymisen yhteydessä asettamiin sitoumuksiin liittyen, s. 1: ”Uponorin linjojen myynti Meltexille on Pipelifen näkökulmasta isku tukkuliikkeitä vasten. Pipelife näkee, että perinteisten tukkuliikkeiden tehtävä ei ole tukea Meltexin toimintaa.”

¹⁹⁰ ”Perheellä” viitataan oletettavasti asianosaisiin ja niiden markkina-asemiin.

¹⁹¹ Liite D.186 Uponorin sisäinen sähköposti 4.11.2013.

¹⁹² Ks. tarkemmin liite A.10 Transkripti Meltexin edustaja A:n kuulemisesta 8.2.2018, s. 33.

¹⁹³ Liite D.187 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 28.11.-5.12.2013, s. 1. Ks. myös samaan aikaan käyty Uponorin sisäinen keskustelu: ”Tämän viestin jälkeen on tullut Uponorin edustaja B:ltä [Uponorin edustaja B] uusi tieto, että Meltexille ei tarjota enää mitään millään hinnalla.”, liite D.188 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 4.11.-5.12.2013, s. 1.

¹⁹⁴ Liite D.189 Uponorin sisäinen sähköpostiketju aikavälillä 9.-17.2.2014, s. 9.

edustaja A selvensi edellä esittämänsä käytännön esimerkillä: ”Kuuskaista¹⁹⁵, pipelife meidän pääkilpailija jolloin vastattiin uponorilla ja koviilla hinnoilla/suht huonolla katteella, tämän olisi oikein hyvin voinut sopia että pipelife ei tarjoa tai jos tarjoaa niin korkeilla hinnoilla ja meillä olisi ollut mahdollisuus parempaan katteeseen uponorin kanssa. Pipelifen otettua teliasoneran sovin pipelifen kanssa että säilyttääkseen jonkunlaisen markkinarauhan ”antavat” uponorille” muita kauppvoja.”¹⁹⁶

128. Yhteisymmärryksessä pysyminen aiheutti haasteita myös vuonna 2013. Näkemyseroja aiheutui etenkin tukkujen ja valmistajien työnjaosta. Uponorin edustaja A kirjoitti alkuvuodesta sisäisesti pettymyksestään Onnisen toimintaan, vaikka Uponor oli yhteisen toimintamallin mukaisesti pidättäytynyt suorakaupasta ja ohjannut myynnin tukuille – ja niistä nimenomaan Onniselle: ”Loppujen lopuksi Onninen ottaa mukaan Pipelifen ja alkaa vinguttaa hintoja meidän ja Pipelifen kesken kyykyttämällä toimittajaa pyrkimällä mahdollisimman halpaan hintaan. – – Tässäkö on tämä yhteistyö, kun kauppa olisi voitu tehdä yhdessä kohtuullisella hinnalla. – – Mutta Onnisen myynti ei suurimmalta osin tue meidän strategiaa ja oman johtonsa puheita hintatason pitämisestä / nostamisesta.” Samalla Uponorin edustaja A epäili, ettei myöskään Pipelife toiminut kaikilta osin yhdessä sovitun mukaisesti: ”Kentältä kuuluu, että Pipelife tekee erittäin pieniä kauppvoja suoraan. Olemmeko me ainoat, jotka ovat siirtäneet pieniä kauppvoja varastokaupaksi?”¹⁹⁷

129. Myös Pipelifella oli esillä kaikkien osapuolten kannalta etujen mukainen hintakilpailun välttäminen: ”Onnisen kannattaa rakentaa meidän kanssa yhteistyössä parasta palvelua alojensa parhaille toimijoille sillä pelkällä hinnalla kilpailu johtaa kaikkien kakun pienenemiseen ja keskinäiseen kilpailuun jonka seurauksen toimittajat hakevat kannattavampia kanavia myyntiin.”¹⁹⁸

130. Uponor oli tyytymätön Onnisen toimintaan myös loppuvuodesta sen jälkeen, kun se oli saanut Ahlsellilta tiedoksi Muuramen kunnan hankintapäätöksen. Onninen oli voittanut kilpailutuksen Uponorin putkilla tarjoamalla yli kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksen yhteydessä sovitun alennusrajan. Uponorin edustaja B tiedusteli sisäisesti: ”Oliko sinulla tähän poliittinen vastaus? Tekisi mieli laittaa Onnisen edustaja B:lle¹⁹⁹, että Onnisen paatti vuotaa kuin seula. – – Nämä tarjouskisan jälkeiset

¹⁹⁵ ”Kuuskaistalla” viitataan tässä Onnisen asiakkaaseen. Verkko-osuuskunta Kuuskaista on Kuusiokuntien alueelle vuonna 2002 perustettu osuuskunta, joka omistaa ja ylläpitää valokuituverkkoja sekä harjoittaa tietoliikennealan operaattoriliiketoimintaa Kuusiokuntien (Alajärvi, Alavus, Kuortane, Soini, Ähtäri) sekä Keski-Suomen (Uurainen, Kuhmoinen) alueella, ks. <https://www.kuuskaista.com/yrityksesta/kuuskaista-konserni/>, vierailtu 14.7.2022.

¹⁹⁶ Liite D.190 Onnisen sisäinen sähköposti 10.3.2013, s. 1. Viraston kuulemisissa Onnisen edustaja A:ta ja Onnisen edustaja B:tä pyydettiin selvittämään kyseisen viestin sisältöä. Onnisen edustaja B kertoi, että Onninen ”antaa” asiakkaita kilpailijoille, kun se ei erinäisistä syistä – esimerkiksi katetason takia – halua osallistua tiettyyn projektiin. Pipelifen kaupoista Onnisen edustaja B:llä ei ollut selitystä. Onnisen edustaja A:n mukaan kyse oli Pipelifen ilmoituksesta, että heillä on jo kaikki valmistuskapasiteetti käytössä. Ks. liite A.8 Transkripti Onnisen edustaja A:n kuulemisesta 8.3.2017, s. 15, ja liite A.4 Transkripti Onnisen edustaja B:n kuulemisesta 9.3.2017, s. 22. Ks. myös liite D.158 Onnisen sisäinen sähköposti 22.8.2013, s. 1, josta käy ilmi Onnisen aikomus painostaa myös Talokaivoa muuttamaan hinnoitteluaan: ”Meillä tulee olemaan pääaiheena putkikauppa, hinnoittelevat tällä hetkellä kentällä niin että kaikki häviävät rahaa. Täytyy sopia pelisäännöistä.”

¹⁹⁷ Liite D.191 Uponorin sisäinen sähköposti 21.1.2013.

¹⁹⁸ Liite D.192 Pipelifen sisäinen sähköposti 5.5.2013, s. 1.

¹⁹⁹ Tässä viitataan oletettavasti Onnisen edustaja B:hen.

keskustelut ovat aina ikäviä. – – Säännöt on hyvä kehittää näiden osalta myös muuten kuin ”hyväveli” periaatteella.”²⁰⁰

131. Myös Dahl ihmetteli sisäisessä muistiossaan Onnisen alennusprosentteja, jotka eivät olleet linjassa Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksen yhteydessä sovitun kanssa: ”Uponor infran tehdasehdot ihmetyttää. Me olemme noudattaneet sovittua linjaa ja Onninen näyttää tekevän kauppaa isommilla prosenteilla (esim Salon kaupunki)”.²⁰¹
132. Dahlin ja Uponorin välillä puolestaan oli muun ohella loppuvuodesta näkemyseroja suorakaupoista. Tuolloin Uponorin edustaja B kirjoitti Dahlin edustaja C:lle Uponorin soveltamista maksuehdoista ja kertoi samalla muiden tukkujen huomioineen Uponorin suorakauppaan ja maksuaikoihin liittyvät toimintatavat: ”Kuten tiedät on uusi yksikkö tehnyt täysin suoraa kauppaa ja laskutuskauppaa lyhyellä maksuehdoilla. Tämän ovat ainakin kaikki muut jakelijat huomioineet. – – Miten perustelet oikeasti jakelun tuoman lisäarvon?” Uponorin edustaja B oli huolissaan myös Dahlin vaatimista maksuehtomuutoksista, joiden hän pelkäsi heikentävän yhteisen toimintamallin kilpailukykyä: ”Kilpailukykyne laskutus- ja projektikaupassa heikentyy erittäin merkittävästi, jos pidät näkemyksesi kiinni. – – Miten me päihitetään Meltexit ja muut suoratoimijat?”²⁰²
133. Uponor pohti myös valmistajien ja tukkujen välistä roolijakoa, joka ei Uponorin mielestä kaikilta osin ollut valmistajien edun mukainen. Vuoden lopussa käydyssä sisäisessä viestiketjussa Uponorin edustaja B halusi avata tukkujen kanssa keskustelun siitä, että Uponor saisi myydä suoraan tuotteita, jotka eivät olleet tukkujen valikoimissa: ”Tämä pitää käydä tukkujen kanssa läpi, mitä ikinä päätämme. – – ”Varastovalikoimaan” kuulumattomien tuotteiden osalta meidän pitää hakea vapautus.” Uponorin edustaja B:n viestistä ilmeni myös Uponorin pitävän perusteettomana muutoinkin sitä, että kaikki kaupankäynti ja laskutus tapahtuisivat tukkujen kautta: ”Jakelun ”veren imukärsää”²⁰³ meidän ei ole kuitenkaan tarkoitus esitellä jokaiseen kauppaan esim. teollisuus on erittäin selkeä. – – Lyhyesti. Jos lasku kiertää jotain kautta, on siihen oltava selvä liiketoiminnallinen peruste.”²⁰⁴
134. Uponor ja Pipelife olivat huolissaan siitä, että muovisten infraputkien valmistukseen tulisi lisää kilpailua. Uponor Infran perustamisen jälkeen Putkijaostossa alettiin keskustella sen jäsenkunnan kasvattamisesta, koska ”[j]aostotoiminnan kannalta on (mm. kilpailulainsäädännön näkökulmasta) hieman ongelmallista, jos jäsenyryksiä on vain kaksi.” Työryhmäjäsen Wavinin ottamista Putkijaoston täysjäseneksi harkittiin.

²⁰⁰ Liite D.193 Uponorin sisäinen sähköposti 19.11.2013, s. 1.

²⁰¹ Liite D.197 Dahlin sisäinen sähköposti 23.11.2013, s. 4. Sähköpostin liitteenä olevassa muistiossa oli kirjaus myös Meltexistä; kirjauksen mukaan Meltexin kanssa pyrittiin toimimaan siten, että Meltex ei häiritisi ”markkinarauhaa”.

²⁰² Liite D.194 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 11.-14.11.2013, s. 1. Uponor on esittänyt vastineessaan, että keskustelu ei ole koskenut suorakauppaa, ks. Uponorin vastine, kohta 44, s. 8. Viraston näkemyksen mukaan Uponorin edustaja B:n käyttämä ilmaisu ”Tämän ovat ainakin kaikki muut jakelijat huomioineet” viittaa edellä olevaan virkkeeseen kokonaisuudessaan ja siten sekä maksuehtoihin että suorakauppaan.

²⁰³ Viestiketjussa käytetty ilmaisu ”Jakelun veren imukärsä” tarkoitti Uponorin laskutus- ja luotonvalvontapalveluista tukuille maksamaa Uponorin mielestä liian suurta palkkiota: ks. liite A.7 Transkripti Uponorin edustaja B:n kuulemisesta 20.4.2017, s. 25, ja liite A.1 Transkripti Uponorin edustaja A:n kuulemisesta 15.2.2017, s. 18–19.

²⁰⁴ Liite D.195 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 18.-20.12.2013, s. 1.

Tämä ei kuitenkaan toteutunut, sillä Uponor ja Pipelife eivät tällä halunneet myötävaikuttaa siihen, että Wavin aloittaisi putkien valmistuksen Suomessa, mikä oli Putkijaoston täysjäsenyyden edellytys. Putkijaoston puitteissa asiasta viestittiin muun muassa seuraavasti: ”– – yhtä jäsenyyden ehtoa he eivät kunnolla täytä. Putkivalmistusta heillä ei Suomessa ”vielä” ole.” – – ”Toinen asia on, että tuummeko tätä kautta paikallisen Wavinin mahdollisuuksia saada pääkonttorista vahvempaa tukea valmistustoiminnan aloittamiseen Suomessa.”²⁰⁵

7.7 Vuosi 2014: Yhteinen toimintamalli kohtaa haasteita

135. Vuonna 2014 asianosaiset keskustelivat yhä tahoillaan tukkujen varastomyyntin kasvattamisesta. Myös ulkopuolisiin toimijoihin kohdistuvat poissulkevat toimet olivat keskusteluissa esillä. Pipelifella muun muassa todettiin pienistä (alle 10 000 euron) tarjouskyselyistä, että ”[o]lemme luvanneet tukkuliikkeiden johdolle, että emme tarjoa heidän varastoimiaan tuotteita pienissä erissä vaan he tarjoavat ne varastostaan. – – On sovittu myös, että autamme tukkuja kaupankäynnissä Meltexiä, Talokaivoa, tuontia tms. vastaan – –.”²⁰⁶ Pipelife myös listasi Onnisen, Ahlsellin ja Dahlin henkilöt, joiden kanssa toimintatapa pitäisi käydä läpi ja puhua näiden taholta tulevasta yhteisestä tai kirjallisesta ohjeesta, joka antaisi varmuuden siitä ”että ollaan samalla asialla”.²⁰⁷
136. Alkuvuodesta myös Dahl pohti varastomyyntin kasvattamista. Dahlin tammikuun myyntikokouksen pöytäkirjaan on ”inframyynä”-otsikon alle kirjattu, että ”tehdastilauksen raja voisi olla vähintään 10 000 €:n ostos (toimittajan mielestä 15 000 – 20 000 €), tähän saatava tehtaasta mukaan, kehitellään, tällä saisi nostettua katetta”.²⁰⁸
137. Vuonna 2014 Ahlsell jatkoi alennusprosenttien seuraamista julkisten hankintojen kilpailutuksissa. Ahlsell kävi sisäisesti keskustelua Onnisen antamasta alennuksesta eräässä tarjouskilpailussa. Ahlsellin mukaan alennus ei taaskaan ollut Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksen yhteydessä sovitulla tasolla: ”Ei tuo minusta ole ”sivistynyt”, sillä [Ahlsellin liikesalaisuus] % on se mistä on puhuttu ettei ylitetä.”

²⁰⁵ Liite D.196 Putkijaoston sähköpostiketju 24.-25.10.2013, s. 4, 6–7.

²⁰⁶ Liite D.198 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 12.-21.3.2014, s. 1 ja 3 (viittaus tässä ketjun 12.3.2014 lähetettyyn viestiin sekä liitteeseen olleeseen word-dokumenttiin). Vastaavia asioita käsiteltiin myös Ahlsellilla: ”Mutta se miten tämä työn jako teollisuuden ja jakelutien välillä oikeasti toteutuu, on kinkkinen asia. Myyntin ohjausta niin teollisuudessa kuin jakelutielläkin, keskinäisten reiviirajojen hahmottamista yhdessä ja yksissä tuumin, koska mitään tarkkaan määritettävää esim. euromääristä rajaa ei voida luoda. – – Justeerataan oma katetasomme, teollisuus justeeraa omansa, niin siinä on kohtauspiste josta kaikki hyötyvät. Niin valmistaja kuin jakelutietkin.”, ks. liite D.199 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 11.-12.3.2014, s. 1. Ks. myös liite D.177 Ahlsellin sisäinen sähköposti 4.8.2014, s. 1. Ks. myös liite D.201 Uponorin ja Onnisen välinen sähköpostiketju 10.-21.3.2014, s. 1.

²⁰⁷ Liite D.198 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 12.-21.3.2014, s. 1. Onnisen vastineen mukaan ohjeistus on koskenut ainoastaan Onnisen ja Pipelifen välistä suhdetta, ks. Onnisen vastine, kohdat 138–140, s. 21–22. Myös Ahlsell on vastineessaan väittänyt, että ohjeistus ei liittynyt Ahlselliin, ks. Ahlsellin vastine, kohdat 35–37, s. 12–13. Virasto katsoo väitteiden olevan virheellisiä, sillä Pipelifen viestiketjussa on nimenomaisesti nimetty myös kaikkien asianosaisten tukkujen edustajat, joiden kanssa toimintamalli tuli käydä läpi.

²⁰⁸ Liite D.202 Dahlin myyntikokouksen pöytäkirja 10.1.2014, s. 3. Ks. Pipelifen vastaavaa argumentointia jo vuodelta 2003, kohta 51.

– – Mutta ovat kuitenkin pidättäytyneet, miten nyt sähköpostissa voisi sanoa, sivistyneellä tasolla (=max 4,5 %).²⁰⁹

138. Etenkin Onninen valvoi Uponorin suorakauppoja ja reagoi niihin herkästi. Asiakkailta saatujen tietojen perusteella Onnisen edustaja I listasi Uponorille asiakkaita, joiden osalta laskutuksen olisi tullut tapahtua Onnisen kautta ja vaati muutosta tilanteeseen sekä osin myös Uponorin suorakaupan vuoksi siltä saamatta jääneitä laskutuspalkkioita: "[l]askuista ei meillä ole kopioita, mutta vahva oletamus on seuraavien urakoitsijoiden kohdalla on vilppiä tapahtunut: – – Meltexin pelko ei ole peruste, koska se ei toimi täällä rannikolla."²¹⁰ Myöhemmin samana vuonna Onnisen edustaja E kirjoitti Uponorille, että "[a]siakkaamme Lemminkäinen kertoi, että heille oli pyytämättä tullut Uponorilta suoraan tarjous n. 40 000 € putkista yms. muovitarvikkeista. – – kaipaamme silti infoa onko Uponorin poliikka tukkuriyhteistyöstä tai meihin suhtautumisessa muuttumassa?"²¹¹
139. Uponor pyrkiikin varmistamaan, että yhtiössä myös Uponor Infran perustamisen jälkeen toimittaisiin yhteisen toimintamallin mukaisesti etenkin suoralaskutuksen osalta: "kiinnitetään yhdyskuntateknisten tuotteiden tehdaskaupassa entistä enemmän huomiota laskutuskanavaan eli pyritään eroon suoralaskutuksesta ja kierrätetään lasku asiakkaan valitseman tukkuliikkeen kautta."²¹²
140. Sisäisten keskusteluiden lisäksi Uponor vakuutti Onniselle, että Uponorilla oli Uponor Infran perustamisenkin jälkeenkin halu välttää suorakauppoja ja pitäytyä näin ollen yhteisessä suunnitelmassa. Myös Onnisen edustaja A oli rauhoitellut Uponorin edustaja A:ta todeten, että se ei yhteisen toimintamallin vastaisesti olisi kilpailuttamassa valmistajia toisiaan vastaan: "Juttelin Onnisen edustaja A:n²¹³ kanssa aamulla hyvän puhelun. Hän oli saanut viestiä siitä, että meitä [Uponoria] on kentällä uhkailtu Pipelifella. Sanoi, että se ei ole missään olosuhteissa sallittua. – – Onnisen edustaja A myönsi, että hänen pitää ottaa parempi ote aluejohtosta." Uponorin edustaja A oli edelleen ilmaissut Onniselle, että Uponorilla ei pidetty aiemmin kohdassa 138 tarkemmin selostetun tyyppisistä Onnisen viesteistä, joissa epäiltiin Uponorin halua toimia sovitun mukaisesti: "Sanoin myös, että en tykkää näistä alla olevista viesteistä, joissa epäillään meidän tahtotilaa tehdä yhteistyötä jakelun kanssa. Sanoin, että varmasti harhalaukauksia tulee, mutta ne eivät ole tarkoituksenmukaisia. Tämä vaan ottaa oman aikansa, että linjat saadaan selville joka tasolle asti. Onnisen edustaja A sanoi ymmärtävänsä tämän täysin ja vievänsä samaa viestiä omassa organisaatiossa eteenpäin."²¹⁴

²⁰⁹ Liite D.203 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 23.10.2014, s. 1. Ks. myös edellä kohdissa 107–112 Uponorin kauttalaskutuslaskutuskäytännön muutoksesta kerrottu.

²¹⁰ Liite D.204 Onnisen sähköposti Uponorille 16.1.2014.

²¹¹ Liite D.207 Onnisen ja Uponorin välinen sähköpostiketju 3.-4.3.2014, s. 1, Onnisen sähköposti Uponorille 3.3.2014.

²¹² Liite D.206 Uponorin sisäinen sähköpostiviesti 20.1.2014.

²¹³ Onnisen edustaja A.

²¹⁴ Liite D.207 Onnisen ja Uponorin välinen sähköpostiketju 3.-4.3.2014, s. 1, Uponorin sisäinen sähköposti 4.3.2014, jossa on summattu aamuista Onnisen edustaja A:n kanssa.

141. Uponor oli kuitenkin huolissaan kilpailukyvystään suuremmissa projekteissa, joihin tukulle maksettava laskutuspalkkio toi lisähintaa. Uponorin edustaja B kirjoitti Onniselle tästä huolestaan todeten, että ”Talokaivo ja Meltex painavat niissä päälle suoraan parhaaksi katsomallaan hintatasolla. Nykyisen tehdaskaupan hyvitteen laittaminen niihin aiheuttaa meille vahinkoa = emme ole kilpailukykyisiä. Sen verran villiä hinnoittelu on ainakin tällä hetkellä.” Uponorin edustaja B totesi Onniselle, että valmistajien ja tukkujen keskinäinen työnjako suuremmissa projekteissa ei ollut tasapuolinen valmistajia kohtaan: ”Olemme tietoisesti nostaneet tehdaskaupan rajoja, mikä näkyy teillä varastokaupassa. Isommissa projekteissa tarvitaan asiantuntemusta ja teknistä osaamista, minkä minä näen suoraan teollisuuden tehtävänä.”²¹⁵
142. Uponorin edustaja B:n sisäisessä viestissä tuotiin esille Uponorin edustaja C:n esille nostama huoli, että yhteisen toimintamallin mukaan toimiminen ei aina johtanut Uponorin kannalta optimaaliseen tulokseen, etenkin jos toimintatapaa verrattiin KWH:n aiemmin suorakauppamyönteisempään linjaan: ”häviämme myyntiä yhdistymisen vuoksi, koska käyttäydymme myynnissä nyt pieniä projekteja kohtaan eritavalla kuin aiemmin. Pienet projektit menevät nyt jakelun varaston kautta ja jakautuvat sitä kautta varaston markkinaosuuksien suhteessa – –.”²¹⁶ KWH:n entisten työntekijöiden saaminen tukkuyhteistyön taakse vaati ylipäänsä aikaa ja muun muassa Pipelifen edustaja B tunnisti tämän ongelman: ”Uponorin edustaja D on kiertänyt vakuuttelemassa tukkureille valitun linjan säilyvän mutta sisäisesti on liputtanut vahvasti ”KWH:N linjan” puolesta.”²¹⁷
143. Elokuussa 2014 Onnisen ja Uponorin välille syntyi ristiriitatilanne sen vuoksi, että Uponor halusi tehdä Vapon kanssa suoraan kauppaa. Uponor perusteli näkemystään ja toivoi Onnisen huomioivan asiakkaan erityislaatuisuuden Uponorille: ”Valitettavasti meille on käynyt niinkin, että olemme ohjanneet teille varastokauppaa missä meillä on yhteinen intressi. Samaan aikaan meidän erikoisasiakkaan kimppuun on hyökätty toisen toimittajan kanssa teidän toimesta, koska emme ole luovuttaneet suoraan kauppaa teille. Tämä ei kasvata yhteistyötä. Sitä pitää rakentaa järkevästi. Toivon, että saamme Vapon kyselyn hoitaa rauhassa. – – Pipelife ei tiedä näistä mitään ja toivon asian olevan myös niin.”²¹⁸
144. Myös Dahl oli pettynyt Uponorin toimintaan tämän myytyä infraputkituotteita muuten kuin asianosaisten tukkujen kautta. Dahlin edustaja F informoi yhtiössään keskustelleensa asiasta Uponorin edustaja A:n kanssa: ”Hän oli varsin pahoillaan ja vakuutteli, etteivät ole

²¹⁵ Liite D.201 Uponorin ja Onnisen välinen sähköpostiketju 10.-21.3.2014, s. 1.

²¹⁶ Liite D.209 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 4.-5.6.2014, s. 1.

²¹⁷ Liite D.222 Pipelifen sisäinen sähköposti 14.10.2014. Ks. keskustelusta tarkemmin kohta 151. Ks. vastaavasti liite D.218 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 9.12.2014: ”Tämäkin [suora] tarjous on varmaan ollut Uponorin teollisuus- ja energialaitosmyynnin puuhia, jossa tahti-puikkoa heiluttaa Uponorin edustaja C, joka on vanha KWH:n mies.”

²¹⁸ Liite D.210 Uponorin sähköposti Onniselle 21.8.2014. Vapo on pyytänyt tarjouksen myös Pipelifelta, ks. liite D.211 Pipelifen sähköposti Onniselle 22.8.2014. Ks. myös liite D.212 Pipelifen sähköposti Dahlille 22.8.2014 ja myöhemmin liite D.213 Pipelifen sähköposti Ahlsellille 27.8.2014. Ks. asiasta myös liite A.7 Transkripti Uponorin edustaja B:n kuulemisesta 20.4.2017, s. 21, jossa Uponorin edustaja B toteaa tässä siteerattuun viestiinsä liittyen: ”Mutta epäilisin että on varmaan sitte Pipelifen kanssa yrittäneet mennä.”

keskittämässä jakelua rautakauppoihin vaan nimenomaan meidän tukuliikkeiden tarjoama tuki kuntakauppaan on se heillekin tärkeä juttu. Olimme liikuttavan yksimielisiä, että rautakaupoilla ei ole, tällaisen halvan kauttalaskuttamisen lisäksi, mitään annettavaa kuntakauppaan. Uponorin edustaja A²¹⁹ aikoi ottaa asian hoitaakseen omassa organisaatiossa. Valitettavasti näitä ”pelisääntöjä” joudutaan etsimään näköjään kantapään kautta.”²²⁰

145. Syksyllä 2014 Dahl reagoi Uponorin suorakauppoihin Dahlin edustaja G:n Uponorille kirjoittamalla viestillä: ”Pyydän teiltä virallista vastinetta aiheesta, koska tämä ei ole yhteistyömme kannalta kovinkaan positiivinen asia.”²²¹ Tähän Uponor vastasi: ”Täytyy käydä tämä tapaus tarkkaan läpi, mutta uskon, että tapauskohtaisen selvityksen lisäksi pitää tarkistaa/tarkentaa yleiset pelisäännöt, että nekin ovat kaikille selkeät ja yksiselitteiset, jotta vältymme ”törmäyksiltä” jatkossa.”²²² Uponor palasi asiaan vielä kertaalleen, selitellen yhteisestä toimintamallista poikkeamistaan ja vakuuttaen siinä pitäytymistä jatkossa: ”Tarkoituksena ei suinkaan ole suoramyynti vaan ainoastaan varmistaa kaupat vastuualueellani Uponorille. Tässä tarvitaan aina suora asiakaskontakti, kun myydään teknisesti vaativia tuotteita, ratkaisuja ja palveluja. – – Me Uponorilla, haluamme toimia sääntillisesti ja rehellisesti yhdessä sovittujen pelisääntöjen puitteissa!”²²³

146. Dahlilla Uponorin selitystä ei kuitenkaan uskottu: ”Rohkeita poikia kun vastaavat valheellisesti ihan Dahlin edustaja G:n kirjeeseen”. Uponorin suorakaupan seurauksena Dahl päätti, että jatkossa: ”ohjataan ht-kauppaa²²⁴ pipe[life]lle.”²²⁵

147. Myös Ahlsellilla oltiin tietoisia Uponorin poikkeamasta yhteisestä toimintamallista sekä Dahlin ja Uponorin näkemyseroista mainitussa suorakaupassa. Ahlsellin edustaja E kirjoitti sisäisesti saaneensa ”kentältä palautetta Uponorin suorasta kaupanteosta. Viimeisin tempaus tapahtui Agnico Eaglen kaivokselta, jossa Uponor oli antanut meille, Dahlille ja Onniselle kalliimman hinnan ja myynyt suoraan 130.000 € PEH²²⁶ tilauksen Eaglen kaivokselle. Jos tukkuri olisi ollut välissä niin kauppa olisi tullut meille. Uponor perustelee tätä sillä, että ovat kuulemma hävinneet viime aikoina niin paljon kohteita, että nyt pitää ottaa loput kaupat kotia, vaikka sitten ilman tukkuria. Pohjoisessa Dahl veti tästä herneen

²¹⁹ Uponorin edustaja A.

²²⁰ Liite D.214 Dahlin sisäinen sähköpostiketju 17.-21.1.2014, s. 1.

²²¹ Liite D.215 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 10.12.2014, s. 2. Ks. aiheesta lisää liite D.216 Dahlin sähköposti Uponorille 8.12.2014 sekä liite D.217 Dahlin sisäinen viesti 10.12.2014.

²²² Liite D.215 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 10.12.2014, s. 2.

²²³ Liite D.215 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 10.12.2014, s. 2. Ks. myös liite A.9 Transkripti Uponorin edustaja C:n kuulemisesta 15.2.2017, s. 32-34, jossa Uponorin edustaja C on viraston suorittamassa kuulemisessa avannut tapah-tumia ja kertonut, että kyseessä oli nimenomaan suora kauppa ja että kyseinen putkilinja myytiin avaimet käteen asennet-tuna.

²²⁴ HT-putki on kiinteistöviemäroinnissä käytetty putkituote, lyhenne HT tulee sanoista ”high temperature”.

²²⁵ Liite D.215 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 10.12.2014, s. 1.

²²⁶ Tässä viitataan paineputkituotteisiin.

nenään siihen malliin, että aikoi laittaa kaikki pohjoisen yksiköiden (Rovaniemi, Kemi, Oulu) Uponor ostot boikottiin.”²²⁷

148. Pipelife puolestaan oli alkuvuodesta 2014 huolissaan siitä, että Onninen ei ollut yhteisen toimintamallin edellyttämällä tavalla suojellut hintatasoa. Onninen oli päättänyt tekemään yhteistyötä Talokaivon kanssa: ”Hinnitteluhan koko putkialalla tuntuu olevan pielessä. – – Ihan vaan harmittomana (mutta ajankohtaisena) esimerkkinä voidaan ottaa Evopipes’in²²⁸ kaapelinsuoja tuplaputket joita nyt kaupattu Talokaivon (Onnisen avustamana) toimesta isompiakin eriä projekteihin ihan pohjahinnalla. Lyhyellä tähtäimellä Talokaivolle pikavoitto, Onniselle oma katteensa – – meille kotimaisille valmistajille myynnin pudotus (koneiden seisokit ja huonot tuottoluvut) – – seuraavassa vaiheessa edessä koko markkinahintojen pudotus kaikkien osalta ja kun ei ole katetta valmistajille, niin ei ole varaa maksaa jakelulle – – lopputuloksena sama määrä metreissä myyt[y]ä tuotetta mutta markkinoiden arvo rahassa pudonnut 20 % ja saman verran tulee putoamaan myös tukkureiden kannattavuus koko tuoteryhmän osalta.”²²⁹
149. Myös Uponor oli huolissaan markkinoiden hintatasosta ja pohti hintamielikuvan tärkeyttä markkinoilla. Uponor laati LVI-toimialan yhteistyöristeilyllä muistion, johon oli kirjattu varastokaupan tuotteiden kilpailukykyisyyteen ja pieniin suorakauppoihin liittyen: ”[h]intamielikuva säilytettävä, projektihinta ei varastotuotteilla voi olla ainakaan merkittävästi asiakkaan varastoehdot parempi. Jos on niin yhteistyö asetettava kyseenalaiseksi.”²³⁰
150. Pipelifen edustaja B pohti sisäisessä viestissään muiden asianosaisten ja etenkin Uponorin toimia ja kirjoitti haasteesta, joka liittyi sen yhteistä toimintamallia tukevaan jakelu- ja hinnoittelustrategiaan: ”Upo taisi viime viikolla todeta markkunoiden laskeneen ja heidän myyntinsä myös. Taisi olla 2,5% ja aikoivat laittaa ”ylärikin kuntoon” ja saavuttaa luvatus kannattavuuden. – – Projektien vähyyttä valittelivat suurimpana syypäänä ja ei liene huono sraus, että ottavat niitä aktiivisesti ? – – Aktiivinen hinnoittelu olisi avainasia mutta kun me olemme luvanneet ottavamme seuraajan roolin.”²³¹
151. Pipelifen edustaja B oli myöhemmin samana vuonna huolissaan erityisesti Uponorin hinnoittelusta ja Uponor Infran perustamisen jälkeisistä suorista sopimuksista asiakkaiden kanssa sekä tukkujen puutteellisista toimista asian suhteen. Pipelife pyrki tukkuihin vaikuttamalla saamaan Uponorin kaikilta osin toimimaan yhdessä sovitun toimintamallin mukaisesti. Pipelifen edustaja B toivoi tukkujen osaltaan huolehtivan siitä, että Uponorilla ei olisi kannustinta tehdä varastokaupan asemesta suoria sopimuksia asiakkaiden kanssa: ”Tästä tulee loppujen lopuksi sellainen

²²⁷ Liite D.218 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 9.12.2014, s. 1.

²²⁸ Evopipes on latviaalaistaustainen putkia valmistava yhtiö, ks. tarkemmin <https://evopipes.lv/en/company>, vierailtu 14.7.2022.

²²⁹ Liite D.219 Pipelifen ja Onnisen välinen sähköpostiketju 30.12.2013-9.1.2014, s. 3.

²³⁰ Liite D.220 Uponorin muistio LVI-toimialan yhteistyöristeilystä 24.4.2014, s. 5.

²³¹ Liite D.221 Pipelifen sisäinen sähköposti 28.7.2014.

kuvio jossa KWH²³² tekee sopimukset suoraan isojen asiakkaiden kanssa ja sitten tarjoaa niitä laskutukseen tukkureille – – Pystyvät halvempiin hintoihin ja tekevät meidän tukkurijakelu strategiasta vaikean.” Pipelifen edustaja B edellytti myös tukkujen vastavuoroisesti hankkivan muoviputkituotteensa Uponorilta ja Pipelifelta: ”Tässä tarvitaan tukkureiden täyttä sitoutumista jatkossa, ja joidenkin asiakkaidenkin. Eivät [tukut] ole rooliaan hoitaneet tämän konsolidoitumisen osalta riittävän hyvin kun eivät taanneet Upolle osuutta vaan huorasivat halvempaa kamaa Wavinilta²³³ ja jopa Talokaivolta sekä omaa tuontia.”²³⁴

152. Pipelife itse pyrki toimimaan sovituksen mukaisesti. Pipelifen sisäisestä muistiosta käy ilmi, että se ei halunnut haastaa Onnisen ja Skanskan välistä asiakassuhdetta tarjoamalla Skanskalle suoraan tai tekemällä yhteistyötä muiden tukkujen kanssa. Sen sijaan se pyrki rauhoittamaan nämä kaupat Onniselle: ”-Skanskasta päätettiin seuraavaa: -Skanskalle ilmoitetaan, että Pipelifen tarjous tulee Onnisen kautta. -Muille tukkuliikkeille ilmoitetaan Skanskan kohteista, että Onnisella ja Skanskalla on vuosisopimus ja emme halua rikkoa tätä sopimusta”.²³⁵ Skanskan ”rauhottamista” Onnisen asiakkaaksi osoittaa osaltaan myös se, että viraston kuuleman Skanskan edustaja A:n mukaan Ahlsell ei ole vaikuttanut olevan kiinnostunut yhteistyöstä Skanskan kanssa Suomessa.²³⁶
153. Onnisen edustaja A esitti sisäisessä viestissään huolensa Uponorin heikentyneestä markkina-asemasta ja siitä, mitä vaikutuksia sillä saattoi olla yhteisen toimintamallin kannalta. Huoli oli seurausta Uponorin yt-neuvottelu-uutisesta ja siitä, että Uponor oli joutunut siirtämään aiempia suorakauppoja tukkujen kautta tapahtuvaksi varastokaupaksi, mikä oli johtanut kauppohen väliämiseen Pipelifelle: ”Kuten jo vuosi sitten sovittu uponorin kanssa, ent. kwh:n suorakaupat (pienprojektit) hoidetaan tukkurin varastosta, näin myös toimittu, tämä tarkoittaa käytännössä uponorin kannalta että ovat hävinneet 50% näiden kauppohen vo-lyymista, - -”.²³⁷
154. Vuonna 2014 asianosaiset jatkoivat edelleen Meltexin vastaisia toimia. Uponor keräsi loppuvuodesta Onniselta palautetta, jossa muun ohella ihmeteltiin Uponorin konserniin kuuluvan Jitan toimintaa. Saatua palautetta käsiteltiin Uponorilla sisäisesti: ”Voitte kuvitella, että se korpeaa myös minua näissä kohdissa, koska, Jita on meille kilpailija eikä minulla ole minkäänlaista valtaa päättää Jitan toimista saati hinnoittelusta. Jitan toiminta on ensisijaisesti suunnattu mm. Meltexin kurmoottamiseen tiettyillä asiakassektoreilla kuten metsäautotiet ja maatalousrakentaminen, mutta välillä he ovat näköjään näissä yhteisissä kohteissamme

²³² Tässä viitataan Uponor Infran KWH-taustaisiin johtajiin, joilla oli vanhan perinteen mukaisesti taipumus tehdä suora-kauppaa.

²³³ Ks. myös liite D.223 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 19.9.2014, s. 1, jossa todetaan Wavinin olevan hinnoiltaan selkeästi halvempi kuin Uponor tai Pipelife.

²³⁴ Liite D.222 Pipelifen sisäinen sähköposti 14.10.2014, s. 1. Viestissä puhutaan KWH:sta, vaikka Uponorin ja KWH:n välinen yrityskauppa oli jo pantu täytäntöön.

²³⁵ Liite D.137 Pipelifen sisäisen palaverin muistio 27.1.2014, s. 1–2. Ks. myös liite D.136 Pipelifen Myynnin strategia -esitys 2010, s. 12, jossa Pipelife on luvannut Onniselle seuraavasti: ”Uudet ”ei kenenkään kanta-asiakkaat” ohjataan Onniselle; Autetaan Onnista pitämään nykyiset asiakkuudet.; Kumppaneiden asiakkaita ei ohjata muille.”

²³⁶ Liite A.5 Transkripti Skanskan edustaja A:n ja Skanskan edustaja B:n kuulemisesta 8.12.2017, s. 24.

²³⁷ Liite D.224 Onnisen sisäinen sähköposti 4.8.2014.

tekemässä kiusaa.– –” Onnisen palautteissa kiinnitettiin edelleen huomiota Uponorin riittämättömiin toimiin Meltexin vastaisissa toimissa: ”Uponor ei pärjää alkuunkaan PE-projekteissa²³⁸, alueellinen taistelu Meltex:n hinnoittelua vastaan käydään puhtaasti Pipelifen avustuksella.”²³⁹

155. Yhteistä toimintamallia haluttiin suojella myös Talokaivon tuomalta hintakilpailulta ja Talokaivoon kohdistuvat poissulkevat toimet olivat esillä muun muassa Uponorin ja Jitan välisissä keskusteluissa: ”Talokaivon aktivoituminen putkissa on johtanut siihen, että tukkuliikkeet ovat ”pyhää vihaa” täynnä. – – Tukut ovat ilmoittaneet katkaisevansa suhteet Talokaivoon, koska toiminta on heistä vähintäänkin arveluttavaa.”²⁴⁰
156. Asianosaisten kesken liikkui yksityiskohtaisia ja muun kuin kyseisen valmistaja-tukku-parin osapuolia koskevia tietoja myös syksyllä 2014. Tuolloin Uponor kertoi Onniselle varsin tarkoin numeroin²⁴¹ muiden tukkujen markkina-aseamista: ”Ahlse on meidän näkemyksen mukaan kyvytön ja haluton paikkaamaan PL [Pipelife] liikettä Dahlin suuntaan. Ahlsein ja meidän välinen kauppa ei ole kehittynyt mitenkään. Ahlsein on hävinnyt markkinaa, – –. Tästä varmaan osin johtuu se, että PL on aktiivinen Dahlin suuntaan. Dahl esitti meille kerran, että meidän tuotteet voivat maksimissaan olla **[Uponorin liikesalaisuus]** % kalliimpia kuin muiden. Sen enempää he eivät usko meidän lisäarvopalveluiden kantavan asiakkaiden silmissä. PL on mentävä Dahlilla meidän hintojen alle.”²⁴²
157. Onnisen edustaja A välitti viestin sisäisesti eteenpäin muistuttaen yhteisessä toimintamallissa pysymisen tärkeydestä, jotta hintataso saadaan säilytettyä: ”Tässä Upon viestiä, tämä luottamuksella. Nyt on riski että alkaa jonkunasteinen hintasota muoveissa – – Projektikaupan pelisäännöt täsmennettävä meidän päässä, ei ohareita.”²⁴³
158. Uponor puolestaan epäili Onnisen halua pysyä yhteisessä toimintamallissa oman edun tavoittelun sijaan. Uponor empi suureen projektiin antamiensa hintatietojen luovuttamisesta Onniselle peläten Onnisen käyttävän tietoja hyväksi kilpailuttaessaan valmistajia: ”Itse en haluaisi näin suuressa hintaa antaa sinne, on liian suuri vaara että hinta vuotaa eteenpäin. Ilmoittaisin että näin iso kohde tarjotaan suoraan urakoitsijoille ja laskutus tietenkin tukkurin kautta, ylisuuren projektin laskutusedoin. On kuitenkin annettava heti ”kunnon” hinta urakoitsijoille ja sitä ei ole varaa antaa lipsua kilpailijan tietoon.”²⁴⁴ Tässä tapauksessa hintatiedot päädyttiin kuitenkin antamaan Onniselle.²⁴⁵

²³⁸ PE on paineputki.

²³⁹ Liite D.225 Uponorin sisäinen sähköposti 20.10.2014, s. 2 ja 4.

²⁴⁰ Liite D.226 Uponorin sähköposti Jitalle 6.3.2014, s. 2.

²⁴¹ Numerotiedot on merkitty liikesalaisuuksiksi.

²⁴² Liite D.228 Uponorin ja Onnisen välinen sähköpostiketju 8.8.2014-11.8.2014, Uponorin viesti Onniselle 8.8.

²⁴³ Liite D.228 Uponorin ja Onnisen välinen sähköpostiketju 8.8.2014-11.8.2014, Onnisen sisäinen viesti 11.8.

²⁴⁴ Liite D.229 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 23.-27.5.2014, s. 2.

²⁴⁵ Liite D.229 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 23.-27.5.2014, s. 1.

159. Myös Ahlsellin johdossa tunnistettiin tietojen liikkuminen asianosaisten kesken. Ahlsellin edustaja B kirjoitti Ahlsellin edustaja F:lle tietojen liikkumisesta ja tasapainon hakemisesta markkinoilla hänen valmistautuessaan Uponorin edustaja E:n tapaamiseen: ”– – onko aina ihan aina **[Ahlsellin liikesalaisuus]**, kun tiedetään että Pipelifella kommunikointi Onnisenkin kanssa on aika avointa. – – Meidän on tarvittaessa, jos tämä Uponor issue sen vaatii, harkittava esim Talokaivon uhraamista, ja sen volyymin (varastokaupan) hakua Upolle – –”.²⁴⁶
160. Asianosaiset tapasivat toisiaan erilaisissa tilaisuuksissa. Pipelife järjesti 18.12.2014 joulukonsertin, jonne se kutsui tukkujen ylintä johtoa puoli-soineen.²⁴⁷ Pipelifen edustaja B:n sisäisestä viestistä ilmenee, että tilaisuudessa keskusteltiin hinnanmuodostuksesta: ”Olimme viime torstaina tukkureiden johdon kanssa konsertissa ja Onnisen edustaja D²⁴⁸ sai meilin kaapelivalmistajalta jossa ilmoitettiin raaka-aineiden voimakkaasta hinnanalennuksesta ja sen mukana tuotteiden hinnan laskusta. Luonnollisesti odotusarvoksi tuli välittömästi, että meidänkin hinnat varmaan ovat voimakkaassa laskusuunnassa. Käytin siinä ”kartellikortin” mutta meidän pitänee valmistella hyvä selitys/perustelu jolla selitämme miksi juuri meidän alallamme ei hinnanalennuksia tapahdu.”²⁴⁹

7.8 Vuodet 2015–2016: Yhteisiä toimia ”alan tervehdyttämiseksi”

161. Vuoden 2015 alussa Onninen otti Uponorin ja Pipelifen kanssa käyttöön uuden hinnoittelumallin, jolla yhtiö pyrki lähentämään varasto- ja projektikaupan hintatasoa. Uponor tavoitteli vastaavaa käytännön tavoitetta jo aiemmin vuonna 2012 käyttöön ottamallaan kauttalaskutuslaskiokäytännön muutoksella.²⁵⁰ Mallilla pyrittiin asianosaisten yhteisen tavoitteen mukaisesti mahdollistamaan tukkujen varastokaupan tekeminen ja sen katetason ylläpitäminen. Onnisen mallissa valmistajien Onniselle tarjoamat projektihintat vaikuttivat hintaan, jolla Onninen osti valmistajilta tuotteita varastoonsa. Mallin tarkoituksena oli osaltaan varmistaa varastohintojen kilpailukykyisyys projektihintoihin verrattuna. Onninen valvoi laatimiensa taulukoiden avulla valmistajien projektihinnoittelua ja

²⁴⁶ Liite D.223 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 19.9.2014, s. 1.

²⁴⁷ Pipelife oli kutsunut Ahlsellin, Dahlin ja Onnisen edustajia joulukonserttiin. Konserttiin oli kutsuttu myös kaksi sähkötukku SLO:n edustajaa. Osallistujia oli hieman alle 15, ja he olivat tukkujen ylimpiä johtajia. Ks. esim. liite D.230 Pipelifen sähköpostiviesti SLO:lle, Ahlsellille ja Dahlille 2.12.2014, s. 1. Myös Uponor on kutsunut tukkujen johtohenkilöstöä epävirallisiin tapahtumiin. Uponorin perinteinen yön yli kestävä juhannusristeily on järjestetty ainakin vuosina 2012–2014, kutsuttuina ainoastaan Onnisen, Ahlsellin ja Dahlin johtohenkilöitä, yhteensä noin 20 henkilöä, ks. esim. liite D.231 Uponorin kutsu 21.5.2012, liite D.232 Uponorin kutsu 31.5.2013 ja liite D.233 Uponorin kutsu 23.5.2014. Kutsut on lähetetty yhdellä viestillä kaikille vastaanottajille, ja kutsuttujen nimet näkyvät myös kutsussa. Asianosaiset tunnistivat tarpeen vapaamuotoisemmille tilaisuuksille. Esimerkiksi Ahlsellin edustaja C:n halukkuus osallistua valmistajien järjestämiin tilaisuuksiin ilmenee yhtiön sisäisestä viestistä vuodelta 2013: ”Kaikki tilaisuudet jossa voi tavata Onnisen tai Dahl edustajia tai muita toimittajien asiakkaita on hyviä. – – Toistaiseksi ei ole tämän tyyppiset matkat vaikuttanut minun toimittajavalintoihin mutta ovat toki antaneet ruhtinaallisesti tietoa asioista jotka eivät ilmene muuten.”, ks. liite D.235 Ahlsellin sisäinen sähköposti 21.8.2013, s. 1.

²⁴⁸ Onnisen edustaja D.

²⁴⁹ Liite D.234 Pipelifen sisäinen sähköposti 22.12.2014, s. 1.

²⁵⁰ Ks. Uponorin kauttalaskutuslaskiokäytännön muutoksesta ja sen tavoitteesta tarkemmin edellä kohdat 107–109.

sitä, että sen varastoon ostohinnat olivat sovitulla tasolla projektihintoihin verrattuna.²⁵¹

162. Onnisen edustaja A kirjoitti Onnisen edustaja J:lle sisäisesti varasto- ja projektihintojen välille luodusta yhteydestä: "Nyt ollaan n.k. seuraavana steppinä luotu selkeä mekanismi josta meidän varastohinnat määräytyy, eli projektihintojen **[Onnisen liikesalaisuus]** varastohinta, tämä mahdollistaa sen että voidaan johtaa myös toimittajien kenttähinnoittelua, kunhan tämä kunnolla toiminnassa niin rahaahan tulee ovista ja ikkunoista".²⁵² Sisäisestä viestistä ilmenee, että Onninen pyrki saamaan hinnoittelumalliinsa mukaan sekä Uponorin että Pipelifen. Onnisella vahvana markkinatoimijana oli tähän keinonsa.²⁵³
163. Onninen lähestyi hinnoittelumalliinsa kanssa sekä Uponoria että Pipelifea. Onnisen edustaja A perusteli Uponorille uutta toimintamalliaan muun muassa sen hintoja korottavalla vaikutuksella: "Lähtökohtahan ei voi olla että varastokauppa on automaattisesti n.k. kateteko kone vaan täytyy saada hinnat lähemmäksi toisiaan ja paras tapa siihen on nostaa projektihintoja, alkuunhan tämä näyttää siltä että joudutaan laskemaan varastohintoja. Mitä hintoja kenttämyynnille meidän päässä näytetään on täysin sovittavissa, eli ei tässä sellaista pelkoa ole että meidän takia markkinahinnat laskisi vaan ne laskee täysin projektihinnoittelussa."²⁵⁴
164. Myös Pipelifen edustaja C korosti yhtiön myyntiryhmälle osoittamassaan viestissä hintatason säilyttämisen tärkeyttä, minkä vuoksi Onnisen ja Uponorin tavoin myyjäportaalle ei katsottu tarpeelliseksi kertoa hinnoittelumallista. Sen sijaan Pipelifen myyntiryhmää ohjeistettiin kertoa tukkujen myyjille tavoitteesta nostaa pienten projektien hintoja Onnisen pyynnöstä: "Meille on tärkeää, ettei tämä johda varastohintojen

²⁵¹ Liite D.104 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.1.-2.2.2015, s. 1–2, jossa Onnisen edustaja on kirjoittanut seuraavasti: "Isoimpana asiana itsellä on varastohinnoittelun ja projektihinnoittelun välisen eron seuraaminen ja varastohinnoittelun tarkastukset sen pohjalta. Liitteenä on taulukko jota ylläpidän, tästä taisi olla alustavaa puhetta joulukuussa. Taulukkoon kerätään tarjoukset jotka myyjät ovat saaneet toimittajilta. Tällä tiedolla valvomme, että **[Onnisen liikesalaisuus]** projektien hinnoittelu on synkassa meidän varastohinnoittelun kanssa." Tähän Pipelifen edustaja C on vastannut Onniselle mm. seuraavasti: "Hintaero on tällä hetkellä liian suuri monessa tuotteessa varaston ja projektin hinnoissa mutta se ei korjaannu sillä että varastohintoja lasketaan. Yhdessä pitää tehdä töitä että projektihinnat nousevat." Liite D.237 Onnisen sähköposti Uponorille 13.2.2015, s. 1, sekä liite D.242 Onnisen sisäinen sähköposti 26.1.2015, s. 2: " – toimittajien kanssa projektihinta-seuranta joka ohjaa varaston ostohintoja". Onninen tunnisti varasto-ostohinnoittelun ja projektihinnoittelun yhteyden jo aiemmin 2000-luvulla, ks. edellä mm. kohdat 47 ja 59.

²⁵² Liite D.107 Onnisen sisäinen sähköposti 25.2.2015, s.1. Ks. myös liite D.241 Onnisen sisäinen sähköpostiketju 4.2.2015, s. 1, josta käy ilmi, että Uponor on alun perin ollut mukana kehittämässä toimintamallia.

²⁵³ Liite D.242 Onnisen sisäinen sähköposti 26.1.2015, s. 2: Onninen pyrki tehostamaan mallin käyttöönottoa ja oli valmis uhkaamaan niiden valmistajien osuuksien pienentämisellä, jotka eivät lähtisi mukaan malliin: "[j]os toimittajat eivät ole halukkaita muuttamaan hintojaan tämän mukaiseksi, ilmoitetaan että olemme pakotettuja etsimään uusia toimittajia/käyttämään control sliceä jotta varastossamme oleva tavara on hinnaltaan kilpailukykyistä."

²⁵⁴ Liite D.243 Onnisen sähköposti Uponorille 4.2.2015, s. 1. Ks. myös liite D.244 Pipelifen ja Onnisen välinen sähköpostiketju 14.-15.1.2016, s. 1, josta käy ilmi, että toimintamallin tarkoitus ei ole laskea hintoja. Onninen on vastineessaan todennut, että yhtiön tarkoituksena on ollut varasto-ostohintojen kilpailukykyisyyden varmistaminen ja että valmistajatkin ovat tämän Onnisen todellisen tavoitteen ymmärtäneet, ks. Onninen vastine, kohdat 183–187, s. 27–28. Ks. kuitenkin jäljempänä kohdassa 164 lainattu Pipelifen sisäinen viesti, jonka mukaan Pipelife on "Onnisen pyynnöstä lähtenyt nostamaan pienten projektien hintoja", ks. liite D.247 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.2.-1.3.2015, s. 1. Onninen on todennut vastineessaan, ettei yhtiö ole voinut kuvata toimintamallia valmistajalle toteamalla, että tarkoituksena on ainoastaan laskea Onnisen varasto-ostohintoja, ks. Onninen vastine, kohta 184, s. 27. Onninen on kuitenkin myös sisäisesti todennut: "Jos **[Onnisen liikesalaisuus]** on kalliimpi kuin nykyinen ostohinta, hyväksytään myös nousu", mikä vastaa viraston käsitystä Onnisen halusta saada varasto- ja projektihinnat lähemmäksi toisiaan, ks. liite D.242 Onnisen sisäinen sähköposti 26.1.2015, s. 2.

laskuun, joten lähdetään toteuttamaan uutta käytäntöä jämäkästi. Tiedostetaan myös, ettei tukkuliikkeiden (ei edes Onnisen) myyjät ole tietoisia tämän hankkeen taustoista, eikä uudesta hinnoittelumekanismista varastohintojen taustalla. Meidän tehtävämme ei ole heille taustoja eikä mekanismeista selvittää vaan kerromme, että olemme Onnisen pyynnöstä lähtenyt nostamaan pienten projektien hintoja, jotta kaupankäynti varastosta olisi edelleenkin mahdollista.”²⁵⁵

165. Onninen otti toimintamallin käyttöön sekä Uponorin että Pipelifen kanssa. Molemmat yhtiöt hyväksyivät Onnisen samansisältöiset ehdotukset.²⁵⁶ Yhtiöt myös tiesivät Onnisen mallin olevan samansisältöisenä kummallakin käytössä.²⁵⁷ Onninen kirjoitti sisäisesti seuraavaa: ”Tämä kaikki edellyttää sitä, että myös muut päätoimijat lähtevät vastaavanlaiseen toimintaan mukaan. Jos heidän [Uponorin] kanssaan sovitaan esim. pienempi projektiraja niin tämä sama raja pätee myös PL:ään.”²⁵⁸ Pipelifen edustaja C totesi kahdessa samana päivänä lähettämässään sisäisessä viestissä vastaavaa ja korosti, miten valmistajien välistä kilpailua olisi hyvä pyrkiä välttämään: ”Tärkeää olisi saada valmistajien kanssa yhteinen näkemys toimintatavasta.”²⁵⁹ ”Nyt kilpailemme toisten valmistajien kanssa tukkuliikkeissä keskenämme ja aiheutamme sillä pitkässä juoksussa vain ongelmia.”²⁶⁰
166. Sisäisestä viestistä ilmenee Pipelifen olleen tietoinen siitä, että toimintamallia sovellettiin myös Uponorin hinnoitteluun: ”Muutos ei koske ainoastaan meitä vaan Onninen on saanut myös muut toimittajat mukaan toimintamalliin. Yhteisenä tavoitteena on säilyttää varastohinnat kestäväällä tasolla ja siten säilyttää alan kannattavuus.”²⁶¹ Onnisen edustaja A:n sisäisestä viestistä käy ilmi, että Pipelifelle luvattiin lähettää vastaavanlainen ehdotus kuin Uponorille: ”Pipelife lähtevät tähän projektiin mukaan vastaavasti kuin uponor, eli sovittu että Pipelifen edustaja D:lle lähetetään vastaavanlainen ehdotus kuin upolle.”²⁶² Onnisen viestistä Uponorille ilmenee, että vastaava malli oltiin ottamassa käyttöön myös Pipelifen kanssa.²⁶³
167. Pipelife ei kuitenkaan kaikilta osin ollut tyytyväinen Onnisen toimintamalliin ja pohti oman etunsa nimissä etenkin projektirajan alentamista

²⁵⁵ Liite D.247 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.2.-1.3.2015 viestiketjussa, s. 1.

²⁵⁶ Liite D.238 Onnisen sisäinen sähköposti 19.2.2015, s. 2. Ks. myös liite D.237 Onnisen sähköposti Uponorille 13.2.2015 ja liite D.236 Onnisen sähköposti Pipelifelle 27.2.2015. Ks. myös liite D.239 Pipelifen sähköposti Onnille 21.1.2016, s. 2. Ks. myös liite D.240 Onnisen lähettämä sähköposti Onnille ja Uponorille 19.2.2015, s. 2, jossa Onninen lähettää Uponorin laatimat muistiinpanot Onnisen ja Uponorin välisestä palaverista omille ja Uponorin edustajille.

²⁵⁷ Liite D.104 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.1.-2.2.2015, s. 1–2, ja liite D.236 Onnisen sähköposti Pipelifelle 27.2.2015. Ks. vastaava ehdotus Uponorille liite D.237 Onnisen sähköposti Uponorille 13.2.2015, s. 1. Ks. myös liite D.243 Onnisen sähköposti Uponorille 4.2.2015, s. 1.

²⁵⁸ Liite D.245 Onnisen sisäinen sähköposti 3.2.2015. Ks. myös liite D.238 Onnisen sisäinen sähköposti 19.2.2015, s. 2.

²⁵⁹ Liite D.104 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.1.-2.2.2015, s. 1–2: Onnisen edustaja lähetti 27.1.2015 Pipelifelle tulevan seurantakokouksen agendan, josta isoimpana asiana oli nostonut ”varastohinnoittelun ja projektihinnoittelun välisen eron seuraaminen ja varastohinnoittelun tarkastukset sen pohjalta.”

²⁶⁰ Ks. Pipelifen sisäiset sähköpostit liite D.104 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.1.-2.2.2015, s. 1, ja liite D.246 Pipelifen sisäinen sähköposti 2.2.2015.

²⁶¹ Liite D.247 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.2.-1.3.2015, s. 1.

²⁶² Liite D.238 Onnisen sisäinen sähköposti 19.2.2015, s. 2.

²⁶³ Liite D.243 Onnisen sähköposti Uponorille 4.2.2015, s. 1, jossa Onninen viittaa malliin ja toteaa Uponorille: ”Mahdollisuksien mukaan haluaisimme päästä tähän tilanteeseen ensisijaisten yhteistyökumppaneidemme kanssa.”

koskevan keskustelun aloittamista Onnisen kanssa: ”Meidän osalta merkittävää on, kuinka varmistamme kauppaa jatkossa itsellemme enemmän kuin tänä vuonna. Nyt me kurinalaisesti toimimalla olemme ollut häviäjiä. – – Tosin mahdollisuus päättää myös pientä kauppaa tilanteen ollessa päällä tulisi selkeämmin olla olemassa.”²⁶⁴

168. Onnisen uuden toimintamallin lisäksi vuonna 2015 jatkui jäljempänä tarkemmin esitettävällä tavalla myös muu yhteiseen toimintamalliin liittyvä keskustelu. Myös näkemyserot yhteisessä tavoitteessa pitäytymisessä valmistajien ja tukkureiden välillä jatkuivat. Tukut reagoivat valmistajien toimintaan, ja valmistajat pyrkivät laajentamaan toimintavapauttaan. Erityisesti Uponorin ja Pipelifen sisäisissä keskusteluissa kritisoitiin tukkujen valmistajien toimintavapauteen kohdistamia rajoituksia.
169. Uponorin suhtautuminen suoran kaupan tekemiseen vaihteli vuoden 2015 aikana. Välillä Uponor halusi aktiivisempaa roolia kaupassa ja ohjeisti sisäisesti, että ”[m]e tarvitsemme nyt kaiken mahdollisen kaupan, mitä markkinoilta on otettavissa. Muutamme siis linjaustamme siten, että tiivistämme otetta myös pienempien projektien kääntämisessä Uponorille, ei tukkurille!!”²⁶⁵
170. Uponor päätyi kuitenkin toimimaan tukkujakelua suosien, ja Uponorin edustaja A korjasi ohjeitaan myyntiorganisaatiolle: ”Annoin edellisellä kerralla ohjeen ottaa aggressiivisesti pienempiäkin kauppvoja kotiin. No, ennen oli ennen ja nyt on nyt... eli otetaan komentoa takaisin ja vedetään vähän suitsista ja palataan vanhaan kaavaan pienempien kauppojen osalta. Eli kuten alla olevissa ohjeissakin on, lähtökohtaisesti alle **[Uponorin liikesalaisuus]** € kaupoissa ei erikoishinnoitteluita käytetä muuta kuin erityistapauksissa.”²⁶⁶
171. Kuukautta myöhemmin Uponorilla valmistauduttiin neuvotteluihin tukkujen kanssa ja hahmoteltiin sisäisesti, miten hinnoittelua ja markkinoiden toimintamallia voitaisiin uudistaa yhteistyössä tukkujen kanssa: ”Uponor tarjoaa haluamansa kohteet, mutta hinnalla joka on tukun hinnan yli. Luvuista pitää pystyä todentamaan, että kauppaa ei mene ohi.” Uponorin edustaja F täsmensi vielä, että ”[t]ärkein kysymys lienee miten toimitaan jos tukku ei osta lupaamaansa volyyymiä; onko hinta markkinahinnan mukainen? jos on, voisi olettaa että tukku itse jarruttaa/tarjoaa kilpailijan tuotteita useammin kuin meidän; jos ei ole, korjataan. Markkinahinta pitäisi kyllä määräytyä melko vahvasti näiden kolmen tukun luoman mielikuvan mukaan. – – Huom! Otetaan ensin sisään kaikkien volyymiehdotukset ennen kuin sovitaan kenenkään kanssa hintoja, muuten peli menee sekaisin.”²⁶⁷
172. Uponor jatkoi vuonna 2015 myös sen valvomista, että tukut eivät antaisi asiakkailleen kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksen yhteydessä

²⁶⁴ Liite D.248 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 31.12.2015, s. 1.

²⁶⁵ Liite D.249 Uponorin sisäinen sähköposti 28.8.2015, s.1. Ks. myös liite D.250 Uponorin sisäinen sähköposti 31.7.2015, s. 1, jossa Uponor on ollut tukkurimyönteisempi.

²⁶⁶ Liite D.102 Uponorin sisäinen sähköposti 29.10.2015, s. 1.

²⁶⁷ Liite D.251 Uponorin sisäinen sähköposti 23.11.2015, s. 1. Ks. myös samaan sähköpostiin toinen vastaus liite D.256 Uponorin sisäinen sähköposti 24.11.2015, s. 1.

sovittua suurempia alennuksia: ” – katselin tuota Kempeleen päätöstä ja tuon Jitan aggressiivisen hinnoittelun lisäksi suurta hämmennystä meikäläisessä herätti nuo meidän tarjouksesta poisannetut prosentit: Rautakesko **[Uponorin liikesalaisuus]**%, Ahlsell **[Uponorin liikesalaisuus]**%. Aika jättävää. Olemme jo saaneet luonnollisesti kyselyitä muilta tukkureilta.”²⁶⁸

173. Pipelife puolestaan jatkoi sisäisesti keskustelua Onnisen uuteen toimintamalliin liittyen sekä muutenkin aktiivisemmän roolin ottamisesta markkinoilla: ”Voisiko tosin heti **[Pipelifen liikesalaisuus]**€ jälkeen vapaammin hinnoitella?” – – Tämä voisi olla perusteltavissa Onniselle rikkomatta varastohinnoittelua. Ilman muuta tuo vapaampi hinnoittelu jo **[Pipelifen liikesalaisuus]** k€ jälkeen kuullostaa järkevältä.”²⁶⁹
174. Pipelife alkoi vuonna 2015 valmistella Talokaivon ostamista. Pipelifen sisäisestä viestistä käy ilmi, että yksi yrityskaupan tavoitteista oli estää ulkomaisen kilpailijan pääsy Suomen markkinoille, koska se olisi voinut vaikeuttaa pelisääntöjen²⁷⁰ toimintaedellytyksiä ja johtaa kiristyneeseen hintakilpailuun. Pipelifen edustaja B avasi kaupan tarkoitusta seuraavasti: ”DD:n perusteella on selvää, että ostamme ”ylihinnalla roskaa” – – On siis paljon syitä miksi ei pitäisi ostaa vaan pitäisi aloittaa green field- pohjalta, mutta on myös paljon syitä miksi pitäisi ostaa : blokataan uudet ulkomaiset ostajat jotka muuttaisivat pelisääntöjä kerralla (Evopipes, HakaPlast, Kazhmarek yms. suoraan PK-seudulle); Talokaivo voi aloittaa vahvemman putkien myynnin ja ainakin tuhota hintatason; aloitus green field-pohjalta PK-seudulla aiheuttaisi pitkäaikaisen hintasodan jossa Upo ja KWH eivät pärjänneet Talokaivolle, miksi me pärjäisimme kun meillä ei ole kyseistä toimintatapaa”.²⁷¹
175. Ahlsellilla kiinnitettiin huomiota tukkujen alhaisiin tarjoushintoihin ja tiedettiin Onnisen jakavan Ahlsellin kanssa huolen alhaisesta hintatasosta: ”Tässä viime aikoina on tullut sellaisia hintoja eri tukkureiden välillä vastaan mitä asiakkaille ollaan tarjottu, että oksat pois. Ainakin Onnisen suunnasta ollaan tässä aika lailla samoilla linjoilla mitä itse olen tähän kirjoittanut.”²⁷²
176. Ahlsellin edustaja E kirjoitti sisäisesti toimintatapojen epäkohdista ja yhteisen tavoitteen karkaamisesta sekä ehdotuksen toimijoiden roolitukseen liittyvistä toimenpiteistä yhteistyön palauttamisesta raiteilleen: ”Kaupankäynti on riistäytynyt lähinnä prosentin kymmenyksistä tappelemiseksi. Katetaso karkaa käsistä. – – Jotta hinnoittelulle ja kaupan käynnille saadaan joku järkevä periaate, niin itse näkisin parhaaksi sen, että putkitoimittaja antaa tarjouksen suoraan tukkurille, jossa on valmiina se hinta mitä tukkurille kyseiset tuotteet maksaa ja tukkurin myyjä

²⁶⁸ Liite D.111 Uponorin sisäinen sähköpostiviesti 21.1.2015, s. 1. Asia koski pintavesiviemärintuotteiden hankintaa. Ks. aiemmasta valvonnasta lisäksi myös liite D.112 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 12.-13.9.2013 ja liite D.113 Uponorin sisäinen sähköposti 14.2.2012, s. 1.

²⁶⁹ Liite D.248 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 31.12.2015, s. 2. Ks. myös liite D.252 Onnisen powerpoint-esitys yhteistyöstä Pipelifen kanssa 7.12.2015, s. 2–3.

²⁷⁰ Ks. pelisäännöistä ja niiden merkityksestä tarkemmin kohdat 230, 304 ja 46.

²⁷¹ Liite D.254 Pipelifen sisäinen sähköposti 28.10.2015.

²⁷² Liite D.124 Ahlsellin sisäinen sähköposti 28.1.2015, s. 1.

laskee itse parhaan mahdollisen katteen siihen päälle ja tarjoaa asiakkaalle. Näin voitaisiin ottaa kaikki vuosialennukset kokonaan pois näkyviltä. Tämä tarkoittaisi pitkässä juoksussa enemmän varastokauppaa, parempaa varastokiertoa tukkureiden omiin varastoihin ja ennen kaikkea parempaa katetta. – – Vaikka prosessi ei ole todellisuudessa ihan yksinkertainen, niin suurin painoarvo lähtee meistä tukkureista itses-
tämme ja siitä, että saamme kaikki sitoutumaan tähän, mukaan lukien tavarantoimittajat.”²⁷³

177. Ahlsellin sisällä kiinnitettiin lisäksi huomiota ulkopuolisten toimijoiden yhteiselle toimintamallille aiheuttamaan kilpailupaineeseen ja korostettiin yhteistyön merkitystä. Ahlsellin edustaja G kommentoi ehdotukseen, että ”[p]itäää vielä ottaa huomioon, että tässä inframuovi maailmassa on vielä muutama muuttuja, joidenka toimiin emme voi vaikuttaa, emmekä pysty ennakoimaan mitä ne markkinoilla häääävät, nimittäin jita, meltex, rotamon²⁷⁴, talokaivo ... ym ym. Nämä villit valtaavat lisää markkinoita, jos me päätoimijat ryhdymme ahneiksi... Näitä vastaan meidän tukkureiden on taisteltava yhteistyössä Uponorin ja Pipelifen kanssa...”²⁷⁵ Ahlsellin edustaja H myöskin korosti asianosaisten välistä yhteistyötä ja vastasi ehdotukseen samanaikaisesti, että ”[t]ärkeitä tässä tilanteessa on mielestäni se, että Ahlsell yhteistyössä toimittajien kanssa löytäisi yhteisen marssitahdin sodassa Meltexiä, Jitaa yms. vastaan. Onninen ja Dahl ovat toki meille kilpailijoita mitä suurimassa määrin, mutta meidän on ihan turha taistella heidän kanssaan prosenttien osista, kun meillä kuitenkin on täysin samojen toimittajien tuotteet varastossa. O ja D tulevat täällä joka tapauksessa aina olemaan ja oman siivunsa kakusta ottamaan.”²⁷⁶
178. Pipelife ei ollut tyytyväinen siihen, että Ahlsell oli päättänyt vähentää siltä ostojaan. Pipelifen edustaja B ilmaisi tyytymättömyytensä asiasta Ahlsellin edustaja F:lle ja Ahlsellin edustaja A:lle: ”– olette päättäneet vähentää ostojaanne Pipelifeltä 30 % – – Perusteluna kerrottiin päätökseenne jakaa kakku tasan Pipelifen ja Uponorin kanssa.” Pipelifen edustaja B jatkoi viestiketjussa asian ruotimista Ahlsellin johdon kanssa: ”– Aika hassu tilanne kun Upo – – pääsevät ilmaiseksi aina mukaan ... ja taas ovat tuhoamassa koko ketjun ansaintalogiikkaa (naurettavan halpoja suoria tarjouksia).”²⁷⁷
179. Dahl jatkoi vuonna 2015 Uponorin suorakauppojen valvomista ja huomautti niistä Uponorille: ”Ja sitten edelleen aina välillä törmätään siellä teollisuuden puolella suoriin kauppoihin ja toimituksiin. Oletteko tehneet linjauksen, että kamoja tarjotaan suoraan kun niitä tarjotaan ”asennettuna”? Siinä kilpaillaan iloisesti meidän ja urakoitsija-asiakkaiden

²⁷³ Liite D.124 Ahlsellin sisäinen sähköposti 28.1.2015, s. 2. Asiakirjanäytöstä ei käy ilmi, onko kyseistä kirjettä lopulta lähetetty Uponorille ja Pipelifelle. Ks. myös liite D.87 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 10.3.-7.4.2015, s. 2, jossa Pipelifen edustaja kritisoi Ahlsellin ryhtymistä hintakilpailuun: ”Olen huolissani koko muoviputkialan kannattavuudesta jos teidän kilpailukeinoksenne on nyt otettu halpa hinta. Se johtaa siihen että seuraavana ei enää riitä se kate mitä saatte halvoilla myydyistä tuotteista, vaan lähdette meidän rahapussille pyytämään tuotteista lisää alennusta.”

²⁷⁴ Tällä tarkoitetaan Rotomon Oy:tä, joka on Kangasniemellä sijaitseva pienehkö putki- ja kaivotehdas.

²⁷⁵ Liite D.253 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 28.-29.1.2015, s. 1.

²⁷⁶ Liite D.205 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 28.-29.1.2015, s. 1.

²⁷⁷ Liite D.131 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 15.-23.2.2015, s. 3–4.

kanssa.”²⁷⁸ Dahl oli myös tuhtunut saamastaan tiedosta, joka koski Uponorin hinnoittelua Onniselle: ”Onko mahdollista, että Onninen myy teidän tuotetta tel.opt.kelt.putki – yli puolet halvemmalla suoraan asiakkaalle, mitä Dahl ostaa varastoon kyseistä tuotetta ??”²⁷⁹

180. Asiakirjanäyttö osoittaa yhteisen toimintamallin jatkuneen vuonna 2015 muutenkin edeltävien vuosien kaltaisena. Onnisen viestissä Uponorille penättiin Uponorilta halvempia hintoja työkaluna Meltexiä vastaan.²⁸⁰ Myös Pipelifen sisäisessä viestinnässä oli esillä ”taistelu Meltexiä vastaan” yhdessä tukkuliikkeen kanssa.²⁸¹ Edelleen vuonna 2016 Uponor pohti sisäisessä viestissä, ”miten taklataan Meltex ym pienet toimijat” yhdessä tukkujen kanssa.²⁸²
181. Samana vuonna Uponor ja Onninen kävivät keskustelua katteiden jakautumisesta ja työnjaosta toimijoiden kesken. Uponorin edustaja A toi sähköpostikeskustelussa esille tukuille maksettavat projektikaupan hyvitteet, joiden turvin myös tukuilla olisi mahdollisuus osallistua esimerkiksi Meltexin vastaiseen hintakilpailuun: ”Nyt kuitenkin tukulla on se mahdollisuus antaa n. **[Uponorin liikesalaisuus]**% omistaan kaupan saamiseksi, joka on aika iso prosenttiluku tämän päivän kaupankäynnissä. Eli ihan vaan, että me emme olisi ainoa, joka luopuu omistaan kaupan saamiseksi (varsinkin Meltexiltä) vaan tukkuliikekin osallistuisi talkoisiin.”²⁸³
182. Pipelifen ja Talokaivon välinen yrityskauppa toteutui helmikuussa 2016. Tällöin tuli ajankohtaiseksi Talokaivon hinnoittelun ja kaupankäyntitapojen yhteensovittaminen Pipelifen kaupankäyntitapojen kanssa niin, että asianosaisten yhteiset katetavoitteet eivät vaarantuisi. Pipelifen edustaja C:n muulle yhtiön johdolle osoittamassa viestissä pohdittiin kesäkuussa tätä eteen tullutta haastetta ja Talokaivon alhaisempaa hintatasoa, joka ei ollut yhteensopiva asianosaisten tavoitteleman hintatason kanssa: ”Talokaivon edustaja A oli tehnyt tänään pohjoisessa Pipelifen edustaja H:n alueella Pragma kaupan hinnoittelemalla tuotteen siirtohinta + pieni kate. Pipelifen edustaja H oli ollut samoilla kaupoilla meidän hinnoitteluohjeen mukaisilla hinnoilla tukkurin kautta. Hintaero oli siis varsin huima. Seurauksena oli, että tukkuri tuli suututetuksi ja Pipelifen edustaja H ryöstö hinnallaan syntipukiksi. – – Me olemme tehnyt paljon työtä tukkuri suhteiden eteen kentällä saaden kuitenkin samalla edes joistain kaupoista kohtuullisen katteen. Jos Talokaivo hinnoittelee siirtohinnasta ylöspäin samanlaisella katetavoitteella kuin tuontiputkisakin tulee työstämme hankalaa ja hinnat romahtavat lähelle siirtohintoja.”²⁸⁴

²⁷⁸ Liite D.144 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 22.9.2015. Ks. edellä myös kohdat 144–146.

²⁷⁹ Liite D.164 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 20.-23.2.2015, s. 1.

²⁸⁰ Liite D.101 Onnisen ja Uponorin välinen sähköpostiketju 18.-19.2.2015. Viestiketjussa Onninen kirjoittaa sisäisesti mm. seuraavaa: ”– – tämä ei ole tapa jolla päästään taklaamaan Meltexiä”.

²⁸¹ Liite D.104 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.1.-2.2.2015, s. 1, jossa Pipelife toteaa Onnisen toimintamalliin liittyen pieniin projekteihin suoraan tarjoamisesta: ”Niissä varastovalikoimaan kuuluvissa kohteissa, jotka on tarjottu, on aloite tullut lähes aina tukkuliikkeltä. Syynä on ollut esim. taistelu Meltexiä vastaan, jossa me on luvattu auttaa.”

²⁸² Liite D.129 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 22.-23.2.2016.

²⁸³ Liite D.95 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 24.5.2016, s. 1.

²⁸⁴ Liite D.156 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 3.-6.6.2016, s. 1.

183. Myös Ahlsellin edustaja B kysyi Pipelifelta Talokaivon menettelystä kaupankäynnissä: ”– [Ahlsellilla työskennellyt henkilö] on saanut teiltä tarjouksen kohteeseen, mutta Talokaivo kuitenkin tekee kaupan huomattavasti tätä halvemmalla teidän putkilla, ja suoralla laskutuksella kaiken lisäksi? Talokaivo ei edes suostunut tarjoamaan meille.”²⁸⁵ Sisäisen viestin mukaan Pipelife alkoi selvittää asiaa.²⁸⁶
184. Yksityiskohtaisia ja muun kuin kyseisen valmistaja-tukku-parin osapuolia koskevia tietoja liikkui edelleen asianosaisten välillä. Esimerkiksi vuonna 2016 Onninen välitti Uponorin tietoja Pipelifelle. Uponor oli lähettänyt Onniselle tarjouksensa raakavesijohtoihin liittyvään suurprojektiin Uudenkaupungin alueella. Onninen välitti Uponorin yksityiskohtaiset hintatiedot sisältävän tarjouksen heti sen saatuaan sellaisenaan Pipelifelle.²⁸⁷
185. Onninen kertoi myös Uponorille, ettei Pipelifellä ollut aikomusta tuoda tietyn ryhmän tuotteita Suomeen. Tässä tuoteryhmässä ei siten ollut kilpailua, ja Uponorin hintataso oli liian alhainen. Onniselta saamiensa tietojen johdosta Uponorin edustaja C ohjeisti sisäisesti hintojen korottamiseen: ”Ainakin Onninen väittää, ettei Pipelife ole enää kiinnostunut tuomaan NYL putkia Ruotsista (varastoimaan niitä siis Suomessa). Toki he projekteja niillä tarjoavat. Voit nostaa hinnaston hintoja.”²⁸⁸
186. Edellä tapahtumakuvauksessa on kuvattu viraston tarkastuksilta, kuulemisissa sekä asiakirja- ja selvityspyynnöillä saatu rikkomusta koskeva näyttö. Seuraavassa luvussa esitetään siihen pohjautuva oikeudellinen arvio asianosaisten toiminnasta.

8 Oikeudellinen arvio

8.1 Sovellettava lainsäädäntö

8.1.1 Vaikutus jäsenvaltioiden väliseen kauppaan

187. Kilpailulain 3 §:n²⁸⁹ mukaan, kun kilpailunrajoitus on omiaan vaikuttamaan Euroopan unionin jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, sovelletaan myös Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen (jäljempänä ”SEUT”) 101 ja 102 artiklojen säännöksiä.
188. Asetuksen 1/2003²⁹⁰ 3 artiklan 1 kohdan mukaan, jos jäsenvaltioiden kilpailuviranomaiset tai kansalliset tuomioistuimet soveltavat kansallista kilpailulainsäädäntöä SEUT 101 artiklan 1 kohdassa tarkoitettuihin

²⁸⁵ Liite D.161 Ahlsellin sähköposti Pipelifelle, jonka Pipelife lähetti sisäisesti eteenpäin 30.9.2016.

²⁸⁶ Liite D.161 Ahlsellin sähköposti Pipelifelle, jonka Pipelife lähetti sisäisesti eteenpäin 30.9.2016.

²⁸⁷ Liite D.200 Onnisen sähköposti Pipelifelle 2.5.2016, s. 1.

²⁸⁸ Liite D.227 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 29.-30.9.2016. Viestiketjun ensimmäisenä viestinä on Onnisen viesti Uponorille. Onninen on todennut vastineessaan, kohdat 207–208, s. 31, ettei yhtiö olisi kertonut Uponorille mitään sellaista Pipelifesta, mikä ei olisi muutoinkin saatavilla julkisista lähteistä. Tämä ei anna aihetta muuttaa viraston arviota, sillä kyseisen sähköpostiketjun sanamuotoja tarkastellen on selvää, että Uponor on toiminut nimenomaan Onniselta saamansa tiedon perusteella.

²⁸⁹ Säännös vastaa asiallisesti ennen 1.11.2011 voimassa olleen kilpailunrajoituslain 1 a §:ä.

²⁹⁰ Neuvoston asetus (EY) N:o 1/2003, annettu 16.12.2002, perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa vahvistettujen kilpailusääntöjen täytäntöönpanosta, EUVL 4.1.2003 L 1/1.

sopimuksiin, yritysten yhteenliittymien päätöksiin tai yhdenmukaistettuihin menettelytapoihin, jotka saattavat vaikuttaa kyseisessä säännöksessä tarkoitettuun jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, niiden on myös sovellettava SEUT 101 artiklaa mainitunlaisiin sopimuksiin, päätöksiin tai yhdenmukaistettuihin menettelytapoihin.

189. SEUT 101 artiklan 1 kohdan soveltamisen edellytyksenä on, että kysymyksessä oleva kilpailunrajoitus on omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Tällä tarkoitetaan, että menettelyn on objektiivisten oikeudellisten ja tosiasiallisten seikkojen perusteella annettava riittävästi aihetta epäillä, että sillä saattaa olla tosiasiallisesti tai mahdollisesti suoria tai välillisiä vaikutuksia jäsenvaltioiden välisen kaupan rakenteeseen.²⁹¹ Tämä arvio tulee perustaa useisiin tekijöihin, joita ovat esimerkiksi kilpailunrajoituksen luonne, sen vaikutusalaan kuuluvien tuotteiden luonne ja asianomaisten yritysten asema ja merkitys.²⁹² Lisäksi vaikutuksen on oltava tuntuva.²⁹³
190. Mikäli kilpailunrajoitus kattaa yhden jäsenvaltion koko alueen, lujittaa se jo luonteensa puolesta kansallista markkinoiden eristämistä ja haittaa näin SEUT:ssa tavoiteltua taloudellista vuorovaikutusta.²⁹⁴
191. Esillä olevassa asiassa on kyse koko Suomen kattavasta rikkomuksesta, johon osallistuivat markkina-asemaltaan merkittävimmät muovisten LVI-infraputkituotteiden valmistuksen ja/tai myynnin markkinoilla toimivat yritykset Suomessa. Asianosaisten yhteenlaskettu markkinaosuus oli sekä valmistuksen että myynnin markkinoilla Suomessa noin 70 prosenttia.²⁹⁵ Asianosaiset yhtiöt tunnistivat myös uusien toimijoiden maahantulon uhan ja keskustelivat toimenpiteistä maahantulon estämiseksi tai vaikeuttamiseksi edellä tapahtumakuvauksessa esitellyillä tavoilla.²⁹⁶
192. Edellä mainituilla perusteilla asianosaisten välinen rikkomus oli omiaan tuntuvasti vaikuttamaan Euroopan unionin jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, minkä vuoksi siihen tulee soveltaa SEUT 101 artiklan säännöksiä.

²⁹¹ Komission tiedonanto EY:n perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa tarkoitettua kauppaan kohdistuvan vaikutuksen käsitettä koskevista suuntaviivoista, EYVL 2004 C 101 (jäljempänä "komission suuntaviivat kauppavaikutuksen käsitteestä"), kohta 23. Oikeuskäytännöstä ks. esim. yhdistetyt asiat T-25/95 ym., *Cimenteries CBR v komissio*, kohta 3930.

²⁹² Komission suuntaviivat kauppavaikutuksen käsitteestä, kohta 28.

²⁹³ Komission suuntaviivat kauppavaikutuksen käsitteestä, kohta 44.

²⁹⁴ Komission suuntaviivat kauppavaikutuksen käsitteestä, kohta 78. Oikeuskäytännöstä ks. esim. asia C-309/99, *Wouters ym.*, kohta 95, ja asia C-172/14 *ING Pensii*, kohta 49.

²⁹⁵ Ks. kohta 28.

²⁹⁶ Ks. esim. kohta 53, liite C.73, ja kohdat 103–105, liite D.155, liite D.157, liite D.159 ja liite D.208.

8.1.2 Kilpailunrajoituslain 4 § ja kilpailulain 5 §

193. Esillä olevassa asiassa sovelletaan kilpailulain 5 §:ää, kilpailunrajoituslain 4 §:ää ja SEUT 101 artiklaa. Lainvalinta kilpailulain 5 §:n ja kilpailunrajoituslain 4 §:n välillä tehdään soveltaen kilpailulain 50.3 §:ää.²⁹⁷
194. Kilpailulain 5 §:n mukaan kiellettyjä ovat sellaiset elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset, elinkeinonharjoittajien yhteenliittymien päätökset sekä elinkeinonharjoittajien yhdenmukaistetut menettelytavat, joiden tarkoituksena on merkittävästi estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua tai joista seuraa, että kilpailu merkittävästi estyy, rajoittuu tai vääristyy.
195. Säännöksen mukaan kiellettyjä ovat erityisesti sellaiset sopimukset, päätökset ja menettelytavat:
- 1) joilla suoraan tai välillisesti vahvistetaan osto- tai myyntihintoja taikka muita kauppaehtoja;
 - 2) joilla rajoitetaan tai valvotaan tuotantoa, markkinoita, teknistä kehitystä taikka investointeja;
 - 3) joilla jaetaan markkinoita tai hankintalähteitä;
 - 4) joiden mukaan eri kauppakumppaneiden samankaltaisiin suorituksiin sovelletaan erilaisia ehtoja siten, että kauppakumppanit asetetaan epäedulliseen kilpailuasemaan; tai
 - 5) joiden mukaan sopimuksen syntymisen edellytykseksi asetetaan se, että sopimuspuoli hyväksyy lisäsuoritukset, joilla niiden luonteen vuoksi tai kauppataidan mukaan ei ole yhteyttä sopimuksen kohteeseen.
196. Kilpailulain 5 §:ssä on siten kielletty etenkin sellaiset kahden tai useamman elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset, yhdenmukaistetut menettelytavat sekä yritysten yhteenliittymien päätökset, joiden tarkoituksena on yhteensovittaa yritysten kilpailukäyttäytymistä markkinoilla tai vaikuttaa merkityksellisiin kilpailutekijöihin. Tällaisista kilpailijoiden välisistä rajoituksista vakavimpina pidetään rajoituksia, joilla vahvistetaan hintoja myytäessä tuotteita kolmansille, rajoitetaan tuotantoa tai myyntiä, taikka jaetaan markkinoita, asiakkaita tai hankintalähteitä. Kun kyseessä on vakava kilpailunrajoitus, elinkeinonharjoittajien välisen yhteistyön katsotaan kilpailulain 5 §:ssä tarkoitetulla tavalla merkittävästi estävän, rajoittavan tai vääristävän kilpailua.²⁹⁸
197. Kilpailulain 5 §:n mukaan kiellettyjä ovat eräät elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset ja yhdenmukaistetut menettelytavat. SEUT 101 artikla kieltää samaan tapaan yritysten väliset vastaavat menettelyt.

²⁹⁷ Kilpailulain ja kilpailunrajoituslain kieltosäännökset ovat asiallisesti samansisältöisiä sekä keskenään että SEUT 101 artiklan kanssa, ja niitä on tulkittava yhdenmukaisesti kyseisen artiklan sekä sitä koskevan EU:n tuomioistuinten soveltamiskäytännön kanssa. Esitysteknisistä syistä jäljempänä viitataan joko kilpailulain 5 §:ään tai SEUT 101 artiklaan.

²⁹⁸ Kilpailulain esitöissä viitataan tältä osin kilpailunrajoituslakiin, ks. HE 11/2004 vp, s. 32.; ks. myös asia C-286/13 P, *Dole Food ja Dole Fresh Food Europe v. komissio*, kohdat 113–115, ja asia C-172/14, *ING Pensii*, kohdat 31 ja 32.

Säännösten sanamuodoissa ei ole eritelty kiellettyjä menettelyjä sen mukaan, toimivatko elinkeinonharjoittajat tai yritykset horisontaalisesti samalla tuotanto- tai jakeluportaalla tai vertikaalisesti eri tuotanto- tai jakeluportailla. Edellä sanottu on vahvistettu myös oikeuskäytännössä.²⁹⁹

198. Virasto toteaa selvyiden vuoksi, että vaikka esillä olevassa asiassa tarkastelun kohteena on samalla ja eri tuotanto- ja jakeluportailla toimivien elinkeinonharjoittajien välinen yhteistyö, virasto on myöhemmin ilmenevällä tavalla arvioinut kahdenvälisiin vertikaalisiin sopimuksiin perustuneita toimintatapoja joko asianosaisten käyttäytymisen ja kannustimien kannalta tai osana asianosaisten kokonaissuunnitelmaa³⁰⁰, ei itsenäisinä vertikaalisina kilpailunrajoituksina komission tiedonannossa vertikaalisia rajoituksia koskevista suuntaviivoista³⁰¹ (jäljempänä ”komission vertikaaliset suuntaviivat”) tarkoitetulla tavalla.

8.1.3 Kilpailunrajoituslain 5 § ja kilpailulain 6 §

199. Kilpailulain 6 §:n³⁰² mukaan edellä mainittu lain 5 §:ssä säädetty kielto ei kuitenkaan koske sellaista elinkeinonharjoittajien välistä sopimusta, elinkeinonharjoittajien yhteenliittymän päätöstä tai elinkeinonharjoittajien yhdenmukaistettua menettelytapaa, joka;
- 1) osaltaan tehostaa tuotantoa tai tuotteiden jakelua taikka edistää teknistä tai taloudellista kehitystä;
 - 2) jättää kuluttajille kohtuullisen osuuden näin saatavasta hyödystä;
 - 3) ei aseta asianomaisille elinkeinonharjoittajille rajoituksia, jotka eivät ole välttämättömiä mainittujen tavoitteiden saavuttamiseksi; ja
 - 4) ei anna näille elinkeinonharjoittajille mahdollisuutta poistaa kilpailua merkittävältä osalta kysymyksessä olevia hyödykkeitä.
200. Tämä niin sanottu tehokkuuspuolustussäännös täydentää kilpailulain 5 §:n kieltoa. Sellaiset merkittävästi kilpailua rajoittavat menettelyt, joiden positiiviset vaikutukset ylittävät kilpailua rajoittavat vaikutukset, eivät ole kiellettyjä. Vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan säännöksen

²⁹⁹ Unionin tuomioistuimen vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan SEUT 101 artiklan 1 kohdan tekstissä viitataan yleisesti kaikkiin sopimuksiin ja yhdenmukaistettuihin menettelytapoihin, jotka joko horisontaalisissa tai vertikaalisissa suhteissa vääristävät kilpailua sisämarkkinoilla, riippumatta niistä markkinoista, joilla osapuolet toimivat, ja siitä, että kyseessä olevien järjestelyjen ehdot koskevat ainoastaan yhden niistä liiketoimintaa. Ks. Asia C-644/13 P *Villeroy & Boch SAS v. komissio*, kohta 51, sekä yhdistetyt asiat 56/64 ja 58/64 *Établissements Consten SARL ja Grundig-Verkaufs-GmbH v. Euroopan talousyhteisön komissio*, s. 284. Kahden eri portaan välisestä yhtenä kokonaisuutena pidettävästä kilpailunrajoituksesta oli kyse myös niin sanotussa bitumikartellissa, ks. asia T-357/06, *Koninklijke Wegenbouw Stevin BV v. Euroopan komissio*. Ks. myös asia C-32/11, *Allianz Hungaria Biztosító ym.*, kohdat 43–51.

³⁰⁰ Ks. tarkemmin luku 8.4.

³⁰¹ 2010/C 130/01, EUVL C 130, 19.5.2010.

³⁰² Säännös vastaa asiallisesti SEUT 101 artiklan 3 kohtaa ja ennen 1.11.2011 voimassa olleen kilpailunrajoituslain 5 §:ä. Esitysteknisesti jäljempänä viitataan vain kilpailulain 6 §:ään.

edellytykset ovat kumulatiivisia eli niiden on kaikkien täyttyvä, jotta poikkeussääntöä voitaisiin soveltaa.³⁰³

201. Esillä olevassa asiassa on kyse vakavasta rikkomuksesta, jonka tarkoituksena oli rajoittaa kilpailua.³⁰⁴ Siten on epätodennäköistä, että kyseinen kilpailunrajoitus täyttäisi kilpailulain 6 §:n edellytykset.³⁰⁵ Vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan todistustaakka tehokkuuspuolustuksen soveltumisesta on siihen vetoavalla yrityksellä.³⁰⁶ Virasto toteaa, ettei tässä asiassa ole vedottu tehokkuuspuolustukseen.

8.2 Rikkomuksen kohteena olevat tuotteet

202. Kilpailulain 5 §:ää sovellettaessa merkityksellisten markkinoiden määrittely on tarpeetonta silloin, kun ilman määrittelyä on mahdollista todeta, että menettelyn tarkoituksena on kilpailun estäminen, rajoittaminen tai vääristäminen, tai että sillä on tällainen vaikutus.³⁰⁷ Tarkoitukseen perustuvien kilpailunrajoitusten yhteydessä merkityksellisinä markkinoina voidaan pitää niitä markkinoita tai tuotteita, joiden osalta kiellettyä toimintaa harjoitetaan tai joihin se vahingollisesti vaikuttaa.³⁰⁸
203. Esillä olevassa asiassa on kyse muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinoihin kohdistuneesta kilpailunrajoituksesta.³⁰⁹ Asianosaisten toiminta-alueena on koko Suomi, ja myös puheena oleva rikkomus kohdistui muovisiin LVI-infraputkituotteisiin koko Suomen alueella.³¹⁰ Rikkomuksessa oli kyse markkinoiden jakamiseen tähdänneestä menettelystä ja siten tarkoitukseen perustuvasta vakavasta kilpailunrajoituksesta, joten merkityksellisten markkinoiden tarkka määrittely ei ole tarpeen.³¹¹

8.3 Sopimus ja yhdenmukaistettu menettelytapa

8.3.1 Arvioinnin lähtökohdat

204. Kilpailulain 5 §:ssä kielletään elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset sekä elinkeinonharjoittajien yhdenmukaistetut menettelytavat, joiden tarkoituksena tai seurauksena on kilpailun rajoittuminen.
205. Sopimuksen ja/tai yhdenmukaistetun menettelytavan arvioinnin lähtökohdana on, että kaikkien taloudellisten toimijoiden on määrättävä itsestään kaupallisesta toiminnastaan markkinoilla.³¹² Vaikka tämä

³⁰³ Esim. yhdistetyt asiat T-185/00 ym., *M6 ym. v. komissio*, kohta 86; asia T-17/93, *Matra Hachette v. komissio*, kohdat 85 ja 104, sekä asia T-213/00, *CMA CGM ym. v. komissio*, kohta 226. Ks. myös komission suuntaviivat perustamissopimuksen 81 (nykyään SEUT 101) artiklan 3 kohdan soveltamisesta, EYVL 27.4.2004, C 101/97 (jäljempänä "Komission suuntaviivat 101(3) artiklan soveltamisesta"), kohta 42.

³⁰⁴ Ks. luku 8.5.

³⁰⁵ Komission suuntaviivat 101(3) artiklan soveltamisesta, kohta 46, jonka mukaan on epätodennäköistä, että vakavat kilpailunrajoitukset täyttäisivät tehokkuuspuolustuksen edellytykset.

³⁰⁶ Ks. esim. yhdistetyt asiat C-501/06 P ym., *GlaxoSmithKline Services ym. v. komissio*, kohdat 82 ja 83.

³⁰⁷ KHO:2019:98, kohdat 824–825.

³⁰⁸ HE 11/2004 vp., s. 32, KHO:2019:98, kohta 827.

³⁰⁹ Ks. tarkemmin rikkomuksen kohteena olevista tuotteista luku 6.1.

³¹⁰ Ks. kohta 14 sekä luku 6.2.

³¹¹ Ks. luku 8.5.

³¹² Yhdistetyt asiat T-202/98 ym. *Tate & Lyle v. komissio*, kohta 55.

itsenäisyyttä koskeva edellytys ei poista elinkeinonharjoittajalta oikeutta sopeutua järkevästi kilpailijoidensa nykyiseen tai odotettavaan markkinakäyttäytymiseen, se estää ehdottomasti kaikki kilpailijoiden väliset suorat tai välilliset yhteydet, joiden tarkoituksena tai seurauksena on joko vaikuttaa todellisen tai mahdollisen kilpailijan käyttäytymiseen markkinoilla tai paljastaa tällaiselle kilpailijalle toimintatavat, joita se aikoo noudattaa markkinoilla.³¹³ Esimerkiksi kilpailijoiden ilmaistessa yhteisen tahtonsa noudattaa tuotteidensa osalta tiettyä hintatasoa, ne eivät ole päättäneet itsenäisesti siitä politiikasta, jota ne aikovat markkinoilla noudattaa, ja siten ne rikkovat yllä kuvattua kilpailulain 5 §:n läh-
tökohtaa.³¹⁴

206. Kilpailulain 5 §:ssä tarkoitetun elinkeinonharjoittajien välisen *sopimuksen* käsite on laaja. Kaikenlainen yhteensovittaminen, jolla korvataan tietoisesti kilpailun riskit elinkeinonharjoittajien välisellä käytännön yhteistyöllä, on oikeuskäytännössä todetusti lähtökohtaisesti kielletty.³¹⁵ Unionin oikeuskäytännössä sopimuksen käsitteen tunnusmerkistön täyttymiselle on pidetty riittävänä sitä, että kyseessä olevat yritykset ovat ilmaisseet yhteisen tahtonsa käyttäytyä markkinoilla tietyllä tavalla.³¹⁶ Yhteisymmärryksen ilmaisumuodolla ei oikeuskäytännön mukaan ole merkitystä, kunhan ilmaisu vastaa sopimuspuolten tahtoa.³¹⁷
207. Sopimuksen katsotaan syntyneen esimerkiksi kokoukseen osallistuneiden keskenään kilpailevien elinkeinonharjoittajien välille silloin, kun tällaisen kokouksen tarkoituksena on rajoittaa, estää tai vääristää kilpailua ja kun siinä näin pyritään keinotekoisesti järjestämään markkinoiden toimintaa. Elinkeinonharjoittajan osallisuus tällaiseen kokoukseen ilman julkista irtisanoutumista sen sisällöstä nimittäin antaa muille osallistujille sen vaikutelman, että se hyväksyi kokouksen kilpailunvastaisen tuloksen ja noudattaisi sitä.³¹⁸ Sopimuksen syntymisen kannalta ei ole merkitystä, onko kokoukseen osallistunut elinkeinonharjoittaja noudattanut kokouksessa sovittua.³¹⁹
208. *Yhdenmukaistetulla menettelytavalla* tarkoitetaan elinkeinonharjoittajien välistä yhteistoiminnan muotoa, jolla korvataan tietoisesti kilpailun riskit elinkeinonharjoittajien välisellä käytännön yhteistyöllä ilman, että tehtäisiin varsinaista sopimusta.³²⁰ Tämä ei edellytä todellisen suunnitelman laadintaa, vaan yhteensovittamista ja yhteistyötä on tarkasteltava siitä lähtökohdasta, että jokaisen markkinoilla toimivan yrityksen on määriteltävä itsenäisesti toimintalinja, jota se aikoo noudattaa markkinoilla.³²¹ Yhdenmukaistetun menettelytavan osalta ei siten ole tarpeen

³¹³ Yhdistetyt asiat T-202/98 ym. *Tate & Lyle v. komissio*, kohta 56.

³¹⁴ Asia T-655/11 *FSL Holdings ym. v. komissio*, kohta 391.

³¹⁵ Asia C-209/07 *Beef Industry Development ja Barry Brothers*, kohta 34.

³¹⁶ Ks. esim. asia T-7/89, *Hercules Chemicals v. komissio*, kohta 256; asia T-53/03, *BPB v. komissio*, kohta 79, ja asia T-41/96 *Bayer v. komissio*, kohta 67.

³¹⁷ Ks. esim. asia T-53/03, *BPB v. komissio*, kohta 80, ja asia T-41/96, *Bayer v. komissio*, kohta 69.

³¹⁸ Yhdistetyt asiat C-403/04 P ja C-405/04 P *Sumimoto Metal Industries Ltd ym. v. komissio*, kohdat 47–48.

³¹⁹ Yhdistetyt asiat C-238/99 P ym. *Limburgse Vinyl Maatschappij NV (LVM) ym. v. komissio*, kohta 509.

³²⁰ Asia C-8/08 *T-Mobile Netherlands ym.*, kohta 26.

³²¹ Asia C-609/13 P, *Duravit ym. v. komissio*, kohta 71; asia C-49/92 P, *komissio v. Anic Partecipazioni*, kohta 116; asia C-199/92 P, *Hüls v. komissio*, kohta 159; asia C-7/95 P, *Deere v. komissio*, kohta 86; yhdistetyt asiat C-89/85 *Ahlström*

osoittaa, että osapuolet olisivat virallisesti sitoutuneet tietynlaiseen markkinakäyttäytymiseen tai vahvistaneet sen, mikäli osapuolten eri toimenpiteet kuuluvat kokonaissuunnitelmaan, jonka yhteisenä tavoitteena on kilpailun vääristäminen.³²²

209. Yhdenmukaistetun menettelytavan olemassaolo edellyttää elinkeinonharjoittajien välistä yhteistoimintaa eli elinkeinonharjoittajien vastavuoroisia yhteyksiä.³²³ Yhdenmukaistetun menettelytavan voidaan katsoa syntyvän, kun kilpailija hyväksyy toisen ilmaisemat suunnitelmat tai tulevan toiminnan markkinoilla.³²⁴ Toiminta katsotaan kilpailusääntöjen vastaiseksi, jos kilpailija ilmoittaessaan aikeistaan vähentää markkinoiden toimintaan liittyvää epävarmuutta tai poistaa tämän epävarmuuden kokonaan.³²⁵ Esimerkiksi pelkkä osallistuminen kokoukseen, jossa yksi elinkeinonharjoittaja paljastaa hinnoittelusuunnitelmansa kilpailijoilleen, kuuluu kilpailulain 5 §:n soveltamisalaan, vaikka osapuolet eivät tekisi-
kään varsinaista sopimusta markkinakäyttäytymisestään.³²⁶
210. Yhdenmukaistettu menettelytapa voi syntyä elinkeinonharjoittajien välille myös silloin, kun yksi osapuoli ottaa muihin yhteyttä kilpailunvastaisessa tarkoituksessa, muut osapuolet ovat tietoisia tämän yhteydenoton sisällöstä, ja kilpailunvastainen toimi myöhemmin toteutetaan. Tällaisessa tapauksessa muut elinkeinonharjoittajat kuin yhteyttä ottava osapuoli hyväksyvät hiljaisesti kilpailunvastaisen toimen, mikäli ne eivät siitä erikseen irtisanoudu.³²⁷
211. Kotimaisessa oikeuskäytännössä yhdenmukaistetuksi menettelytavaksi on katsottu yhteydenpito, jolla tavoiteltiin toimijoiden sulkemista pois markkinoilta ja näin ollen tähdättiin markkinoiden jakamiseen. Menettelyn tarkoituksena oli säilyttää markkinat alalla toimivilla yhtiöillä estämällä tai vaikeuttamalla uusien toimijoiden pääsyä markkinoille.³²⁸ Yhdenmukaistetuksi menettelytavaksi on unionin tuomioistuimen oikeuskäytännön mukaan katsottu myös sellaisten toimenpiteiden hyväksyminen ja toteuttaminen, joilla pyrittiin poistamaan markkinoilta ainoa kartellin ulkopuolinen merkittävä yritys.³²⁹ Vakiintuneen oikeuskäytännön

Osakeyhtiö ym. v. komissio, kohta 63; asia C-8/08, *T-Mobile Netherlands ym.*, kohta 32; asia C-286/13 P, *Dole Food ja Dole Fresh Food Europe v. komissio*, kohta 119, ja yhdistetyt asiat 40/73 ym., *Suiker Unie ym. v. komissio*, kohta 173. Ks. myös KHO 2019:98, kohta 959.

³²² Asia C-609/13 P, *Duravit ym. v. komissio*, kohdat 70–72 ja kohta 117. Ks. myös KHO 2019:83, kohdat 958–960.

³²³ Yhdistetyt asiat T-25/95 ym., *Cimenteries CBR ym. v. komissio*, kohta 1849.

³²⁴ Yhdistetyt asiat T-25/95 ym., *Cimenteries CBR ym. v. komissio*, kohta 1849.

³²⁵ Yhdistetyt asiat T-25/95 ym., *Cimenteries CBR ym. v. komissio*, kohta 1852; asia T-53/03, *BPB v. komissio*, kohta 182; asia T-279/02 *Degussa v. komissio*, kohta 133, ja KHO 2019:98, kohta 958. Ks. myös asia C-48/69, *ICI v. komissio*, kohdat 101–103, 118 ja 119, ja asia C-238/05 *Asnef-Equifax*, kohdat 51–52. On todennäköistä, että tulevia suunnitelmia koskevaa tietojenvaihtoa harjoitetaan kilpailun rajoittamiseksi. Kun elinkeinonharjoittaja vastaanottaa strategisia tietoja kilpailijaltaan, oletetaan sen ottaneen tiedot vastaan ja sopeuttaneen markkinakäyttäytymistään niiden mukaisesti, jollei se ilmoita selvästi, ettei se halua vastaanottaa tällaisia tietoja (komission tiedonanto, suuntaviivat Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan soveltamisesta horisontaalista yhteistyötä koskeviin sopimuksiin, EUVL 2011 C 11/1, 14.1.2011 (jäljempänä ”komission horisontaaliset suuntaviivat”), kohdat 62 ja 73).

³²⁶ Asia C-8/08 *T-Mobile Netherlands ym.*, kohdat 58–61.

³²⁷ Asia C-74/14 *Euras ym.*, kohdat 40 ja 42–46.

³²⁸ KHO:2019:98, kohdat 882, 889, 1005, 1010, 1012 ja 1014, sekä MAO:781/17, kohta 1683.

³²⁹ Asia T-9/99, *HFB ym. v. komissio*, kohta 13, ja asia T-23/99, *LR AF 1998 v. komissio*, kohta 13.

mukaan markkinoiden jakamiseen tähtäävät sopimukset kuuluvat nimenomaisesti kiellettyyn sopimusten luokkaan.³³⁰

212. Yhdenmukaistetun menettelytavan olemassaolo edellyttää elinkeinonharjoittajien vastavuoroisten yhteyksien lisäksi niitä seuraavaa markkinakäyttäytymistä sekä näiden kahden seikan välistä syy-yhteyttä.³³¹ Mikäli yhdenmukaistettuun menettelytapaan osallistunut elinkeinonharjoittaja toimii edelleen markkinoilla, jota menettelytapa koskee, oletetaan sen ottaneen toiminnassaan huomioon kyseiset kilpailijoidensa kanssa vaihdetut tiedot tai yhden osapuolen yksipuolisesti paljastamat tiedot. Näin ollen yhdenmukaistettuun menettelytapaan osallistuneen elinkeinonharjoittajan toimiessa edelleen markkinoilla elinkeinonharjoittajien välisen yhteydenpidon ja elinkeinonharjoittajan tulevan käyttäytymisen välillä on syy-yhteys.³³²
213. Yhdenmukaistettu menettelytapa voi perustua yhteen ainoaan yhteydenottoon. Etenkin kun kyse on yksittäistä kysymystä koskevasta yhdenmukaistamisesta, jolla pyritään mukauttamaan markkinakäyttäytymistä kertaluonteisesti yhden erillisen kilpailutekijän osalta, yksi ainoa yhteydenotto saattaa riittää elinkeinonharjoittajien kilpailunvastaisen tavoitteen toteutumiseen.³³³ Olettama yhteydenpidon ja markkinakäyttäytymisen välisestä syy-yhteydestä kuitenkin vahvistuu, mikäli elinkeinonharjoittajat yhdenmukaistavat käyttäytymistään säännöllisellä tavalla pitkän ajanjakson kuluessa.³³⁴ Esimerkiksi järjestelmällinen osallistuminen kilpailunvastaisiin kokouksiin antaa elinkeinonharjoittajille mahdollisuuden luoda keskinäisen varmuuden ilmapiiri niiden tulevasta käyttäytymisestä.³³⁵
214. Elinkeinonharjoittajien välisen sopimuksen ja yhdenmukaistetun menettelytavan käsitteet kattavat samankaltaisia yhteistyön muotoja, jotka eroavat toisistaan ainoastaan voimakkuutensa ja ilmenemismuotojensa osalta.³³⁶ Keskenään kilpailevien yritysten välinen kilpailua rajoittava yhteistyö voi sisältää piirteitä näistä molemmista ja täyttää siten yhtä aikaa sekä sopimuksen että yhdenmukaistetun menettelytavan tunnusmerkistön.³³⁷ Tästä seuraa, että kiellettyä yhteistyötä ei ole tarpeen määritellä kunkin menettelyn osalta joko sopimukseksi tai yhdenmukaistetuksi menettelytavaksi.³³⁸ Kilpailulain 5 §:ssä käsitteiden erottelun tarkoituksena on varmistaa, että säännöksen kielto kattaa kaiken elinkeinonharjoittajien välisen yhteistoiminnan ja yhteistyön eri muodot. Käsitteiden

³³⁰ Asia C-373/14 P, *Toshiba Corporation v. komissio*, kohta 26 ja 28, yhdistetyt asiat C-239/11 P, C-489/11 P ja C-498/11 P *Siemens AG ym. v. komissio*, kohta 218. Samoin KHO:2019:98, kohta 878.

³³¹ Asia C-8/08 *T-Mobile Netherlands ym.*, kohta 51.

³³² Asia C-8/08 *T-Mobile Netherlands ym.*, kohta 53. Ks. myös asia C-286/13 P, *Dole Food ja Dole Fresh Food Europe v. komissio*, kohdat 126 ja 127; asia C-49/92 P, *komissio v. Anic Partecipazioni*, kohdat 118 ja 121, sekä komission horisontaaliset suuntaviivat, kohta 62.

³³³ Asia C-8/08 *T-Mobile Netherlands ym.*, kohdat 58–60.

³³⁴ Asia C-8/08 *T-Mobile Netherlands ym.*, kohdat 51 ja 58.

³³⁵ Yhdistetyt asiat T-202/98 ym. *Tate & Lyle v. komissio*, kohta 60–61.

³³⁶ Asiat C-49/92 P *komissio v. Anic Partecipazioni*, kohdat 112 ja 131; C-8/08 *T-Mobile Netherlands ym.*, kohta 23; ja C-455/11 P *Solvay v. komissio*, kohta 53.

³³⁷ Asiat T-305/94 ym. *Limburgse Vinyl Maatschappij ym. v. komissio*, kohdat 696–698, ja T-1/89 *Rhône-Poulenc v. komissio*, kohdat 125 ja 126.

³³⁸ Asiat C-49/92 P *Komissio v. Anic Partecipazioni*, kohdat 131–132, ja C-8/08 *T-Mobile Netherlands ym.*, kohdat 23–24.

erottelulla pyritään siten estämään se, että elinkeinonharjoittajat voisivat välttyä kilpailusääntöjen soveltamiselta pelkästään toimintansa yhteensovittamisen muodon perusteella.³³⁹ Arvioinnissa ei siten ole keskeistä yksittäisen menettelyn oikeudellinen luonnehdinta vaan se, onko keskinäisillä menettelyillä vaikutettu niihin osallisten elinkeinonharjoittajien päätöksenteon itsenäisyyteen ja/tai ovatko ne korvanneet itsenäisen päätöksenteon yhteistyöllä.³⁴⁰

215. Oikeuskäytännössä on todettu myös, että valmistajan ja jakelijan välisen vertikaalisen suhteen yhteydessä todisteet, joiden perusteella voitaisiin päätellä, että kilpailijoiden välillä on kilpailunvastainen sopimus, saattavat olla riittämättömiä osoittamaan tällaisen sopimuksen olemassaolon, kun otetaan huomioon, että tällaisessa suhteessa tietyt kontaktit ovat hyväksyttäviä. Lainvastaisen sopimuksen olemassaoloa on kuitenkin arvioitava kaikkien merkityksellisten tekijöiden pohjalta sekä kullekin yksittäistapaukselle ominaisessa taloudellisessa ja oikeudellisessa asiayhteydessä. Kysymystä siitä, voidaanko jonkin todisteen perusteella todeta, että kyseessä on lainvastainen sopimus, ei näin ollen voida ratkaista abstraktisti sen mukaan, onko kyse vertikaalisesta vai horisontaalisesta suhteesta, ja siten, että eristetään tämä osatekijä tapauksen asiayhteydestä ja sille ominaisista muista tekijöistä.³⁴¹

216. Lisäksi vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan kilpailusääntöjen rikkomisen voi perustua paitsi yksittäiseen toimenpiteeseen myös useisiin toimenpiteisiin tai jopa jatkuvaan käyttäytymiseen, vaikka yksi tai useampi osatekijä tästä useiden toimenpiteiden sarjasta tai tästä jatkuvasta käyttäytymisestä voisi sellaisenaankin ja erikseen tarkasteltuna merkitä rikkomista.³⁴² Tällaisen yhtenä kokonaisuutena pidettävän rikkomisen toteaminen ei kuitenkaan välttämättä edellytä, että näytetään toteen useita sellaisia rikkomisia, jotka kuuluvat kilpailusääntöjen soveltamisalaan, vaan että osoitetaan, että yksilöidyt eri toiminnot kuuluvat kokonaisuunnitelmaan, jolla on yksi yhtenäinen kilpailunvastainen päämäärä.³⁴³

8.3.2 Vertikaalisten sopimusehtojen merkitys tässä asiassa

217. Esillä olevassa asiassa on kyse sekä samalla että eri tuotanto- ja jakeluketjun portailla toimivien elinkeinonharjoittajien yhteistyöstä. Edellä todetusti virasto ei ole arvioinut asiaan liittyviä kahdenvälisiin vertikaalisiin sopimuksiin perustuneita toimintatapoja itsenäisinä vertikaalisina

³³⁹ Asia C-382/12 P *MasterCard Inc. ym. v. komissio*, kohta 63 oikeuskäytäntöviittauksineen.

³⁴⁰ Ks. myös asia C-307/18 *Generics (UK) Ltd ym. v. CMA*, kohta 31; komission päätös 23.4.1986 asiassa IV/31.149 *Polypropeeni*, kohta 87, ja asia C-209/07 *Beef Industry Development ja Barry Brothers*, kohta 34.

³⁴¹ Ks. esim. asia C-260/09 P, *Activision Blizzard Germany v. komissio*, kohta 72.

³⁴² Asia C-644/13 P *Villeroy & Boch SAS v. komissio*, kohta 47; ja asia C-441/11 P, *komissio v. Verhuizingen Coppens*, kohta 41.

³⁴³ Asia T-799/17, *Scania AB ym. v. komissio*, kohdat 206–208. Huom., asia vireillä unionin tuomioistuimessa, ks. asia C-251/22 P. Asiassa oli kyse komission katsomalla tavoin SEUT 101 artiklan 1 kohdan vastaisesta ”yhteistoimintajärjestelystä”, ja unionin yleinen tuomioistuin katsoi, että komissio ei ollut tehnyt virhettä, kun se ei ollut luokitellut tiettyjä menettelytapoja ”SEUT 101 artiklan erilliseksi rikkomiseksi” tai ”tarkoitukseen perustuvaksi kilpailunrajoitukseksi”, vaan ottanut ne huomioon yhdessä muiden menettelytapojen kanssa osana yhtenä kokonaisuutena pidettävää rikkomista, jonka tarkoituksena oli kilpailun rajoittaminen (ks. etenkin kohdat 256, 257 ja 296). Tuomioistuin vahvisti, että nämä menettelytavat liittyivät komission esittämällä tavalla kilpailunvastaisiin menettelytapoihin ja täydensivät niitä (kohta 257).

kilpailunrajoituksina.³⁴⁴ Tässä luvussa esitetysti virasto on ottanut arvioinnissaan huomioon olennaisimmat edellä luvussa 6.3 tarkemmin kuvattuihin valmistajien ja tukkujen kahdenvälisiin vertikaalisiin sopimuksiin perustuneista toimintatavoista, sillä niiden merkitys esillä olevassa menettelyssä asianosaisten käyttäytymisen ja siihen vaikuttavien kannustimien kannalta oli keskeinen.³⁴⁵

218. Valmistajien ja tukkujen kahdenvälisissä vuosisopimuksissa tukuille oli asetettu edellisen vuoden myyntimääriin pohjautuneita tuoteryhmäkohtaisia myyntitavoitteita ja sovittu tavoitteisiin perustuneista jälkihyvitteistä, minkä lisäksi osassa sopimuksia näihin tavoitteisiin liittyi tukkujen myyntiä kannustanut tavoitteellinen alennus.³⁴⁶ Näiden sopimusten osapuolet pitivät säännöllisiä kokouksia, joiden keskeisiä aiheita olivat sopimusehtojen, keskinäisen kaupan sekä esimerkiksi myyntiosuuksien kehityksen seuranta.³⁴⁷ Sopimusehtojen seuranta mahdollisti nopean reagoinnin tavoitteista poikenneeseen myynnin kehitykseen.³⁴⁸ Seurantakokousten säännöllisyys mahdollisti siten markkinoilla ja osapuolten markkinaosuuksissa tapahtuneiden heilahtelujen aktiivisen seurannan ja tarvittaviin toimenpiteisiin ryhtymisen.³⁴⁹
219. Niin sanotut kolmikantasopimukset³⁵⁰, joita valmistajat ja tukut tekivät joidenkin erityisen tärkeinä pidettyjen asiakkaiden kanssa, ohjasivat puolestaan loppuasiakkaita ostamaan valtaosan valmistajan tuotteista tietyn tukkuliikkeen kautta.³⁵¹ Myös valmistajilla ja tukuilla käytössä olleet tiettyjä asiakkaita ja tuotteita koskevat erityisehdot kohdensivat loppuasiakkaiden hankintoja vastaavalla tavalla.³⁵²
220. Valmistajien ja tukkujen kahdenväliset toimintatavat johtivat ensinnäkin siihen, että valmistajien osuudet tukuissa pysyivät rikkomuksen kestoajan lähes muuttumattomina.³⁵³ Tässä kuvatut vuosisopimusehdot ja niiden säännöllinen seuranta sekä niin sanotut kolmikantasopimukset ja

³⁴⁴ Ks. kohta 198.

³⁴⁵ Virasto katsoo, ettei tässä yhteydessä ole tarvetta enemmälti arvioida kyseisiä toimintatapoja puhtaasti vertikaalisiin rajoituksiin liittyvässä asiayhteydessä. Komission vertikaalisia rajoituksia koskevissa suuntaviivoissa todetaan, että useimmat vertikaaliset rajoitukset voivat aiheuttaa kilpailuongelmia vain, jos kilpailu on riittämätöntä yhdellä tai useammalla kaupan portaalla, eli jos toimittajan tai ostajan portaalla taikka molemmilla on jonkin verran markkinavoimaa. Vertikaaliset rajoitukset ovat yleensä vähemmän haitallisia kuin horisontaaliset ja saattavat tarjota olennaisia tehokkuusetuja (komission vertikaaliset suuntaviivat, kohta 6). Tietyissä olosuhteissa vertikaalisiin sopimuksiin voi kuitenkin sisältyä erityisen korkea kilpailun rajoittamisen mahdollisuus. Ks. esim. asia C-32/11, *Allianz Hungaria Biztosító ym.*, kohdat 43–51.

³⁴⁶ Ks. esim. kohta 38, liite B.15, s. 17–147; liite B.20, s. 85–181; liite B.21 ja liite B.22, sekä kohta 39, liite D.99, s. 1.

³⁴⁷ Ks. kohta 41, liite B.16, s. 7, liite B.17, s. 3–5, liite B.18, s. 5, liite B.19, s. 211 ja liite B.23, s. 4.

³⁴⁸ Ks. kohta 41, liite B.18, s. 56–65.

³⁴⁹ Ks. esim. kohta 41, liite B.16, kohdat 2 a) i., 2 a) iv. ja 3 a) i., s. 6–8; liite B.18, kohdat 2 a) i. ja 3 a) i., s. 4–5 ja 7; liite B.19, kohdat 2 a) i., 2 a) v., 3 a) i. ja 3 a) v., s. 210–213; liite B.23, kohta 3, s. 3–4; sekä liite B.17, kohdat 10, 14 ja 18, s. 3–4. Esimerkiksi Pipelifen seurantakokouksissa on päivitetty myyntitavoitteita ja sovittu myynnin edistämisestä mm. myyntikampanjoiden avulla, ks. liite B.23, kohta 3, s. 3–4.

³⁵⁰ Ks. kohta 40, liite D.100.

³⁵¹ Ks. esim. kohta 85, liite D.136, s. 12; ja liite C.59, s. 9, ja kohta 152, liite D.137, s. 1–2. Ks. asiaan liittyen asianosaisten keskinäisestä kilpailusta ja kilpailukeinoista myös esim. kohdat 123–124, liite D.184 ja liite D.185, s. 2–3, ja kohta 140, liite D.207, s. 1.

³⁵² Ks. näistä ehdoista kohta 40, liite B.17, s. 7–8. Ks. myös liite D.102 sekä liite D.103, s. 2–15.

³⁵³ Ks. kohta 35, liite B.20, s. 5 ja 12–58, liite B.15, s. 6–12, liite B.13, s. 30–53 ja liite B.12, s. 108–119. Valmistajat kykenivät säilyttämään asemansa tukkujen pyrkiessä myymään niiden tuotteita tavoitteiden mukaisesti hyvitteitä saadakseen. Valmistajat palkitsivat tästä tukkuja hyvittejä järjestelmän lisäksi pyrkimällä nostamaan euromääräisiä rajoja, jotka alittavat kaupat pyrittiin ohjaamaan tukun varastosta toimitettaviksi.

erityisehdot johtivat käytännössä valmistajien asemien vakiintumiseen tukkumyynissä.³⁵⁴ Uponorin ja Pipelifen asema markkinoilla sekä osuudet tukkujen myynissä näyttävätkin säilyneen varsin vakaina koko rikkomuksen kestoajan.³⁵⁵

221. Toiseksi toimintatavat ohjasivat loppuasiakkaiden tietyn kokoluokan kaupat käytännössä tukkujen myyniksi. Edellä kuvattujen sopimusten lisäksi tukut ja valmistajat pyrkivät kahdenvälisesti sopimaan myös euromääräisistä rajoista, jotka alittavat kaupat oli tarkoitus ohjata tukun varastosta toimitettaviksi.³⁵⁶ Asianosaisten viestinnästä käy myös ilmi pyrkimys yhdenmukaistaa tätä kaupankäyntiä ohjaavaa toimintatapaa kussakin tukku-valmistaja-parissa.³⁵⁷ Euromääräisten rajojen soveltaminen näyttää osaltaan johtaneen käytännössä siihen, että tietyissä kaupoissa vain tukut toimivat loppuasiakkaiden kauppakumppaneina.³⁵⁸
222. Kolmanneksi toimintatavat lisäsivät markkinoiden läpinäkyvyyttä ja siten vähensivät asianosaisten toimintaympäristöön liittyvää epävarmuutta tietojen liikkeessä osana valmistajien ja tukkujen välisten sopimusten seurantaa.³⁵⁹
223. Edellä esitettyjen valmistajien ja tukkujen välisiin kahdenvälisiin sopimuksiin perustuneiden varsin yhdenmukaisten toimintatapojen käytännön merkitys tulee ottaa huomioon osana sitä toimintaympäristöä, jossa asianosaisten rikkomukseen liittyneitä toimenpiteitä, käyttäytymistä ja kannustimia arvioidaan.

8.3.3 Sopimus ja yhdenmukaistettu menettelytapa tässä asiassa

224. Tässä luvussa tarkastellaan asianosaisten välistä sopimusta ja/tai yhdenmukaista menettelytapaa. Ensin luvussa 8.3.3.1 selostetaan ja arvioidaan asianosaisten kilpailunvastaista yhteisymmärrystä ja sen taustoja, minkä jälkeen luvuissa 8.3.3.2–8.3.3.4 arvioidaan yksityiskohtaisesti asianosaisten yhteisymmärrystä toteuttavia kilpailunvastaisia toimenpiteitä sekä niihin liittyvää ja niitä täydentävää toimintaa.

³⁵⁴ Ks. kohta 36, liite B.24, liite B.25 ja liite B.26. Tukkujen valikoimissa oli pääasiassa Uponorin ja Pipelifen LVI-infraputkituotteita, muiden valmistajien tuotteiden ollessa lähinnä valikoimaa täydentävässä roolissa. Uponorin ja Pipelifen infraputkituotteet muodostivat n. 65–80 prosenttia tukkujen infraputkituotevalikoimasta. Kolmanneksi suurimman valmistajan osuus kussakin tukussa oli huomattavasti Uponorin ja Pipelifen osuuksia pienempi.

³⁵⁵ Ks. kohta 35–36. Tukkujen kautta myymisen vaikutuksista valmistajien markkina-asemiin, ks. myös esim. kohta 92, liite D.141, s. 1; kohta 142, liite D.209, s. 1; ja kohta 153, liite D.224.

³⁵⁶ Ks. kohta 55, liite C.51, s. 1, kohta 62, liite C.34, s. 2; ja kohdat 135–136, liite D.198, s. 1 ja 3; liite D.177, s. 1; liite D.202, s. 3. Ks. myös liite D.250, s. 1.

³⁵⁷ Ks. kohta 136, liite D.202, s. 3; kohta 165, liite D.244, s. 1; kohdat 175–176, liite D.124. Ks. myös kohta 55, liite C.51 sekä kohta 62–63, liite C.34, s. 2, liite C.60 sekä liite C.61 sekä liite C.62.

³⁵⁸ Ks. esim. kohta 79, liite D.115, s. 2, kohta 98, liite D.148, liite D.149 sekä liite D.150; kohta 102, liite D.152, s. 2, liite D.153; kohta 119, liite D.179, s. 5, ja liite D.180, s. 1; kohta 128, liite D.191; kohta 133, liite D.195, s. 1; kohta 135, liite D.198, s. 1 ja 3, liite D.199, s. 1, ja liite D.177, s. 1; kohta 136, liite D.202, s. 3; kohta 138, liite D.204; kohta 141, liite D.201, s. 1; kohta 142, liite D.209, s. 1; kohta 143, liite D.210; kohta 145, liite D.215, s. 2; kohta 153, liite D.224; kohta 167, liite D.248, s. 1; kohta 170, liite D.102, s. 1, kohta 176, liite D.124, s. 1–2; ja kohta 183, liite D.161.

³⁵⁹ Ks. muista markkinoiden läpinäkyvyyttä lisäävistä tekijöistä luku 6.3 ja luku 8.3.3.4.

8.3.3.1 Yhteisymmärrys tässä asiassa

225. Esillä olevassa asiassa on kyse samalla ja eri tuotanto- ja jakeluketjun portailla toimivien elinkeinonharjoittajien välisestä kilpailunvastaisesta yhteisymmärryksestä. Näyttö osoittaa Ahlsellin, Dahlin, Onnisen, Pipelifen ja Uponorin saavuttaneen yhteisymmärryksen, jossa asianosaisten yhteistyön tavoitteena oli pitää markkinat hallinnassaan ohjaamalla kauppaa toisilleen sekä estämällä tai vaikeuttamalla kilpailevien elinkeinonharjoittajien toimintaa. Yhteistyö mahdollisti ylisuurten voittojen tavoittelun, sillä se oli omiaan pitämään yllä kilpailullista tasoa korkeampaa hintatasoa loppuasiakasportaalla. Kuten edellä luvuissa 6.3 ja 8.3.2 on esitetty, asianosaiset valmistajat ja tukut olivat keskenään vertikaalisissa sopimussuhteissa. Arvioidessaan kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen olemassaoloa kaikkien merkityksellisten tekijöiden pohjalta esillä olevalle asialle ominaisessa asiayhteydessä virasto on ottanut huomioon sen, että vertikaalisessa suhteessa tietyt kontaktit ovat hyväksyttäviä.³⁶⁰
226. Tässä luvussa tarkastellaan ensin aikanaan kartellirekisteriin ilmoitettuja nyt puheena olevaa toimialaa koskeneita sopimuksia, minkä jälkeen selostetaan vuosille 2000–2008 ajoittuvan näytön merkitystä asian arvioinnissa. Näyttö kartellirekisteriin ilmoitetuista sopimuksista ja osa muustakin näytöstä ajoittuu ajalle ennen esityksen kattamaa rikkomusaikaa. Vuosituhannen alkuvuosien näytön voidaan kuitenkin katsoa osaltaan osoittavan asianosaisten kesken tavoitteesta ja tietyistä toimintatavoista vallinneen yhteisen tahtotilan ja yhdessä mainittujen sopimusten kanssa myös selittävän sitä, miksi asianosaiset tekivät esityksessä kuvatus kaltaista käytännön yhteistyötä tai ryhtyivät tiettyihin tavanomaisesta kauppasuhteesta poikkeavaksi katsottaviin toimenpiteisiin.
227. Nyt puheena olevan rikkomuksen juuret ovat vuosien 1959–1982 välisenä aikana laadituissa tuolloin laillisissa kartellisopimuksissa, joissa valmistaja- ja tukkuportaan välinen vastavuoroinen yhteistyö perustui sopimuspuolina olleiden valmistajien ja myyntiliikkeiden keskinäiseen kauppaan ja järjestelyn ulkopuolisten toimijoiden markkinoillepääsyn rajoittamiseen.³⁶¹ Edellä mainituissa sopimuksissa olivat alusta asti mukana portaidensa merkittävimmät toimijat Onninen ja Uponor, jotka yhdessä muiden, myöhemmin Suomen markkinoilla toimintansa aloittaneiden asianosaisten kanssa muokkasivat nyt puheena olevia toimintatapoja.³⁶²
228. Esillä olevan asian arvioinnin kannalta kartellisopimuksissa huomionarvoista on se, että rikkomuksessa on olennaisilta osiltaan samoja piirteitä kuin näissä alan keskeisiä toimintatapoja 1950-luvun lopulta 1980-luvulle asti määrittäneissä sopimuksissa. Tämä samankaltaisuus kertoo tarkasteltavana olevan yhteistyön soveltuvuudesta LVI-infraputkituotteiden markkinoille sekä sen tehokkuudesta asianosaisten

³⁶⁰ Ks. kohta 215.

³⁶¹ Ks. luku 7.1, liite B.30, s. 2, liite B.31, s. 1, liite B.32, s. 1–2, ja liite B.33, s.1.

³⁶² Ks. luku 7.2.

kilpailunvastaisen tavoitteen saavuttamisessa. Näin siksi, että kartellien toteutustapa oli sopijapuolten valittavissa aikana, jolloin rekisteröidyt kartellisopimukset katsottiin laillisiksi.

229. Näyttää kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen tavoittelemisesta ja pyrkimyksestä toimintatapojen yhdenmukaistamiseen asianosaisten kesken on vuodesta 2000 lähtien. Vaikka näyttö vuosilta 2000–2008 käsittää pääsääntöisesti yksittäisiä tapahtumia vuositasolla, se kuitenkin pitää sisällään toistuvia samansuuntaisia asianosaisten viestejä yhteisistä pyrkimyksistä hintatason ja katetason hallintaan tai vahvistamiseen sekä kilpailijoiden markkinoilta poissa pitämiseen. Näytöstä käy myös ilmi ajatuksia näihin tavoitteisiin pääsemiseksi tarvittavasta käytännön yhteistyöstä.³⁶³
230. Asianosaiset olivat huolissaan hintatason hallinnasta, jonka kannalta ongelmaksi tunnistettiin erityisesti valmistajien suorakaupat, jotka johtivat ei-toivottuun valmistajien ja tukkujen väliseen hintakilpailuun³⁶⁴ loppuasiakasportaalla.³⁶⁵ Esimerkiksi Onninen kirjoitti suorakaupoista sisäisesti vuoden 2000 maaliskuussa: ”– hintatason hallinta valmistajien kesken näyttää olevan tällä hetkellä erityisen vaikeaa. Viestinä KWH:lle voisi kertoa, että tukkuliikkeiden osalta pelisääntö edelleen pitää, joskin on vaatinut meiltä ”läpi sormien katsomista” – tietoisesti. Siksi onkin hyvä muistuttaa, että kun Onninen huolehtii tukkureiden rivissä pysymisestä, tulee valmistajien muistaa, että toinen puoli asiassa on, että meille on annettava tilaa tehdä varastokauppaa kuntien vuosisopimus-hankinnoissa sekä erityisesti urakoitsijakaupoissa, joissa myös luottoriskit ovat yksin meidän kannettavana.”³⁶⁶ Näytössä on lukuisia mainintoja pelisäännöistä. Arvioitaessa näyttöä kokonaisvaltaisesti pelisäännöillä on katsottava tarkoitettavan asianosaisten tavoittelemaa yhteistä kilpailunvastaista toimintamallia, jonka noudattamisesta on kyse Onnisen huolehtiessa kyseisessä viestissä mainitusta ”tukkureiden rivissä pysymisestä”.³⁶⁷
231. Asianosaiset siis tunnistivat yhteisen toimintamallin tarpeen valmistajien ja tukkujen välisen hintakilpailun hillitsemiseksi sekä tukkujen roolin valmistajien markkina-asemien ja samalla hintatason ylläpitäjänä.³⁶⁸ Esimerkiksi vuonna 2002 Pipelifen sisäiseen asiakirjaan pelisääntöjen ydinsisällöksi ja yhteisen toimintamallin toteutuskeinoiksi kirjattiin, että ”[k]aikki osapuolet, sekä tukkurit että valmistajat haluavat pitää hinnat mahdollisimman korkealla. Se varmistaa kaikille osapuolille katteen. Pelisäännöt ovat selvät ja kaikkien hyväksymät. Tukuliikkeet sitoutuvat pitämään ulkopuoliset (uudet) toimittajat omasta jakelustaan.”³⁶⁹

³⁶³ Ks. luku 7.2.

³⁶⁴ Ks. esim. kohta 231.

³⁶⁵ Ks. mm. kohta 47, liite C.38; kohta 50, liite C.43, s. 2; kohta 51, liite C.44, s. 1. Ks. myös liite C.45, s. 6–8; kohta 52, liite C.46, s. 2; kohta 62, liite C.34, s. 2. Ks. myös liite C.60, liite C.61 ja liite C.62; ja kohta 64, liite C.35, s. 2, ja liite C.64, s. 3. Ks. myös liite C.65.

³⁶⁶ Ks. kohta 47, liite C.38.

³⁶⁷ Ks. myös kohdassa 46 pelisäännöistä todettu.

³⁶⁸ Ks. mm. kohta 49, liite C.41 ja liite C.42, s. 1–2; kohta 54, liite C.37, s. 2, ja liite C.49, s. 3. Ks. myös liite C.50; kohta 55, liite C.51. Ks. myös liite C.52; kohta 59, liite C.56, liite C.57 ja liite C.58, ja kohta 60, liite C.65, liite C.66, liite C.67, s. 2–3, liite C.50, s. 2, liite C.69 ja liite C.70.

³⁶⁹ Ks. kohta 49, liite C.41.

Samana vuonna Pipelife vielä täydensi tätä strategiaa: ”Kolmen toimitajan markkinat; Pidetään markkinaosuus noin kolmannessa; Yhteistyössä tukkureiden kanssa pidetään hintataso ylhäällä; Sitoutetaan asiakkaat suuremmilla jälkihyviteillä, halpatuontia vastaan – – Projektikaupassa pienet toimitukset siirretään tukkureiden varastoista toimitettavaksi, tällä estetään hintakilpailu toimittajien ja tukkureiden välillä.”³⁷⁰

232. Asianosaisten keskuudessa vallinneen näkemyksen mukaan loppuasiakasportaan hintatason hallinnan kannalta keskeistä oli siten valmistajien suorakauppojen rajoittaminen ja tukkujen roolin vahvistaminen niiden tuotteiden jakelussa. Tukkuportaalla Onninen oli aktiivinen yhteisen toimintamallin aikaansaamisessa³⁷¹ ja yritti etenkin vuodesta 2005 alkaen määrätietoisesti saada valmistajia rajoittamaan suorakauppojaan ja ohjaamaan tuotteidensa jakelun ja myynnin yhdenmukaisesti tukkuihin.³⁷² Pipelifen näkemyksen mukaan Onnisen ehdottaman yhteistyön onnistumisen kannalta oli tärkeää, että ”kaikki merkittävät toimijat” olisivat mukana muutoksessa, ja että suunnitelma ”ei tietenkään toimi, jos kaikki tukkurit eivät ole mukana”.³⁷³ Näihin yrityksiin osallistuivatkin valmistajista KWH, Pipelife ja Uponor sekä tukuista Onnisen lisäksi Ahlsell ja Dahl.³⁷⁴

233. Näytön vuosilta 2000–2008 voidaan katsoa osoittavan paitsi asianosaisten samansuuntaisia pyrkimyksiä yhteiseen tavoitteeseen, myös yhteistä tahtotilaa tämän tavoitteen saavuttamisen edellyttämiin kilpailunvastaisiin toimiin ryhtymisestä. Kun näyttöä vuodelta 2009 tarkastellaan yhdessä vuosilta 2000–2008 olevan näytön kanssa, sen kokonaisvaltainen arviointi osoittaa kaikkien asianosaisten viimeistään vuonna 2009 saavuttaneen kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen, jossa asianosaisten yhteistyön tavoitteena oli pitää markkinat hallinnassaan ohjaamalla kauppaa toisilleen sekä estämällä tai vaikeuttamalla kilpailevien elinkeinonharjoittajien toimintaa. Yhteistyö mahdollisti ylisuurten voittojen tavoittelun, sillä se oli omiaan pitämään yllä kilpailullista tasoa korkeampaa hintatasoa loppuasiakasportalla. Näyttö osoittaa asianosaisten olleen tietoisia myös muiden asianosaisten samaan tavoitteeseen pyrkivästä toiminnasta. Vuosilta 2000–2008 esitetyn näytön perusteella on poissuljettua, että kysymys olisi ollut sattumalta samanaikaisesti tapahtuneista samaa kilpailunvastaista lopputulosta tavoitteleista toimista.

³⁷⁰ Ks. kohta 49, liite C.42, s. 1–2.

³⁷¹ Ks. mm. kohta 47, liite C.38.

³⁷² Ks. kohta 59, liite C.56, liite C.57 ja liite C.58; kohta 60, liite C.65, liite C.66, liite C.67, s. 2–3, liite C.50, s. 2, liite C.69 ja liite C.70; kohta 61, liite C.71, liite C.72, s. 1, liite C.62, s. 3. Ks. myös liite C.74, s. 1–2; kohta 62, liite C.34, s. 2. Ks. myös liite C.60, liite C.61 ja liite C.62; kohta 63, liite C.60, s. 3, liite C.76, s. 1–2, liite C.77, liite C.78, liite C.79, liite C.80, liite C.81; kohta 64, liite C.35, s. 2 ja liite C.64, s. 3. Ks. myös liite C.65; kohta 65, liite C.82, s. 1. Ks. myös liite C.83 ja liite C.84; kohta 66, liite C.70; ja kohta 67, liite C.75, s. 2.

³⁷³ Ks. kohta 60, liite C.67 ja liite C.69.

³⁷⁴ Ks. mm. kohta 59, liite C.56, liite C.57 ja liite C.58; kohta 60, liite C.65, liite C.66, liite C.67, s. 2–3, liite C.50, s. 2, liite C.69 ja liite C.70; kohta 62, liite C.34, s. 2. Ks. myös liite C.60, liite C.61 ja liite C.62; kohta 64, liite C.35, s. 2, ja liite C.64, s. 3. Ks. myös liite C.65; ja kohta 65, liite C.82, s. 1. Ks. myös liite C.83 ja liite C.84. Kohdissa käsitellyissä asiakirjoissa puhutaan tässä nimetyistä valmistajista sekä tukkureista ja tukkuliikkeistä, joilla virasto katsoo viitattavan Onnisen lisäksi Ahlselliin ja Dahliin. Vuonna 2005 Onninen lähestyi valmistajista ilmeisesti myös Wavinia, ks. kohta 59, liite C.58.

234. Yhteisen tavoitteen mukaisten asianosaisten yhteisten toimien sekä kunkin itsenäisesti toteuttamien ja yksittäisissä, kahdenvälisissä valmistaja-tukku-pareissa toteutettujen toimien edellytyksenä oli, että myös muut asianomaiset molemmilla portailla noudattivat vastavuoroisesti ja yhdenmukaisella tavalla vastaavia toimintatapoja. Tämän osoittaa valmistajien ja tukkujen välistä yhteydenpitoa koskevan näytön kokonaisvaltainen arviointi vuoden 2009 alkupuoliskolta eteenpäin. Etenkin seuraavaksi tarkasteltava KWH:n toimia sekä asianosaisten vastatoimia koskeva näyttö vuoden 2009 keväältä ja kesältä osoittaa asianosaisten toimenpiteiden vastavuoroisuuden ja keskinäisen riippuvuuden, mikä on selitettävissä vain niiden taustalla olleella kilpailunvastaisella yhteisymmärryksellä.
235. Vuonna 2005 alkaneiden yritysten³⁷⁵ jatkoksi Onninen ryhtyi vuonna 2009 konkreettisiin toimiin valmistajien suorakauppojen rajoittamiseksi. Yhtiö pyrki entisestään keskittämään muoviputkihankintojaan tarkoituksenaan vähentää pääasiallisten toimittajiensa määrää kolmesta kahteen. Samalla yhtiö kuitenkin edellytti valmistajien pidättäytyvän suorakaupoista. KWH ei tätä vaatimusta hyväksynyt, ja Onnisen mukaan "[s]euraavaksi ehdotettiin vastaavaa Pipelifelle ja Uponorille jotka sitten lähtivät meidän ehdotukseen mukaan – –". Kieltäytymisen seurauksena Onninen lopetti lähes kaikki varasto-ostot KWH:lta.³⁷⁶ Keskittämällä muoviputkihankintojaan suorakaupoista pidättäytymään suostuneille valmistajille Onninen käytännössä toteutti asianosaisten yhteisymmärryksen mukaista pyrkimystä loppuasiakasportaan hintatason hallintaan, mikä tavoite käy ilmi näytöstä jo 2000-luvun alkuvuosilta. Siinä keskeistä oli valmistajien suorakauppojen rajoittaminen ja niiden tuotteiden jakelun ja myynnin ohjaaminen tukkuihin. Onninen siis myös huolehti asianosaisten toimien keskinäisestä vastavuoroisuudesta yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi. Se, että Pipelife ja Uponor suostuivat pidättäytymään suorakaupoista, osoittaa niiden olleen osaltaan valmiit omilla toimillaan myötävaikuttamaan yhteisen tavoitteen saavuttamiseen sekä näiden toimien vastavuoroisuuden.³⁷⁷ Siten tämä toiminta osoittaa Onnisen, Pipelifen ja Uponorin olleen osallisina rikkomuksessa.
236. Dahl teki muita asianomaisia hiertänyttä yhteistyötä Onnisen poissulkevien toimenpiteiden kohteeksi joutuneen KWH:n kanssa.³⁷⁸ On silti ilmeistä, että myös Dahl oli osallisena rikkomuksessa viimeistään kesällä 2009. Tämä käy ilmi Uponorin ja Dahlin välisestä viestinnästä heinäkuussa 2009, jossa Dahl osoitti yhteisiin pelisääntöihin³⁷⁹ viitaten pitäytyvänsä yhdessä sovituissa ja valvovansa, ettei yhteisymmärryksen

³⁷⁵ Ks. kohta 59, liite C.56, liite C.57 ja liite C.58. Ks. myös kohta 60, liite C.65, liite C.66, liite C.67, s. 2–3, liite C.50, s. 2, liite C.69 ja liite C.70.

³⁷⁶ Ks. kohdat 70–71, liite D.122, liite D.116, s. 2, liite D.117, s. 1, liite D.118, liite D.119 ja liite D.107, s. 1. Ks. myös kohta 73, liite D.120, s. 3.

³⁷⁷ Ks. myös kohta 86, liite D.134, s. 1, josta käy ilmi Pipelifen sitoutuminen siirtämään projektikauppoja tukun varastosta tehtäviksi.

³⁷⁸ Ks. kohdat 75–76, liite D.125, s. 1. Ks. vastaavaa argumentointia myös liite D.126 ja liite D.127, s. 1: "Juuri nyt elämme KWH:n ehdoilla. – – Ostajat hyödyntävät tietenkin KWH:n tarjoukset, jos markkinoille ei tule yhteistä ajatusta kannavuuden säilyttämisestä..". Ks. myös liite D.106, s. 2–3 ja 6, jossa Pipelife pohti Dahlin suhtautumista KWH:hon sekä keinoja Onnisen tukemiseksi KWH:ta vastaan, liite D.108 ja liite D.115, s. 2. Ks. vastaavaa Uponorin viestintää myös Ahlsellille, liite D.128, s. 1.

³⁷⁹ Ks. kohdat 230 ja 231.

vastaista suorakauppaa tehdä, vaikka poikkeuksellisesti hyväksyikin sitä KWH:lta. Uponorilta nimittäin huomautettiin Dahlille, että KWH:n tekemä suorakauppa ei ollut hyväksyttävää, ja todettiin: "En ole tässä asiassa "sotajalalla" enkä kovin innokas murahtelemaan asiasta. Halusin vain osoittaa, että sopimusta on rikottu."³⁸⁰ Dahlilta vastattiin, että "KWH:n on pelattava samoilla säännöillä kuin muutkin."³⁸¹ KWH on vakuuttanut meille, että he eivät tee suoraa kauppaa, mutta ovat myös ilmoittaneet, kuten sinullekin kerroin, että heillä on kourallinen suoria kauppia, jotka on tehty siinä välissä, kun tilanne heidän kannaltaan oli ajautunut umpikujaan O[nnise]:n kanssa emmekä me olleet vielä sopineet heidän kanssaan mistään. Kohtuuden nimissä olen valmis avaamaan oman kourani ja katsomaan niitä muutamia kauppia sormieni läpi."³⁸²

237. Myöhemmin Dahl perusteli Uponorille yhteistyötä KWH:n kanssa vedoten passiiviseen rooliinsa ja haluunsa pitäytyä yhteisessä toimintamallissa.³⁸³ Dahlin yhteistyö KWH:n kanssa oli asianosaisten tavoitteen edistämisen kannalta kuitenkin tarkoituksenmukaista, kuten yhtiö itsekin totesi: "--tilanne olisi nykyistä vielä paljon huonompi, mikäli se olisi päässyt vapaaseen pudotukseen."³⁸⁴ Uponorin ja Dahlin välinen viestintä kertoo näytöstä jo 2000-luvun alkuvuosilta ilmi käyvästä asianosaisten pyrkimyksestä loppuasiakasportaan hintatason hallintaan, jossa keskeistä oli valmistajien suorakauppojen rajoittaminen ja niiden tuotteiden jakelun ja myynnin ohjaaminen tukkuihin. Viestintä osoittaa siten kummankin yhtiön osallisuuden rikkomuksessa sekä tarkoituksen toimia yhteisen tavoitteen mukaisesti.

238. Asianosaisten sähköpostiviesteistä käy ilmi, että myös Ahlsell oli osallisena rikkomuksessa keväällä 2009. Uponorin sähköpostiviestissä Ahlsellille toukokuussa 2009 viitattiin yhteisymmärrykseen todeten: "Harras toive on tietysti, että toimijat ketkä pelaavat yhdessä jakelun kanssa ja

³⁸⁰ Ks. kohta 76, liite D.108, s. 1, joka osoittaa Uponorin ottaneen tehtäväkseen valvoa kilpailijansa suorakauppia, mutta sekä Uponorin että Dahlin yhteisen näkemyksen olleen, että Uponor ilmoittaa näistä Dahlille, joka huomauttaa niistä eteenpäin Uponorin kilpailijalle. Viestiketjusta käy ilmi, ettei Uponorin mielestä kilpailijan suorakauppa ole hyväksyttävää, koska Uponor itse on siitä pidättäytynyt sovitulla tavalla. Ks. myös kohta 77, liite D.108.

³⁸¹ Virasto katsoo, että tässä "muilla" viitataan Uponoriin ja Pipelifeen.

³⁸² Ks. kohta 77, liite D.108, s. 1. Näytön perusteella KWH ei kuitenkaan missään vaiheessa vaikuta toimineen täysin asianosaisia yhtiöitä tyydyttäneellä tavalla, vaan se oli toistuvasti niiden toimenpiteiden kohteena, ks. esim. kohta 74, liite D.117, s. 1–3. Ks. myös liite D.116, liite 1, s. 5–12, liite D.123, s. 2, josta käy ilmi KWH Pipen hallituksessa epäillyn, että suurilla tukuilla ja valmistajilla oli yhteinen strategia sulkea KWH pois pohjoismaisilta markkinoilta, ja liite D.121, s. 1. Ks. myös esim. kohta 89, liite D.118, s. 1, ketjun alimmaisena viestinä Uponorin viesti Onniselle. KWH:n toiminta oli asianosaisille jatkuva haaste mm. yhtiön suorakauppojen takia (ks. esim. kohta 81, liite D.135, s. 1; ja kohta 115, liite D.172, jossa todetaan, että "[j]os KWH "lukkoa" ei saada pois markkinoilta on meillä taas tiukat ajat edessä --") aina sen ja Uponorin väliseen yrityskauppaan asti (ks. esim. kohta 119, liite D.178, jossa todetaan: "Tämäntyyppinen kauppa oli mitä varovaisesti lähdettiin hakemaan/toivomaan jo 4 vuotta sitten -- Oikein pelattuna meillä on nyt "tuhannen taalan" paikka saada sekä osuutta että kannattavuutta muoviryhmissä"; kohta 120, liite D.124, jossa kirjoitetaan: "Siitä kun Uponor osti KWH Pipen toiminnot itselleen ja yhteisyritykseksi tuli Uponor Infra näytti tilanne siinä vaiheessa paremmalta, kun saatiin hintahäiriöksi pois markkinoilta" sekä liite D.177, jossa todetaan, että "KWH:n poistuminen [on] selkeyttänyt roolijakoa"). Ks. myös kohdat 93–94 sekä 153, liite D.126, s. 2–3, liite D.142, s. 1, ja liite D.179, s. 5. Ks. myös liite D.180, s. 1, josta käy ilmi, että yrityskaupan jälkeen KWH:n tuotteiden suorakauppaa saatiin siirrettyä tukkujakeluun, liite D.224 ja liite D.93, jossa Onninen toteaa KWH:n olleen yhtiön pääkilpailija ja että "Uponor Infran myötä on muovikauppa huomattavasti helpottunut".

³⁸³ Ks. kohta 78, liite D.115, s. 1–2.

³⁸⁴ Ks. kohta 77, liite D.108, s. 1.

noudattavat pelisääntöjä³⁸⁵ saavat myös tunnustusta.”³⁸⁶ Vuosilta 2000–2008 esitetyn näytön valossa on selvää, että Uponor viittasi toimijoilla ja pelisäännöillä edellä kuvatussa, loppuasiakasportaan hintatason hallintaa tavoitelleessa rikkomuksessa mukana olleisiin valmistajiin, jotka – toisin kuin KWH – olivat suostuneet pidättäytymään suorakaupoista, ja joiden siten odotettiin saavan yhteistyöstä vastavuoroisesti erityiskohtelua tukuilta. Viestissä käytetyt sanavalinnat ja muutenkin lyhyt esitystapa ilmentävät Uponorin lähteneen siitä, että näin esitettynä Ahlsell ymmärsi, mistä asiassa oli kyse. Uponorin ja Ahlsellin välinen viestintä osoittaa kummankin yhtiön osallisuuden rikkomuksessa sekä yhteisymmärryksen yhteiseen tavoitteeseen pyrkimisestä.

239. Ahlsellin osallisuudesta on myös muita todisteita. Ensinnäkin vuodelta 2005 on näyttöä Ahlsellin ja Pipelifen välisestä neuvottelusta, jossa yhtiöt katsoivat, että valmistajien ja tukkujen väliseen kilpailuasetelmaan tulisi puuttua ”tukkukaupan ja tuottajien yhteistyöllä”, josta kaikilla todettiin olleen yhtenäinen näkemys käytännön toimenpiteiden tuolloin kuitenkin vielä puuttuessa. Vanha tuottajien ja tukkukaupan välille muodostunut riippuvuussuhde eli ”kauhuntasapaino” haluttiin säilyttää.³⁸⁷
240. Toiseksi Ahlsellin osallisuudesta kertoo Pipelifen sisäinen sähköpostiviesti toukokuulta 2009, jossa viitataan KWH:hon ja sen markkinahintoja pudottavaan yhteistyöhön Dahlin kanssa.³⁸⁸ Pipelifen näkemyksen mukaan Onninen ja Ahlsell eivät saisi kärsiä siitä, että ne tekevät yhteistyötä Pipelifen kanssa.³⁸⁹ Vuosilta 2000–2008 esitetyn näytön valossa on selvää, että Pipelife puhuu loppuasiakasportaan hintatason hallintaa tavoitelleesta yhteistyöstä, jossa KWH ei ollut osallisena. Pipelife oli huolissaan olemassaolostaan kamppailevan KWH:n toiminnasta markkinoilla sekä siitä Dahlille mahdollisesti koituvista hyödyistä suhteessa toisiin tukkuihin. Edellä esitetyn Pipelifen ja Onnisen osallisuuden osoittavan näytön valossa on selvää, että Pipelifen huoli Onnisen ohella Ahlsellista viittaa myös Ahlsellin osallisuuteen rikkomuksessa. Samaa osoittaa myös Pipelifen sisäinen viesti heinäkuussa 2009, jossa niin ikään viitataan Onniseen ja Ahlselliin todeten: ”Yhteinen vihollinen KWH”.³⁹⁰
241. Edellisessä kohdassa esitetyt viestit vahvistavat myös arviota Onnisen ja Pipelifen osallisuudesta rikkomuksessa, kuten myös Pipelifen päätös syksyllä 2009 tukea Onnista KWH:ta vastaan.³⁹¹
242. Edellä esitetty näyttö osoittaa, että viimeistään kesään 2009 mennessä Ahlsell, Dahl, Onninen, Pipelife ja Uponor olivat saavuttaneet kilpailuvastaisen yhteisymmärryksen sekä sitoutuneet siihen ja pyrkivät kukin osaltaan toimimaan sen mukaisesti. Asianosaisten yhteiset toimet sekä

³⁸⁵ Ks. kohdat 230 ja 231.

³⁸⁶ Ks. kohta 83, liite D.110.

³⁸⁷ Ks. kohta 54, liite C.49, s. 2–3.

³⁸⁸ Ks. kohta 236.

³⁸⁹ Ks. kohta 75, liite D.125, s. 1. Ks. vastaavaa argumentointia myös liite D.126 ja liite D.127, s. 1: ”Juuri nyt elämme KWH:n ehdoilla. – Ostajat hyödyntävät tietenkin KWH:n tarjoukset, jos markkinoille ei tule yhteistä ajatusta kannavuuden säilyttämisestä..”

³⁹⁰ Ks. kohta 74, liite D.257. Viestissä viitataan Ahlselliin ja Onniseen, sulkeissa myös Dahlisiin.

³⁹¹ Ks. kohta 73, liite D.106, s. 6.

kunkin itsenäisesti toteuttamat ja yksittäisissä, kahdenvälisissä vertikaalisissa suhteissa toteutetut toimet olivat edellä kuvatun kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen mukaisia sekä muiden asianosaisten vastavuoroisista toimista riippuvia ja veivät kohti yhteistä tavoitetta. Asianosaiset siis korvasivat tietoisesti kilpailun riskit välisellään käytännön yhteistyöllä, eivätkä määrittäneet itsenäisesti toimintalinjaansa markkinoilla. Näyttö osoittaa myös, että asianosaisilla oli yhteisymmärryksessä mukana oleviin saman portaan kilpailijoihinsa vähintään välillisiä yhteyksiä, joiden tarkoituksena tai seurauksena oli vaikuttaa niiden markkinakäyttäytymiseen tai paljastaa niille toimintatavat, joita asianosaiset itse aikoivat markkinoilla noudattaa. Edellä tässä luvussa esitetyt näillä vastavuoroisilla yhteyksillä ja asianosaisten kilpailunvastaisella markkinakäyttäytymisellä oli ilmeinen syy-yhteys. Esillä olevassa asiassa on siten kyse kilpailulain 5 §:ssä tarkoitetusta elinkeinonharjoittajien välisestä kilpailua rajoittavasta sopimuksesta ja/tai yhdenmukaistetusta menettelytavasta, jossa kaikki asianosaiset olivat osallisina.

8.3.3.2 Kilpailunvastaiset toimenpiteet

243. Edellä todetusti asianosaisten yhteisenä tavoitteena oli pitää markkinat hallinnassaan ohjaamalla kauppaa toisilleen sekä estämällä tai vaikeuttamalla kilpailevien elinkeinonharjoittajien toimintaa. Yhteistyö mahdollisti ylisuurten voittojen tavoittelun, sillä se oli omiaan pitämään yllä kilpailullista tasoa korkeampaa hintatasoa loppuasiakasportaalla. Tavoitteen saavuttamisen kannalta keskeistä asianosaisten näkökulmasta oli niiden markkina-asemien ylläpitäminen ja eri portaiden välisen hintakilpailun hillitseminen loppuasiakkaissa.³⁹² Tässä tarkoituksessa asianosaiset toteuttivat luvussa 8.3.3.1 esitettyä kilpailunvastaista yhteisymmärrystään ensinnäkin rajoittamalla valmistajien suorakauppoja ja ohjaamalla niiden jakelua ja myyntiä tukkuihin näiden roolin vahvistamiseksi valmistajien tuotteiden jakelussa. Toiseksi asianosaiset pyrkivät poissulkemaan muita markkinatoimijoita tai vähintäänkin vaikeuttamaan niiden toimintaa rajoittaakseen kohtaamaansa ulkopuolista kilpailupainetta. Näissä kilpailunvastaisissa toimenpiteissä on kyse markkinoiden jakamiseen tähtäävistä menettelyistä. Osana kokonaissuunnitelmaansa³⁹³ asianosaiset ryhtyivät myös tässä luvussa esitettyihin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvään ja niitä täydentävään toimintaan luvussa 8.3.3.3 esitetyllä tavalla.

244. Kilpailunvastaisissa toimenpiteissään asianosaiset kykenivät hyötymään luvussa 8.3.2 tarkemmin selostetuista valmistajien ja tukkujen välisistä vertikaalisiin sopimuksiin perustuneista toimintatavoista. Valmistajille tuotteiden myynnin ohjaaminen tukkuihin tarjosi suojaa kilpailulta tukkujen vastavuoroisesti pidättäytyessä yhteisymmärryksen edellyttämällä tavalla ottamasta valikoimiinsa merkittävässä määrin kilpailevia tuotteita. Yhdessä edellä kohdissa 218–220 kuvattujen muun muassa tukkujen myyntejä ohjaavien toimintatapojen kanssa se auttoi myös ylläpitämään valmistajien myyntimääriä ja markkina-asemia. Tukuille valmistajien tuotteiden jakelu niiden kautta yhdessä suorakaupoista

³⁹² Ks. kohdat 230–232.

³⁹³ Ks. yhdestä yhtenäisestä kokonaissuunnitelmasta tässä asiassa tarkemmin jäljempänä luku 8.4.

pidättäytymisen kanssa ohjasi sekä loppuasiakkaat tukkuihin että – yhdessä kohdassa 221 kuvattujen euromääräisten rajojen kanssa – osan loppuasiakkaiden hankinnoista tukkujen omaksi varastokaupaksi.³⁹⁴

Suorakauppojen rajoittaminen ja myynnin ohjaaminen tukkuihin

245. Asianosaiset toteuttivat kilpailunvastaista yhteisymmärrystään rajoittamalla valmistajien suorakauppoja ja ohjaamalla niiden tuotteiden jakelua ja myyntiä yhteisymmärryksessä mukana oleviin tukkuihin näiden roolin vahvistamiseksi.³⁹⁵ Valmistajien tuli pidättäytyä muovisten LVI-infraputkituotteidensa suorakaupoista, sillä asianosaiset tunnistivat tukut ohittavasta myynnistä loppuasiakasportaalla seuraavan eri portaiden välisen kilpailuasetelman, joka vaaransi yhteisen tavoitteen saavuttamisen.³⁹⁶ Valmistajat ohjasivat tuotteidensa jakelua ja myyntiä tukkuihin. Siten ne saivat suojattua markkina-asemaansa, sillä tukut sovitusti vastavuoroisesti pidättäytyivät ottamasta valikoimiinsa yhteistyötä horjuttavaa määrää kilpailevien valmistajien tuotteita.³⁹⁷
246. Suorakaupat olivat valmistajille kontrolloikeino yhteisymmärryksen ylläpitämiseksi mahdollistaen niille tukkujen ohittamisen, mikäli tukut eivät toimineet yhteisymmärryksen mukaisesti.³⁹⁸ Tukuilla puolestaan oli mahdollisuus pudottaa sovituista toimintatavoista liveenneitä valmistajia jakelustaan tai siirtää hankintojaan näiltä muille asianosaisille valmistajille.³⁹⁹
247. Valmistajien myynnin ja jakelun ohjaaminen tukkuihin antoi tukuille myös mahdollisuuden hillitä valmistajien keskinäistä kilpailua.⁴⁰⁰ Tämän osoittaa esimerkiksi Onnisen sisäinen sähköpostiviesti, jossa Onnisen edustaja A korosti tarvetta kaikkien asianosaisten eduksi välttää valmistajien keskinäistä kilpailua: ”Tällä hetkellä on aika usein tilanne jossa pipelife ja uponor kilpailevat verisesti keskenään, jos meillä on hoidossa kentän tasapaino niin näin ei sen jälkeen juurikaan tapahdu ja kaikilla mahdollisuus parempaan katteeseen”. Onnisen edustaja A selvensi tätä käytännön esimerkillä hankkeesta, jossa ”pipelife [oli] meidän pääkilpailija jolloin vastattiin uponorilla ja kovilla hinnoilla/suht huonolla katteella, tämän olisi oikein hyvin voinut sopia että pipelife ei tarjoa tai jos tarjoaa niin korkeilla hinnoilla ja meillä olisi ollut mahdollisuus parempaan katteeseen uponorin kanssa. Pipelifen otettua teliasoneran sovin pipelifen

³⁹⁴ Projektikaupasta poiketen varastokaupassa tukku hinnoittelee tuotteet lähtökohtaisesti itse. Varastokaupasta ks. esim. kohta 22.

³⁹⁵ Ks. luvussa 8.3.3.1 ja etenkin kohdissa 235–241 esitetty.

³⁹⁶ Ks. kohdat 230–232. Ks. myös kohta 24, liite A.3, s. 5–6; ja liite A.1, s. 6; sekä liite D.90, s. 1, liite D.92, s. 1, liite D.93 ja sen liitteenä oleva Onnisen Länsi-Suomen palaverin muistio, s. 2; ja liite A.4, s. 10.

³⁹⁷ Ks. esim. kohta 151, liite D.222, s. 1.

³⁹⁸ Ks. esim. kohta 76, liite D.108; kohta 143, liite D.201, s. 1; kohta 145, liite D.210; kohta 147, liite D.215, s. 2; kohta 150, liite D.221; kohta 167, liite D.248; kohta 169, liite D.249, s. 1; ja kohta 170, liite D.102, s. 1.

³⁹⁹ Ks. esim. kohta 147, liite D.215, s. 2. Ks. myös kohta 235.

⁴⁰⁰ Myös valmistajien ja tukkujen väliset vertikaaliset toimintatavat auttoivat ylläpitämään valmistajien myyntimääriä ja markkina-asemaa. Ks. kohta 244.

kanssa että säilyttääkseen jonkunlaisen markkinarauhan "antavat" uponorille" muita kauppvoja."⁴⁰¹

248. Edellä luvussa 8.3.3.1 esitetyn vuotta 2009 koskevan näytön lisäksi seuraavaksi esitettävä näyttö osoittaa asianosaisten seuranneen valmistajien suorakauppoja ja pyrkineen ohjaamaan niiden myyntiä tukkuihin. Lisäksi näyttö osoittaa valmistajien suorakauppojen johtaneen vastatoimiin.⁴⁰²
249. Tukuista niin Ahlsell, Dahl kuin Onninenkin valvoivat valmistajien suorakauppoja ja pyrkivät ohjaamaan niiden myyntiä tukkuihin.⁴⁰³ Esimerkiksi Dahl vaati Uponorilta selvitystä sen tekemistä suorakaupoista. Uponorilta vastattiin, ettei tarkoituksena ole suorakauppa ja yhteisymmärrykseen viitaten kerrottiin halusta "toimia sääntillisesti ja rehellisesti yhdessä sovittujen pelisääntöjen puitteissa!"⁴⁰⁴ Onninen puolestaan syytti Uponoria vilpillisestä toiminnasta suorakauppojen takia ja vaati yhteisymmärrykseen viitaten Uponorilta vastausta siihen, oliko Uponorin linja "tukkuriyhteistyöstä tai meihin suhtautumisessa muuttumassa?"⁴⁰⁵ Näytöstä käy myös ilmi, että Dahl ja Onninen ryhtyivät vastatoimiin yhteisymmärryksen vastaisten Uponorin suorakauppojen takia: Dahl päätti ohjata myyntiä Uponorilta Pipelifelle⁴⁰⁶ ja Onninen ryhtyi kilpailemaan Uponorin asiakkaasta toisen valmistajan tuotteilla.⁴⁰⁷
250. Valmistajista sekä Pipelife että Uponor valvoivat suorakauppoja.⁴⁰⁸ Yhteisymmärryksen osoittaa myös valmistajien yhdenmukainen pyrkimys ohjata myyntiään tukkuihin.⁴⁰⁹ Yhteisymmärryksen mukaisesti Pipelife ohjeisti sisäisesti siirtämään "suoria projekteja varastotoimituksiksi".⁴¹⁰ Vastaavasti Uponor ohjeisti, että "pyritään eroon suoralaskutuksesta ja

⁴⁰¹ Ks. kohta 127, liite D.190, s. 1. Ks. myös liite D.88, jossa Pipelife pyytää Ahlsellia ohjaamaan sille "runsaasti kauppaa" myyntivolyymiansa ylläpitämiseksi, sekä liite D.158, s. 1, josta käy ilmi Onnisen aikomus painostaa myös Talokaivoa muuttamaan hinnoitteluaan: "Meillä tulee olemaan pääaiheena putkikauppa, hinnoittelevat tällä hetkellä kentällä niin että kaikki häviävät rahaa. Täytyy sopia pelisäännöistä."

⁴⁰² Seuraavissa kohdissa esitettyä arvioitaessa tulee ottaa huomioon myös tapahtumat vuosilta 2000-2008, ks. kohta 47, liite C.38; kohta 49, liite C.42, s. 1-2; kohta 50, liite C.43, s. 2; kohta 51, liite C.44, s. 1. Ks. myös liite C.45, s. 6-8; kohta 52, liite C.46, s. 2; kohta 55, liite C.51; kohta 59, liite C.56, liite C.57 ja liite C.58; kohta 60, liite C.65, liite C.66, liite C.67, s. 2-3, liite C.50, s. 2, liite C.69 ja liite C.70; kohta 61, liite C.71, liite C.72, s. 1, liite C.62, s. 3. Ks. myös liite C.74, s. 1-2; kohta 62, liite C.34, s. 2. Ks. myös liite C.60, liite C.61 ja liite C.62; kohta 63, liite C.60, s. 3, liite C.76, s. 1-2, liite C.77, liite C.78, liite C.79, liite C.80, liite C.81; kohta 64, liite C.35, s. 2, ja liite C.64, s. 3. Ks. myös liite C.65; kohta 65, liite C.82, s. 1. Ks. myös liite C.83 ja liite C.84; kohta 66, liite C.70; kohta 67, liite C.75, s. 2; ja kohta 68, liite C.68, s. 44-45.

⁴⁰³ Ks. kohta 98, liite D.148; kohta 119, liite D.179, s. 5, ja liite D.180, s. 1; kohta 121, liite D.181, s. 1; kohta 138, liite D.204 ja liite D.207, s. 1; kohta 143, liite D.210; kohdat 145-146, liite D.215, s. 2, liite D.216 sekä liite D.217; kohta 147, liite D.218, s. 1; kohta 157, liite D.228; kohdat 175-176, liite D.124; kohta 179, liite D.144; ja kohta 183, liite D.161. Ks. myös kohdan 32 alaviite 47, liite D.86. Ks. myös liite D.91, s. 1, jossa Uponor toteaa, että "tulee kuraa niskaan tukkuliikkeistä" yhtiön tehtyä suoran tarjouksen loppuasiakkaalle.

⁴⁰⁴ Ks. kohdat 145-146, liite D.215, s. 2, ja liite A.9, s. 32-34. Ks. myös liite D.216 sekä liite D.217.

⁴⁰⁵ Ks. kohta 138, liite D.204 ja liite D.207, s. 1. Ks. myös kohta 140, liite D.207, s. 1

⁴⁰⁶ Ks. kohdat 145-146, liite D.215, s. 2. Ks. myös liite D.216 sekä liite D.217.

⁴⁰⁷ Ks. kohta 143, liite D.210.

⁴⁰⁸ Ks. kohta 81, liite D.135, s.1; kohta 128, liite D.191; ja kohta 178, liite D.131, s. 3-4.

⁴⁰⁹ Ks. kohta 86, liite D.134, s. 1. Ks. myös 113, liite D.162, s. 1; kohta 135, liite D.198, s. 1 ja 3; kohta 139, liite D.206; kohta 140, liite D.207, s. 1; kohta 142, liite D.209, s. 1; kohta 143, liite D.210; kohta 170, liite D.102, s. 1; ja kohta 171, liite D.251 ja liite D.256, s. 1. Ks. myös kohdan 32 alaviite 47, liite D.86, ja myös liite D.136, s. 25.

⁴¹⁰ Ks. kohta 86, liite D.134, s. 1. Ks. myös kohdan 32 alaviite 47, liite D.86 ja kohdan 102 alaviite 152, liite D.114.

kierrätetään lasku asiakkaan valitseman tukkuliikkeen kautta”.⁴¹¹ Yhteisymmärryksen osoittaa myös se, että valmistajat tarvitsivat tukuilta hyväksynnän suorakauppoihin.⁴¹² Esimerkiksi Uponorin piti ”hakea vapautus” tukuilta myydäkseen tuotteitaan suoraan loppuasiakkaille.⁴¹³

251. Asianosaiset toteuttivat kilpailunvastaista yhteisymmärrystään rajoittamalla valmistajien suorakauppoja ja ohjaamalla valmistajien jakelua ja myyntiä tukkuihin. Näillä toimilla asianosaisten voidaan katsoa tähdänneen markkinoiden jakamiseen.

Poissulkevat toimenpiteet

252. Rajoittaakseen kohtaamaansa ulkopuolista kilpailupainetta asianosaiset kohdistivat poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin. Niin Ahlsellin, Dahlin ja Onnisen kuin Pipelifen ja Uponorinkin tarkoituksena oli estää tai vaikeuttaa uusien toimijoiden markkinoille pääsyä. Asianosaiset pyrkivät myös poissulkemaan muita markkinatoimijoita tai vähintäänkin vaikeuttamaan niiden toimintaa rajoittamalla yhteistyötä niiden kanssa tai kieltäytymällä siitä.⁴¹⁴ Näihin toimenpiteisiin kuuluivat myös asianosaisten muihin markkinatoimijoihin kohdistamat erityiset kilpailukeinot.⁴¹⁵ Etenkin julkisissa hankinnoissa asianosaiset hyödynsivät myös alalla sinänsä yleisemminkin käytössä olleen tavan mukaisia niin sanottuja viittaustarjouksia varmistaakseen kauppohen saamisen piiriinsä.⁴¹⁶
253. Luvussa 8.3.3.1 KWH:n vastaisista toimista esitetyn lisäksi asianosaisilla oli yhtenäinen toimintalinja erityisesti sekä valmistaja- että tukkupaikalla toimivaa Meltexiä kohtaan. Meltexin toiminnan vaikeuttamisesta hyötyivät asianosaiset kummallakin paikalla. Esimerkiksi viestissään Ahlsellille Pipelife katsoi, että ”Meltex on suurin yksittäinen ulkoinen uhka Suomen perinteisille tukkureille. Samalla he ovat uhka meidän kannattavuudellemme joten varmasti syksyn aikana pitää keksiä vastaiskuja.”⁴¹⁷ Uponor puolestaan viittasi asianosaisten kilpailunvastaiseen yhteisymmärrykseen ja markkina-asemiensa säilyttämiseen sisäisessä viestissään: ”Tavalla tai toisella Meltex pitäisi pystyä pitämään ”perheen” ulkopuolella.”⁴¹⁸
254. Yhteisymmärrys käy ilmi esimerkiksi tukkujen yhdenmukaistetusta toiminnasta Meltexiä kohtaan, jota Uponor myöhemmin seurasi. Onnisen

⁴¹¹ Ks. kohta 139, liite D.206. Ks. myös kohta 121, liite D.181, s. 1, josta käy ilmi, että Uponorin ja KWH:n välisen yrityskaupan jälkeen uuden yhtiön toiminta muovattiin myös siihen liitetyn KWH:n liiketoiminnan osalta vastaamaan asianosaisten välistä yhteisymmärrystä.

⁴¹² Ks. kohta 132, liite D.194, s. 1; kohta 133, liite D.195, s. 1; ja kohta 167, liite D.248, s. 1.

⁴¹³ Ks. kohta 133, liite D.195, s. 1.

⁴¹⁴ Eräiden Onnisen ja Pipelifen tekemien yrityskauppojen tarkoituksena oli myös muun muassa suojata asianosaisten yhteistyötä (ks. esim. kohdat 103–104, liite D.208, s. 3, liite D.157, s. 6, ja liite D.155; sekä kohta 174, liite D.254).

⁴¹⁵ Seuraavissa kohdissa esitettyä arvioitaessa tulee ottaa huomioon myös tapahtumat vuosilta 2000–2008, ks. kohta 49, liite C.41; kohta 50, liite C.43, s. 2; kohta 53, liite C.47 ja liite C.73, s. 1 ja 5; ja kohta 58, liite C.55.

⁴¹⁶ Ks. kohta 26. Virasto toteaa selvytyden vuoksi, että viittaustarjouksikäytäntöä itsessään ei ole arvioitu esityksessä kilpailunrajoituksena.

⁴¹⁷ Ks. kohta 100, liite D.146, s. 1. Termiä ”vastaisku” käyttivät yhdenmukaisesti myös Uponor ja Onninen puhuessaan toimenpiteistä Meltexiä vastaan. Ks. kohta 99, liite D.151, s. 2.

⁴¹⁸ Ks. kohdat 125–126, liite D.186.

sisäinen viesti osoittaa, että se, Ahlsell ja Dahl olivat yhdenmukaisesti lopettaneet kaupankäynnin Meltexin kanssa.⁴¹⁹ Vastaavasti myös Uponorin oli tarkoitus lopettaa myynnit Meltexille. Dahlin kanssa käydyn keskustelun jälkeen Uponorilla linjattiin, "että Meltexille ei tarjota enää mitään millään hinnalla." Konsernin lakimiehen konsultoinnin jälkeen linjausta kuitenkin lievennettiin, ja pyrkimykseksi tuli irtautua Meltexin kanssa tehdyistä sopimuksista vähitellen.⁴²⁰

255. Yhteisymmärryksestä kertovat myös valmistajien ja tukkujen välisissä vertikaalisissa suhteissa toistuvasti Meltexiin kohdistetut erityiset kilpailukeinot, joissa mukana olivat vuorollaan kaikki asianosaiset, sekä samassa tarkoituksessa toteutetut asianosaisten omat toimet.⁴²¹ Myös se, että tiettyjä kilpailukeinoja ei nimenomaisesti saanut käyttää asianosaisia vaan muita toimijoita kohtaan, on osoitus yhteisymmärryksen olemassaolosta.⁴²²
256. Lisäksi asianosaisten toimenpiteet muita markkinatoimijoita kohtaan kertovat yhteisymmärryksestä. Esimerkiksi sisäisessä viestissään Ahlsell muihin markkinatoimijoihin viitaten totesi: "Näitä vastaan meidän tukkureiden on taisteltava yhteistyössä Uponor infran ja Pipelifen kanssa –".⁴²³
257. Yhteisymmärrys käy ilmi etenkin saman tuotanto- ja jakeluportaan asianosaisten välisistä toimista ulkomaisen kilpailun uhatessa. Kilpailevan toimijan markkinoille pääsyn uhka johti Ahlsellin, Dahlin ja Onnisen keskustelemaan tilanteesta yhteisen näkemyksen löytämiseksi.⁴²⁴ Yhteisestä näkemyksestä kertovat myös Onnisen ja Ahlsellin keskustelut yrityskaupasta, jolla Onninen halusi estää ulkomaisen yrityksen Suomen markkinoille pääsyn.⁴²⁵ Putkijaostossa, jonka jäseniä asianosaisista valmistajista Pipelife ja Uponor olivat, käytiin keskustelua rajan yli tulevista tuotteista ja niiden laadun hintavaikutuksesta. Keskustelusta käy ilmi valmistajien yhteinen näkemys siitä, että matalamman laatutason tuotteiden myynti oli uhka alan hintatasolle.⁴²⁶ Pipelife ja Uponor eivät myöskään halunneet ottaa kilpailevaa valmistajaa putkijaoston jäseneksi ja siten myötävaikuttaa siihen, että kyseinen toimija aloittaisi putkien valmistuksen Suomessa.⁴²⁷
258. Yhteisymmärryksestä kertovat myös valmistajien ja tukkujen välisissä vertikaalisissa suhteissa muihin markkinatoimijoihin kohdistetut toimet, joissa mukana olivat vuorollaan kaikki asianosaiset, sekä samassa

⁴¹⁹ Ks. kohta 122, liite D.182, s. 1, ja liite D.183. Ks. myös kohta 126, liite D.189, s. 9.

⁴²⁰ Ks. kohdat 125–126, liite D.187, s. 1, liite D.188, s. 1, ja liite D.189, s. 9.

⁴²¹ Ks. kohta 96, liite D.143; kohta 99, liite D.151, s. 2; kohta 116, liite D.173, s. 1; kohta 117, liite D.174, s. 2; kohdat 124–126, liite D.185, s. 2–3; kohta 132, liite D.194, s. 1; kohta 154, liite D.225, s. 2 ja 4; kohta 177, liite D.205, s. 1; kohta 180, liite D.101, liite D.104, s. 1, ja liite D.129; ja kohta 181, liite D.95, s. 1. Ks. myös liite D.100.

⁴²² Ks. kohta 123, liite D.184.

⁴²³ Ks. kohta 177, liite D.253, s. 1. Ks. myös liite D.205, s. 1.

⁴²⁴ Ks. kohta 95, liite D.109.

⁴²⁵ Ks. kohta 105, liite D.159. Onnisen yrityskauppaa koskevien sisäisten asiakirjojen mukaan asiasta oli keskusteltu etukäteen myös tavarantoimittajien kanssa (ks. kohta 104, liite D.155).

⁴²⁶ Ks. kohta 106, liite D.160.

⁴²⁷ Ks. kohta 134, liite D.196, s. 4, 6–7.

tarkoituksessa toteutetut asianosaisten omat toimet.⁴²⁸ Esimerkiksi Dahlin ja Uponorin käymän keskustelun perusteella Uponorin oli tarkoitus rajoittaa rautakauppojen kautta tehtävää tuotteidensa jakelua.⁴²⁹ Tukat puolestaan katkaisivat yhdessä rintamassa suhteensa Talokaivoon, koska se oli aloittanut hintakilpailun putkissa.⁴³⁰

259. Edellä esitetysti asianosaiset kohdistivat muihin markkinatoimijoihin poissulkevia toimenpiteitä toteuttaakseen kilpailunvastaista yhteisymmärrystään. Oikeuskäytännössä poissuljentaa on pidetty markkinoiden jakamiseen tähtäävänä menettelynä.⁴³¹

Yhteenveto kilpailunvastaista toimenpiteistä

260. Näyttö osoittaa, että Ahlsell, Dahl, Onninen, Pipelife ja Uponor rajoittivat valmistajien suorakauppoja ja ohjasivat niiden jakelua ja myyntiä tukkuihin LVI-infraputkituotteiden markkinoilla. Asianosaiset myös kohdistivat yhdenmukaisesti poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin. Asianosaisten yhteisymmärrystä ilmentävien kilpailunvastaisten toimenpiteiden tarkoituksena oli asianosaisten markkina-asemien ylläpitäminen ja eri portaiden välisen hintakilpailun hillitseminen loppuasiakkaissa vahvistamalla tukkujen roolia valmistajien tuotteiden jakelussa. Valmistajille tuotteiden myynnin ohjaaminen tukkuihin tarjosi suojaa kilpailulta ja auttoi ylläpitämään niiden myyntimääriä ja markkina-asemaa. Tukuille valmistajien tuotteiden jakelu yhdessä suorakaupoista pidättäytymisen kanssa ohjasi loppuasiakkaat tukkuihin lisäten näiden kautta käytävää kauppaa ja vähentäen loppuasiakkaiden vaihtoehtoja kaupankäynnissä. Poissulkevilla toimenpiteillä asianosaiset pyrkivät rajoittamaan kohtaamaansa ulkopuolista kilpailupainetta.

8.3.3.3 Kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvä ja niitä täydentävä toiminta

261. Luvussa 8.3.3.1 esitettyä asianosaisten kilpailunvastaista yhteisymmärrystä ilmentää myös tässä luvussa tarkasteltava muu kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvä ja niitä täydentävä toiminta.⁴³² Tähän toimintaan kuuluvilla Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksella ja Onnisen hinnoittelumallilla asianosaiset halusivat varmistaa, että tukuilla oli mahdollisuus tehdä varastokauppaa kannattavasti. Tässä tarkoituksessa asianosaiset pyrkivät vaikuttamaan loppuasiakkaiden hintamielikuvaan ja siten haluun kilpailuttaa hankintojaan sekä projektikaupan ja

⁴²⁸ Ks. kohdat 70-71, liite D.116, s. 2, liite D.117, s. 1-3, liite D.107, s. 1, ja liite D.122; kohta 72, liite D.121, s. 1; kohta 73, liite D.106, s. 2-3 ja 6, sekä liite D.120, s. 3; kohta 74, liite D.257; kohta 80, liite D.132, s. 2 (ks. myös liite D.133, s. 2); kohta 89, liite D.118, s. 1; kohta 90, liite D.119; kohta 92, liite D.141, s. 1; kohta 94, liite D.142, s.1; kohta 96, liite D.145, s. 1; kohta 100, liite D.146, s. 1; kohta 135, liite D.198, s. 1 ja 3; kohta 159, liite D.223, s. 1; kohta 177, liite D.253, s. 1; kohta 180, liite D.129; ja kohta 181, liite D.95, s. 1.

⁴²⁹ Ks. kohta 144, liite D.214, s. 1.

⁴³⁰ Ks. kohta 155, liite D.226, s. 2.

⁴³¹ Ks. kohta 211.

⁴³² Esimerkiksi Onninen näki täydentävään toimintaan kuuluvan hinnoittelumallinsa paitsi jatkumona asianosaisten yhteisymmärryksen mukaiselle suorakauppojen rajoittamiselle myös keinona sen mukaisten tavoitteiden täydentämiselle, ks. liite D.107, s. 1.

varastokaupan suhteellisiin volyymeihin⁴³³, mikä edellytti etenkin valmistajien projektikaupan hintojen ja tukkujen varastokaupan hintojen koordinoitua suhteessa toisiinsa.⁴³⁴ Asianosaiset pitivät tärkeänä etenkin projektikaupan hintojen hallitsemista, sillä projektikaupan hintataso oli tyypillisesti varastokauppaa alempi.⁴³⁵ Mitä pienemmäksi asiakkaat mieltäisivät hintaeron kilpailutetun projektihinnan ja varastokaupan hintatason välillä, sitä haluttomampia ne asianosaisten käsityksen mukaan olisivat näkemään ylimääräistä vaivaa kilpailuttaakseen hankintansa.⁴³⁶ Näin kaupankäyntiä myös ohjautuisi varastokaupaksi.⁴³⁷

262. Tällä sekä valmistajien että tukkujen aloitteesta toteutetulla toiminnalla asianosaiset pyrkivät edelleen vahvistamaan tukkujen asemaa valmistajien tuotteiden jakelussa.⁴³⁸ Tukkujen kannattavan varastokaupankäynnin varmistamisella siten yhtäältä toteutettiin yhteisymmärrystä, toisaalta varastokauppa oli tukuille kompensatiota niiden kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen toteuttamiseen kuuluvien tehtävien hoitamisesta.⁴³⁹ Toiminnalla pyrittiin myös nostamaan loppuasiakkaiden maksamia hintoja ja se mahdollisti rikkomuksella tavoiteltujen voittojen kasvattamisen.⁴⁴⁰

Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutos

263. Valmistajälähtöisesti projektikaupan ja varastokaupan hintoja koordinoitiin Uponorin esittelemällä kauttalaskutuspalkkiokäytännön⁴⁴¹ muutoksella. Muutoksen tarkoituksena oli yhteistyössä Ahlsellin, Dahlin ja Onnisen kanssa pienentää tukkujen loppuasiakkaille myöntämiä Uponorin projektikauppaa koskevia alennuksia.⁴⁴² Tavoitteena oli tasapainottaa projektikaupan ja tukun varastokaupan hintoja sekä pitää huolta tukkujen katteista, ja Uponor toivoi muutoksen myös parantavan sen omaa

⁴³³ Ks. esim. kohta 151, liite D.222, s. 1, kohta 164, liite D.247, s. 1, ja kohta 176, liite D.124, s. 1–2, sekä liite D.87, s. 2, josta käy yleisemmin ilmi huoli hintakilpailun haitallisesta vaikutuksesta katetasoon eri portailla. Asianosaisten tukkujen roolista hintamielikuvan muodostamisessa, ks. esim. kohta 171, liite D.251.

⁴³⁴ Ks. esim. kohta 149, liite D.220, s. 5, kohta 165, liite D.243, s. 1, ja liite D.244, s. 1, ja kohta 173, liite D.248, s. 2, ja liite D.252, s. 2–3. Ks. myös liite D.102, s. 1. Asianosaisilla oli myös yhteinen intressi pitää hinnat mahdollisimman korkeina (ks. esim. kohta 113, liite D.162, s. 1, ja liite D.163).

⁴³⁵ Tarkemmin projektikaupan luonteesta ks. kohdat 22–23.

⁴³⁶ Ks. esim. kohta 149, liite D.220, s. 5.

⁴³⁷ Ks. esim. kohta 109, liite D.166; kohta 136, liite D.202, s. 3; kohta 141, liite D.201, s. 1; kohdat 161–166; ja kohta 171; ja kohta 176, liite D.124, s. 2. Ks. myös liite D.89, s. 3, jossa viitataan pyrkimykseen saada valmistajat myymään kalliimalla projekteihin ja sitä kautta saada kauppa ohjautumaan tukkujen kautta kulkevaksi. Siirtämällä myyntiä varastokaupaksi ainakin tukuilla oli mahdollisuus nostaa katettaan (ks. esim. kohta 136, liite D.202, s. 3;). Esim. vuonna 2016 Onnisen myyntikateprosentit olivat varastokaupassa Uponorin ja Pipelifen tuotteilla **[Onnisen liikesalaisuus]** prosenttia ja **[Onnisen liikesalaisuus]** prosenttia ja projektikaupassa Uponorin ja Pipelifen tuotteilla **[Onnisen liikesalaisuus]** prosenttia ja **[Onnisen liikesalaisuus]** prosenttia. Viraston laskemat kateprosentit perustuvat liitteen B.26, s. 2–3. Ne on laskettu ko. liitteen taulukossa ilmoitettujen osto- ja myyntihintojen perusteella.

⁴³⁸ Kaupankäyntitavoista ks. kohdat 22–24.

⁴³⁹ Ks. kohdat 230–231.

⁴⁴⁰ Seuraavissa kohdissa esitettyä arvioitaessa tulee ottaa huomioon myös vuosien 2000–2008 tapahtumat, joista käyvät ilmi asianosaisten pyrkimykset koordinoita projektikaupan ja varastokaupan hintoja, varmistaa tukkujen varastokaupankäyntiä sekä nostaa loppuasiakkaiden hintoja, ks. kohta 47, liite C.38; kohta 48, liite C.39 ja liite C.40; kohta 54, liite C.49, s. 2–3; kohta 56, liite C.53, s. 1; kohta 57, liite C.54, s. 1; kohta 68, liite C.63, s. 3; ja kohta 69, liite C.36.

⁴⁴¹ Kauttalaskutuspalkkiosta ks. kohta 39.

⁴⁴² Ks. kohdat 107–112, liite D.167, s. 1–2, liite D.165, liitteet liitteet B.20 s. 85, B.21 s. 50, ja B.22, s.173–175 ja 221, ja liite B.27, s. 33, liite D.168, liite D.169, liite D.170, s. 1, liite D.145, s. 1, liite D.171. Näytöstä ilmenee, että Uponor suhtautui kauttalaskutuspalkkion muutokseen "pelinavauksena" sen hintatasoa parantaville toimille, ks. liite D.166. Jäljempänä todetun mukaisesti Onnisen hinnoittelumallilla toteutettiin myöhemmin samankaltaisia tavoitteita, ks. esim. kohta 272.

hintatasoa.⁴⁴³ Uponor halusi, että muutos toteutettaisiin samanaikaisesti ja yhdenmukaisesti kaikissa asianosaisissa tukuissa, ja viestinnällään se poisti tukkujen epävarmuuden toistensa käyttäytymisestä muutostilanteessa.⁴⁴⁴ Jotta Uponorin ylipäänsä oli kannattavaa toteuttaa muutokset, se edellytti tukkujen osallistumista sekä kaikkien asianosaisten välistä yhteisymmärrystä, joita ilman muutoksesta seuraava Uponorin tuotteiden hinnannosto olisi voinut johtaa sen markkinaosuuden pienentymiseen Pipelifen osuuden puolestaan kasvaessa.⁴⁴⁵ Näyttö osoittaa, että myös Pipelife pyrki samoihin aikoihin omalta osaltaan lähentämään projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja muun muassa välttämällä ”halpojen hintojen antamista pieniin projekteihin” pitääkseen huolta tukkujen mahdollisuudesta tehdä varastokauppaa kannattavasti.⁴⁴⁶ Näin ollen Pipelifen viestinnän läheinen ajallinen yhteys Uponorin toteuttamaan muutokseen ja samankaltaiset omat tavoitteet yhdessä asianosaisten tukkujen mukanaolon kanssa paitsi olivat omiaan vahvistamaan muutosta ja edistämään toivottuja vaikutuksia myös osoittavat, että Pipelife oli tietoinen niistä.⁴⁴⁷

264. Uponor lähetti kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutosta koskeneen yhteisen viestin tukuille 19.12.2011. Kaikille tukuille samanaikaisesti lähetetyssä viestissä kerrottiin laskutuspalkkion poistuvan. Viesti osoittaa, että tukuilla oli ollut yhtä suuri laskutuspalkkio ja että se poistui kaikilta tukuilta samaan aikaan.⁴⁴⁸ On selvää, että toimiessaan näin Uponorin tarkoituksena oli saada kaikki asianosaiset tukut yhdenmukaisesti mukaan muutokseen ja samalla poistaa niiden epävarmuus toistensa käyttäytymisestä muutostilanteesta. Tukuissa myös ymmärrettiin, että muutos koski niitä kaikkia. Onnisen sisäisessä sähköpostiviestissä joulukuun 2011 lopussa todettiin, että ”samalla filosofialla [ovat] liikkeellä myös meidän kilpailijat.”⁴⁴⁹

265. Uponorin ja tukkujen yhteisestä näkemyksestä kertovat myös sähköpostiviestit helmikuussa 2012, jotka osoittavat, että muutoksen

⁴⁴³ Ks. kohta 109, liite D.166 ja liite D.167, s. 1; ja kohta 110, liite D.170, s. 1. Ks. myös liite D.145, s. 1

⁴⁴⁴ Ks. kohdassa 264 esitetty.

⁴⁴⁵ Asianosaisten kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen johdosta Uponorilla oli mahdollisuus luottaa siihen, ettei Pipelifella ollut vahvaa kannustinta ryhtyä hintakilpailuun (ks. Pipelifen asemasta markkinoilla ja hinnoittelusta lisäksi esim. kohdan 75 alaviite 118, liite D.127, s. 1; kohta 94, liite D.142, s. 1; ja kohta 150, liite D.221). Lisäksi valmistajien ja tukkujen väliset toimintamallit näyttävät pitäneen valmistajien asemat tukuissa varsin muuttumattomina (ks. kohta 35, Taulukko 4 Uponorin ja Pipelifen myynnit tukuille vuosina 2010–2016, sekä muu luvussa 6.3.2 sekä luvussa 8.3.2 esitetty. Ks. myös kohdan 39 alaviite 54, liite B.16, s. 10, jossa Ahlsell toteaa: ”Ahlsell suunnittelee koko ajan omia ostojaan ja niiden painotuksia siten, että sen omat tavoitteet toteutuvat”).

⁴⁴⁶ Ks. kohta 113, liite D.162, s. 1.

⁴⁴⁷ Edellä viitatussa sähköpostikeskustelussa käsitellään tukkujen mahdollisuutta tehdä varastokauppaa kannattavasti sekä tämän varmistamista projektihintoja ja tukkujen varastohintoja koordinoimalla, ja Pipelifen edustaja B toteaa, että ”Pipelife on tukenut voimakkaasti pienten projektien siirtymistä tukkureiden varastosta tehtäviksi ja siksi meidän on vältettävä halpojen hintojen antamista pieniin projekteihin.” Pipelifen edustaja B:n viesti, sen ajankohhta huomioon ottaen ja viestin sisältöä kokonaisuutena tarkastellen, ei ole voinut olla sattumanvarainen yksipuolinen kannanotto. Tavoitteet vastaavat pitkälti Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksen tavoitteita. Ks. Pipelifen tietoisuuden arvioinnista tarkemmin kohta 353.

⁴⁴⁸ Ks. kohta 107–108, liite D.167, s. 2. Käytännössä muutos toteutettiin siirtämällä palkkio jälkihyvitteisiin ja pitämällä siirto myyntihenkilöstöltä salassa, ks. esim. liite D.255. Näytön perusteella Uponor ei itse pitänyt ehdottamaansa muutosta yhtiön yksipuolisena toimenä, vaan nimenomaan ”ison sopimisen tuloksena”, ks. kohta 110, liite D.170, s. 1. Ks. myös liite C.48, josta käy ilmi, että Pipelife oli ennen vuotta 2009 myös käynyt keskusteluja alennusten piilottamisesta.

⁴⁴⁹ Ks. kohta 111, liite D.165.

noudattamista valvottiin sekä Uponorissa että tukkuportaalla.⁴⁵⁰ Edelleen Dahlin sisäinen muistio lokakuussa 2013 osoittaa, että Uponorin tuotteista myönnettävistä alennuksista oli ollut yhteinen sovittu linja,⁴⁵¹ jonka alittamisesta Onnista arvosteltiin Uponorin sisäisessä sähköpostiviestissä marraskuussa: "Onnisen paatti vuotaa kuin seula".⁴⁵² Vastavasti Ahlsellin sisäisestä sähköpostiviestistä lokakuussa 2014 käy ilmi Onnisen Uponorin tuotteista antaman alennuksen ylittäneen sen "mistä on puhuttu ettei ylitetä".⁴⁵³ Tämänkin jälkeen valvottiin Uponorin tuotteista myönnettyjä alennusprosentteja.⁴⁵⁴

266. Edellä esitetty osoittaa, että kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksella Uponorin, Ahlsellin, Dahlin ja Onnisen pyrkimyksenä oli yhteistyössä koordinoida projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja ja siten pitää huolta tukkujen mahdollisuudesta tehdä varastokauppaa kannattavasti sekä nostaa tukkujen Uponorin tuotteista projektikaupassa perimää hintaa. Näytön perustella asianosaiset tukut olivat alusta asti tietoisia siitä, että vastaava muutos tultaisiin toteuttamaan samanaikaisesti kaikissa asianosaisissa tukuissa. Muutoksesta saavutetun yhteisen näkemyksen noudattamista käytännössä myös valvottiin useiden vuosien ajan sekä Uponorissa että tukkuportaalla. Uponorin projektikaupan hintatason nostolla asianosaiset pyrkivät myös kasvattamaan rikkomuksella tavoiteltuja voittoja. Jotta muutoksen toteuttaminen oli ylipäänsä kannattavaa, se edellytti kaikkien asianosaisten yhteisymmärrystä. Myös Pipelifen tarkoituksena oli samoihin aikoihin omilla toimillaan lähentää projektikaupan hintoja tukkujen varastokaupan hintatasoon.⁴⁵⁵ Pipelifen viestinnän ajallinen läheisyys Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutokseen ja samankaltaiset tavoitteet yhdessä muiden asianosaisten osallisuuden kanssa edistivät toivottujen vaikutusten syntymistä. Edellä esitetty huomioon ottaen muutos ilmentää asianosaisten kilpailunvastaista yhteisymmärrystä ja täydentää luvussa 8.3.3.2 esitettyjä kilpailunvastaista toimenpiteitä.

Onnisen hinnoittelumalli

267. Tukkulähtöisesti projektikaupan ja varastokaupan hintoja koordinoitiin Onnisen vuonna 2015 lanseeraamalla hinnoittelumallilla.⁴⁵⁶ Hinnoittelumallin tarkoituksena oli kytkeä Onnisen varasto-ostohinnat Uponorin ja Pipelifen projektihinnoitteluun siten, että valmistajan projektihintojen **[Onnisen liikesalaisuus]** varastohinta kyseisen valmistajan osalta.⁴⁵⁷ Tavoitteena oli estää tai ainakin vähentää projektikaupan tyypillisesti alemman hintatason luomaa hintapainetta varastokaupan hinnoitteluun ja siten mahdollistaa varastokaupan tekeminen ja ylläpitää sen katetasoa.⁴⁵⁸ Hinnoittelumallilla pyrittiin lähentämään näiden kauppatapojen

⁴⁵⁰ Ks. kohta 112, liite D.113, s. 1 ja liite D.170. Ks. myös liite D.112.

⁴⁵¹ Ks. kohta 131, liite D.197, s. 4.

⁴⁵² Ks. kohta 130, liite D.193, s. 1.

⁴⁵³ Ks. kohta 137, liite D.203, s. 1.

⁴⁵⁴ Ks. kohta 172, liite D.111, s. 1.

⁴⁵⁵ Ks. kohta 263.

⁴⁵⁶ Ks. kohta 161, liite D.104, s. 1–2, liite D.237, s. 1, sekä liite D.242, s. 2.

⁴⁵⁷ Ks. kohta 162, liite D.107, s.1

⁴⁵⁸ Onninen oli pyrkinyt jo ennen vuotta 2009 yhdenmukaistamaan varastokaupan ja projektikaupan hintatasoa, ks. kohdat 47-48, liite C.38 ja liite C.39.

hintoja⁴⁵⁹ ja samalla myös nostamaan projektikaupan hintoja etenkin pienissä projekteissa.⁴⁶⁰

268. Hinnoittelumallin vaikutukset kohdistuivatkin erityisesti valmistajatasolle. Koska valmistajien projektihinnoittelu vaikutti Onnisen varasto-ostohintaan, valmistajat eivät voineet hinnoitella projektejaan ottamatta huomioon varastokaupan hintatasoa. Valmistajien kannustinta laskea projektihintoihin hillitsi se, että hintojen lasku olisi alentanut Onnisen varasto-ostohintoja, jolloin varastokaupan osalta katetta olisi siirtynyt valmistajalta Onniselle. Siten toimenpiteen ilmeisenä tavoitteena oli myös, että valmistajat tarjoaisivat projekteihin korkeampia hintoja kuin ne olisivat muuten tehneet.⁴⁶¹ Valmistajat joutuivat ottamaan huomioon projektihinnoittelunsa merkityksen varasto-ostohintojen kannalta käytännössä kaikissa pienissä projekteissaan, sillä ne eivät tienneet, minkä asiakkaan valitseman tukkurin kautta laskutus lopulta tapahtuisi. Näin ollen hinnoittelumallilla oli käytännössä jo sellaisenaan merkitystä myös Ahlsellin ja Dahlin laskuttamien projektien hintojen kannalta. Tästä johtuen projektikaupoissa hintataso on oletettavasti ollut korkeampi kuin mikä se olisi ollut ilman Onnisen hinnoittelumallia.
269. Näyttö osoittaa, että Onninen ja valmistajat ottivat yhteistyössä käyttöön edellä kuvatun hinnoittelumallin. Onninen lähestyi asiassa Uponoria ja Pipelifea, jotka molemmat hyväksyivät Onnisen samansisältöiset ehdotukset ja olivat tietoisia toistensa mukana olosta sekä hinnoittelumallin tavoitteesta.⁴⁶² Esimerkiksi Pipelifen sisäisessä sähköpostiviestissä helmikuussa 2015 todettiin: "Muutos ei koske ainoastaan meitä vaan Onninen on saanut myös muut toimittajat mukaan toimintamalliin. Yhteisenä tavoitteena on säilyttää varastohinnat kestäväällä tasolla ja siten säilyttää alan kannattavuus."⁴⁶³
270. Näytön perusteella Pipelife oli huolissaan siitä, että uusi toimintamalli johtaisi "varastohintojen laskuun".⁴⁶⁴ Huolehtiakseen toimintamallin tavoitteiden saavuttamisesta yhtiö halusi pitää myös muut tukut tietoisina mallin tarkoituksesta sekä tavoitteesta projekti- ja varastokaupan hinnoittelun osalta. Tämä käy ilmi Pipelifen sähköpostiviestistä 27.2.2015, jossa Pipelifen edustaja C ohjeisti myyntiryhmäänsä tiedottamaan

⁴⁵⁹ Onninen on esittänyt vastineessaan, että mallissa olisi ollut kyse varasto-ostohintojen ja projektiohintojen seurannasta, ks. Onnisen vastine kohta 182, s. 27. Riippumatta siitä, kytkeytyivätkö Onnisen varasto-ostohinnat valmistajan tarjoamiin projektihintoihin Onniselle vai loppuasiakkaille, mallilla pyrittiin käytännössä lähentämään näiden kauppatapojen hintoja.

⁴⁶⁰ Ks. kohdat 160–163, liite D.104, s. 1–2, liite D.237, s. 1, liite D.236, liite D.238, s. 2, liite D.239, liite D.240, s. 2, liite D.107, s. 1, liite D.241, s. 1, liite D.242, s. 2, liite D.243, s. 1, liite D.244, s. 1, liite D.245 ja liite D.246.

⁴⁶¹ Ks. esim. liite D.244, s. 1, jossa todetaan: "Idea ei ollut laskea varastohintaa vaan linjata projekti ja varastohinnat samalle tasolle".

⁴⁶² Ks. kohdat 161–163, liite D.104, s. 1–2, ja liite D.236, liite D.237, s. 1, ja liite D.243, s. 1. Tehostaakseen mallin käytönottoa Onninen oli valmis uhkaamaan niiden valmistajien osuuksien pienentämisellä, jotka eivät lähtisi siihen mukaan (ks. kohta 162, liite D.242, s. 2), kuten tukkujen keinovalikoimaan kuului (ks. kohta 246) ja kuten Onninen oli toiminut aiemminkin (ks. kohta 235).

⁴⁶³ Ks. kohta 166, liite D.247, s. 1. Ks. myös kohdat 165–166 muusta näytöstä ilmenevästi liite D.245, liite D.104, s. 1, ja liite D.246. Ks. myös kohdat 161–162. Tätä vahvistaa Onnisen vastineessaan virastolle toteama: "Valmistajille on kuitenkin ollut selvää, että Onnisella on käytössä vastaavanlainen seuranta myös muiden sen toimittajien kanssa, koska Onninen on luonnollisesti halunnut parantaa koko varastovalikoimansa kilpailukykyä, eikä vain yksittäisen valmistajan tuotteiden kilpailukykyä", ks. Onnisen vastine, kohta 183, s. 28.

⁴⁶⁴ Ks. kohta 164, liite D.247, s. 1.

muutoksesta muiden tukkujen myyjille: ”Meille on tärkeää, ettei tämä johda varastohintojen laskuun, joten lähdetään toteuttamaan uutta käytäntöä jämäkästi. Tiedostetaan myös, ettei tukkuliikkeiden (ei edes Onnisen) myyjät ole tietoisia tämän hankkeen taustoista, eikä uudesta hinnoittelumekanismista varastohintojen taustalla. Meidän tehtävämme ei ole [tukkuliikkeiden myyjille]⁴⁶⁵ taustoja eikä mekanismeista selvittää vaan kerromme, että olemme Onnisen pyynnöstä lähtenyt nostamaan pienten projektien hintoja, jotta kaupankäynti varastosta olisi edelleenkin mahdollista.”⁴⁶⁶ Jäljempänä todetusti tiedon on täytynyt lopulta päätyä myös Ahlsellille ja Dahlille.⁴⁶⁷ Näin ollen vaikka molempien valmistajien mukanaolo riitti yllä kuvatulla tavalla ulottamaan toimintamallin vaikutukset myös muihin tukkuhin, Ahlsellille ja Dahlille ulotettu tietoisuus toimintamallista oli omiaan vahvistamaan sen pysyvyyttä ja edistämään toivottujen vaikutusten syntymistä.

271. Edellä esitetty osoittaa, että hinnoittelumallilla Onnisen, Pipelifen ja Uponorin tarkoituksena oli yhteistyössä koordinoita projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja ja siten pitää huolta tukkujen mahdollisuudesta tehdä varastokauppaa kannattavasti sekä nostaa valmistajien tuotteista projektikaupassa perittyä hintaa. Näyttö osoittaa, että asianosaiset valmistajat olivat alusta asti tietoisia toistensa mukanaolosta sekä hinnoittelumallin tavoitteesta. Uponorin ja Pipelifen projektikaupan hintatason nostolla osalliset pyrkivät myös kasvattamaan rikkomuksella tavoiteltuja voittoja. Edellä todetusti Pipelifen kautta myös Ahlsell ja Dahl tulivat tietoisiksi hinnoittelumallista ja sen tavoitteista, mikä yhdessä molempien valmistajien mukanaolon kanssa ulotti sen vaikutukset kaikkien asianosaisten toimintaan. Edellä esitetty huomioon ottaen malli ilmentää asianosaisten kilpailunvastaista yhteisymmärrystä ja täydentää luvussa 8.3.3.2 esitettyä kilpailunvastaisia toimenpiteitä.

Yhteenveto muusta kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvästä toiminnasta

272. Näyttö kokonaisuudessaan osoittaa, että Ahlsellilla, Dahlilla, Onnisella, Pipelifella ja Uponorilla oli yhteinen näkemys tarpeesta varmistaa, että tukuilla oli mahdollisuus tehdä varastokauppaa kannattavasti. Edellä esitetyllä asianosaisten kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvällä ja niitä täydentävällä toiminnalla yhtäältä vahvistettiin tukkujen roolia valmistajien tuotteiden jakelussa ja toisaalta kompensoitiin tukkuja kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen toteuttamiseen kuuluvien tehtäviensä hoitamisesta. Näytön mukaan Uponor toteutti kauttalaskutuspalkkiokäytäntönsä muutoksen yhteistyössä asianosaisten tukkujen kanssa, ja muutoksella pyrittiin myös nostamaan sen tuotteilla käytävän projektikaupan hintatasoa. Uponorin muutoksen noudattamista myös seurattiin sekä valmistaja- että tukkuportaalla. Onninen otti käyttöön hinnoittelumallinsa yhteistyössä asianosaisten valmistajien kanssa, ja mallilla pyrittiin myös nostamaan näiden projektikaupan hintatasoa. Siten toiminta myös mahdollisti rikkomuksella tavoiteltujen voittojen kasvattamisen.

⁴⁶⁵ Lisäys tässä.

⁴⁶⁶ Ks. kohta 164, liite D.247, s. 1.

⁴⁶⁷ Ks. kohdassa 344 asiasta esitetty.

Muut asianosaiset olivat tietoisia kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvään ja niitä täydentävään toimintaan osallistuneiden asianosaisten toteuttamasta toiminnasta ja sen tavoitteista.⁴⁶⁸

8.3.3.4 Valvonta ja kontrollointi

273. Yhteisymmärryksen ylläpitämistä ja valvomista helpottivat markkinoiden ominaispiirteet sekä asianosaisten yhteydenpito. Asianosaiset seurasivat aktiivisesti toistensa toimintaa markkinoilla ja reagoivat edellä luvussa 8.3.3.1 esitetyn kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen vastaisiin toimiin, mikä jo sinällään osoittaa asianosaisten välisen yhteisymmärryksen olemassaoloa.
274. Kuten edellä luvussa 6 on kuvattu, muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinat olivat alttiit kolluusiolle toimintaympäristön tehdessä siitä otollisen toimintatapojen yhteensovittamiselle ja yhteensovittamisen valvomiselle.⁴⁶⁹ Tuotteet olivat verrattain homogeenisia ja merkittäviä toimijoita markkinoilla oli vähän. Tarkastelun kohteena olevalla ajanjaksolla markkinoiden keskittymistä lisäsivät edelleen alan yrityskaupat. Toimintaympäristön lisäksi muiden markkinatoimijoiden seuranta oli omiaan helpottamaan edellä luvussa 8.3.2 kuvattu valmistajien ja tukkujen väliin vuosisopimuksiin liittynyt säännöllinen seuranta.
275. Asianosaiset myös tapasivat toisiaan säännöllisesti sekä muodollisissa yhteyksissä että vapaamuotoisemmissa tapahtumissa. Esimerkiksi tukkujen toimialajärjestön⁴⁷⁰ piirissä kerättiin ja jaettiin tietoa eri kauppalaajien myynneistä.⁴⁷¹ Sekä Uponor että Pipelife järjestivät myös tilaisuuksia, joissa kutsuttujen listalla oli yhtä aikaa ja ainoastaan Onnisen, Ahlsellin ja Dahlin johtotehtävissä toimivia henkilöitä.⁴⁷² Esimerkiksi Ahlsell katsoi, että kaikki tilaisuudet, joissa se voi tavata Onnisen tai Dahlin edustajia tai muita toimittajien asiakkaita, ovat hyviä.⁴⁷³ Ainakin Pipelifen vuonna 2014 järjestämässä joulukonsertissa keskusteltiin myös hinnanmuodostuksesta.⁴⁷⁴ Lisäksi läpinäkyvyyteen vaikutti osaltaan se, että asianosaisina olevissa yhtiöissä johtotehtävissä toimineet henkilöt olivat työskennelleet myös muissa asianosaisissa yhtiöissä ja tunsivat siten näiden yhtiöiden toimintatavat.⁴⁷⁵
276. Asianosaisilla oli edellä mainituista syistä otollisia mahdollisuuksia valvoa yhteisymmärryksen noudattamista ja näin ne myös tosiasiaassa aktiivisesti toimivat. Edellä todetulla tavalla menettelyyn liittyvä avoin viestintä ja tietojen liikkuminen valmistajien ja tukkujen välillä oli jatkuvaa. Yhteisymmärryksen ja esimerkiksi sovittujen alennusprosenttien ja

⁴⁶⁸ Kohdassa 263 todetusti myös Pipelifen voidaan päätellä olleen tietoinen Uponorin kauttalaskutuspaikkikiökäytännön muutoksesta. Ks. Pipelifen tietoisuuden arvioinnista tarkemmin myös jäljempänä kohta 353.

⁴⁶⁹ Ks. myös luvussa 7 toimialan historiasta kerrottu.

⁴⁷⁰ Ks. kohta 21, liite D.85, s. 2. LVI-TEK:in jäsenet: Onninen, Dahl ja Ahlsell.

⁴⁷¹ Ks. kohta 21, liite D.85, s. 2.

⁴⁷² Ks. kohdan 160 alaviite 247, liite D.230, liite D.231, liite D.232, liite D.233 ja liite D.235. Uponorin perinteinen yön yli kestävä juhannusristeily järjestettiin ainakin vuosina 2012-2014, kutsuttuina ainoastaan Onnisen, Ahlsellin ja Dahlin johtohenkilöitä. Kutsut lähetettiin yhdellä viestillä kaikille vastaanottajille ja kutsuttujen nimet näkyivät myös kutsussa.

⁴⁷³ Ks. kohdan 160 alaviite 247, liite D.235, s. 1.

⁴⁷⁴ Ks. kohta 160, liite D.234, s. 1.

⁴⁷⁵ Ks. kohdan 27 alaviite 41.

hinnoittelun toteutumista käytännössä valvottiin muun muassa julkisissa hankinnoissa, joiden tarjouskilpailujen ratkettua asianosaiset saivat tietoonsa toistensa hinta- ja muita tarjoustietoja.⁴⁷⁶ Erityisesti asianosaiset kuitenkin seurasivat valmistajien tukut ohittavaa suorakauppaa ja reagoivat siihen herkästi.⁴⁷⁷ Suorakauppa oli valmistajien myynnin tukkuihin ohjaamista koskevan asianosaisten yhteisymmärryksen vastaista ja vaikeutti yhteisen tavoitteen saavuttamista.⁴⁷⁸

277. Kuten edellä käy ilmi, suorakauppa oli valmistajille kontrollikeino mahdollistaen niille tukkujen ohittamisen, mikäli tukut eivät toimineet yhteisymmärryksen mukaisesti.⁴⁷⁹ Tukuilla taas oli mahdollisuus pudottaa sovitusta toimintatavoista liveineitä valmistajia jakelustaan tai siirtää hankintojaan näiltä muille asianosaisille valmistajille.⁴⁸⁰ Yhteisymmärryksessä pysymisestä hyötyivät kuitenkin viime kädessä vastavuoroisesti asianosaiset molemmilla portailla.
278. Myös muu viestintä toimijoiden kesken oli avointa.⁴⁸¹ Valmistajat tai tukut saattoivat saada toisiltaan tietoonsa kilpailijansa hinnoitteluun liittyvät tulevat toimenpiteet, hinnat tai yksilöidyn tarjouksen.⁴⁸² Viittaustarjouskäytäntöä sovellettaessa tukut taas saivat tiedon valmistajien tarjousten sisällöstä ennen tarjousajan päättymistä.⁴⁸³
279. Lisäksi asianosaisten intressiristiriidat ja niihin liittynyt viestintä kertovat yhteisymmärryksestä. Yhtiöiden keskenään saavuttaman yhteisymmärryksen jalkauttaminen kunkin yhtiön myyntiportaalle oli haasteellista, sillä tarve pitää rikkomus salassa rajoitti yhtiöiden sisäisten ohjeiden

⁴⁷⁶ Ks. esim. kohta 27; kohta 135, liite D.199, s. 1; ja kohta 143, liite D.210, liite D.211, liite D.212 ja liite D.213. Ks. myös Uponorin esittämästä kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksesta kerrottu, esim. kohta 110, liite D.170, ja kohta 112, liite D.113. Ks. myös liite D.112.

⁴⁷⁷ Ks. esim. kohta 77–79, liite D.108, liite D.115, s. 2, liite D.128, s. 1; kohta 81, liite D.135, s.1; kohta 94, liite D.142, s. 1; kohdat 96–98, liite D.145, liite D. 146, liite D.148 ja liite D.149; kohta 100, liite D.146, s. 1; kohta 121, liite D.181, s.1; kohta 128, liite D.191; kohta 138, liite D.204 ja liite D.207, s. 1; kohta 143, liite D.210; kohta 146, liite D.215, s. 2; ja kohta 147, liite D.218, s. 1. Ks. myös liite D.180, s. 1.

⁴⁷⁸ Ks. esim. kohta 70, liite A.8, s. 12, 17 ja 19, sekä liite A.4, s. 8–9 ja 17–18; kohta 76, liite D.108, kohta 78, liite D.128, s. 1; kohta 98, liite D.148, liite D.149, liite D.150; kohta 102, liite D.152, s. 2, ja liite D.153; kohta 143, liite D.210; ja kohta 145, liite D.215, s. 2.

⁴⁷⁹ Ks. esim. kohta 76, liite D.108, s. 2; kohta 141, liite D.201, s. 1; kohta 143, liite D.210; kohta 145, liite D.215, s. 2; kohta 150, liite D.221; kohta ja 167, liite D.248.

⁴⁸⁰ Ks. esim. kohta 146, liite D.215, s. 1.

⁴⁸¹ Ks. esim. kohta 82, liite D.130, s. 1–2; kohta 87, liite D.138, s. 1; kohta 88, liite D.138, s. 2; kohta 96, liite D.145, s. 1; kohta 97, liite D.146, s.1 ja D.147, s. 1; kohta 105, liite D.159; kohta 110, liite D.170; kohta 114, liite D.174, s. 2, liite D.175, s. 1 ja liite D.176, s. 1; kohta 117, liite D.174, s. 2; kohta 142, liite D.209, s. 1; kohta 152, liite D.137, s. 1–2. Ks. myös liite D.136, s. 12; kohta 154, liite D.225, s. 2 ja 4; kohta 155, liite D.224; kohta 156, liite D.228; kohta 159, liite D.223, s. 1; kohta 175, liite D.124, s. 1–2; kohta 184, liite D.200; ja kohta 185, liite D.227.

⁴⁸² Ks. esim. kohta 82, liite D.130, s. 1–2; kohta 83, liite D.110, s. 1–2; kohta 97, liite D.146, s.1, ja liite D.147, s. 1; kohta 101, liite D.146, s. 1; kohta 114, liite D.174, s. 2, liite D.175, s. 1, ja liite D.176, s. 1; kohta 117, liite D.174, s. 2; kohta 156, liite D.228; kohdat 157–158, liite D.229, s. 1–2; kohta 159, liite D.223, s. 1; kohta 182, liite D.156, s. 1; kohta 183, liite D.161; kohta 184, liite D.200, s. 1; ja kohta 185, liite D.227.

⁴⁸³ Ks. kohta 26, liite B.14, liite D.97, s. 1, ja liite D.98. Virasto toteaa selvytyden vuoksi, että viittaustarjouskäytäntöä itsessään ei ole arvioitu esityksessä kilpailunrajoituksena.

antamista.⁴⁸⁴ Asianosaisten välinen ja sisäinen viestintä kertoo tästä haasteesta, mutta samalla myös yhteisymmärryksestä.⁴⁸⁵

280. Edellä esitetty keskinäinen valvonta sekä siihen liittynyt viestintä ja toisten kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen vastaisiin toimiin reagointi ovat osoitus asianosaisten välisestä yhteisymmärryksestä.

8.3.3.5 Yhteenvedo

281. Elinkeinonharjoittajien välinen kilpailunvastainen yhteistyö voi tilanteesta ja markkinoista riippuen olla monen tyyppistä. Yhteistyön toteutustapa vaihtelee olosuhteiden mukaan siten, että menettelyn tavoitteet ovat saavutettavissa ja menettelyyn kohdistuvia uhkia saadaan torjuttua. Ahlsellin, Dahlin, Onnisen, Pipelifen ja Uponorin rikkomus rakentui kahden eri tuotanto- ja jakeluportaan toimien vastavuoroisuudelle, jolla voiton kasvattamiseen ja jakoon, asianosaisten keskinäiseen valvontaan ja kontrollointiin sekä ulkopuolisen kilpailupaineen rajoittamiseen löydettiin toimivia keinoja.⁴⁸⁶
282. Tukkujen osallistuminen rikkomuksen ylläpitämiseen edellytti, että osa tavoitelluista ylisuurista voitoista kanavoitui tavalla tai toisella tukkuportaan hyväksi.⁴⁸⁷ Tämä puolestaan vähensi niiden kiinnostusta tukea uutta valmistajatasoa alalle tuloa ja kannusti poissuljentaan, sillä valmistajien keskinäisen kilpailun lisääminen houkutti valmistajia suoraan kauppaan ja pienensi jaettavia voittoja.⁴⁸⁸ Valmistajien ja tukkujen toiminta oli vastavuoroista, ja molempien portaiden toimijat hyötivät rikkomuksesta.⁴⁸⁹
283. Edellä kuvatun kaltaisissa rikkomuksissa osapuolten väliset ristiriidat eivät ole poikkeuksellisia ja ne liittyvät yleensä rikkomuksen ylläpitämisen haasteisiin.⁴⁹⁰ Osa näytöstä kertoo siitä, että asianosaisten välillä oli yhteisymmärryksestä huolimatta usein myös intressiristiriitoja. Lisäksi johdtoportaalla saavutetun yhteisymmärryksen jalkauttamisessa myyntiportaalle oli omat haasteensa, jotta rikkomus saatiin pidettyä salassa. Tämä edellytti asianosaisten välistä viestintää.

⁴⁸⁴ Esimerkiksi Uponorin kauttalaskutuspallokiö käytännön muutoksen yhteydessä pyrittiin pitämään muutoksen todellinen luonne pois myyntiportaasta tiedosta, mikä kasvatti haastetta sen käytännön toteuttamisessa, ks. kohdat 107, 109 sekä kohta 111, liite D.165; ja liitteet B.20 s. 85, B.21 s. 50, ja B.22, s.173–175 ja 221. Ks. myös kohta 113, liite D.163; ja kohta 163, liite D.243, s. 1.

⁴⁸⁵ Ks. esim. kohta 128, liite D.191, kohta 139, liite D.206, kohta 140, liite D.207, s. 1, kohta 144, liite D.214, s. 1, ja kohta 164, liite D.247, s. 1.

⁴⁸⁶ Kahden eri portaan osallistuminen kilpailulain 5 §:ssä kiellettyyn menettelyyn ei ole erityisen poikkeuksellista, ja tällaisen yhteistyön lainvastaisuus on tunnustettu myös oikeuskäytännössä, ks. edellä kohta 197. Monilla toimialoilla, kuten myös tässä asiassa, tukkuportaalla on valmistajia parempi informaatio eri valmistajien myyntimääristä sekä asiakaskunnasta. Tällöin tukut voivat havaita ja siten myös ennalta ehkäistä yhteisymmärryksestä lipeämistä.

⁴⁸⁷ Asker, John and Bar-Isaac, Heski. "Raising Retailers' Profits: On Vertical Practices and the Exclusion of Rivals". American Economic Review, feb. 2014.

⁴⁸⁸ Ks. esim. kohdat 119–120, joista käy ilmi Onnisen ja Ahlsellin pitäneen Uponorin ja KWH:n välistä yrityskauppaa itselleen hyödyllisenä.

⁴⁸⁹ Ks. myös luvussa 6.3.1 todettu.

⁴⁹⁰ Erityisesti muutokset toimintaympäristössä kuten suhdanteiden tai markkinarakenteen muutokset sekä ulkopuolisten toimet koettelevat kielletyn yhteisymmärryksen sisäistä järjestystä.

284. Näyttö tapahtumista sekä asianosaisten välisestä yhteydenpidosta ja niiden sisäisestä viestinnästä osoittaa, että Ahlsell, Dahl, Onninen, Pipelife ja Uponor toteuttivat edellä esitetyllä tavalla kilpailunvastaista yhteisymmärrystään muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinoilla. Rikkomuksessa osallisina olleet toimialan merkittävimmät valmistajat ja niiden tuotteita jakelevat tukut eivät määrittäneet itsenäisesti toimintalinjaansa markkinoilla, vaan korvasivat tietoisesti kilpailun riskit keskinäisellä käytännön yhteistyöllä. Näyttö kertoo myös, että asianosaisilla oli yhteisymmärryksessä mukana oleviin saman portaalan kilpailijoihinsa vähintään välillisiä yhteyksiä, joiden tarkoituksena oli vaikuttaa niiden markkinakäyttäytymiseen tai paljastaa niille toimintatavat, joita asianosaiset itse aikoivat markkinoilla noudattaa. Edellä esitetyllä tavalla näillä vastavuoroisilla yhteyksillä ja asianosaisten kilpailunvastaisella markkinakäyttäytymisellä oli ilmeinen syy-yhteys. Joka tapauksessa uskottavin selitys edellä esitetyille menettelyille on niiden taustalla ollut asianosaisten kilpailunvastainen yhteisymmärrys, jolla ne pyrkivät yhteiseen tavoitteeseensa.

285. Luvussa 8.3.3 esitetyllä tavalla Ahlsell, Dahl, Onninen, Pipelife ja Uponor rajoittivat yhdessä valmistajien suorakauppoja ja ohjasivat niiden jakelua ja myyntiä tukkuihin, kohdistivat poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin, koordinoivat projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja tukkujen roolin vahvistamiseksi ja loppuasiakkaiden hintojen nostamiseksi sekä seurasivat aktiivisesti toistensa toimintaa markkinoilla ja reagoivat kilpailunvastaisen yhteisymmärryksensä vastaisiin toimiin. Kaikilla näillä asianosaisten eri menettelyillä oli sama kilpailunvastainen tavoite, ja siten ne kuuluivat yhteen yhtenäiseen kokonaissuunnitelmaan.⁴⁹¹ Asianosaisten menettelyissä on kysymys kilpailulain 5 §:ssä kielletyistä kilpailua rajoittavista sopimuksista ja/tai yhdenmukaistetuista menettelytavoista, joilla tähdättiin markkinoiden jakamiseen ja joilla asianosaiset pyrkivät yhteisen tavoitteensa mukaisesti pitämään markkinat hallinnassaan ohjaamalla kauppaa toisilleen sekä estämällä tai vaikeuttamalla kilpailevien elinkeinonharjoittajien toimintaa. Yhteistyö mahdollisti ylisuurten voittojen tavoittelun, sillä se oli omiaan pitämään yllä kilpailullista tasoa korkeampaa hintatasoa loppuasiakasportaalla.

8.3.4 Vastineissa esitetty ei anna aihetta muuttaa edellä sopimuksesta ja yhdenmukaistetusta menettelytavasta esitettyä

286. Virasto on näyttöä kokonaisvaltaisesti arvioidessaan ottanut huomioon myös asianosaisten vastineissaan esittämät väitteet kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen olemassaolosta ja sen toteennäyttämisestä sekä yhteistyön kilpailuoikeudellisesta arvioimisesta.⁴⁹² Vastineissa esitetty ei anna aihetta muuttaa edellä luvussa 8.3.3 esitettyä arviointia.

287. Näyttö osoittaa, että asiassa on kyse asianosaisten kilpailunvastaisesta yhteisymmärryksestä. Näyttö osoittaa niin kilpailunrajoituksen

⁴⁹¹ Ks. yhdestä yhtenäisestä kokonaissuunnitelmasta tässä asiassa tarkemmin jäljempänä luku 8.4.2.

⁴⁹² Asianosaiset ovat vastineissaan esittäneet lukuisia väitteitä. Virasto on arvioinnissaan ottanut huomioon vastineissa esitetyn ja vastaa tässä keskeisimpiin väitteisiin.

olemassaolon ja sen muodostavat toimintatavat kuin kunkin asianosaisen osuuden rikkomuksessa. Virasto on arvioinut näyttöä kokonaisvaltaisesti sekä vakiintuneen unionin tuomioistuinten että kotimaisen oikeuskäytännön mukaisesti.⁴⁹³ Näyttöä arvioidessaan virasto on myös kiinnittänyt huomiota asiayhteyteen ja olosuhteisiin, joissa nyt puheena olevia menettelyjä toteutettiin.⁴⁹⁴ Näytön kokonaisarvioinnissa on huomioitu asianosaisten keskinäisen kilpailun puolesta ja sitä vastaan puhuvat seikat.⁴⁹⁵ Asianosaisten vastineissa ei ole esitetty näytölle tai viraston näytöstä tekemille johtopäätöksille uskottavaa vaihtoehtoista selitystä.⁴⁹⁶ Myöskään vastineissa esitetty näyttö ei anna aihetta muuttaa viraston arviota.⁴⁹⁷

288. Esillä olevassa asiassa tarkastelun kohteena on samalla ja eri tuotanto- ja jakeluportilla toimivien elinkeinonharjoittajien välinen rikkomus.⁴⁹⁸ Luvussa 8.3.3 esitetysti kyse on kaikki asianosaiset kummallakin portaalla kattavasta yhteisestä toimintamallista, ei vain valmistajien ja niiden jakelijoiden välisistä suhteista. Arvioidessaan kilpailuvastaisen yhteisymmärryksen olemassaoloa kaikkien merkityksellisten tekijöiden pohjalta asialle ominaisessa asiayhteydessä virasto on ottanut huomioon myös sen, että vertikaalisessa suhteessa tietyt kontaktit ovat hyväksyttäviä.⁴⁹⁹
289. Mitä tulee väitteisiin valmistajien suorakaupoista ja niiden kilpailuoikeudellisesta arvioinnista virasto toteaa, että se on ottanut huomioon muun muassa valmistajien oikeuden päättää itsenäisesti tuotteidensa

⁴⁹³ Ks. esim. yhdistetyt asiat C-204/00 ym., *Aalborg Portland A/S ym. v. komissio*, kohdat 55–57; C-105/04 P, *Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied v. komissio*, kohdat 94–98; yhdistetyt asiat C-403/04 P ja C-405/04 P, *Sumimoto Metal Industries Ltd ym. v. komissio*, kohta 51; asia C-441/11 P, *komissio v. Verhuizingen Coppens NV*, kohdat 70–72; asia T-438/14, *Silec Cable and General Cable v. komissio*, kohdat 62–68; sekä KHO 2009:83, mm. kohdat 985 ja 1141.

⁴⁹⁴ Vastineissa on näytön kokonaisvaltaisen arvioinnin sijaan tehty väitteitä yksittäisistä asiakirjoista. Näin meneteltäessä sivuutetaan niin konteksti ja näytöstä muodostuva kokonaisuus kuin tosiseikoista tehtävissä olevat johdonmukaiset päätelmät. Ks. esim. Ahlsellin vastine, mm. kohdat 19–81, s. 6–30; Dahlin vastine, mm. kohdat 50–153, s. 14–28; Onnisen vastine, mm. kohdat 81–208, s. 14–31; Pipelifen vastine, mm. kohdat 29–85, s. 9–22; ja Uponorin vastine, mm. kohdat 33–86, s. 6–14.

⁴⁹⁵ Vastineissa on väitetty, että virasto olisi tulkinnut näyttöä tarkoitushakuisesti ja sivuuttanut kilpailun puolesta puhuvan näytön. Ks. esim. Onnisen vastine, mm. kohdat 138, s. 21–22, ja 209–217, s. 32–49; Pipelifen vastine, mm. kohdat 21, s. 7, 56–58, s. 15, 72, s. 19, ja 78, s. 20; ja Uponorin vastine, mm. kohdat 34 ja 36, s. 6.

⁴⁹⁶ Ks. esim. Ahlsellin vastine, mm. kohdat 19–81, s. 6–30; Dahlin vastine, mm. kohdat 50–233, s. 14–47; Onnisen vastine, mm. kohdat 81–280, s. 14–57; Pipelifen vastine, mm. kohdat 29–110, s. 9–27; ja Uponorin vastine, mm. kohdat 33–86, s. 6–14.

⁴⁹⁷ Ks. esim. Onnisen vastine, mm. kohdat 151–152, s. 23, 159, s. 25, 184–185, s. 28, ja 205, s. 31.

⁴⁹⁸ Vastineissa on väitetty, että koska valmistajien ja tukkujen väliset suhteet ovat vertikaaliset, asiaa tulisi arvioida vertikaalisena kilpailunrajoituksena. Ks. esim. Dahlin vastine, mm. kohdat 28, s. 8–9 ja 44–46, s. 12; Onnisen vastine, mm. kohdat 221–242, s. 49–52; Pipelifen vastine, mm. kohdat 23–25, s. 7–8; ja Uponorin vastine, mm. kohdat 10–13, s. 2–3, 17, s. 3–4, 27, s. 5, 30, s. 5, 63, s. 11, ja 87–88, s. 14–15.

⁴⁹⁹ Ks. kohta 225.

jakelusta.⁵⁰⁰ Valmistajien kaksoisjakelua⁵⁰¹ ja vastaavasti suorakaupoista pidättäytymistä virasto on arvioinut edellä luvuissa 8.3.3.1 ja 8.3.3.2 esitetyllä tavalla osana asianosaisten yhteistä toimintamallia, ei sellaisenaan horisontaalisena kilpailunrajoituksena, saati pelkästään tuotemerkin sisäisen kilpailun rajoittamisena.⁵⁰²

290. Poissuljennasta esitettyjen väitteiden⁵⁰³ osalta virasto toteaa ensinnäkin, että vaikka asianosaiset olisivatkin rikkomusajankohdalla tehneet kauppaa myös poissuljennan kohteena olevien elinkeinonharjoittajien kanssa, se ei ole riittävä osoitus yhteisymmärryksen puuttumisesta. Yhteisymmärryksestä poikkeaminen saattaa olla osallisille vain keino käyttää tilannetta omaksi hyödykseen.⁵⁰⁴ Toiseksi, vaikka tietyllä valmistajalla ja tukulla olisikin myös liiketaloudellinen syy yhdessä kohdistaa toimenpiteitä kolmanteen elinkeinonharjoittajaan, se ei tarkoita, että näillä toimilla ei toteutettaisi poissuljennasta asianosaisten kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen mukaisesti puheena oleville markkinoille soveltuvalla tavalla, saati ole riittävä osoitus yhteisymmärryksen puuttumisesta.⁵⁰⁵

291. Vastineissa on esitetty väitteitä siitä, etteivät asianosaiset Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksen yhteydessä olisi sopineet noudattavansa *tietyjä alennusprosentteja* tai että ne eivät tosiasiallisesti olisi noudattaneet sellaisia.⁵⁰⁶ Virasto toteaa, ettei väitteiden voida katsoa osoittavan sitä, ettei Uponorin ja asianosaisten tukkujen tarkoituksena olisi luvussa 8.3.3.3 esitetysti ollut yhteisymmärryksessä koordinoitua Uponorin projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja ja nostaa asianosaisten yhteisen tavoitteen mukaisesti Uponorin tuotteilla tehtävän projektikaupan hintatasoa, minkä osaltaan osoittaa myös muutoksen toteuttamisen valvonta. Lisäksi vastineissa on esitetty väitteitä siitä, että Onnisen hinnoittelumallin tarkoituksena ei olisi ollut nostaa projektikaupan hintoja vaan laskea Onnisen varastohintoja.⁵⁰⁷ Virasto toteaa, että väitteet eivät vastaa luvussa 8.3.3.3 esitetysti Onnisen asiaan liittyvää viestintää taikka valmistajien saamaa käsitystä toimenpiteen tarkoituksesta: pitää huolta tukkujen mahdollisuudesta tehdä varastokauppaa kannattavasti ja nostaa valmistajien tuotteista

⁵⁰⁰ Ks. esim. Onnisen vastine, mm. kohdat 50, s. 9, 235–236, s. 51–52, ja 304, s. 60; ja Uponorin vastine, mm. kohdat 30, s. 5, 63, s. 11, ja 87–88, s. 14–15. Mitä tulee väitteisiin siitä, että valmistajien erilaiset jakelustrategiat ja/tai erilaiset sopimusehdot tukkujen kanssa ja/tai se, että valmistajien ja tukkujen välillä ei virallisesti olisi sovittu suorakaupoista pidättäytymisestä, olisivat osoitus yhteisymmärryksen puuttumisesta tältä osin (ks. esim. Onnisen vastine, mm. kohdat 48–51, s. 9–10, ja 63, s. 12; ja Pipelifen vastine, mm. kohta 85, s. 22), virasto viittaa lukuihin 8.3.3.1 ja 8.3.3.2. Niissä esitetysti näyttö osoittaa asianosaisten yhteisymmärryksen, jonka tarkoituksena oli käytännössä yhdenmukaisesti rajoittaa valmistajien suorakauppoja ja ohjata niiden tuotteiden jakelua ja myyntiä asianosaisiin tukkuihin.

⁵⁰¹ Kaksoisjakelulla tarkoitetaan tilannetta, jossa tiettyjen tavaroiden valmistaja toimii myös niiden jakelijana ja kilpailee siten kyseisten tavaroiden riippumattomien jakelijoiden kanssa. Ks. esim. komission vertikaaliset suuntaviivat, kohta 28.

⁵⁰² Ks. esim. Onnisen vastine, mm. kohdat 50, s. 9, 235–236, s. 51–52, 304, s. 60; Pipelifen vastine, mm. kohta 28, s. 8; ja Uponorin vastine, mm. kohdat 30, s. 5, 63, s. 11, ja 87–88, s. 14–15.

⁵⁰³ Ks. esim. Ahlsellin vastine, mm. kohdat 38–39, s. 13–14; Dahlin vastine, mm. kohdat 97–100, s. 21, 103–106, s. 22, ja 114–117, s. 24–25; Onnisen vastine, mm. kohdat 101–103, s. 17, ja 153, s. 23–24; Pipelifen vastine, mm. kohdat 69, s. 18, 90–92, s. 23; ja Uponorin vastine, kohdat 71–72, s. 12.

⁵⁰⁴ Ks. myös esim. kohta 283.

⁵⁰⁵ Ks. esim. Onnisen vastine, mm. kohta 153, s. 23; ja Pipelifen vastine, mm. kohta 69, s. 18, ja kohdat 90–92, s. 23.

⁵⁰⁶ Ks. esim. Onnisen vastine, kohdat 177–179, s. 26.

⁵⁰⁷ Ks. esim. Onnisen vastine, kohdat 184–187, s. 27–28.

projektikaupassa perittyä hintaa asianosaisten kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen mukaisesti.

8.4 Yksi yhtenäinen rikkomus

8.4.1 Arvioinnin lähtökohdat

292. Elinkeinonharjoittajien välinen kielletty yhteistyö voi johtua paitsi yksittäisestä toimenpiteestä myös useista toimenpiteistä tai jopa jatkuvasta käyttäytymisestä, vaikka yksi tai useampi osa tästä useiden toimenpiteiden sarjasta tai tästä jatkuvasta käyttäytymisestä voisi sellaisenaan-kin ja erikseen tarkasteltuna merkitä kyseisen määräyksen rikkomista.⁵⁰⁸ Oikeuskäytännön mukaan olisi keinotekoista jakaa osiin sellainen jatkuva käyttäytyminen, jolla on yksi päämäärä, pitämällä sitä useina erillisinä kilpailusääntöjen rikkomisina, kun kyseessä on sekä sopimuksina että yhdenmukaistettuina menettelytapoina asteittain ilmennyt yksi kilpailusääntöjen rikkominen.⁵⁰⁹
293. Elinkeinonharjoittajien kilpailusääntöjen rikkomisena pidettävä menettely muodostaa yhden kokonaisuuden, mikäli useat elinkeinonharjoittajat ovat osallistuneet rikkomiseen, joka muodostuu jatkuvasta käyttäytymisestä, jolla on yksi yhtenäinen tavoite. Yhtenä kokonaisuutena pidettävä rikkominen voi myös muodostua itsenäisistä rikkomisista, joita yhdistävät sama tarkoitus (kaikilla osatekijöillä sama tarkoitus) ja samat subjektit (samat yritykset, jotka ovat tietoisia yhteiseen tarkoitukseen osallistumisesta).⁵¹⁰ Yhtenä kokonaisuutena pidettävän rikkomisen toteaminen ei kuitenkaan välttämättä edellytä, että näytetään toteen useita sellaisia rikkomisia, jotka kuuluvat kilpailusääntöjen soveltamisalaan.⁵¹¹
294. Yhden kokonaisuuden muodostavan rikkomuksen olemassaolo edellyttää, että rikkomiseen osallistuneiden elinkeinonharjoittajien eri käyttäytymisellä on sellaisia ominaispiirteitä, jotka osoittavat samaa kilpailua rajoittavaa tavoitetta ja kuuluvat siten yhtenäiseen kokonaissuunnitelmaan.⁵¹² Vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan usean vuoden ajalle ulottuvassa rikkomisessa se, että kartelli ilmenee eri ajanjaksoina, joiden välillä voi olla pidempiä tai lyhyempiä aikoja, ei vaikuta tämän kartellin olemassaoloon. Tällöin edellytetään, että eri toimilla, jotka ovat osa tätä rikkomista, on yksi ainoa tavoite ja ne toteutetaan yhtenä kokonaisuutena pidettävän jatkuvan rikkomisen yhteydessä.⁵¹³
295. Oikeuskäytännössä on yksilöity perusteita, joilla on merkitystä arvioitaessa, onko kilpailusääntöjen rikkomista merkitsevillä eri käyttäytymisillä yksi yhtenäinen tavoite. Näihin perusteisiin kuuluu muun muassa, että

⁵⁰⁸ Asia C-644/13 P *Villeroy & Boch SAS v. komissio*, kohta 47.

⁵⁰⁹ Asia C-49/92, *komissio v. Anic Partecipazioni*, kohta 82, ja asia T-211/08 *Putters International v. komissio*, kohta 31.

⁵¹⁰ Yhdistetyt asiat T-147 ja 148/09 *Trelleborg Industrie v. komissio*, kohta 85.

⁵¹¹ Asia T-799/17, *Scania AB ym. v. komissio*, kohdat 206–208 ja myös kohdassa 466 todettu. Huom., asia vireillä unionin tuomioistuimessa, ks. asia C-251/22 P. Ks. kyseisestä asiasta myös edellä kohdassa 216 ja sen alaviitteessä 343 todettu.

⁵¹² Asia C-450/19, *Kilpailu- ja kuluttajavirasto*, kohta 26, ja asia C-644/13 P, *Villeroy & Boch SAS v. komissio*, kohta 47. Ks. myös asia C-702/19 P, *Silver Plastics GmbH & Co. KG ja Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG v. komissio*, kohta 81.

⁵¹³ Asia C-440/19 P, *Pometon SpA v. komissio*, kohta 112 oikeuskäytäntöviittauksineen.

kyseessä olevien menettelyjen tavoitteet, menettelyjen kohteena olevat tavarat ja palvelut, menettelyihin osallistuneet elinkeinonharjoittajat ja niiden toteutuskeinot ovat samoja. Lisäksi voidaan ottaa huomioon se, että elinkeinonharjoittajien puolesta toimivat luonnolliset henkilöt ja kyseessä olevien menettelyjen maantieteellinen soveltamisala ovat samoja.⁵¹⁴

296. Oikeuskäytännössä on tunnustettu, että myös kahdella eri portaalla toimivien elinkeinonharjoittajien toimeenpanemalla menettelyllä voi olla yhtenäinen tavoite.⁵¹⁵ Edelleen oikeuskäytännössä on todettu, että kartellilla tavoiteltujen päämäärien moninaisuus ja samanaikaisuus osoittavat kilpailunvastaisen suunnitelman olemassaolon ja siten vahvan aikomuksen kilpailusääntöjen rikkomisesta. Kartelli voi olla pitkälle kehittynyt, vaikka sille olisi ollut tunnusomaista vähäinen muodollisuus.⁵¹⁶

8.4.2 Yksi yhtenäinen rikkomus tässä asiassa

297. Näyttö osoittaa, että asianosaisten eri menettelyissä oli kyse yhden kokonaisuuden muodostavasta kilpailusääntöjen rikkomisesta. Asianosaisten menettelyillä oli yksi yhtenäinen kilpailunvastainen tavoite ja ne kuuluivat siten yhteen yhtenäiseen kokonaissuunnitelmaan.

298. Yhtenä yhtenäisenä rikkomuksena arvioitavan kokonaissuunnitelman olemassaoloa arvioitaessa virasto on ottanut huomioon menettelyjen tavoitteen, niiden toteutuskeinot, menettelyihin osallistuneet elinkeinonharjoittajat ja näiden puolesta toimineet luonnolliset henkilöt, yhteydenpidon toistuvuuden ja sen laajuuden sekä menettelyjen kohteena olevat tuotteet ja menettelyjen maantieteellisen soveltamisalan.

299. Ensinnäkin kaikilla tarkastelluilla asianosaisten menettelyillä oli sama perimmäinen kilpailunvastainen tavoite: asianosaisten yhteistyön tavoitteena oli pitää markkinat hallinnassaan ohjaamalla kauppaa toisilleen sekä estämällä tai vaikeuttamalla kilpailevien elinkeinonharjoittajien toimintaa. Yhteistyö mahdollisti ylisuurten voittojen tavoittelun, sillä se oli omiaan pitämään yllä kilpailullista tasoa korkeampaa hintatasoa loppuasiakasportaalla.⁵¹⁷ Tavoitteeseen päästäkseen asianosaiset pyrkivät markkinoiden jakamiseen tähtäävillä kilpailunvastaisilla toimenpiteillä ylläpitämään markkina-asemiaan sekä hillitsemään eri portaiden välistä hintakilpailua loppuasiakkaissa vahvistamalla tukkujen asemaa valmistajien jakelussa ja rajoittamaan kohtaamaansa ulkopuolista kilpailupainetta.⁵¹⁸ Näihin toimenpiteisiin liittyvällä ja niitä täydentävällä toiminnalla asianosaiset pyrkivät projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja koordinoimalla edelleen vahvistamaan tukkujen asemaa sekä

⁵¹⁴ Yhdistetyt asiat T-147 ja 148/09, *Trelleborg Industrie v. komissio*, kohta 60.

⁵¹⁵ Asia T-357/06 *Koninklijke Wegenbouw Stevin BV v. Euroopan komissio*, kohdat 61 ja 71.

⁵¹⁶ Asia T-38/02 *Groupe Danone v. komissio*, kohta 149; asia T-42/07, *the Dow Chemical Company ym. v. komissio*, kohta 113; asia T-38/07, *Shell Petroleum NV ym. v. komissio*, kohta 168.

⁵¹⁷ Dahl on vastineessaan esittänyt, että kyse ei olisi yhdestä yhtenäisestä kilpailurikkomuksesta, koska Dahlin mukaan osapuolilla ei olisi ollut yhteistä kilpailua vääristävää tavoitetta. Dahl huomauttaa myös, että sen osalta näytössä on ajallisia aukkoja. Ks. Dahlin vastine, kohdat 221–233, s. 44–47. Väitteet ovat perusteettomia. Vastineessa esitetty ei anna aihetta muuttaa tässä yhdestä yhtenäisestä kilpailunvastaisesta tavoitteesta todettua. Dahlia koskevan näytön ajallisen kattavuuden osalta ks. jäljempänä luku 8.6.2.1.

⁵¹⁸ Ks. luvut 8.3.3.2 ja 8.5.2.

kasvattamaan rikkomuksella tavoiteltuja voittoja.⁵¹⁹ Tavoitteen saavuttaminen edellytti näytön valossa sekä valmistaja- että tukkuportaana toimijoiden jatkuvaa sitoutumista yhteiseen kokonaissuunnitelmaan.⁵²⁰

300. Toiseksi asianosaiset toteuttivat kokonaissuunnitelmaa pitkälti samankaltaisilla toteutuskeinoilla. Keskeistä niissä oli valmistajien ja tukkujen yhteistyö sekä menettelyjen vastavuoroisuus.⁵²¹ Markkinoiden jakamiseen tähdättiin seuraavilla näytöstä ilmenevillä kilpailunvastaisilla toimenpiteillä. Pipelifen ja Uponorin tuli pidättäytyä tukut ohittavista suora-kaupoista ja ohjata muovisten LVI-infraputkituotteidensa myyntiä Ahlsellille, Dahlille ja Onniselle. Vastavuoroisesti Ahlsell, Dahl ja Onninen eivät ottaneet valikoimiinsa yhteistyötä horjuttavaa määrää kilpailevien valmistajien tuotteita.⁵²² Sekä valmistajat että tukut myös kohdistivat poissulkevia toimenpiteitä muihin toimijoihin.⁵²³ Kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvä ja niitä täydentävä toiminta piti sisällään valmistajatasolla Uponorin vuonna 2012 esittelemän ja asianosaisten tukkujen kanssa samanaikaisesti ja yhdenmukaisesti toteuttaman kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksen, jota vastaaviin tavoitteisiin myös Pipeline pyrki samoihin aikoihin omilla toimillaan⁵²⁴ sekä tukkutasolla Onnisen vuonna 2015 lanseeraaman ja valmistajien kanssa yhteistyössä täytäntöönpannun hinnoittelumallin⁵²⁵. Tällä toiminnalla sekä valmistajat että tukut koordinoivat eri portaiden hinnoittelua. Kaikki nämä menettelyt olivat asianosaisten välisen kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen mukaisia ja riippuvaisia muiden asianosaisten vastaavista toimista.⁵²⁶
301. Kokonaissuunnitelman toteutuskeinojen samankaltaisuudesta kertoo myös se, että menettelyjä toteutettiin yhtäläisesti kahdenvälisesti kussakin valmistaja-tukku-parissa.⁵²⁷ Näytön perusteella kaikki asianosaiset myös seurasivat aktiivisesti toistensa toimintaa markkinoilla ja yhteydenpito sekä tietojen liikkuminen valmistajien ja tukkujen välillä yhteistyön ylläpitämiseksi oli jatkuvaa.⁵²⁸
302. Kolmanneksi menettelyissä keskeisessä roolissa toimivat samat elinkeinonharjoittajat ja näiden osalta pääosin samat yhtiöiden johtohenkilöt koko tarkastellun ajanjakson ajan.⁵²⁹ Jäljempänä tarkemmin osoitettavalla tavalla kaikki asianosaiset osallistuivat⁵³⁰ kokonaissuunnitelman toteuttamiseen luvussa 8.3.3 kuvatuilla kilpailunvastaisilla toimenpiteillä ja niitä täydentävällä toiminnalla ja olivat tietoisia muiden samoihin päämääriin pyrkineiden asianosaisten toteuttamasta toiminnasta tai

⁵¹⁹ Ks. luvut 8.3.3.3 ja 8.5.2. Esimerkiksi Onninen näki täydentävään toimintaan kuuluvan hinnoittelumallinsa paitsi jatku-
mona asianosaisten yhteisymmärryksen mukaiselle suorakauppojen rajoittamiselle myös keinona sen mukaisten tavoittei-
den täydentämiselle, ks. liite D.107, s. 1.

⁵²⁰ Ks. luvut 8.3.3 ja 8.5.2.

⁵²¹ Ks. tarkemmin luvut 8.3.3 ja 8.5.2.

⁵²² Ks. valmistajien suorakauppojen rajoittamisesta ja niiden myynnin ohjaamisesta tukkuihin tarkemmin kohdat 245–251.

⁵²³ Ks. poissulkevien toimien arvioinnista tarkemmin kohdat 252–259.

⁵²⁴ Ks. tästä tarkemmin kohdat 263–266.

⁵²⁵ Ks. tästä tarkemmin kohdat 267–271.

⁵²⁶ Ks. tarkemmin luku 8.3.3.1.

⁵²⁷ Ks. mm. kohdat 234 ja 242.

⁵²⁸ Ks. luku 8.3.3.4.

⁵²⁹ Ks. luvut 6.2, 7 ja 8.3.3.

⁵³⁰ Rikkomuksen muodostaviin toimenpiteisiin osallistumisessa sekä aktiivisuudessa oli eroa asianosaiskohtaisesti, ks.
tarkemmin jäljempänä luku 8.6.2. Ks. myös jäljempänä luku 9.5. Rikkomuksen kestosta ks. jäljempänä luku 8.7.2.

vähintäänkin saattoivat kohtuudella ennakoida sen ja olivat valmiit hyväksymään siihen liittyneen riskin koko rikkomuksen keston ajan. Sillä, että kaikki asianosaiset eivät välittömästi osallistuneet kaikkiin eri menettelyihin, ei ole merkitystä yhden kokonaissuunnitelman olemassaolon kilpailuoikeudellisessa arvioinnissa. Osa menettelyistä soveltui paremmin tukkujen ja osa valmistajien toimeenpanemiksi. Kaikki menettelyt tähtäsivät kuitenkin saman kilpailunvastaisen kokonaissuunnitelman toteuttamiseen.⁵³¹

303. Neljänneksi kokonaissuunnitelman olemassaoloa osoittavat asianosaisten yhteistyöhön liittyvän yhteydenpidon toistuvuus ja laajuus sekä ylipäänsä yhteistyön pitkäjänteisyys ja määrätietoisuus. Asianosaiset myös pyrkivät jatkuvasti löytämään kulloinkin tilanteeseen sopivia keinoja yhteisen tavoitteen saavuttamiseen.⁵³² Asianosaisten sitoutuneisuudesta nimenomaan yhteen yhtenäiseen kilpailunvastaiseen kokonaissuunnitelmaan kertoo lisäksi se, että asianosaiset toistivat kokonaissuunnitelmaan kuuluneita samankaltaisia menettelyjä ja osallistuiivat kaikki näihin menettelyihin liittyvään yhteydenpitoon vuodesta toiseen. Näytön perusteella asianosaiset myös toistuvasti ilmaisivat pyrkimyksensä esimerkiksi hintatason ylläpitämiseen ja/tai nostamiseen, katetason varmistamiseen ja/tai nostamiseen, kilpailijoiden pitämiseen poissa markkinoilta sekä käytännön yhteistyöhön näihin tavoitteisiin pääsemiseksi.⁵³³

304. Kahden- tai monenväliset yhteydet sekä keskustelut, joissa käytettiin yhteneviä ilmaisuja, kuten ”taisteltava yhteistyössä”⁵³⁴, ”vastaisku”⁵³⁵, ”noudattaneet sovittua linjaa”⁵³⁶, ”yhdessä sovittujen pelisääntöjen puitteissa”⁵³⁷ ja ”on puhuttu ettei ylitetä”⁵³⁸, ilmentävät osaltaan yhteisen tavoitteen ja kokonaissuunnitelman olemassaoloa sekä siihen liittyvää yhteisymmärryksen noudattamisen valvontaa. Myös asianosaisten käyttämä nimitys ”pelisäännöt” viittaa niiden keskinäiseen

⁵³¹ Ks. luku 8.3.3.

⁵³² Sanottua ilmentää mm. se, että asianosaiset toteuttivat kokonaissuunnitelmaansa eri kilpailunvastaisilla toimenpiteillä ja niitä täydentävällä toiminnalla. Kilpailunvastaisista toimenpiteistä KWH:hon kohdistetuista poissuljentatoimista, ks. etenkin luku 8.3.3.1, suorakauppojen rajoittamisesta ks. kohdat 245–251, Meltexiin kohdistetuista poissuljentatoimista ks. kohdat 252–255, ja muihin markkinatoimijoihin kohdistetuista poissuljentatoimista ks. kohdat 256–258. Kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentävästä toiminnasta ks. luku 8.3.3.3. Kokonaissuunnitelman toteuttamista kulloinkin tilanteeseen parhaiten soveltuvien keinoin osoittaa myös esim. asianosaisten poissuljennassa käyttämät erilaiset toimet, kuten kohdennetut erityiset kilpailukeinot (ks. esim. kohta 99, liite D.151, s. 2; kohta 123, liite D.184; kohdat 124–125, liite D.184 ja liite D.185, s. 2–3; kohta 132, liite D.194, s. 1; kohta 154, liite D.225, s. 2 ja 4; kohta 177, liite D.205, s. 1; kohta 180, liite D.101, liite D.104, s. 1, ja liite D.129; ja kohta 181, liite D.95, s. 1; ks. myös liite D.100), yhteistyön rajoittaminen (ks. esim. kohta 116, liite D.173, s. 1; kohta 117, liite D.174, s. 2; kohta 122, liite D.182, s. 1, ja liite D.183; kohta 126, liite D.189, s. 9; ja kohta 155, liite D.226, s. 2) sekä puolustukselliset yrityskaupat (ks. esim. kohdat 103–105, liite D.155, liite D.157, s. 6, liite D.159 ja liite D.208, s. 3).

⁵³³ Ks. tarkemmin luvut 8.3.3 ja 8.6.2.

⁵³⁴ Ks. kohta 177, liite D.253 sekä kohdat 256 ja 320.

⁵³⁵ Ks. kohdat 99–100, liite D.151 ja liite D.146.

⁵³⁶ Ks. kohta 131, liite D.197 sekä kohta 322.

⁵³⁷ Ks. kohta 145, liite D.215 sekä kohdat 249 ja 322.

⁵³⁸ Ks. kohta 137, liite D.203 sekä kohdat 265 ja 322.

kilpailunvastaiseen yhteisymmärrykseen ja kertoo osaltaan kokonais-suunnitelman olemassaolosta.⁵³⁹

305. Viidenneksi kaikki luvussa 8.3.3 kuvatut kilpailunvastaiset toimenpiteet ja niihin liittyvä ja niitä täydentävä toiminta kohdistuivat samoihin tuotteisiin ja samalle maantieteelliselle soveltamisalueelle: muovisiin LVI-infraputkituotteisiin Suomen markkinoilla. Vaikka menettelyt erosivat toisistaan ja osin myös konkreettisten toimeenpanijoidensa osalta, ne kohdistettiin nimenomaan muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinoille kokonaisuutena, eikä tiettyyn kapeampaan tuotevalikoimaan tai rajatumpaan maantieteelliseen markkinoiden osaan.⁵⁴⁰
306. Edellä esitetyn perusteella asianosaisten jatkuvana käyttäytymisenä tai itsenäisten toimenpiteiden sarjana ilmenevillä menettelyillä oli yksi yhtenäinen kilpailunvastainen tavoite. Tavoitetta ja menettelyjä yhdistivät samat subjektit, niihin liittyvä yhteydenpito oli toistuvaa ja laajaa ja ne kohdistuivat samoihin tuotteisiin sekä samalle maantieteelliselle soveltamisalueelle. Asianosaisten eri menettelyt muodostivat siten yhtenä yhtenäisenä kokonaisuutena arvioitavan kilpailulain 5 §:n vastaisen rikkomuksen.

8.5 Tarkoitus rajoittaa kilpailua

8.5.1 Arvioinnin lähtökohdat

307. Kilpailulain 5 §:n mukaan sopimukset, yhdenmukaistetut menettelytavat ja yhteenliittymien päätökset ovat kiellettyjä, mikäli niiden tarkoituksena on merkittävästi estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua tai niistä seuraa, että kilpailu merkittävästi estyy, rajoittuu tai vääristyy. Kiellettyä on kaikenlainen yhteensovittaminen, jolla yritykset korvaavat tietoisesti kilpailun riskit välisellään käytännön yhteistyöllä. Jokaisen taloudellisen toimijan on määritettävä itsenäisesti ne toimintatavat, joita se aikoo noudattaa markkinoilla. Sellaisten sopimusten, joilla yritykset korvaavat tietoisesti kilpailun riskit välisellään käytännön yhteistyöllä, katsotaan kuuluvan sopimuksiin, joiden tarkoituksena on rajoittaa kilpailua.⁵⁴¹ Kilpailulain 5 §:n 2 momentin 3 kohdan mukaan kiellettyjä ovat erityisesti esimerkiksi sellaiset sopimukset, päätökset ja menettelytavat, joilla suoraan tai välillisesti jaetaan markkinoita tai hankintalähteitä.
308. Mikäli menettelyn kilpailua rajoittava tarkoitus on osoitettu, ei ole tarpeen tutkia eikä varsinkaan näyttää toteen sen vaikutuksia menettelyn kielletyksi toteamiseksi. Tietynlainen elinkeinonharjoittajien toiminnan yhteensovittaminen, erityisesti markkinoiden ja tuotannonlähteiden jakaminen, ilmentää jo luonteensa puolesta siinä määrin riittävää vahingollisuutta kilpailulle, että niiden on vakiintuneesti katsottu olevan tarkoitukseen perustuvia kilpailunrajoituksia, eikä niiden kiellettävyys siten

⁵³⁹ Ks. esim. kohta 49, liite C.41; kohta 51, liite C.45, s. 6–8; kohta 83, liite D.110; kohta 84, liite D.105; kohta 145, liite D.215; kohta 174, liite D.254 ja kohta 157, liite D.228. Ks. ”pelisääntöjen” kilpailuoikeudellisesta arvioinnista esim. kohta 230.

⁵⁴⁰ Ks. luvut 6.1, 6.2, 8.2 ja 8.3.3.

⁵⁴¹ Asia C-209/07, *Beef Industry Development ja Barry Brothers*, kohta 34; ja asia C-307/18, *Generics UK ym.*, kohdat 78 ja 83.

edellyttä niistä aiheutuvien vaikutusten tutkimista.⁵⁴² Oikeuskäytännössä todetusti vakavaksi katsotulla kilpailunvastaisella menettelyllä, joka on tosiasiallisesti pantu täytäntöön, on täytynyt olla vaikutusta.⁵⁴³

309. Jotta sopimus voidaan luokitella tarkoitukseen perustuvaksi kilpailunrajoitukseksi, on oltava riittävän vankka ja luotettava kokemusperusta sille, että sopimuksen voidaan katsoa olevan jo luonteensa puolesta haitallinen kilpailun moitteettomalle toiminnalle.⁵⁴⁴ Tähän riittää se, että sopimus on konkreettisesti omiaan estämään kilpailun tai rajoittamaan tai vääristämään sitä.⁵⁴⁵ Sopimus voidaan katsoa luonteeltaan tarkoitukseen perustuvaksi kilpailunrajoitukseksi, vaikka samantyyppistä sopimusta ei olisi aiemmin todettu lainvastaiseksi. Näin on, koska sopimuksen riittävän vahingollisuuden vakiintuneisuutta osoittavan kokemuksen rooli ei liity tiettyyn sopimusryhmään tietyllä alalla, vaan sillä viitataan siihen, että tiettyjen yhteistyön muotojen on osoitettu yleensä johtavan niin todennäköisesti haitallisiin vaikutuksiin, ettei ole tarpeen osoittaa, että kyseisellä käyttäytymisellä on kilpailua rajoittavia vaikutuksia kyseessä olevassa erityistapauksessa.⁵⁴⁶
310. Arvioitaessa sitä, onko menettelyn tarkoitus rajoittaa kilpailua kilpailulain 5 §:ssä tarkoitetulla tavalla, on otettava huomioon menettelyn sisältö, sen tavoitteet sekä sen taloudellinen ja oikeudellinen asiayhteys. Asiayhteyttä arvioitaessa on myös otettava huomioon käyttäytymisen kohteena olevien tavaroiden tai palveluiden luonne sekä kyseisten markkinoiden toimintaan ja rakenteeseen liittyvät tosiasialliset olosuhteet.⁵⁴⁷
311. Kun kyse on vakavimmista tarkoitukseen perustuvista kilpailunrajoituksista, menettelyn asiayhteyden tarkastelu voidaan rajoittaa siihen, mikä on ehdottoman tarpeellista tarkoitukseen perustuvan kilpailunrajoituksen olemassaolon toteamiseksi.⁵⁴⁸ Kun tällainen tarkoitus voidaan osoittaa, ei ole tarpeellista myöskään selvittää, onko menettelylle muuta selitystä kuin kilpailun rajoittaminen.⁵⁴⁹ Menettelyä voidaan pitää

⁵⁴² Asia C-67/13 P, *Groupement des cartes bancaires (CB) v. komissio*, kohdat 49–51 ja 57; asia C-286/13 P, *Dole Food Company Inc. ja Dole Fresh Food Europe v. komissio*, kohdat 113–115; asia C-306/20, *”Visma Enterprise” SIA v. Konkurences padome*, kohdat 58–59.

⁵⁴³ ”It must have had an impact” – kuten todettu esim. komission päätöksessä 3.5.2006 asiassa COMP/F/38.620, *Vetyperoksidi ja perboraatti*, kohdat 453, 455 ja 457; komission arvio ylläpidetty asiassa T-195/06, *Solvay Solaxis v komissio*, kohdat 195–202. Ks. myös KHO:2019:98. kohta 890, jossa todetaan, ettei kyseessä olevaa luonteeltaan tarkoitukseen perustuvaa kilpailurikkomusta ole perusteita luonnehtia toisin sen asiassa esitetyn seikan vuoksi, että kysymyksessä oleva kilpailurikkomus ei olisi ollut markkinoiden toiminnan kannalta erityisen vahingollinen.

⁵⁴⁴ Asia C-228/18, *Budapest Bank ja muut*, kohdat 36–37 ja 76.

⁵⁴⁵ Asia C-306/20, *”Visma Enterprise” SIA v. Konkurences padome*, kohta 58.

⁵⁴⁶ Asia T-472/13, *Lundbeck*, kohta 438 oikeuskäytäntöviittauksineen, ja asia C-591/16 P, *Lundbeck v. komissio*, kohdat 130–131.

⁵⁴⁷ Asia C-306/20, *”Visma Enterprise” SIA v. Konkurences padome*, kohta 62; asia C-67/13 P, *Groupement des cartes bancaires (CB) v. komissio*, kohta 53; ja asia C-32/11, *Allianz Hungaria Biztosító ym.*, kohta 36.

⁵⁴⁸ Asia C-469/15 P, *FSL Holdings ym. v. komissio*, kohdat 106–107; ja asia C-373/14 P, *Toshiba Corporation v. komissio*, kohdat 28–29.

⁵⁴⁹ Yhdistetyt asiat C-239/11 P ym., *Siemens AG ym. v. komissio*, kohta 220. Ks. myös yhdistetyt asiat C-403/04 P ja C-405/04 P, *Sumitomo Metal Industries ja Nippon Steel v. komissio*, kohta 46, jossa unionin tuomioistuin katsoi, että ”koska komissio on onnistunut kokoamaan asiakirjatodisteita väitetystä kilpailusääntöjen rikkomisesta ja koska näitä todisteita on pidettävä riittävinä osoittamaan kilpailua rajoittavan sopimuksen olemassaolo, ei ole tarpeen tutkia, onko rikkomisesta syytetyllä yrityksellä ollut kaupallinen intressi kyseiseen sopimukseen”. Asiassa C-307/18, *Generics UK ym.*, kohta 87,

tarkoitukseltaan kilpailua rajoittavana, vaikka sen ainoana päämääränä ei ole kilpailun rajoittaminen, vaan sillä on myös muita, hyväksyttäviä päämääriä.⁵⁵⁰

312. Osapuolten subjektiivisia aikomuksia ei ole tarpeen ottaa huomioon kilpailua rajoittavan tarkoituksen arvioinnissa. Mikään ei kuitenkaan estä ottamasta niitä huomioon arvioitaessa sitä, onko menettelyllä tällainen tarkoitus.⁵⁵¹
313. Markkinoiden jakamiseen tähtäävien sopimusten on katsottu jo luonteensa puolesta haittaavan normaalin kilpailun asianmukaista toimintaa.⁵⁵² Markkinoiden jakamiseen tähtäävät sopimukset kuuluvat hintojen vahvistamisen ohella kilpailulain 5 §:ssä nimenomaisesti kiellettyjen sopimusten luokkaan, koska tällaista tarkoitusta ei voida oikeuttaa analysoimalla sitä taloudellista asiayhteyttä, johon kyseessä oleva kilpailunvastainen menettely kuuluu. Siten markkinoiden jakamista merkitsevää menettelyä on sellaisenaan kotimaisen ja unionin tuomioistuimen vaikiintuneen oikeuskäytännön mukaisesti pidettävä tarkoitukseen perustuvana kilpailurikkomuksena riippumatta siitä, miten markkinoiden jakaminen on kussakin yksittäistapauksessa toteutettu.⁵⁵³ Kun sopimuksella tai yhdenmukaistetulla menettelytavalla pyritään poissulkemaan kilpailijoita markkinoilta, sen tarkoituksena katsotaan olevan kilpailun rajoittaminen.⁵⁵⁴

8.5.2 Kilpailua rajoittava tarkoitus tässä asiassa

314. Esillä olevassa asiassa on luvussa 8.3.3 esitetyllä tavalla kyse kilpailulain 5 §:ssä kielletyistä kilpailua rajoittavista sopimuksista ja/tai yhdenmukaistetuista menettelytavoista, joilla tähdättiin markkinoiden jakamiseen. Luvussa 8.4.2 esitetysti asianosaisten eri menettelyt kuuluivat yhteen yhtenäiseen kokonaisuunnitelmaan ja niissä oli kyse yhden kokonaisuuden muodostavasta kilpailurikkomuksesta. Näyttö osoittaa, että asianosaiset eivät tosiasiallisesti päättäneet itsenäisesti markkinakäyttämismisestään, vaan pyrkivät yhteisen tavoitteensa mukaisesti pitämään markkinat hallinnassaan ohjaamalla kauppaa toisilleen sekä estämällä tai vaikeuttamalla kilpailevien elinkeinonharjoittajien toimintaa. Yhteistyö mahdollisti ylisuurten voittojen tavoittelun, sillä se oli omiaan pitämään yllä kilpailullista tasoa korkeampaa hintatasoa loppuasiakasportaalla. Menettelyiden tarkoituksena oli siten rajoittaa

unionin tuomioistuin on myös vahvistanut, että tarkoitukseen perustuva luonnehdinta on tehtävä silloin, kun sopimuksen tarkastelusta ilmenee, että tarkastelun kohteena oleva menettely selittyy yksinomaan osapuolten kaupallisilla intresseillä olla kilpailematta keskenään.

⁵⁵⁰ Ks. asia C-228/18, *Budapest Bank ym.*, kohta 52; asia C-67/13 P, *CB v. komissio*, kohta 70; asia T-472/13, *Lundbeck*, kohta 427; asia C-209/07, *Beef Industry Development ja Barry Brothers*, kohta 21; ja asia C-551/03 P, *General Motors v. komissio*, kohta 64 oikeuskäytäntöviittauksineen. Ks. myös KHO 2019:98, *Matkahuolto ym.*, kohta 890.

⁵⁵¹ Asia C-306/20, *”Visma Enterprise” SIA v. Konkurences padome*, kohta 69; ja asia C-67/13 P, *Groupement des cartes bancaires v. komissio*, kohta 54 oikeuskäytäntöviittauksineen.

⁵⁵² Asia C-373/14 P, *Toshiba Corporation v. komissio*, kohta 28; ja yhdistetyt asiat C-239/11 P, C-489/11 P ja C-498/11 P, *Siemens v. komissio*, kohta 218.

⁵⁵³ KHO 2019:98, kohdat 877–878 ja 881 oikeuskäytäntöviittauksineen.

⁵⁵⁴ Ks. esim. komission päätös IV/426 *Papiers Peints de Belgique*, vahvistettu unionin tuomioistuimessa, asia 73/74 *Papiers Peints v. komissio*, ja KHO 2019:98, kohdat 881–889. Ks. myös esim. KHO 31.5.2012 T 1429 *Osaset* sekä komission horisontaaliset suuntaviivat, kohta 273.

kilpailua. Näyttö osoittaa, että myös asianosaisten subjektiivinen tarkoitus oli kilpailun rajoittaminen.

Tarkoituksen objektiivinen arviointi

315. Kuten edellä on esitetty, asianosaiset tunnistivat yhteisen tavoitteensa saavuttamisen kannalta keskeiseksi markkina-asemiensa ylläpitämisen ja eri portaiden välisen hintakilpailun hillitsemisen loppuasiakkaissa.⁵⁵⁵ Tässä tarkoituksessa asianosaiset rajoittivat valmistajien suorakauppoja ja ohjasivat niiden jakelua ja myyntiä tukkuihin näiden roolin vahvistamiseksi valmistajien tuotteiden jakelussa.⁵⁵⁶ Rajoittaakseen kohtaamaansa ulkopuolista kilpailupainetta asianosaiset pyrkivät poissulkemaan muita toimijoita tai vähintäänkin vaikeuttamaan niiden toimintaa markkinoilla.⁵⁵⁷ Projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja koordinoimalla asianosaiset pyrkivät edelleen vahvistamaan tukkujen asemaa sekä kasvattamaan rikkomuksella tavoiteltuja voittoja.⁵⁵⁸
316. Tarkasteltavana olevien menettelyjen tarkoituksena oli siten yhdenmukaistaa yhtäältä valmistajien, toisaalta tukkujen toimintaa markkinoilla, ja se oli siten omiaan vaikuttamaan horisontaalisessa suhteessa keskenään kilpailevien elinkeinonharjoittajien väliseen kilpailukäyttäytymiseen. Tarkoituksena oli myös eri portaiden hinnoittelua koordinoimalla vaikuttaa loppuasiakkaiden hintatasoon ja nostaa sitä. Menettelyiden sisällön, tavoitteiden ja taloudellisen ja oikeudellisen asiayhteyden, kohteena olevien tuotteiden luonteen sekä puheena olevien markkinoiden toiminnan ja niiden rakenteeseen liittyvien tosiasiallisten olosuhteiden tarkastelu osoittaa, että asianosaiset korvasivat tietoisesti kilpailun riskit keskinäisellä käytännön yhteistyöllä. Puheena oleville markkinoille parhaiten soveltuvalla tavalla yhteistyö perustui paitsi molempien portaiden toimijoiden myötävaikutukseen myös valmistajien ja tukkujen toimien vastavuoroisuuteen.⁵⁵⁹ Tällaisen käytännön yhteistyön on vakiintuneessa oikeuskäytännössä katsottu kuuluvan sopimuksiin, joiden tarkoituksena on rajoittaa kilpailua. Asianosaisten yhteistyön kaltaiset menettelyt ovat konkreettisesti omiaan estämään kilpailun tai rajoittamaan tai vääristämään sitä sekä aiheuttamaan haittaa viime kädessä kuluttajille.
317. Myös kokonaissuunnitelmaan kuuluneet luvussa 8.3.3.2 esitetyt kilpailuvastaiset toimenpiteet merkitsevät markkinoiden jakamista, jonka on vakiintuneessa oikeuskäytännössä katsottu jo luonteensa puolesta haittaavan normaalin kilpailun asianmukaista toimintaa ja jota on siten pidetty tarkoitukseen perustuvana kilpailurikkomuksena riippumatta siitä, miten jakaminen on kussakin yksittäistapauksessa toteutettu.
318. Kun otetaan huomioon, mitä tässä edellä sekä luvussa 8.3 ja luvussa 6 on esitetty asianosaisten yhteistyön sisällöstä, tavoitteista sekä

⁵⁵⁵ Ks. kohdat 230–232.

⁵⁵⁶ Ks. kohdat 245–251.

⁵⁵⁷ Ks. kohdat 252–259.

⁵⁵⁸ Ks. luku 8.3.3.3.

⁵⁵⁹ Ks. myös kohdassa 228 todettu.

taloudellisesta ja oikeudellisesta asiayhteydestä, on ilmeistä, että objektiivisesti arvioiden menettelyn tarkoituksena oli rajoittaa kilpailua.

Subjekttiivinen tarkoitus

319. Näytön perusteella myös asianosaisten subjektiivinen tarkoitus oli kilpailun rajoittaminen. Luvussa 8.3.3.1 asianosaisten yhteisymmärryksen käytännön toteutuksen kannalta olennaisten, luvun 8.3.3.2 kohdissa 245–251 tarkemmin esitettyjen valmistajien suorakauppojen rajoittamiseen ja niiden jakelun ja myynnin tukkuihin ohjaamiseen liittyvien toimenpiteiden kilpailua rajoittava tarkoitus näkyi sekä asianosaisten sisäisestä että niiden välisestä viestinnästä.⁵⁶⁰ Tarkoitusta osoittavat esimerkiksi Uponorin sisäinen sähköpostiviesti, joka kertoo, että yhtiö oli nimenomaisesti pidättäytynyt suorakaupasta myydäkseen loppuasiakkaalle Onnisen kautta, jotta ”kauppa olisi voitu tehdä yhdessä kohtuullisella hinnalla”,⁵⁶¹ sekä Onnisen sisäinen sähköpostiviesti, jossa puhutaan Uponorin ja Pipelifen välisestä hintatasoa rapauttavasta kilpailusta ja todetaan, että ”jos meillä on hoidossa kentän tasapaino niin näin ei sen jälkeen juurikaan tapahdu ja kaikilla mahdollisuus parempaan katteeseen.”⁵⁶² Tarkoitusta osoittaa myös Pipelifen sähköpostiviesti Ahlsellille, josta käy ilmi, että yhteisymmärryksen vastainen Uponorin suora-kauppa oli ”tuhoamassa koko ketjun ansaintalogiikkaa”.⁵⁶³
320. Myös asianosaisten luvun 8.3.3.2 kohdissa 252–259 tarkemmin esitettyjen poissulkevien toimien kilpailua rajoittava tarkoitus näkyi niiden viestinnästä.⁵⁶⁴ Tarkoitusta osoittaa esimerkiksi Pipelifen sähköpostiviesti Ahlsellille, jossa Pipelife katsoi, että ”Meltex on suurin yksittäinen ulkoinen uhka Suomen perinteisille tukkureille. Samalla he ovat uhka meidän kannattavuudellemme joten varmasti syksyn aikana pitää keksiä vastaiskuja”,⁵⁶⁵ sekä Ahlsellin sisäinen sähköpostiviesti, jossa viitataan muihin markkinatoimijoihin ja niihin kohdistettaviin toimenpiteisiin: ”Näitä vastaan meidän tukkureiden on taisteltava yhteistyössä Uponorin ja Pipelifen kanssa”.⁵⁶⁶ Tarkoitusta osoittavat myös Onnisen sisäiset, yhtiön suunnittelemaa Lämpötukku-yrityskauppaa koskevat

⁵⁶⁰ Ks. kohta 79, liite D.115, s. 2; kohta 90, liite D.119; kohta 127, liite D.190, s. 1; kohta 128, liite D.191; kohta 129, liite D.192, s. 1; kohta 135, liite D.198 s. 2 ja liitteenä oleva word-dokumentti ”Pienet tarjouskyselyt”, s. 3; kohta 136, liite D.202, s. 3; kohta 141, liite D.201, s. 1; kohdat 145–146, liite D.215, s. 1 ja 2, liite D.216 ja liite D.217; kohta 151, liite D.222, s. 1; kohta 153, liite D.224; kohta 157, liite D.228; kohdat 175–176, liite D.124, s. 1 ja 2; kohta 178, liite D.131, s. 3–4; kohta 179, liite D.144 ja liite D.164; kohta 182, liite D.156, s. 1, ja kohta 183, liite D.161.

⁵⁶¹ Ks. kohta 128, liite D.191.

⁵⁶² Ks. kohta 127, liite D.190, s. 1. Ks. myös esim. kohta 90, liite D.119, ja kohta 96, liite D.145, s. 1, joista käy mm. ilmi, ettei valmistajien kilpailuttaminen tukuissa ollut asianosaisten tavoitteen mukaista.

⁵⁶³ Ks. kohta 178, liite D.131, s. 3–4.

⁵⁶⁴ Ks. kohta 94, liite D.142, s. 1; kohta 95, liite D.109; kohta 96, liite D.145, s. 1; kohta 100, liite D.146, s. 1; kohdat 103–104, liite D.208, s. 3, liite D.157, s. 6, ja liite D.155; kohta 122, liite D.182, s. 1, ja liite D.183; kohta 135, liite D.198 s. 2 ja liitteenä oleva word-dokumentti ”Pienet tarjouskyselyt”, s. 3; kohta 144, liite D.214, s. 1; kohta 148, liite D.219, s. 3; kohta 174, liite D.254; kohta 177, liite D.253, s. 1, ja liite D.205, s. 1.

⁵⁶⁵ Ks. kohta 100, liite D.146, s. 1. Termiä ”vastaisku” käyttivät yhdenmukaisesti myös Uponor ja Onninen puhuessaan toimenpiteistä Meltexiä vastaan. Ks. kohta 99, liite D.151, s. 2.

⁵⁶⁶ Ks. kohta 177, liite D.253, s. 1. Ks. myös liite D.205, s. 1, jossa todetaan, että ”[t]ärkeintä tässä tilanteessa on mielestäni se, että Ahlsell yhteistyössä toimittajien kanssa löytäisi yhteisen marssitahdin sodassa Meltexiä, Jitaa yms. vastaan. Onninen ja Dahl ovat toki meille kilpailijoita mitä suurimmassa määrin, mutta meidän on ihan turha taistella heidän kanssaan prosentin osista, kun meillä kuitenkin on täysin samojen toimittajien tuotteet varastossa. O ja D tulevat täällä joka tapauksessa aina olemaan ja oman siivunsa kakusta ottamaan”.

asiakirjat, joiden mukaan ”[a]inoa syy Lämpötukun mahdolliseen ostoon on Cordes&Graefin maahantulon estäminen. - - Hyöty C&G:n poissäpittämisestä jakautuu kaikkien tukkureiden ja ainakin joidenkin tavarantomittajien kesken.”⁵⁶⁷

321. Lisäksi asianosaisten, luvussa 8.3.3.3 tarkemmin esitetyn kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentävän toiminnankin kilpailua rajoittava tarkoitus näkyi asianosaisten viestinnästä.⁵⁶⁸ Tarkoitusta osoittavat esimerkiksi Uponorin sisäiset viestit yhtiön aloitteesta samanaikaisesti ja yhdenmukaisesti kaikkien asianosaisten tukkujen kanssa käynnistetystä kauttalaskutuspaikkikäytännön muutoksesta: ”Ykköstavoite tässä on projektikaupan ja tukun varastokaupan hinnan tasapainottaminen. Kokemuksestamme oppineena kaikki ylimääräiset prosentit valuvat tukusta kentälle. Teemme tältä osin pelin avauksen ja toivomme, että tämä olisi yksi liike hintatasomme parantamiseen. Eli nykyiseen hintatasoon tällä operaatiolla ei ole ainakaan laskevaa vaikutusta.”⁵⁶⁹ Tarkoitusta osoittaa myös Onnisen sähköpostiviesti Uponorille Onnisen uudesta hinnoittelumallista: ”Lähtökohtahan ei voi olla että varastokauppa on automaattisesti n.k. kateteko kone vaan täytyy saada hinnat lähemmäksi toisiaan ja paras tapa siihen on nostaa projektihintoja, alkuunhan tämä näyttää siltä että joudutaan laskemaan varastohintoja.”⁵⁷⁰

322. Asianosaisten subjektiivista kilpailunrajoitustarkoitusta ilmentävät myös kahden- tai monenväliset yhteydet sekä keskustelut, joissa käytettiin yhteneviä ilmaisuja, kuten ”taisteltava yhteistyössä”⁵⁷¹, ”vastaisku”⁵⁷², ”noudattaneet sovittua linjaa”⁵⁷³, ”yhdessä sovittujen pelisääntöjen puitteissa”⁵⁷⁴ ja ”on puhuttu ettei ylitetä”⁵⁷⁵. Myös asianosaisten käyttämän nimityksen ”pelisäännöt” asiayhteydet kertovat osaltaan yhteistyön kilpailua rajoittavasta tarkoituksesta.⁵⁷⁶

Yhteenveto asianosaisten yhteistyön tarkoituksesta

323. Edellä esitetysti asianosaisten yhteistyössä on kyse vakavista, kilpailulain 5 §:ssä kielletyistä tarkoitukseltaan kilpailua rajoittavista sopimuksista ja/tai yhdenmukaistetuista menettelytavoista. Näin ollen rikkomuksen vaikutuksia ei ole tarpeellista selvittää enempää.

⁵⁶⁷ Ks. kohdat 103–104, liite D.208, s. 3, liite D.157, s. 6, ja liite D.155. Ks. myös kohta 105, liite D.159.

⁵⁶⁸ Ks. kohta 109, liite D.166 ja liite D.167; kohta 129, liite D.192, s. 1; kohta 131, liite D.197, s. 4; kohta 137, liite D.203, s. 1; kohta 163, liite D.243, s. 1, ja liite D.244, s. 1; kohta 164, liite D.247, s. 1; kohta 172, liite D.111, s. 1. Ks. myös liite D.87, s. 2, josta käy yleisemmin ilmi huoli hintakilpailun haitallisesta vaikutuksesta katetasoon eri portailla, ja liite D.89, s. 3, jossa viitataan pyrkimykseen saada valmistajat myymään kalliimmalla projekteihin. Lisäksi ks. kohdassa 216 ja sen alaviitteessä 343 todettu.

⁵⁶⁹ Ks. kohta 109, liite D.166 ja liite D.167, s. 1.

⁵⁷⁰ Ks. kohta 163, liite D.243, s. 1. Ks. myös liite D.244, s. 1, josta käy ilmi, että toimintamallin tarkoitus ei ollut laskea (varasto)hintoja.

⁵⁷¹ Ks. kohta 177, liite D.253, sekä kohdat 256, 304 ja 320.

⁵⁷² Ks. kohdat 99–100, liite D.151 ja liite D.146, sekä kohta 304.

⁵⁷³ Ks. kohta 131, liite D.197, sekä kohta 304.

⁵⁷⁴ Ks. kohta 145, liite D.215, sekä kohdat 249 ja 304.

⁵⁷⁵ Ks. kohta 137, liite D.203, sekä kohdat 265 ja 304.

⁵⁷⁶ Ks. esim. kohta 49, liite C.41; kohta 51, liite C.45, s. 6–8; kohta 83, liite D.110; kohta 84, liite D.105; kohta 145, liite D.215; kohta 157, liite D.228; ja kohta 174, liite D.254. Ks. ”pelisääntöjen” kilpailuoikeudellisesta arvioinnista esim. kohta 230 sekä kohta 304.

324. Vaikka rikkomuksesta aiheutuneen vahingon määrän tai siihen osallistuneille aiheutuneen taloudellisen hyödyn selvittäminen ei ole asiassa seuraamusmaksun määrittämisen edellytyksenä,⁵⁷⁷ virasto toteaa, että näytön perusteella nyt puheena oleva rikkomus oli omiaan aiheuttamaan haittaa markkinoiden toiminnalle. Näytöstä käy ilmi tilanteita, joissa loppuasiakkaat halusivat sivuuttaa tukut ja ostaa tuotteet suoraan valmistajilta.⁵⁷⁸ Loppuasiakkaat korostivat valmistajien teknisen tuen tärkeyttä ja kokivat, että kauppa suoraan valmistajien kanssa varmisti tukkuja paremmin oikeiden tuotteiden ja järjestelmäratkaisujen valitsemisen.⁵⁷⁹ Osa loppuasiakkaista koki tukut lähinnä turhana kustannuseränä.⁵⁸⁰ Kokonaissuunnitelman mukainen valmistajien suorakauppojen rajoittaminen ja niiden myyntien ohjaaminen asianosaisina oleviin tukkuihin vähensi siten käytännössä loppuasiakkaiden vaihtoehtoja kaupankäynnissä.⁵⁸¹ Tukkujen vastavuoroisesti suojatessa asianosaisina olevien valmistajien asemia jakelussaan loppuasiakkaiden valinnanmahdollisuudet vähenivät edelleen.⁵⁸² Asianosaisten poissulkevat toimenpiteet muita toimijoita kohtaan puolestaan heikensivät näiden kilpailumahdollisuuksia markkinoilla.⁵⁸³ Täydentävällä toiminnalla taas pyrittiin muun muassa nostamaan edellä luvussa 8.3.3.3 esitetysti loppuasiakkaiden maksamia hintoja ja asianosaisten katteita.

325. Edellä esitetty osoittaa, että rikkomuksen seurauksena loppuasiakkaiden vaihtoehtot vähenivät ja asianosaisten keskinäinen kilpailu rajoittui, ylläpitäen niiden markkina-asemia ja kannattavuutta loppuasiakkaiden kustannuksella. Asianosaisten poissulkevat toimenpiteet vaikeuttivat kilpailevien markkinatoimijoiden toimintaa ja heikensivät siten kilpailua markkinoilla. Voidaan pitää todennäköisenä, että hintataso muodostui näin kilpailullista tasoa korkeammaksi. Rikkomuksen vahingollisuutta korostaa erityisesti se, että asianosaiset edustivat valtaosaa muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinoista, niiden yhteenlasketun osuuden oltua sekä valmistuksessa että myynnissä noin 70 prosenttia.⁵⁸⁴ Todellisuudessa loppuasiakkailla oli siten vain vähän muita vartenotettavia toimittajia, ja rikkomuksen johdosta hintakilpailu markkinoilla rajoittui.

⁵⁷⁷ Ks. esim. KHO 2019:98, kohta 1495.

⁵⁷⁸ Ks. kohta 24, liite D.94, s. 1, liite A.5, s. 17–18, 25; liite A.6, s. 14–15, liite D.91, s. 1, ja liite A.7, s. 15; ja kohta 91, liite D.96. Asianosaiset tunnistivat tästä seuraavan eri portaiden välisen kilpailuasetelman loppuasiakkaissa, ks. esim. kohta 24, liite A.3, s. 5–6; ja liite A.1, s. 6; sekä liite D.90, s. 1, liite D.92, s. 1, liite D.93 ja sen liitteenä oleva Onnisen Länsi-Suomen palaverin muistio, s. 2; ja liite A.4, s. 10.

⁵⁷⁹ Ks. kohta 24, liite D.96, s. 3. Vastaavasti liite D.139 ja liite D.140.

⁵⁸⁰ Ks. kohta 24, liite A.6, s. 14–15.

⁵⁸¹ Valmistajat antoivat tukuille roolin niissäkin projektikaupoissa, jotka valmistaja olisi voinut hoitaa itsenäisesti (ks. esim. kohta 91, liite D.96, s. 3, 6, 8 ja 9, ja vastaavasti liite D.139 sekä liite D.140; kohta 135, liite D.198, s. 1 ja 3, ja kohta 140, liite D.207, s. 1). Valmistajat siis tarjosivat osan kohteista tukkujen kautta, vaikka näytön perusteella loppuasiakas olisi halunnut tehdä kaupan suoraan valmistajan kanssa ja suoraan loppuasiakkaalle tarjoaminen olisi ilmeisesti merkinnyt valmistajalle kilpailuetua (ks. esim. kohta 97, liite D.146, s. 1, ja liite D.147, s.1; kohta 102, liite D.152, s. 2, liite D.153 ja liite D.154, s. 1; kohta 132, liite D.194, s. 1; ja kohta 141, liite D.201, s. 1). Tämä toimintatapa oli myös korvausta tukuille niiden rikkomukseen liittyvistä tehtävistä, kuten myös valmistajien pyrkimys lisätä tukkujen varastojen kautta tapahtuvaa myyntiään (ks. esim. edellä kohta 86, liite D.134, s. 1; kohta 141, liite D.201, s. 1, ja kohta 153, liite D.224).

⁵⁸² Ks. esim. kohta 95, liite D.109; kohta 122, liite D.182, s. 1; kohdat 125–126, liite D.186, liite D.187, liite D.188, s.1, ja liite D.189, s. 9; ja kohta 155, liite D.226.

⁵⁸³ Ks. esim. kohta 95, liite D.109; kohta 100, liite D.146, s. 1; kohta 122, liite D.182, s. 1; kohdat 125–126, liite D.186, liite D.187, liite D.188, s.1, ja liite D.189, s. 9; kohta 155, liite D.226; kohta 177, liite D.253, s.1, ja liite D.205, s.1; kohdat 180–181, liite D.101, liite D.104, s.1, liite D.129 ja liite D.95, s. 1. Ks. aiheeseen liittyen myös esim. kohta 134, liite D.196, s. 7.

⁵⁸⁴ Ks. kohdat 29–31.

8.5.3 Vastineissa esitetty ei anna aiheutta muuttoa edellä kilpailua rajoittavasta tarkoituksesta esitettyä

326. Virasto on ottanut arviossaan huomioon asianosaisten vastineissaan esittämät väitteet tarkastelun kohteena olevan yhteistyön luonteesta.⁵⁸⁵ Vastineissa esitetty ei anna aiheutta muuttoa edellä luvussa 8.5.2 esitettyä arviointia.
327. Dahl ja Onninen ovat väittäneet, ettei virasto olisi osoittanut, että kyseessä on tarkoitukseen perustuva kilpailunrajoitus, ja ettei virasto olisi tutkinut ja yksilöinyt väitetyn kielletyn menettelyn riittävää haitallisuutta kilpailulle oikeuskäytännön edellyttämällä tavalla.⁵⁸⁶ Väitteet ovat perusteettomia. Kuten edellä esitetystä käy ilmi, virasto on arvioinnissaan ottanut huomioon menettelyjen taloudellisen ja oikeudellisen asiayhteyden, niiden kohteena olevien tavaroiden luonteen sekä tarkastelun kohteena olevien markkinoiden toimintaan ja rakenteeseen liittyvät tosiasialliset olosuhteet oikeuskäytännössä edellytetyllä tavalla⁵⁸⁷ ja täyttänyt kyseisen vaatimuksen.⁵⁸⁸
328. Dahl on väittänyt lisäksi, että menettelyn luokittelu tarkoitukseen perustuvaksi kilpailunrajoitukseksi edellyttäisi sen osoittamista, ettei kyseiselle menettelylle ole muuta uskottavaa selitystä kuin osapuolten yhteinen pyrkimys omaksi edukseen välttää kilpailu.⁵⁸⁹ Väite on perusteeton.⁵⁹⁰ Luvussa 8.5.2 esitetty viraston arvioima näyttö on jo itsessään riittävä menettelyjen tarkoitukseen perustuvan luonteen toteamiseksi oikeuskäytännössä edellytetyllä tavalla. Luvussa 8.3 esitettyllä tavalla rikkomuksen selittävät yksinomaan asianosaisten yhteinen tahtotila ja kaupalliset intressit olla kilpailematta keskenään. Se, että asianosaisten välillä oli myös tavanomaista toimittajan ja jakelijan välisiin kauppasuhteisiin kuuluvaa toimintaa ja yhteydenpitoa, ei ole osoitus siitä, että puheena olevan rikkomuksen tarkoituksena ei olisi ollut rajoittaa kilpailua.⁵⁹¹
329. Vastineissa väitetään myös, että asiassa ei olisi kyse kielletystä hirsontaalisesta yhteistyöstä, vaan korkeintaan vertikaalisista kilpailunrajoituksista, jotka eivät ole tarkoitukseltaan kilpailua rajoittavia.⁵⁹² Mitä tulee rikkomuksen luonteeseen, virasto viittaa edellä luvussa 8.3.3 esitettyyn sekä kohdissa 225 ja 288 sanottuun ja huomauttaa, että edellä todetulla tavalla myös eri tuotanto- ja jakeluportilla toimivien yritysten väliset menettelyt voivat olla tarkoitukseltaan kilpailua rajoittavia.⁵⁹³

⁵⁸⁵ Asianosaisista Dahl, Onninen ja Uponor ovat vastineissaan esittäneet väitteitä, joiden mukaan asiassa ei olisi kyse tarkoitukseltaan kilpailua rajoittavasta menettelystä. Virasto on arvioinnissaan ottanut vastineissa esitetyn huomioon ja vastaa tässä keskeisimpiin väitteisiin.

⁵⁸⁶ Dahlin vastine, mm. kohdat 203–220, s. 41–44; ja Onnisen vastine, mm. kohdat 257–271, s. 52–54.

⁵⁸⁷ Ks. kohdat 310–311.

⁵⁸⁸ Ks. luku 8.5.2. Ks. myös luku 8.3.3

⁵⁸⁹ Dahlin vastine, mm. kohta 214, s. 43.

⁵⁹⁰ Vaihtoehtoisen selityksen tai sopimuksen osapuolten kaupallisten intressien huomioon ottamisesta tarkoitukseen perustuvan kilpailunrajoituksen arvioinnissa, ks. edellä kohdan 311 alaviitteessä⁵⁴⁹ viitattu oikeuskäytäntö.

⁵⁹¹ Ks. edellä kohta 311 ja sen alaviitteessä 550 viitattu oikeuskäytäntö. Ks. myös edellä kohdissa 225 ja 288 sanottu.

⁵⁹² Ks. esim. Onnisen vastine, mm. kohdat 260–263, s. 52–53 ja 267–269, s. 53–54. Ks. myös Dahlin vastine, mm. kohdat 211, s. 42–43 ja 214, s. 43; ja Uponorin vastine, mm. kohta 87, s. 14.

⁵⁹³ Ks. kohta 197. Ks. myös esim. asia C-32/11, *Allianz Hungaria Biztosító ym.*, kohdat 43–51.

Lisäksi, ja vaikka virasto ei edellä todetusti olekaan arvioinut tukkujen ja valmistajien välisiä kahdenvälisiin vertikaalisiin sopimuksiin perustuneita toimintatapoja itsenäisinä vertikaalisina kilpailunrajoituksina⁵⁹⁴, esimerkiksi Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksessa sekä Onnisen hinnoittelumallissa on piirteitä määrähinnoittelusta, joka on vakavimpiin kuuluva vertikaalinen kilpailunrajoitus.⁵⁹⁵

330. Lisäksi vastineissa väitetään, että viraston olisi pitänyt arvioida menettelyn vaikutuksia ja että menettely olisi haitallisten vaikutusten sijaan päinvastoin tehostanut asianosaisten toimintaa markkinoilla.⁵⁹⁶ Virasto toteaa edellä esitetyn perusteella, että koska asiassa on kyse tarkoitukseen perustuvasta kilpailunrajoituksesta, ei rikkomuksen kilpailunvastaisia vaikutuksia ole tarpeen tutkia eikä varsinkaan näyttää toteen.⁵⁹⁷ Asianosaiset eivät myöskään ole vastineissaan esittäneet perusteluja mahdolliselle tavanomaisen valmistaja-tukku-yhteistyön ylittävistä toimenpiteistä seuraavalle toiminnan tehostumiselle, saati näyttöä sellaisesta.⁵⁹⁸

8.6 Asianosaiskohtainen vastuu rikkomuksesta

8.6.1 Arvioinnin lähtökohdat

331. Kielletty yhteistyö perustuu väistämättä useiden sellaisten elinkeinonharjoittajien myötävaikutukseen, jotka ovat kaikki mukana rikkomisessa, mutta joiden osallistumisella voi olla eri ilmenemismuotoja. Pelkästään se, että kukin elinkeinonharjoittaja osallistuu kilpailusääntöjen rikkomiseen sille ominaisella tavalla, ei riitä poissulkemaan sen vastuuta rikkomisesta kokonaisuudessaan, eikä myöskään käyttäytymisestä, jonka muut rikkomiseen osallistuneet yritykset ovat todellisuudessa toteuttaneet, mutta jolla on sama kilpailua rajoittava tarkoitus tai vaikutus.⁵⁹⁹
332. Kun useat eri toimenpiteet kuuluvat kokonaissuunnitelmaan, elinkeinonharjoittaja on vastuussa näistä toimenpiteistä sen mukaan, miten se on osallistunut kilpailusääntöjen rikkomiseen kokonaisuutena arvioiden.⁶⁰⁰
333. Elinkeinonharjoittaja, joka on osallistunut välittömästi kaikkeen yhtenä kokonaisuutena pidettävän kilpailusääntöjen rikkomisen muodostavaan kilpailunvastaiseen toimintaan, on vastuussa kaikesta tästä toiminnasta ja näin ollen kyseisestä rikkomisesta kokonaisuudessaan.⁶⁰¹ Elinkeinonharjoittaja voi siis olla vastuussa myös muiden samaan rikkomukseen osallistuneiden elinkeinonharjoittajien kilpailunvastaisesta toiminnasta ja kaikesta tällaisen rikkomisen muodostavasta kilpailunvastaisesta käyttäytymisestä ja näin ollen kyseisestä rikkomisesta

⁵⁹⁴ Ks. kohta 198.

⁵⁹⁵ Komission vertikaaliset suuntaviivat, kohdat 48–49.

⁵⁹⁶ Ks. esim. Onnisen vastine, mm. kohdat 270–271, s. 54.

⁵⁹⁷ Ks. kuitenkin edellä kohdissa 324–325 rikkomuksen vaikutuksista todettu.

⁵⁹⁸ Mitä tulee Onnisen vastineessaan esittämiin väitteisiin toiminnan tehostumisesta, on huomattava, että yhtiö ei ole nimellisesti vedonnut kilpailulain 6 §:ään tai esittänyt perusteita, joiden mukaan tarkasteltavana olevat menettelyt tähtäisivät lainkohdan edellyttämät kumulatiiviset kriteerit.

⁵⁹⁹ Asia C-49/92 P *komissio v. Anic Participazioni*, kohdat 79–80.

⁶⁰⁰ Asia C-644/13 P *Villeroy & Boch SAS v. komissio*, kohta 47.

⁶⁰¹ Asia C-644/13 P *Villeroy & Boch SAS v. komissio*, kohta 49.

kokonaisuudessaan koko siltä ajalta, jolloin se osallistui kilpailusääntöjen rikkomiseen. Näin on, mikäli elinkeinonharjoittaja aikoi omalla käyttäytymisellään myötävaikuttaa kaikkien osallistujien yhteisten päämäärien tavoitteluun ja tiesi samoihin päämääriin pyrkivien muiden elinkeinonharjoittajien suunnittelemasta tai toteuttamasta kilpailunvastaisesta toiminnasta, tai se saattoi kohtuudella ennakoida sen ja oli valmis hyväksymään siihen liittyvän riskin.⁶⁰²

334. Myös sellaisessa tapauksessa, jossa elinkeinonharjoittaja on osallistunut välittömästi ainoastaan osaan yhtenä kokonaisuutena pidettävän kilpailusääntöjen rikkomisen muodostavasta kilpailunvastaisesta toiminnasta, kyseinen elinkeinonharjoittaja voi olla (välillisesti) vastuussa kaikesta tällaisen rikkomisen muodostavasta kilpailunvastaisesta käyttäytymisestä ja näin ollen kyseisestä rikkomisesta kokonaisuudessaan, mikäli elinkeinonharjoittaja tiesi kaikesta muusta samoihin päämääriin pyrkivien muiden osallistujien suunnittelemasta tai toteuttamasta kilpailunvastaisesta toiminnasta tai se saattoi kohtuudella ennakoida sen ja oli valmis hyväksymään siihen sisältyvän riskin.⁶⁰³ Elinkeinonharjoittajan on siten tullut tuntea kartellikokonaisuuden yleinen ulottuvuus ja olennaiset piirteet.⁶⁰⁴ Elinkeinonharjoittaja on joka tapauksessa vastuussa sellaisesta kilpailunvastaisesta käyttäytymisestä, johon se on kiistatta osallistunut tai josta sen voidaan katsoa olevan vastuussa.⁶⁰⁵

335. Passiiviset rikkomiseen osallistumistavat, kuten yrityksen osallistuminen kokouksiin, joiden aikana on tehty kilpailunvastaisia sopimuksia ilman, että kyseinen elinkeinonharjoittaja olisi selvästi vastustanut niitä, merkitsevät sellaista avunantoa, joka on omiaan saattamaan elinkeinonharjoittajan vastuuseen rikkomuksesta. Kiellettyjen aloitteiden hiljainen hyväksyminen ilman julkista irtisanoutumista niiden sisällöstä tai niiden ilmoittamista viranomaisille rohkaisee muita kilpailurikkomukseen osallistuvia sen jatkamiseen ja vaarantaa siten rikkomuksen paljastumisen.⁶⁰⁶ Oikeuskäytännön perusteella yhdenmukaistamista koskevan hiljaisen hyväksynnän toteennäyttämiseen voi riittää asiayhteydestä riippuen esimerkiksi pelkkä tietoisuus yhteisestä kilpailunvastaisesta toimesta.⁶⁰⁷

336. Vaikka elinkeinonharjoittaja ei noudattaisi kokouksessa sovittua, se on silti osallinen kilpailunvastaiseen toimintaan, ellei se ole julkisesti sanoutunut irti sovitusta. Myöskään sillä, että elinkeinonharjoittaja ei ole osallistunut kaikkiin kilpailunvastaisen menettelyn muodostaviin toimenpiteisiin tai että sen osuus on ollut vähäinen niillä osa-alueilla, joihin se on osallistunut, ei ole merkitystä toteennäytettäessä osallisuutta kilpailusääntöjen rikkomiseen sen osalta. Viimeksi mainitut seikat on otettava

⁶⁰² Asia C-644/13 P *Villeroy & Boch SAS v. komissio*, kohta 48.

⁶⁰³ Asia C-644/13 P *Villeroy & Boch SAS v. komissio*, kohta 49.

⁶⁰⁴ Asia T-68/09 *Soliver NV v. komissio*, kohta 64. Ks. myös yhdistetyt asiat T-259/02–T-264/02 ja T-271/02 *Raiffeisen Zentralbank Österreich AG ym. v. komissio*, kohta 191.

⁶⁰⁵ Asia C-441/11 *Verhuizingen Coppens NV v. komissio*, kohta 45.

⁶⁰⁶ Asia C-194/14 P *AC-Treuhand v. komissio*, kohta 31, ja yhdistetyt asiat C-204/00 ym. *Aalborg Portland A/S ym. v. komissio*, kohdat 81–84.

⁶⁰⁷ Asia C-74/14 *"Eturas" UAB ym. vastaan Lietuvos Respublikos konkurencijos taryba*, kohdat 42–44. Ks. myös asia C-74/14, *Julkisasiamies Maciej Szpunarin ratkaisuehdotus* 16.7.2015, kohdat 84–87.

huomioon ainoastaan kilpailusääntöjen rikkomisen vakavuutta arvioitaessa ja mahdollisesti seuraamusmaksua määritettäessä.⁶⁰⁸

337. Elinkeinonharjoittaja voi olla vastuussa rikkomuksesta myös silloin, kun se on myötävaikuttanut yhteistoimintajärjestelyn toteuttamiseen, vaikka vain alisteisella, liitännäisellä tai passiivisella tavalla.⁶⁰⁹ Myötävaikuttaneen yrityksen ei edellytetä myöskään toimivan samoilla merkityksellisillä markkinoilla.⁶¹⁰
338. Unionin oikeuskäytännön mukaan komissio voi kokonaissuunnitelman käsitteen nojalla olettaa, että rikkomista ei ole keskeytetty, vaikka sillä ei olekaan tietyn ajanjakson osalta näyttöä asianomaisen yrityksen osallistumisesta tuohon rikkomiseen, kunhan yritys on osallistunut rikkomiseen ennen kyseistä ajanjaksoa ja sen jälkeen ja kunhan ei ole olemassa todisteita tai indisioita, joiden nojalla voidaan ajatella, että rikkominen on ollut keskeytyksissä kyseisen yrityksen osalta. Tässä tapauksessa komissio voi määrätä sakon koko sen ajanjakson osalta, jolloin kilpailusääntöjä on rikottu, mukaan lukien ajanjakso, jonka osalta sillä ei ole näyttöä asianomaisen elinkeinonharjoittajan osallistumisesta.⁶¹¹

8.6.2 Arviointi tässä asiassa

339. Esillä olevassa asiassa asianosaiset osallistuivat yhtenä kokonaisuutena edellä luvussa 8.4 kuvatulla tavalla arvioitavaan kilpailurikkomukseen, jolla tähdättiin markkinoiden jakamiseen ja jolla asianosaiset pyrkivät pitämään markkinat hallinnassaan ohjaamalla kauppaa toisilleen sekä estämällä tai vaikeuttamalla kilpailevien elinkeinonharjoittajien toimintaa. Yhteistyö mahdollisti ylisuurten voittojen tavoittelun, sillä se oli omiaan pitämään yllä kilpailullista tasoa korkeampaa hintatasoa loppuasiakasportaalla. Asianosaiset toteuttivat luvussa 8.3.3.1 esitettyä yhteisymmärrystään luvussa 8.3.3.2 tarkemmin kuvatuilla kilpailunvastaisilla toimenpiteillä. Markkina-asemiensa ylläpitämiseksi ja eri portaiden välisen hintakilpailun hillitsemiseksi loppuasiakkaissa asianosaiset vahvistivat tukkujen asemaa valmistajien tuotteiden jakelussa rajoittamalla valmistajien suorakauppoja sekä ohjaamalla niiden tuotteiden myyntiä tukkuihin, ja rajoittaakseen ulkopuolista kilpailupainetta ne kohdistivat poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin. Projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja koordinoimalla asianosaiset pyrkivät luvussa 8.3.3.3 esitetysti edelleen vahvistamaan tukkujen asemaa sekä kasvattamaan rikkomuksella tavoiteltuja voittoja.
340. Kukin asianosaisista osallistui tähän yhden kokonaisuuden muodostavaan kilpailusääntöjen rikkomiseen sille ominaisella tavalla. Yksittäisen asianomaisen vastuuta ja sen laajuutta arvioidaan kokonaisuutena

⁶⁰⁸ Yhdistetyt asiat C-204/00 ym. *Aalborg Portland A/S ym. v. komissio*, kohdat 85–86; asia C-441/11 P, C-441/11 *Verhuizingen Coppens NV v. komissio*, kohta 45, ja KHO:2019:98 *Matkahuolto ym.*, kohdat 1308 ja 1309. Ks. myös esim. asia T-23/99, LR AF 1998 A/S, aiemmin *Løgstør Rør A/S v. komissio*, kohdat 154–158.

⁶⁰⁹ Asia T-99/04 *AC-Treuhand v. komissio*, kohta 133.

⁶¹⁰ Asia T-99/04 *AC-Treuhand v. komissio*, kohta 122.

⁶¹¹ Asia T-655/11, *FSL ym. v. komissio*, kohta 481, ja yhdistetyt asiat T-147/09 ja T-148/09, *Trelleborg Industrie ja Trelleborg v. komissio*, kohta 87.

edellä luvussa 8.6.1 viitatus oikeuskäytännön mukaisesti seuraavien tulokulmien kautta: mihin kilpailua rajoittavaan toimintaan asianosainen osallistui ja/tai mistä se oli tietoinen taikka minkä se saattoi kohtuudella ennakoita ja mihin liittyvän riskin se oli valmis hyväksymään, siitä nimenomaisesti irtisanoutumatta. Koska asianosaisten kilpailunvastaisen kokonaissuunnitelman toteuttamiseen liittyi kiinteästi myös sellaisinaan yksipuolisilta tai yksittäiseen vertikaaliseen suhteeseen kuuluvilta vaikuttavia toimia,⁶¹² on myös niihin liittyvä näyttö otettava huomioon arviotaessa yksittäisen yhtiön vastuuta kilpailurikkomuksesta.

8.6.2.1 Tukkujen vastuu

341. Näyttö osoittaa Ahlsellin, Dahlin ja Onnisen osallistuneen luvuissa 8.3.3, 8.4.2 ja 8.5.2 tarkemmin kuvattuun markkinoiden jakamiseen tähdänneeseen kilpailurikkomukseen, toteuttaneen yhteistä kilpailunvastaista kokonaissuunnitelmaa ja myötävaikuttaneen omalta osaltaan asianosaisten yhteisen tavoitteen saavuttamiseen.
342. Ahlsell osallistui välittömästi luvussa 8.3.3.2 esitettyihin markkinoiden jakamiseen tähtääviin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin rajoittamalla valmistajien suorakauppaa ja ohjaamalla niiden myyntiä tukkuihin⁶¹³ sekä kohdistamalla poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin⁶¹⁴, luvussa 8.3.3.3 esitettyyn kilpailunvastaisiin toimenpiteitä täydentävään toimintaan samanaikaisesti ja yhdenmukaisesti kaikissa asianosaisissa tukuissa toteutetulla Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksella⁶¹⁵, sekä muun muassa luvussa 8.3.3.4 esitettyihin yhteydenpitoihin, jotka liittyivät muutoin asianosaisten kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen ylläpitoon⁶¹⁶.
343. Dahl osallistui niin ikään välittömästi markkinoiden jakamiseen tähtääviin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin rajoittamalla valmistajien suorakauppaa ja ohjaamalla niiden myyntiä tukkuihin⁶¹⁷ sekä kohdistamalla poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin⁶¹⁸,

⁶¹² Ks. mm. kohta 234.

⁶¹³ Ks. kohta 75, liite D.125, s. 1; kohta 121, liite D.181, s. 1; kohta 147, liite D.218; kohdat 175–176, liite D.124; ja kohta 183, liite D.161.

⁶¹⁴ Ks. kohta 95, liite D.109; kohta 105, liite D.159 (ks. myös kohta 104 ja liite D.155); kohta 122, liite D.182, s. 1, ja liite D.183; kohta 124, liite D.185, s. 2–3; kohta 126, liite D.189, s. 9; kohta 132, liite D.194, s. 1; kohta 155, liite D.226, s. 2; kohta 159, liite D.223, s. 1; ja kohta 177, liite D.253, s. 1. Ks. myös liite D.205, s. 1.

⁶¹⁵ Ks. kohta 107, liite D.167, s. 2; kohta 130, liite D.193, s. 1; kohta 137, liite D.203, s. 1. Ks. myös liite D.255.

⁶¹⁶ Ks. kohdat 87–88, liite D.138, s. 1–2; kohta 101, liite D.146, s. 1; kohta 105, liite D.159; kohta 152, liite D.137, s. 1–2. Ks. myös liite D.136, s. 12; kohta 159, liite D.223, s. 1; ja kohta 160, liite D.234, s. 1, ja liite D.230, s. 1 ja 3; liite D.235, s. 1.

⁶¹⁷ Ks. kohdat 75–78, liite D.108, liite D.115, s. 1, ja liite D.120, s. 3; kohta 98, liite D.148; kohta 136, liite D.202, s. 3; kohta 145, liite D.215, s. 2; liite A.9, s. 32–34, liite D.216 ja liite D.217; ja kohta 179, liite D.144.

⁶¹⁸ Ks. kohta 95, liite D.109, kohta 122, liite D.182, s. 1; kohta 125, liite D.187, s. 1 ja liite D.188, s. 1; kohta 126, liite D.189, s. 9; kohta 132, liite D.194, s. 1; kohta 144, liite D.214, s. 1; ja kohta 155, liite D.226, s. 2. Virasto katsoo, että Dahl on vastuussa myös KWH:hon kohdistetuista poissulkevista toiminnoista. Vaikka yhtiö osin jatkoi yhteistyön tekemistä KWH:n kanssa, se hyväksyi muiden asianosaisten KWH:hon kohdistamat poissuljentatoimet ja oli mukana yhteisymmärryksessä alusta alkaen osallistumalla välittömästi valmistajien suorakauppojen rajoittamiseen ja myyntien ohjaamiseen tukkuihin. Dahlin edustaja H esimerkiksi ilmaisi Uponorille haluavansa, että KWH:n pelaisi ”samoilla säännöillä kuin muutkin” toimijat ja että yhtiö hyväksyi KWH:n tekemät suorakaupat ainoastaan estääkseen tilanteen päättymisen ”vapaaseen pudotukseen”. Dahlin edustaja H:n käyttämät ilmaisut osoittavat, että vaikka Dahlin rooli suhteessa KWH:hon poikkesi jossain määrin muista asianosaisista, olivat yhtiön toimet tarkoituksenmukaisia asianosaisten yhteisymmärryksen mukaisten

kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentävään toimintaan samanaikaisesti ja yhdenmukaisesti kaikissa asianosaisissa tukuissa toteutetulla Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksella⁶¹⁹, sekä yhteydenpitoihin, jotka liittyivät muutoin asianosaisten välisen yhteisymmärryksen ylläpitoon⁶²⁰.

344. Ahlsellin ja Dahlin on lisäksi täytynyt olla tietoisia kokonaissuunnitelmaan kuuluneesta kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentävästä muiden asianosaisten toteuttamasta Onnisen hinnoittelumallista ja sen tavoitteista, käyttöönnotosta ja vaikutuksista pienten projektien hinnoitteluun, tai yhtiöt ovat vähintäänkin voineet sen kohtuudella ennakoida ja olleet valmiita hyväksymään siihen liittyneen riskin. Tämä ilmenee erityisesti Onnisen hinnoittelumallin toimeenpanoon välittömästi osallistuneen Pipelifen sisäisestä sähköpostikeskustelusta, jossa Pipelifen edustaja C ohjeisti eksplisiittisesti yhtiönsä myyntiryhmää kertomaan muille tukuille, että yhtiö oli lähtenyt nostamaan pienten projektien hintoja varastokaupankäynnin mahdollistamiseksi. Samasta keskustelusta käy myös ilmi, että muille tukuille oli tarkoitus ilmoittaa asian tapahtuvan nimenomaisesti Onnisen pyynnöstä.⁶²¹ Ottaen huomioon edellä todetun lisäksi sen, että Pipelifen edustaja C:n viesti oli lähetetty niin sanotulla ”suuri tärkeys” -merkinnällä, ei ole syytä epäillä, etteikö nimenomaista esimiehen ohjetta olisi noudatettu ja etteikö tieto näin ollen päätynyt lopulta myös Ahlsellille ja Dahlille.⁶²² Ahlsell ja Dahl osallistuivat yhdessä Onnisen kanssa jo aiemmin välittömästi Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksen toimeenpanoon, jonka tavoitteet⁶²³ olivat pitkälti samat kuin Onnisen hinnoittelumallin taustalla⁶²⁴. Näin ollen yhtiöt eivät ole voineet jäädä tietämättömiksi kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentävän toiminnan ulottuvuudesta ja siten muiden asianosaisten toteuttamasta samaan kokonaisuuteen kuuluvasta toiminnasta sekä sen yhteydestä asianosaisten kilpailunvastaiseen kokonaissuunnitelmaan ja merkityksestä sille. Vähintäänkin yhtiöt ovat tällaiseen toimintaan liittyvän riskin hyväksyen voineet kohtuudella ennakoida sen.
345. Näyttöä kokonaisuutena arvioiden, ja ottaen huomioon erityisesti edellä todettu, sekä Ahlsellin että Dahlin on täytynyt tuntee yhden kokonaisuuden muodostaneen kilpailurikkomuksen yleinen ulottuvuus sekä sen olennaiset tavoitteet ja piirteet.
346. Dahlin osallisuuden rikkomukseen on katsottava jatkuneen keskeytyksettä koko sen keston ajan, vaikka virastolla ei ole näyttöä yhtiön

tavoitteiden edistämisessä. Myös Dahlin ja Uponorin välisestä muusta viestinvaihdosta voidaan päätellä, että Dahl suhtautui alusta alkaen lähtökohtaisen kielteisesti valmistajien suorakauppoihin. Ks. kohdat 76–79 sekä 236–237.

⁶¹⁹ Ks. kohta 107, liite D.167, s. 2; kohta 112, liite D.170; ja kohta 131, liite D.197, s. 4.

⁶²⁰ Ks. kohta 152, liite D.137, s. 1–2. Ks. myös liite D.136, s. 12; kohta 160, liite D.234, s. 1, ja liite D.230, s. 1 ja 3.

⁶²¹ Ks. kohta 164, liite D.247.

⁶²² Sanottua ja Pipelifen halua ulottaa Onnisen hinnoittelumallin vaikutukset myös muihin tukkuihin tukee lisäksi näyttö siitä, että Pipelife katsoi hinnoittelumallin tavoitteiden koskevan valmistajien hinnoittelua ja keskinäistä kilpailua nimenomaan kaikissa tukkuliikkeissä, ks. kohta 165, liite D.246, s. 1: ”Nyt kilpailemme toisten valmistajien kanssa tukkuliikkeissä keskenämme ja aiheutamme sillä pitkässä juoksussa vain ongelmia.”

⁶²³ Muutoksen tavoitteina oli koordinoimalla Uponorin projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja vahvistaa tukkujen roolia valmistajien tuotteiden jakelussa ja kompensoida tukkuja niiden kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen toteuttamiseen kuuluvien tehtävien hoitamisesta sekä nostaa loppuasiakasportaan hintatasoa, ks. kohta 263.

⁶²⁴ Ks. kohdat 267–268.

osallisuudesta ajanjaksolla 10.12.2009–14.9.2011.⁶²⁵ Ensinnäkin näyttö osoittaa Dahlin osallistuneen rikkomiseen ennen edellä mainittua ajanjaksoa sekä sen jälkeen. Toiseksi asiassa ei ole myöskään tullut ilmi todisteita tai indisioita, joiden perusteella voitaisiin katsoa Dahlin rikkomisen olleen keskeytyksissä kyseisenä ajanjaksona. Näin ollen, ja luvussa 8.4 yhdestä yhtenäisestä kokonaissuunnitelmasta todettu huomioon ottaen, voidaan päätellä, ettei Dahl ole keskeyttänyt rikkomista mainittuna aikana.⁶²⁶

347. Näyttö osoittaa, että Dahl osallistui vielä syksyllä 2015 rikkomukseen välittömästi jatkaessaan kilpailunvastaisia toimenpiteitä Uponorin suorakauppoja valvomalla.⁶²⁷ Vastaavasti Uponorin sisäiset sähköpostikeskustelut helmikuulta ja toukokuun lopulta vuodelta 2016 osoittavat paitsi tuolloin edelleen vallinneen kaikkien asianosaisten yhteisen näkemyksen vastatoimista Meltexiä ja muita pienempiä toimijoita kohtaan myös sen, että kaikki asianosaiset tukut olivat yhä osallisina yhteisymmärryksessä.⁶²⁸ Näin ollen näyttöä kokonaisuutena arvioiden voidaan päätellä, että Dahl oli vielä vähintään keväällä 2016 edelleen sitoutunut rikkomukseen. Tämän perusteella on katsottava, että Dahl on vähintäänkin saatanut kohtuudella ennakoita ja ollut valmis hyväksymään riskin siitä, että muut asianosaiset jatkoivat kilpailurikkomusta edelleen, vähintään syksyyn 2016 asti.⁶²⁹ Tätä päätelmää tukee se, ettei näytössä ole viitteitä esimerkiksi sellaisista muiden asianosaisten Dahliin kohdistamista poissulkevista toimenpiteistä, joita rikkomuksessa kohdistettiin toistuvasti muihin markkinatoimijoihin,⁶³⁰ vaan sen sijaan näyttö osoittaa Dahlin ja asianosaisten valmistajien välisten liikesuhteiden sekä esimerkiksi niihin liittyneiden seurantakokousten jatkuneen entiseen tapaan sekä syksyn 2015 että kevään 2016 jälkeen.⁶³¹ Näytössä ei myöskään ole viitteitä siitä eikä viraston tietoon muutoinkaan ole saatettu, että Dahl olisi irtisanoutunut rikkomuksesta. Ottaen huomioon tässä nimenomaisesti syksyn 2015 jälkeisestä ajasta sekä luvussa edellä muutoin Dahlin vastuusta todettu, asiassa on perusteet katsoa, että Dahl on vastuussa rikkomuksesta koko sen kestoajalta.⁶³²

348. Onninen toimi rikkomuksessa aloitteellisena ehdottaessaan markkinoiden jakamiseen tähtäviä kilpailunvastaisia toimenpiteitä, joilla se ja muut asianosaiset rajoittivat valmistajien suorakauppaa ja ohjasivat

⁶²⁵ Dahl on esittänyt vastineessaan, ettei yhtiö olisi osallistunut rikkomukseen yhtäjaksoisesti vedoten siihen, ettei virasto ole esittänyt lainkaan Dahlin osallisuutta osoittavaa näyttöä aikaväliltä 10.12.2009–14.9.2011, ks. Dahlin vastine, kohta 69, s. 16–17, ja kohta 226, s. 45. Väite on perusteeton.

⁶²⁶ Ks. kohta 338.

⁶²⁷ Ks. kohta 179, liite D.144.

⁶²⁸ Ks. kohta 180, liite D.129, ja kohta 181, liite D.95.

⁶²⁹ Virasto viittaa tältä osin lisäksi rikkomuksen loppuajankohdan määrittelystä jäljempänä todettuun, ks. luku 8.7.

⁶³⁰ Ks. kohdat 252–259.

⁶³¹ Liite B.18 ja sen sisältämät taustamateriaalit Dahlin ja Uponor Infran välisistä seurantakokouksista päiviltä 30.11.–1.12.2015 (s. 37–48), 20.1.2016 (s. 49–51), 18.4.2016 (s. 52–55) ja 23.–24.11.2016 (s. 56–65) sekä Dahlin ja Pipelifen välisen 3.12.2015 järjestetyn seurantakokouksen taustamateriaalit (s. 85–94). Ks. myös kohta 41. Tilanne on sama myös kohdassa 346 käsitellyn ajanjakson osalta.

⁶³² Dahl on vastineessaan väittänyt, ettei viraston esittämä viimeinen Dahlia koskeva näyttö ajankohdalta 22.9.2015 osoittaisi Dahlin osallistumista tai tietoisuutta rikkomuksesta tämän ajankohdan jälkeen ja että koska virasto ei ole esittänyt lainkaan näyttöä Dahlin osallisuudesta tämän jälkeiseltä ajalta, Dahlia ei voitaisi katsoa osalliseksi rikkomukseen 23.9.2015 eteenpäin, ks. Dahlin vastine, kohdat 152–153, s. 28, ja kohta 226, s. 45. Väite on perusteeton.

niiden myyntiä tukkuihin.⁶³³ Onninen osallistui välittömästi myös markkinoiden jakamiseen tähdänneisiin muihin markkinatoimijoihin kohdistettuihin poissulkeviin toimenpiteisiin⁶³⁴, kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentävään toimintaan samanaikaisesti ja yhdenmukaisesti kaikissa asianosaisissa tukuissa toteutetulla Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksella⁶³⁵ ja Onnisen itse ehdottamalla hinnoittelumallilla⁶³⁶, sekä yhteydenpitoihin, jotka liittyivät muutoin asianosaisten välisen yhteisymmärryksen ylläpitoon⁶³⁷.

349. Kuten edellä on esitetty, kukin tukku myötävaikutti omalla toiminnallaan merkittävästi kaikkien asianosaisten yhteisten päämäärien tavoittelemiseen. Vaikka jokainen tukku ei ollutkaan välittömästi osallisena kaikissa näytöstä ilmenevissä tapahtumissa ja menettelyissä, yksittäisen yhtiön vastuuta arvioitaessa on otettava huomioon kunkin yhtiön toiminnan ja kuhunkin yhtiöön liittyneiden tapahtumien kiinteä yhteys asianosaisten kilpailunvastaiseen kokonaissuunnitelmaan.

350. Näyttöä kokonaisuutena arvioiden kukin asianosainen tukku osallistui välittömästi luvussa 8.3.3.2 esitettyihin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin sekä luvussa 8.3.3.3 esitettyyn niitä täydentävään toimintaan ja oli vähintään tietoinen muiden samoihin päämääriin pyrkineiden asianosaisten vastaavasta käyttäytymisestä tai saattoi kohtuudella ennakoida sen ja oli valmis hyväksymään siihen liittyneen riskin. Yksikään asianosaisena olevista tukuista ei irtisanoutunut rikkomuksesta lainsäädännön ja vakiintuneen oikeuskäytännön edellyttämällä tavalla julkisesti tai ilmoittamalla siitä viranomaisille. Näin ollen Ahlsell, Dahl ja Onninen ovat kukin vastuussa paitsi omasta myös muiden asianosaisten kilpailunvastaisesta toiminnasta ja siten rikkomuksesta kokonaisuudessaan koko sen keston ajalta.⁶³⁸

8.6.2.2 Valmistajien vastuu

351. Näyttö osoittaa Pipelifen, Uponor Suomen ja Uponor Infran osallistuneen luvuissa 8.3.3, 8.4.2 ja 8.5.2 tarkemmin kuvattuun markkinoiden jakamiseen tähdänneeseen kilpailurikkomukseen, toteuttaneen yhteistä kilpailunvastaista kokonaissuunnitelmaa ja myötävaikuttaneen omalta osaltaan asianosaisten yhteisen tavoitteen saavuttamiseen.

⁶³³ Ks. kohdat 70–72, liite D.116, s. 2, ja liite D.117, s. 1 (ks. myös liite D.107, s. 1, liite D.121, s. 1, ja liite D.122); kohta 73, liite D.120, s. 3; kohta 75, liite D.125, s. 1; kohta 119, liite D.179, s. 5, ks. myös liite D.180, s. 1; kohta 138, liite D.204 ja liite D.207, s. 1; kohta 141, liite D.201, s. 1; kohta 143, liite D.210; ja kohta 157, liite D.228. Ks. myös kohdan 32 alaviite 47, liite D.86.

⁶³⁴ Ks. kohta 71, liite D.122 ja liite D.107, s. 1; kohta 73, liite D.106, s. 2-3 ja 6; kohta 80, liite D.132, s. 2 (ks. myös liite D.133, s. 2); kohta 89, liite D.118, s. 1; kohta 92, liite D.141, s. 1; kohta 95, liite D.109; kohta 99, liite D.151, s. 2; kohta 105, liite D.159 (ks. myös kohta 104 ja liite D.155); kohta 114, liite D.174, s. 2; kohta 122, liite D.182, s. 1; kohta 126, liite D.189, s. 9; kohta 132, liite D.194, s. 1; kohta 123, liite D.184; kohta 155, liite D.226, s. 2; ja kohta 180, liite D.101.

⁶³⁵ Ks. kohta 107, liite D.167; kohta 111, liite D.165; ja kohta 137, liite D.203, s. 1.

⁶³⁶ Ks. kohdat 161-167, liite D.104, s. 1–2, liite D.107, s.1, liite D.236, liite D.237, s. 1, liite D.238, s. 2, liite D.239, s. 2, liite D.240, s. 2, liite D.241, s. 1, liite D.242, s. 2, liite D.243, s. 1, liite D.244, s. 1, liite D.245, liite D.246, liite D.247, s. 1 ja liite D.248, s. 1.

⁶³⁷ Ks. kohta 82, liite D.130, s. 1–2; kohta 105, liite D.159; kohta 114, liite D.174, s. 2; kohta 127, liite D.190, s. 1; kohta 138, liite D.207, s. 1; kohta 152, liite D.137, s. 1–2. Ks. myös liite D.136, s. 12; kohta 156, liite D.228; kohta 160, liite D.234 ja liite D.230, s. 1 ja 3; kohta 184, liite D.200, s. 1; ja kohta 185, liite D.227.

⁶³⁸ Rikkomuksen kestosta ks. luku 8.7.

352. Pipelife osallistui välittömästi luvussa 8.3.3.2 esitettyihin markkinoiden jakamiseen tähtääviin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin rajoittamalla valmistajien suorakauppaa ja ohjaamalla niiden myyntiä tukkuihin⁶³⁹ sekä kohdistamalla poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin⁶⁴⁰, luvussa 8.3.3.3 esitettyyn kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentävään toimintaan Onnisen hinnoittelumallilla⁶⁴¹, sekä muun muassa luvussa 8.3.3.4 esitettyihin yhteydenpitoihin, jotka liittyivät muutoin asianosaisten välisen yhteisymmärryksen ylläpitoon⁶⁴².
353. Pipelifen on lisäksi täytynyt olla tietoinen kokonaissuunnitelmaan kuuluneesta kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentävästä muiden asianosaisten toteuttamasta Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksesta ja sen tavoitteista, tai yhtiö on vähintäänkin voinut kohtuudella ennakoida sen ja ollut valmis hyväksymään siihen liittyneen riskin. Etenkin Pipelifessa kesällä 2012 käydyn sisäisen sähköpostikeskustelun sisältö ja läheinen ajallinen yhteys Uponorin ehdottaman muutoksen käyttöönottoon ja samankaltaiset omat tavoitteet paitsi olivat omiaan vahvistamaan muutosta ja edistämään toivottuja vaikutuksia myös osoittavat, että Pipelifen on täytynyt olla tietoinen menettelystä ja sen tavoitteista.⁶⁴³ Lisäksi Pipelife oli myöhemmin vuonna 2015 välittömästi osallisena Onnisen hinnoittelumallin toimeenpanossa, jonka tavoitteet⁶⁴⁴ olivat pitkälti samat kuin Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksen taustalla⁶⁴⁵. Näin ollen yhtiö ei ole voinut jäädä tietämättömäksi kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentävän toiminnan ulottuvuudesta ja siten muiden asianosaisten toteuttamasta samaan kokonaisuuteen kuuluvasta toiminnasta sekä sen yhteydestä asianosaisten kilpailunvastaiseen kokonaissuunnitelmaan ja merkityksestä sille. Vähintäänkin yhtiö on tällaiseen toimintaan liittyvän riskin hyväksyen voinut kohtuudella ennakoida sen.
354. Näyttöä kokonaisuutena arvioiden, ja ottaen huomioon erityisesti edellä todettu, Pipelifen on täytynyt tuntea yhden kokonaisuuden

⁶³⁹ Ks. kohta 75, liite D.125, s. 1, ja liite D.127, s. 1; kohta 86, liite D.134, s. 1; kohta 97, liite D.146, s. 1; kohta 113, liite D.162, s. 1; kohta 135, liite D.198, s. 1 ja 3; kohta 151, liite D.222, s. 1, ja kohta 178, liite D.131, s. 3–4. Ks. myös kohdan 32 alaviite 47, liite D.86, kohdan 102 alaviite 152, liite D.114 ja myös liite D.136, s. 25.

⁶⁴⁰ Ks. kohta 74, liite D.257; kohta 73, liite D.106, s. 2–3 ja 6; kohta 80, liite D.132, s. 2, ja liite D.133, s. 2; kohta 92, liite D.141, s. 1; kohta 100, liite D.146, s. 1; kohta 106, liite D.160, s. 1 ja 2; kohta 124, liite D.185, s. 1–3; kohta 135, liite D.198, s. 1 ja 3; kohta 148, liite D.219, s. 3; kohta 174, liite D.254; kohta 180, liite D.104, s. 1.

⁶⁴¹ Ks. kohdat 163–165, liite D.247, s. 1, liite D.244, s.1, liite D.246, s. 1; liite D.239, s. 2, ja liite D.236; ja kohta 161, liite D.104, s. 1, ja liite D.242; kohta 167, liite D.248, s. 1; ja kohta 173, liite D.252, s. 2–3 .

⁶⁴² Ks. kohdat 87–88, liite D.138, s. 1–2; kohta 97, liite D.147, s. 1; kohta 101, liite D.146, s. 1; kohta 114, liite D.174, s. 2; kohta 152, liite D.137, s. 1–2. Ks. myös liite D.136, s. 12; kohta 159, liite D.223, s. 1; ja kohta 160, liite D.234, s. 1, ja liite D.230, s. 1 ja 3.

⁶⁴³ Ks. kohta 113, liite D.162, s. 1. Viitatussa sähköpostikeskustelussa käsitellään tukkujen mahdollisuutta tehdä varasto-kauppaa kannattavasti sekä tämän varmistamista projektihintoja ja tukkujen varastohintoja koordinoimalla, ja Pipelifen edustaja B toteaa, että ”Pipelife on tukenut voimakkaasti pienten projektien siirtymistä tukkureiden varastosta tehtäviksi ja siksi meidän on vältettävä halpojen hintojen antamista pieniin projekteihin.” Pipelifen edustaja B:n viesti ei, sen ajankohta huomioon ottaen ja viestin sisältöä kokonaisuutena tarkastellen, ole voinut olla sattumanvarainen yksipuolinen kannanotto. Tavoitteet vastaavat pitkälti Uponorin kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksen tavoitteita.

⁶⁴⁴ Mallin tavoitteina oli koordinoimalla valmistajien projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja vahvistaa tukkujen roolia valmistajien tuotteiden jakelussa ja kompensoida tukkuja niiden kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen toteuttamiseen kuuluvien tehtävien hoitamisesta sekä nostaa loppuasiakasportaan hintatasoa, ks. kohdat 267–268. Onnisen toimintamallia koskeva näyttö osoittaa, että Pipelife halusi aktiivisesti edesauttaa projekti- ja varastokaupan hintatasojen tasapainottamista, ks. kohta 164, liite D.247, s. 1.

⁶⁴⁵ Ks. kohta 263.

muodostaneen kilpailurikkomuksen yleinen ulottuvuus sekä sen olennaiset tavoitteet ja piirteet.

355. Uponor Suomi osallistui 30.6.2013 saakka⁶⁴⁶ välittömästi markkinoiden jakamiseen tähtääviin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin rajoittamalla valmistajien suorakauppaa ja ohjaamalla niiden myyntiä tukkuihin⁶⁴⁷ sekä kohdistamalla poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin⁶⁴⁸, kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentävään toimintaan yhtiön itse ehdottamalla samanaikaisesti ja yhdenmukaisesti kaikissa asianosaisissa tukuissa toteutetulla kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksella⁶⁴⁹, sekä yhteydenpitoihin, jotka liittyivät muutoin asianosaisten välisen yhteisymmärryksen ylläpitoon⁶⁵⁰.
356. Uponor Infra tuli 1.7.2013 yritysjärjestelyn johdosta Uponor Suomen sijaan osalliseksi rikkomukseen⁶⁵¹ ja osallistui sen jälkeen välittömästi markkinoiden jakamiseen tähtääviin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin rajoittamalla valmistajien suorakauppaa ja ohjaamalla niiden myyntiä tukkuihin⁶⁵² sekä kohdistamalla poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin⁶⁵³, kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentävään toimintaan Uponor Suomen ehdottaman samanaikaisesti ja yhdenmukaisesti kaikissa asianosaisissa tukuissa toteutetun kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksen toimeenpanoa ja seurantaa jatkamalla⁶⁵⁴ sekä Onnisen hinnoittelumallilla⁶⁵⁵, sekä yhteydenpitoihin, jotka liittyivät muutoin asianosaisten välisen yhteisymmärryksen ylläpitoon⁶⁵⁶.
357. Uponor Infra jatkoi heti yritysjärjestelyn jälkeen tai viimeistään syksystä 2013 lähtien Uponor Suomen välitöntä osallistumista rikkomukseen, mitä osoittaa Uponor Infran Ahlsellin edustaja B:n tiedusteluun lähettämä vastaus, jossa yhtiö ilmaisi säilyttävänsä kaupankäynnin ehtonsa ja käytäntönsä samanlaisina myös yhteisyrityksen perustamisen jälkeen.⁶⁵⁷ Uponor Suomen henkilöstö siirtyi uuden yhteisyrityksen palvelukseen, joten Uponor Infran on toimintansa alusta alkaen vähintäänkin ollut oltava tietoinen tai se on saattanut kohtuudella ennakoida paitsi

⁶⁴⁶ Ks. tarkemmin kohdat 15 ja 355.

⁶⁴⁷ Ks. kohta 76, liite D.108; kohta 79, liite D.115, s. 2 sekä liite D.128, s. 1; kohta 81, liite D.135, s. 1; kohta 128, liite D.191; ja kohta 128, liite D.191.

⁶⁴⁸ Ks. kohta 94, liite D.142, s.1; kohta 96, liite D.143 ja liite D.145; kohta 99, liite D.151, s. 2; kohta 116, liite D.173, s. 1; ja kohta 180, liite D.129.

⁶⁴⁹ Ks. kohdat 107–112, liite D.113, s. 1, liite D.145, liite D.165, liite D.166, liite D.167, s. 2, liite D.168, liite D.169, liite D.170, s. 1, ja liite D.171; ja kohta 108, liite B.20, s. 85 (Dahlin sopimus), liite B.22, s. 82, 176 ja 221 (Onnisen sopimukset) ja liite B.21 s. 50, ja liite B.27 s. 33 (Ahlsellin sopimukset, joissa ei ole ehtoa alennuksen salassa pitämisestä). Ks. myös liite D.255.

⁶⁵⁰ Ks. kohta 79, liite D.115, s. 2, sekä liite D.128, s. 1; kohta 82, liite D.130, s. 1–2; kohta 83, liite D.110.

⁶⁵¹ Ks. tarkemmin kohdat 15 ja 356.

⁶⁵² Ks. kohta 132, liite D.194, s. 1; kohta 133, liite D.195, s. 1; kohta 139, liite D.206; kohta 140, liite D.207, s. 1; kohta 141, liite D.201, s. 1; kohta 142, liite D.209, s. 1; kohta 143, liite D.210; kohta 145, liite D.215, s. 2; kohta 153, liite D.224; ja kohta 171, liite D.251 ja liite D.256, s. 1.

⁶⁵³ Ks. kohdat 125–126, liite D.186, liite D.187, s. 1, liite D.188, s. 1, ja liite D.189, s. 9; kohta 144, liite D.214, s. 1; kohta 154, liite D.225, s. 2 ja 4; ja kohta 181, liite D.95, s. 1.

⁶⁵⁴ Ks. kohta 130, liite D.193, s. 1; kohta 172, liite D.111, s. 1; ja kohta 108, liite B.20, s. 85 (Dahlin sopimus), liite B.22, s. 82, 176 ja 221 (Onnisen sopimukset) ja liite B.21 s. 50 ja liite B.27 s. 33. (Ahlsellin sopimukset, joissa ei ole ehtoa alennuksen salassa pitämisestä). Ks. myös liite D.112.

⁶⁵⁵ Ks. kohta 165, liite D.237, s. 1; liite D.238, s. 2.; ja liite D.243, s. 1; ja liite D.240, s. 2; ja kohta 163, liite D.243, s. 1.

⁶⁵⁶ Ks. kohta 156, liite D.228; ja kohta 185, liite D.227.

⁶⁵⁷ Ks. kohta 121, liite D.181, s. 1.

Uponor Suomen ja muiden asianosaisten välisen kokonaissuunnitelman olemassaolon myös sen yleisen ulottuvuuden ja olennaiset piirteet, ja ollut valmis hyväksymään siihen liittyvän riskin. Henkilöstön siirtyminen oli tiedossa jo ennen yritysjärjestelyä, joten sekä Uponor Suomen että Uponor Infran tuli ymmärtää, että Uponor Suomen osallisuutta rikkomuksessa tulnaisiin jatkamaan sen sijaan tulevan yhteisyrityksen toimesta.⁶⁵⁸

358. Kukin valmistaja myötävaikutti omalla toiminnallaan merkittävästi kaikkien asianosaisten yhteisten päämäärien tavoittelemiseen. Vaikka jokainen valmistaja ei ollutkaan välittömästi osallisena kaikissa näytöstä ilmenevissä tapahtumissa ja menettelyissä, yksittäisen yhtiön vastuuta arvioitaessa on otettava huomioon kunkin yhtiön toiminnan ja kuhunkin yhtiöön liittyvien tapahtumien kiinteä yhteys asianosaisten kilpailunvastaiseen kokonaissuunnitelmaan.

359. Näyttöä kokonaisuutena arvioiden kukin valmistaja osallistui välittömästi luvussa 8.3.3.2 esitettyihin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin sekä luvussa 8.3.3.3 esitettyyn niitä täydentävään toimintaan ja oli vähintään tietoinen muiden samoihin päämääriin pyrkineiden asianosaisten vastaavasta käyttäytymisestä tai saattoi kohtuudella ennakoida sen ja oli valmis hyväksymään siihen liittyneen riskin. Yksikään asianosaisena olevista valmistajista ei irtisanoutunut kilpailunrajoituksesta lainsäädännön ja vakiintuneen oikeuskäytännön edellyttämällä tavalla julkisesti tai ilmoittamalla siitä viranomaisille. Näin ollen Pipelife on vastuussa paitsi omasta myös muiden asianosaisten kilpailunvastaisesta toiminnasta ja siten rikkomuksesta kokonaisuudessaan koko sen keston ajalta.⁶⁵⁹ Uponor Suomi ja Uponor Infra ovat molemmat vastuussa paitsi omasta myös muiden asianosaisten kilpailunvastaisesta toiminnasta ja siten rikkomuksesta kokonaisuudessaan siltä ajalta, jona ne osallistuivat rikkomukseen.⁶⁶⁰

8.7 Rikkomuksen kesto

8.7.1 Arvioinnin lähtökohdat

360. Kilpailunrajoituksen on katsottava alkavan silloin, kun siihen osallisten välille on syntynyt sellainen yhteisymmärrys, joka muodostaa kilpailulain 5 §:n vastaisen kokonaissuunnitelmaan perustuvan rikkomuksen. Esimerkiksi keskinäiset yhteydenotot ja tietojenvaihto osapuolten vasta suunnittelemasta markkinakäyttäytymisestä ilman, että tällaiseen käyttäytymiseen olisi virallisesti sitouduttu tai sitä olisi vahvistettu, voi

⁶⁵⁸ Ks. Uponor Oyj:n ja KWH-yhtymä Oy:n tiedote 21.9.2012 "Uponor ja KWH-yhtymä yhdistävät yhdyskuntatekniset liiketoimintansa", jossa todetusti "yritysjärjestelyn vaikutusten piiriin kuuluva henkilöstö molemmista yhtiöistä siirtyy uuden yhteisyrityksen palvelukseen vanhoina työntekijöinä". Saatavilla: <https://www.uponorgroup.com/fi-fi/sijoittajauutiset/2012/uponor-ja-kwh-yhtyma-yhdistavat-yhdyskuntatekniset-liiketoimintansa>, vierailtu 14.6.2022. Sekä Uponor Suomessa että Uponor Infrassa työskennelleistä johtohenkilöistä ks. esim. liite A.1 Transkripti Uponorin edustaja A:n kuulemisesta 15.2.2017, s. 1, ja liite A.7 Transkripti Uponorin edustaja B:n kuulemisesta 20.4.2017, s. 1–3.

⁶⁵⁹ Rikkomuksen kestosta ks. luku 8.7.

⁶⁶⁰ Uponor Suomen ja Uponor Infran vastuuta määrittävästä yritysjärjestelystä ks. kohdat 15 ja 355–356.

lähtökohtaisesti merkitä kilpailulain 5 §:ssä tarkoitettua kiellettyä kilpailunrajoitusta.⁶⁶¹

361. Rikkomuksen kesto arvioitaessa olennaista ei ole ajanjakso, jolloin esimerkiksi tarkastelun kohteena oleva sopimus on ollut voimassa, vaan ajanjakso, jolloin rikkomiseen syyllistyneet elinkeinonharjoittajat ovat toimineet kilpailusääntöjen vastaisesti.⁶⁶² Merkitystä on siten pikemmin sopimusten tai niihin verrattavan yhteistoiminnan tai yhteensovittamisen eri muotojen taloudellisilla vaikutuksilla kuin näiden oikeudellisella muodolla.⁶⁶³
362. Oikeuskäytännön mukaan rikkomisen ajallisen keston osalta riittävänä on pidettävä sitä, että esitetyt todisteet liittyvät ajallisesti riittävän läheisiin tosiseikkoihin, jotta voidaan kohtuudella todeta, että kyseinen kilpailusääntöjen rikkominen on jatkunut keskeytymättä väitetyn kartellin alkamisajankohdan ja päättymisajankohdan välillä.⁶⁶⁴ Edelleen useita vuosia kestäneen, maantieteellisesti ja markkinallisesti laajan, suurimmat alan toimijat käsittäneen kartellin alkamishetki on vaikea jälkikäteen määritellä päivämäärän tarkkuudella. Vaikka määritetty alkamishetki pitäisikin sisällään useita epävarmuustekijöitä, kartellin alkamishetken määrittelyssä voidaan ottaa huomioon muun muassa markkinaolosuhteissa tapahtuneet muutokset.⁶⁶⁵ Pitkäkestoisissa kartelleissa kartellin alkamis- ja päättymishetken täsmällisellä määrittämisellä ei ole rikkomuksen vakavuuden ja niistä määrättävien seuraamusmaksujen kannalta merkitystä.⁶⁶⁶

8.7.2 Rikkomuksen kesto tässä asiassa

363. Ahlsell, Dahl, Onninen, Pipelife ja Uponor osallistuivat yhteen yhtenäiseen kilpailurikkomukseen, jonka muodostanut yhteistyö on edellä luvuissa 8.3, 8.4 ja 8.6 tarkemmin kuvatulla tavalla koostunut erilaisista menettelyistä, jotka liittyivät toisiinsa ja joilla oli yksi yhtenäinen kilpailunvastainen tavoite.
364. Näyttö osoittaa, että Ahlsell, Dahl, Onninen, Pipelife ja Uponor Suomi olivat viimeistään kesään 2009 mennessä saavuttaneet kilpailunvastaisen yhteisymmärryksen yhteiseen tavoitteeseen pyrkimisestä, sitoutuneet siihen sekä olleen tietoisia muiden asianosaisten samaan tavoitteeseen pyrkivästä toiminnasta. Asianosaisten toiminnassa on havaittavissa selkeä pitkäkestoinen ja määrätietoinen kilpailunvastaisen toiminnan jatkuvuus viimeistään kesästä 2009 alkaen. Etenkin Onnisen ehdottamaa valmistajien suorakaupan rajoittamista sekä asianosaisten KWH:hon kohdistamia toimia koskeva näyttö keväältä ja kesältä 2009 osoittaa asianosaisten toimenpiteiden vastavuoroisuuden,

⁶⁶¹ KHO:2019:98, kohdat 957 ja 959.

⁶⁶² Asia T-101/05 BASF v. komissio, kohta 187.

⁶⁶³ Asia C-70/12 P Quinn Barlo ym. v. komissio, kohta 40.

⁶⁶⁴ Kotimaisesta oikeuskäytännöstä ks. KHO:2009:83, kohta 985. Ks. lisäksi asia T-43/92, *Dunlop Slazenger v. komissio*, kohta 79; asia T-62/98, *Volkswagen v. komissio*, kohta 188; asia T-279/02, *Degussa v. komissio*, kohdat 114 ja 153, sekä asia T-113/07, *Toshiba v. komissio*, kohta 235.

⁶⁶⁵ KHO:2009:83, kohdat 1132–1133.

⁶⁶⁶ KHO:2009:83, kohta 1140.

yhdenmukaisuuden ja keskinäisen riippuvuuden.⁶⁶⁷ Uponor Suomen osallisuus rikkomuksessa päättyi 30.6.2013 tehtyyn yritysjärjestelyyn Uponor Oyj:n ja KWH-yhtymä Oy:n välillä, minkä jälkeen 1.7.2013 toimintansa aloittanut yhteisyritys Uponor Infra tuli rikkomukseen osalliseksi Uponor Suomen sijaan.⁶⁶⁸

365. Kuten edellä luvussa 7.2 on kuvattu ja luvussa 8.3.3.1 on arvioitu, asianosaisten yhteisymmärrystä koskevaa tai siihen viittaavaa näyttöä on havaittavissa tätä aiemminkin, jo vuosien 2000–2008 ajalta.⁶⁶⁹ Vuosilta 2000–2008 esitetyn näytön perusteella on poissuljettua, että asianosaisten myöhemmissä menettelyissä olisi ollut kyse sattumalta samanaikaisesti tapahtuneista samaa kilpailunvastaista lopputulosta tavoitteista toimista. Menettelyillä oli myös vanhempi näyttö huomioiden yksi yhtenäinen kilpailunvastainen tavoite, ja ne kuuluivat siten yhteen yhtenäiseen kokonaissuunnitelmaan.⁶⁷⁰
366. Virastolla on näyttöä yhteistyön jatkumisesta keskeytymättömänä syksyyn 2016 asti. Näyttö osoittaa, että Ahlsell, Dahl, Onninen, Pipelife ja Uponor Infra ovat vähintään siihen asti (Uponor Suomi 30.6.2013 asti) toteuttaneet tai olleet tietoisia muiden samoihin päämääriin pyrkineiden asianosaisten toteuttamasta kilpailunvastaisesta käyttäytymisestä, tai ne ovat voineet vähintäänkin kohtuudella ennakoida sen ja olleet valmiita hyväksymään siihen liittyneen riskin.⁶⁷¹
367. Yllä todetuin perustein virasto katsoo asianosaisten kilpailulain 5 §:n vastaisen menettelyn alkaneen viimeistään kesällä 2009 ja jatkuneen yhtenä yhtenäisenä rikkomuksena yli seitsemän vuoden ajan vähintään syksyyn 2016 saakka.

9 Seuraamusmaksu

9.1 Sovellettavat säännökset

368. Kilpailulain 12 §:n mukaan elinkeinonharjoittajalle, joka rikkoo 5 tai 7 §:n taikka Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 tai 102 artiklan säännöksiä, määrätään seuraamusmaksu, jollei menettelyä ole pidettävä vähäisenä tai seuraamusmaksun määräämistä kilpailun turvaamisen kannalta muutoin perusteettomana.
369. Kilpailulain 12 §:n 1 momentin mukaan seuraamusmaksusta vastaa ensisijaisesti rikkomukseen osallistunut elinkeinonharjoittaja tai elinkeinonharjoittajien yhteenliittymä. Vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan kilpailuoikeudessa sovelletaan lähtökohtaisesti yrityskohtaisen vastuun periaatetta, jonka perusteella kilpailunrajoitukseen syyllistyneet ovat

⁶⁶⁷ Ks. kohdat 233–242.

⁶⁶⁸ Yritysjärjestelystä ks. kohta 15. Osallisuudesta rikkomuksessa ks. tarkemmin luku 8.6.2.2.

⁶⁶⁹ Ks. tarkemmin kohdat 226–233 ja luku 7.1.

⁶⁷⁰ Ks. kohdat 235–242.

⁶⁷¹ Ks. luku 8.6.2.

siitä myös vastuussa.⁶⁷² Vastuu on elinkeinonharjoittajalla niin pitkään kuin se on oikeushenkilönä olemassa.⁶⁷³

370. Kilpailulain 13 §:n mukaan seuraamusmaksun suuruus perustuu kokonaisarviointiin, ja sitä määrittäessä on otettava huomioon rikkomuksen laatu ja laajuus, moitittavuuden aste sekä rikkomuksen kesto. Seuraamusmaksu saa olla enintään kymmenen prosenttia kunkin kilpailunrajoitukseen osallistuvan elinkeinonharjoittajan liikevaihdosta siltä vuodelta, jona elinkeinonharjoittaja viimeksi osallistui rikkomukseen. Seuraamusmaksun enimmäismäärää määritettäessä otetaan huomioon se taloudellinen kokonaisuus, johon kilpailunrajoitukseen osallistuva elinkeinonharjoittaja tai näiden yhteenliittymä kuuluu. Jos seuraamusmaksua on esitetty rikkomukseen osallistuneelle tytäryhtiölle ja kilpailulain 12 §:n 1 momentin perustelujen mukaisessa tilanteessa myös sen emoyhtiölle, kymmenen prosentin enimmäismäärä lasketaan konsernin liikevaihdosta.⁶⁷⁴ Kilpailu- ja kuluttajavirastolla on harkintavaltaa siinä, kohdistaaako se seuraamusmaksuesityksen sekä rikkomukseen osallistuneelle tytäryhtiölle että sen emoyhtiölle.⁶⁷⁵

371. Esillä olevassa asiassa kilpailurikkomus alkoi viimeistään kesällä 2009 ja jatkui ainakin vuoden 2016 syksyyn asti.⁶⁷⁶ Siten seuraamusmaksujen määräämisessä tässä asiassa tulee soveltaa sekä kilpailunrajoituslain 7 §:n että sen seuraajaksi tulleiden kilpailulain 12 ja 13 §:ien säännöksiä, jotka vastaavat eräin täsmennyksin toisiaan.⁶⁷⁷ Näin ollen jäljempänä viraston arviointi ja esitettävät seuraamusmaksut perustuvat sekä kilpailunrajoituslain että kilpailulain mukaiseen kokonaisarviointiin. Esitysteknisistä syistä jäljempänä viitataan vain kilpailulain säännöksiin. Niin ikään sovellettaessa SEUT 101 artiklan 1 kohtaa tulee asiassa ottaa huomioon kilpailurikkomuksesta määrittäviä seuraamuksia koskeva unionin tuomioistuinten oikeuskäytäntö.⁶⁷⁸

9.2 Seuraamusmaksun vanhentuminen

372. Kilpailulain 19 §:n mukaan seuraamusmaksua ei saa määrätä kilpailulain 5 §:n tai SEUT 101 artiklan säännösten rikkomisesta, ellei esitystä markkinaoikeudelle ole tehty viiden vuoden kuluessa siitä päivästä, jona rikkominen tapahtui, tai jatkettun rikkomisen osalta viiden vuoden kuluessa siitä päivästä, jona rikkominen päättyi. Viraston toimenpiteet kilpailunrajoituksen tutkimiseksi aloittavat vanhentumisajan kulumisen

⁶⁷² KHO:2018:78, s. 42, ja asia C-434/13 P *Parker Hannifin Manufacturing Srl ja Parker-Hannifin Corp. v. komissio*, kohta 39. Yrityskohtaisen vastuun periaate on kilpailulain esitöiden mukaan pääsääntö myös erilaisissa yritysjärjestelytilanteissa, ks. HE 88/2010 vp, s. 58.

⁶⁷³ KHO:2018:78, s. 42, ja asia C-49/92 P, *komissio v. Anic Partecipazioni*, kohta 145.

⁶⁷⁴ HE 88/2010 vp, s. 59. Ks. myös KHO 2009:83, kohta 1167.

⁶⁷⁵ HE 88/2010 vp, s. 22, 39 ja 59.

⁶⁷⁶ Ks. luku 8.7.2.

⁶⁷⁷ HE 88/2010 vp, s. 57–58. Vaikka kilpailunrajoituslain 7 § 2 momentin sanamuodossa ei vielä nimenomaisesti mainittu moitittavuuden astetta, sitä kuvaavia seikkoja on oikeuskäytännössä käytetty seuraamusmaksun suuruuden määrittämisessä jo ennen kilpailulain voimaantuloa, ks. näin markkinaoikeuden päätös 26.6.2014 nro 467–468/17, kohdat 1325 ja 1326, ja KHO 2016:221, kohta 1117.

⁶⁷⁸ KHO:2019:98, kohta 1347.

alusta.⁶⁷⁹ Seuraamusmaksua ei kuitenkaan saa määrätä, jos esitystä markkinaoikeudelle ei ole tehty kymmenen vuoden kuluessa siitä päivästä, jona rikkominen tapahtui, tai jatkettun rikkomisen osalta kymmenen vuoden kuluessa siitä päivästä, jona rikkominen päättyi.⁶⁸⁰

373. Esillä olevassa asiassa kilpailusääntöjen rikkominen on jatkunut vähintään 30.9.2016 asti.⁶⁸¹ Näin ollen kun otetaan huomioon viraston myöhemmin toteuttamat vanhentumisajan katkaisevat toimenpiteet kilpailunrajoituksen tutkimiseksi, erityisesti asianosaisille toimitetut kirjalliset selvityspyynnöt ja asianosaisille helmikuussa 2021 toimitettu vastinepyyntö seuraamusmaksuesitysluonnoksesta, ja se, ettei syksystä 2016 ole kulunut yli kymmentä vuotta, seuraamusmaksuesitys on tehty kilpailulain edellyttämässä määräajassa.⁶⁸²

374. Kilpailulain 50 §:n 3 momentti ei anna aihetta arvioida asiaa toisin. Kyseisen säännöksen mukaan ennen kilpailulain voimaantuloa *tapahtuneisiin* kilpailurikkomuksiin sovelletaan kilpailulain voimaan tullessa voimassa olleita säännöksiä. Kuten edellä on tuotu ilmi, näyttö osoittaa, että puheena olevassa rikkomuksessa on kyse yhdestä yhtenäisestä rikkomuksesta,⁶⁸³ joka on alkanut viimeistään vuoden 2009 kesällä ja jatkunut keskeytyksettä vähintään vuoden 2016 syksyyn saakka.⁶⁸⁴ Rikkomus ei ole siten päättynyt ennen kilpailulain voimaantuloa 1.11.2011, vaan on jatkunut sen jälkeen. Näin ollen korkeimman hallinto-oikeuden jo kilpailunrajoituslain aikaisen vakiintuneen tulkinnan mukaan seuraamusmaksun esittämiseksi laissa säädetyn määräajan on katsottava alkavan kulua aikaisintaan viimeisen kokonaisuuteen liittyvän menettelyn päättymisestä.⁶⁸⁵

375. Vuoden 2011 kilpailulainsäädännön muutoksella ei ole ollut tarkoitus muuttaa yhden yhtenäisen rikkomuksen seuraamusmaksun vanhentumisen arviointia⁶⁸⁶ ja siten muun kuin rikkomuksen päättymishetkellä

⁶⁷⁹ Vanhentumisajan katkaisevia viraston toimenpiteitä ovat esimerkiksi viraston päätökset tarkastuksen toimittamisesta tai viraston lähettämät selvityspyynnöt, ks. HE 88/2010 vp, s. 66. Oikeuskäytännössä vanhentumisajan katkaiseviksi toimenpiteiksi on erityisesti katsottu komission kirjalliset tietojensaantipyynnöt, komission menettelyn aloittaminen ja väitetiedoksianto, asia T-410/03 *Hoechst v komissio*, kohta 222.

⁶⁸⁰ Täytäntöönpanoasetuksen 25 artiklan 2 kohdan mukaan jatkettun tai uusitun rikkomisen osalta vanhentumisaika alkaa kulua siitä päivästä, jona rikkominen lakkaa. Asetuksen 25 artiklan 3 kohdan mukaan vanhentumisaika keskeytyy päivänä, jona toimi annetaan tiedoksi vähintään yhdelle rikkomiseen osalliselle yritykselle tai yritysten yhteenliittymälle. Artiklan 4 kohdan mukaan vanhentumisaika keskeytyy suhteessa kaikkiin rikkomiseen osallisiin yrityksiin tai yritysten yhteenliittymiin. Artiklan 5 kohdan mukaan vanhentumisaika alkaa kulua uudelleen jokaisesta keskeytymisestä. Ks. myös asia T-410/03 *Hoechst v komissio*, kohta 222, ja asia C-308/19 *Whiteland Import*, kohta 65. Kotimaisen ja unionin sääntelyn vastaavuudesta tältä osin ks. jäljempänä alaviite 686.

⁶⁸¹ Ks. luku 8.7.2.

⁶⁸² Virasto on muun muassa toimittanut kaikille asianosaisille kilpailulain 33 §:n nojalla selvityspyynnöt 26.3.2018 ja 17.5.2019 sekä lähettänyt 19.2.2021 asianosaisille vastinepyynnön seuraamusmaksuesitysluonnoksesta. Tutkinnan aikana virasto on lisäksi toimittanut erillisiä selvityspyynnöitä yksittäisille asianosaisille muun muassa 7.4.2017 (Dahl), 13.4.2017 (Ahlsell), 11.5.2017 (Dahl), 22.11.2017 (Ahlsell, Dahl ja Onninen), 24.4.2018 (Uponor, Pipelife ja Ahlsell), 17.8.2018 (Pipelife) ja 3.9.2019 (Uponor ja Dahl).

⁶⁸³ Ks. luku 8.4.

⁶⁸⁴ Ks. luku 8.7.2.

⁶⁸⁵ KHO 2009:83, kohta 991. Ks. myös KHO 2013:8, s. 57.

⁶⁸⁶ Seuraamusmaksun vanhentumista koskeva kilpailulain 19 §:n säännös on tarkoitettu vastaamaan EY:n perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa vahvistettujen kilpailusääntöjen täytäntöönpanosta annetun neuvoston asetuksen (EY) N:o 1/2003 (jäljempänä "täytäntöönpanoasetus") 25 artiklan vanhentumissäännöksiä. Kilpailulain astuessa voimaan lain 19 §:ää päädyttiin tältä osin ainoastaan täsmentämään. Ks. HE 88/2010 vp, s. 65–66.

voimassaolleen lain soveltaminen puheena olevan rikkomuksen kaltaisissa tilanteissa osaan yhtenäisestä jatkuvasta rikkomuksesta olisi paitsi keinotekoista myös vastoin korkeimman hallinto-oikeuden vahvistamaa vakiintunutta laintulkintaa.⁶⁸⁷ Näin ollen virasto katsoo, että yhtenä kokonaisuutena pidettäviin ja kilpailulain aikana päättyneisiin rikkomuksiin tulee soveltaa kilpailulain vanhentumissäännöstä. Päinvastainen tulkinta rikkomukseen tai sen osiin sovellettavan lain valinnasta niin sanottujen substanssisäännösten ohella seuraamusmaksun vanhentumista koskevan säännöksenkin osalta johtaisi jo ennen lainmuutosta vakiintuneen laintulkinnan vastaiseen lopputulokseen sekä myös systeemiseen riskiin siitä, että unionin kilpailuoikeuden rikkomisen muodostavat teot jäävät kokonaislaajuudessaan rankaisematta⁶⁸⁸ ja siten unionin oikeuden tehottomaan täytäntöönpanoon.⁶⁸⁹

9.3 Seuraamusmaksun määräämisen lähtökohdat

376. Kilpailulain 13 §:n esitöiden mukaan lähtökohtana seuraamusmaksun määräämisessä on, että sillä tulee olla riittävä yleis- ja erityisestävä vaikutus.⁶⁹⁰ Tämä saavutetaan vain, jos seuraamusmaksun suuruus on sellainen, ettei kielletty kilpailun rajoittaminen ole rajoitukseen osallistuville elinkeinonharjoittajille kannattavaa. Kiinnijäämisestä seuraavan sanktion on oltava ankarampi kuin rajoituksella saavutettava hyöty, jotta seuraamusmaksulla olisi ennaltaehkäisevä vaikutus. Pienet, saavutettuun hyötyyn nähden vähäiset sakkorangaistukset eivät toimi yleis- eikä erityisestävästi toivotulla tavalla.⁶⁹¹ Riittävän suurella seuraamusmaksulla on siten kaksi tehtävää: seuraamusmaksu on kilpailunrajoitukseen syyllistyneelle elinkeinonharjoittajalle rangaistuksen luonteinen hallinto-oikeudellinen sanktio ja sen tulee tehokkaasti estää kilpailunrajoitukseen ryhtyminen, sen jatkaminen ja uusiminen.

377. Rikkomisen vakavuuden ja seuraamusmaksun suuruuden arvioinnissa on kyse kokonaisharkinnasta kussakin yksittäistapauksessa.⁶⁹² Edellä todetusti seuraamusmaksu saa olla enintään kymmenen prosenttia kunkin kilpailunrajoitukseen osallistuneen elinkeinonharjoittajan

⁶⁸⁷ Dahl on esittänyt, että kilpailunrajoituslain soveltamisaikana tapahtuneeseen osaan rikkomusta tulisi soveltaa kilpailulain 19 §:n sijaan kilpailunrajoituslain 22 §:ää. Dahlin mukaan ennen ajankohtaa 1.11.2011 tapahtuneet menettelyt olisivat näin ollen vanhentuneet, sillä virasto ei ole tehnyt esitystä seuraamusmaksun määrittämisestä kilpailunrajoituslain 22 §:n edellyttävällä tavalla viiden vuoden kuluessa siitä, kun se tuli tietoiseksi rikkomuksesta, ks. Dahlin vastine, luku 6.2. Virasto pitää Dahlin väitettä seuraamusmaksun vanhentumisesta perusteettomana.

⁶⁸⁸ Vrt. asia C-308/19, *Whiteland Import*, kohta 56.

⁶⁸⁹ Virasto katsoo, että siinäkin tapauksessa, että seuraamusmaksun vanhentumista arvioitaisiin viraston näkemyksen vastaisesti 1.11.2011 edeltävältä rikkomusajalta kilpailunrajoituslain 22 §:n nojalla, edellyttäisi unionin oikeuden tehokas täytäntöönpano siltikin seuraamusmaksun vanhentumisen katkaisemisen mahdollisuutta kyseisen ajan osalta täytäntöönpanoasetuksen 25 artiklan 3–5 kohtien mukaisesti. Näin etenkin, kun rikkomus oli omiaan tuntuvasti vaikuttamaan Euroopan unionin jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, minkä vuoksi siihen tulee soveltaa SEUT 101 artiklan säännöksiä, ks. luku 8.1.1.

⁶⁹⁰ HE 88/2010 vp., s. 58. Ks. myös KHO:2019:98, kohta 1477.

⁶⁹¹ Asiaan on kiinnitetty huomiota jo kilpailulainsäädännön tarkistamistyöryhmän mietinnössä vuodelta 1991, s. 80 ja 81. Tämä käy ilmi myös Euroopan komission vuoden 1998 sakkosuuntaviivoista: ”Seuraamusmaksua määrättäessä on tarpeen ottaa huomioon muille talouden toimijoille ja erityisesti kuluttajille vahinkoa aiheuttaviin rikkomuksiin syyllistyneen yrityksen todellinen taloudellinen kapasiteetti ja määrättävä sakon määrä tasolle, joka on riittävän ennaltaehkäisevä” (Suuntaviivat asetuksen n:o 17/15 artiklan 2 kohdan ja perustamissopimuksen 65 artiklan 5 kohdan mukaisesti määrättävien sakkojen laskennassa, EYVL 98/C 9/03, s. 3). Ks. myös KHO:2019:98, kohta 1349.

⁶⁹² KHO:2019:98, kohta 1352.

liikevaihdesta siltä vuodelta, jolloin elinkeinonharjoittaja viimeksi osallistui rikkomukseen. Enimmäismäärää määrättäessä otetaan huomioon se taloudellinen kokonaisuus, johon kilpailunrajoitukseen osallistuva elinkeinonharjoittaja kuuluu. Jos seuraamusmaksua on esitetty rikkomukseen osallistuneelle tytäryhtiölle ja myös sen emoyhtiölle, kymmenen prosentin enimmäismäärä lasketaan konsernin maailmanlaajuisesta liikevaihdesta.⁶⁹³

378. Seuraamusmaksun enimmäismäärä ei muodosta asteikkoa, jonka sisällä arviointi laissa asetettujen kriteerien nojalla tehtäisiin, vaan se toimii ainoastaan maksun enimmäismäärää rajoittavana leikkurina. Tämän ylärajan tarkoituksena on estää se, ettei elinkeinonharjoittajille tai niiden yhteenliittymille määrätä sellaisia seuraamusmaksuja, joita niiden ei voida olettaa pystyvän maksamaan. Liikevaihtoon perustuvalla enimmäismäärällä on siten erillinen ja kilpailunrajoituksen laatuun, laajuuteen ja keston nähden itsenäinen tavoite.⁶⁹⁴ Leikkuria on sovellettu esimerkiksi niin sanotussa asfalttikartelliasianssa, jossa on vahvistettu, että seuraamusmaksun kokonaisarviointi on enimmäismäärän soveltamisesta erillinen asia.⁶⁹⁵

379. Luvussa 9.5 yksilöidyt seuraamusmaksujen määrät perustuvat seuraavaksi esitettävään kilpailulain 13 §:n mukaiseen kokonaisarvioon, jossa otetaan huomioon rikkomuksen laatu, laajuus, moitittavuuden aste sekä rikkomuksen kesto.

9.4 Tarkasteltavana olevan rikkomuksen arviointi

9.4.1 Rikkomuksen laatu

380. Esillä olevassa asiassa on kyse kilpailulain 5 §:ssä kielletyistä kilpailua rajoittavista sopimuksista ja/tai yhdenmukaistetuista menettelytavoista, joilla tähdättiin markkinoiden jakamiseen. Menettelyissä osallisina olleet toimialan merkittävimmät valmistajat Pipelife ja Uponor sekä niiden tuotteita jakelevat tukut Ahlsell, Dahl ja Onninen eivät tehneet itsenäisesti liiketoiminnallisia ratkaisujaan muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinoilla, vaan korvasivat tietoisesti kilpailun riskit vastavuoroisella, keskinäisellä käytännön yhteistyöllä. Yhtiöiden yhteistyön tavoitteena oli pitää markkinat hallinnassaan ohjaamalla kauppaa toisilleen sekä estämällä tai vaikeuttamalla kilpailevien elinkeinonharjoittajien toimintaa. Yhteistyö mahdollisti ylisuurten voittojen tavoittelun, sillä se oli omiaan pitämään yllä kilpailullista tasoa korkeampaa hintatasoa loppuasiakasportaalla. Yhteisen tavoitteensa saavuttamisen kannalta keskeistä asianosaisille oli markkina-asemiensa ylläpitäminen ja eri portaiden välisen hintakilpailun hillitseminen loppuasiakkaissa sekä ulkopuolisen kilpailupaineen rajoittaminen. Tähän päästäkseen asianosaiset vahvistivat tukkujen roolia valmistajien tuotteiden jakelussa rajoittamalla valmistajien suorakauppoja ja ohjaamalla tuotteiden jakelua ja myyntiä tukkuihin sekä kohdistivat poissulkevia toimenpiteitä muihin

⁶⁹³ HE 88/2010 vp, s. 59.

⁶⁹⁴ KHO 14.6.2013, dnro 277/2/10 T 1993, s. 40.

⁶⁹⁵ Ks. KHO 2009:83, kohdat 1218–1219.

markkinatoimijoihin. Asianosaiset myös koordinoivat valmistajien projektikaupan ja tukkujen varastokaupan hintoja vahvistaakseen edelleen tukkujen asemaa ja kasvattaakseen rikkomuksella tavoiteltuja voittoja. Kaikilla asianosaisten eri menettelyillä oli sama kilpailunvastainen taivote, ja ne kuuluivat yhteen yhtenäiseen kokonaissuunnitelmaan.

381. Menettelyjen tarkoituksena kokonaisuudessaan oli rajoittaa kilpailua. Markkinoiden jakamiseen tähtäävien sopimusten on oikeuskäytännössä vakiintuneesti katsottu jo luonteensa puolesta haittaavan normaalin kilpailun asianmukaista toimintaa.⁶⁹⁶ Oikeuskäytännössä markkinoiden jakamista merkitsevät tai siihen tähdänneet menettelyt ja nimienomaisesti muiden toimijoiden sulkeminen pois markkinoilta lukeutuvat vakiintuneesti vakavimpiin kilpailurikkomuksiin.⁶⁹⁷ Menettelyjen vakavuutta osoittaa myös näyttö asianosaisten subjektiivisesta tarkoituksesta rajoittaa kilpailua.⁶⁹⁸
382. Lisäksi vakavuutta osoittaa koko Suomen kattavana rikkomuksena sen yhteismarkkinatavoitteen vastaisuus.⁶⁹⁹ Rikkomuksella pyrittiin estämään tai vähintäänkin rajoittamaan toisesta jäsenvaltiosta peräisin olleen kilpailun tuloa Suomen markkinoille sekä vaikeuttamaan niin kotimaisten kuin muualla unionin sisämarkkinoilla toimivien ulkomaalaisten kilpailijoiden toimintaa markkinoilla ja siten keinotekoisesti eristämään Suomen markkinat sekä estämään jäsenvaltioiden välisen kaupan kehittymisen ja rajat ylittävän kilpailun tuomat hyödyt.⁷⁰⁰
383. Virasto on ottanut vakavuutta vähentävänä seikkana huomioon sen, ettei kaikki kilpailu näyttäisi poistuneen asianosaisten väliltä tai markkinoilta ylipäänsä rikkomuksen seurauksena tai olleen sen pyrkimyksenä.
384. Edellä esitetyn perusteella rikkomuksessa on kokonaisuutena arvioiden kyse laadultaan vakavasta kilpailunrajoituksesta. Yksittäisten asianosaisten rikkomisen vakavuutta arvioidaan jäljempänä luvussa 9.5.

9.4.2 Rikkomuksen laajuus

385. Rikkomuksen laajuuden osalta tulee kiinnittää huomiota sen maantieteelliseen ja taloudelliseen laajuuteen. Kotimaisessa oikeuskäytännössä on vakiintuneesti arvioitu rikkomuksen maantieteellistä laajuutta erityisesti sen mukaan, onko kyseessä valtakunnallinen vai alueellinen

⁶⁹⁶ Ks. kohta 313 ja siellä viitattu oikeuskäytäntö.

⁶⁹⁷ Tarkoituksesta tarkemmin ks. luku 8.5. Rikkomuksen luonteen arvioinnista ks. esim. KHO:2019:98, kohdat 1481 ja 1483, asia C-172/14, *ING Pensii –Societate de Administrare a unui Fond de Pensii Administrat Privat SA v. Consiliul Concurenței*, kohta 32; yhdistetyt asiat T-49/02-T-51/02, *Brasserie nationale a.o. v. komissio*, kohdat 178 ja 179; asia T-241/01, *SAS v. komissio*, erityisesti kohdat 84–85, 122 ja 130–131 sekä HE 11/2004 vp, s. 32.

⁶⁹⁸ Ks. luku 8.5.2, kohdat 319–322. Tässä yhteydessä virasto toteaa, ettei myöskään ole mahdollista päätellä, että rikkomuksella ei olisi ollut vaikutuksia markkinoihin tai että vaikutukset olisivat olleet vähäisiä. Virasto katsoo, että koska kyse on vakavaksi katsottavasta rikkomuksesta, jossa sen osapuolet myös käytännössä toimivat kilpailunvastaisen yhteisymmärryksensä mukaisesti, rikkomuksella on täytynyt olla vaikutusta. Ks. kohta 308 ja kohdat 324–325.

⁶⁹⁹ Ks. esim. asia T-241/01, *Scandinavian Airlines System v. komissio*, kohta 85; ja yhdistetyt asiat T-49/02-T-51/02, *Brasserie nationale v. komissio*, kohdat 172–174, 178–179; asia T-38/02, *Groupe Danone v. komissio*, kohdat 150 ja 151.

⁷⁰⁰ Ks. luku 8.1.1.

rikkomus.⁷⁰¹ Tarkasteltavana oleva rikkomus kattoi koko Suomen alueen ja oli siten maantieteelliseltä laajuudeltaan hyvin merkittävä.

386. Rikkomuksen taloudellista laajuutta arvioitaessa tarkastellaan esimerkiksi rikkomuksen kohteena olevien markkinoiden kokoa ja niiltä rikkomuksesta vastuussa oleville elinkeinonharjoittajille kertynyttä liikevaihtoa.⁷⁰² Rikkomus kohdistui muovisten LVI-infraputkituotteiden myynnin markkinoille Suomessa. Näistä alalla toimiville yrityksille kertyi vuonna 2016 liikevaihtoa yhteensä noin 156 miljoonaa euroa.⁷⁰³ Tarkastelun kohteena olevassa rikkomuksessa osallisina olivat alan suurimmat toimijat niin valmistus- kuin tukkuportaalla, joiden osuus rikkomuksen kohteena olevissa tuotteissa oli noin 70 prosenttia.⁷⁰⁴ Kilpailurikkomus koski näin ollen merkittävää osaa muovisten LVI-infraputkituotteiden myynnistä Suomessa ja oli siten myös taloudelliselta laajuudeltaan varsin merkittävä.

9.4.3 Moitittavuuden aste

387. Rikkomuksen moitittavuuden astetta voivat kuvastaa esimerkiksi elinkeinonharjoittajan osallisuuden luonne rikkomuksessa, rikkomuksen uusiminen, mahdolliset toimenpiteet rikkomuksen lopettamiseksi, rikkomuksen vahingollisuus yhteiskunnalle ja rikkomuksella saavutettu hyöty.⁷⁰⁵

388. Yksittäisen elinkeinonharjoittajan osallisuuden luonnetta kuvaa muun muassa elinkeinonharjoittajan johtajuus tai aloitteellisuus rikkomuksessa. Huomiota kiinnitetään myös kilpailunrajoitukseen osallistumisen aktiivisuuteen, siihen liittymisen omaehtoisuuteen ja muiden painostamiseen sekä siihen, onko elinkeinonharjoittajalla markkinavoimaa ja siitä seuraavaa todellista mahdollisuutta vaikuttaa olennaisesti markkinoiden toimivuuteen ja muiden yhtiöiden asemaan.⁷⁰⁶

389. Unionin vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan kilpailunvastaisen menettelyn vaikutukset eivät ole ratkaiseva peruste arvioitaessa seuraamusmaksun asianmukaista määrää. Kun kyse on vakavasta kilpailunrajoituksesta, seuraamusmaksun määrän arvioinnissa tulee vaikutusten sijaan kiinnittää ensisijaisesti huomiota menettelyn luonteeseen.⁷⁰⁷ Rikkomuksella saavutettua hyötyä ei myöskään voida pitää edellytyksenä seuraamusmaksun määrittämiselle eikä seuraamusmaksun määrittämisen lähtökohtana, vaan enintään yhtenä tekijänä, joka on mahdollista

⁷⁰¹ Ks. esim. KHO 2009:83, kohdat 1233–1235.

⁷⁰² Ks. esim. asia C 510/06 P, *Archer Daniels Midland Co v. komissio*, kohta 74.

⁷⁰³ Ks. kohta 28.

⁷⁰⁴ Ks. kohdat 28–31.

⁷⁰⁵ HE 88/2010 vp, s. 58.

⁷⁰⁶ KHO 2009:83, kohta 1202, 1217 ja 1262.

⁷⁰⁷ Ks. esim. asia T-90/11, *ONP ym. v. komissio*, kohta 371; asia T-138/07, *Schindler Holding ym. v. komissio*, kohta 222; asia C-194/99 P, *Thyssen Stahl v. komissio*, kohta 118, ja asia C-408/12 P, *YKK Corporation ym. v. komissio*, kohdat 24–30. Ks. myös komission päätös 5.12.2001 asiassa IV/37.614/F3 PO *Interbrew ja Alken-Maes*, alaviite 274, jossa komissio on viitaten julkisasiamies Mischon ratkaisuehdotukseen asiassa C-283/98 P, *Mo och Domsjö AB v. komissio*, todennut, että markkinoihin kohdistuvalla vaikutuksella on sakkojen suuruutta määritettäessä olennaista merkitystä vain silloin, kun kyseessä ovat sopimukset, jotka eivät rajoita kilpailua luonteensa perusteella ja jotka eivät siis riko EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan 1 kohtaa muutoin kuin käytännön vaikutustensa osalta.

ottaa huomioon kilpailusääntöjen rikkomisen vakavuutta määrittäessä.⁷⁰⁸ Tällöinkin saavutettua hyötyä on pidetty seuraamusmaksua korottavana seikkana.⁷⁰⁹

390. Edellä todettu on vahvistettu myös kotimaisessa oikeuskäytännössä. Korkein hallinto-oikeus on todennut, ettei kartellista aiheutuneen vahingon määrän tai kartellista siihen osallistuneille aiheutuneen taloudellisen hyödyn selvittäminen ole edellytyksenä seuraamusmaksun määräämiselle. Sen sijaan mainitut seikat voivat korkeimman hallinto-oikeuden mukaan vaikuttaa määrättävän seuraamusmaksun suuruuteen.⁷¹⁰ Lisäksi korkeimman hallinto-oikeuden mukaan erityistä merkitystä on annettava paitsi rikkomuksen suunnitelmallisuuteen liittyville seikoille myös kysymyksessä olevan markkinan erityispiirteille sekä sille haitalle, jota tällaisesta kilpailurikkomuksesta on aiheutunut unionin lainsäädännön tavoitteiden toteutumiselle.⁷¹¹
391. Puheena olevan rikkomuksen moitittavuuden astetta arvioitaessa on otettava huomioon, että asianosaiset edustivat valtaosaa muovisten LVI-infraputkituotteiden markkinoista, niiden yhteenlasketun osuuden oltua sekä valmistuksessa että myynnissä noin 70 prosenttia.⁷¹² Näin ollen asianosaisilla voidaan katsoa olleen markkinavoimaa ja sen perusteella todellinen mahdollisuus vaikuttaa olennaisesti markkinoiden toimivuuteen ja siten rajoittaa menettelyillään kilpailua käytännössä koko toimialalla. Näytön valossa voidaan myös pitää todennäköisenä, että asianosaisten rikkomuksella oli vaikutusta ja siten paitsi ilmeistä haittaa markkinoiden toiminnalle myös taloudellista vahinkoa loppuasiakkaille, mistä asianosaiset hyötyivät. Rikkomuksen seurauksena muiden markkinatoimijoiden kilpailumahdollisuudet heikentyivät, loppuasiakkaiden kaupankäyntivaihtoehtojen valinnanmahdollisuudet vähenivät ja asianosaisten keskinäinen kilpailu rajoittui ylläpitäen niiden kannattavuutta loppuasiakkaiden kustannuksella.⁷¹³ Kannattavuuden parantaminen oli asianosaisten nimenomainen tavoite.⁷¹⁴
392. Rikkomuksen moitittavuutta osoittaa se, että rikkomuksen toteuttamiseksi asianosaiset paitsi mukauttivat myös pyrkivät löytämään kulloinkin tilanteeseen sopivia keinoja yhteisen tavoitteensa saavuttamiseksi. Rikkomuksen muodostavien menettelyjen määrä sekä niiden samankaltaisuus, pitkäjänteisyys ja määrätietoisuus huomioiden kyse oli näin ollen pitkälle kehittyneestä kokonaissuunnitelmasta.⁷¹⁵

⁷⁰⁸ Ks. esim. asiat T-241/01, *SAS v. komissio*, kohdat 146–147 ja 149; asia T-110/07, *Siemens AG v. komissio*, kohdat 285–287, ja asia T-195/06, *Solvay Solexis v. komissio*, kohta 197.

⁷⁰⁹ Asia T-195/06, *Solvay Solexis v. komissio*, kohta 205.

⁷¹⁰ KHO 2009:83, kohta 1174. Näin myös KHO 14.6.2013 T 1993, s. 42. Myös asiassa KHO 2013:8 vaikutusten syntymistä arvioitiin siinä tarkoituksessa, olisiko niillä seuraamusmaksuja korottavaa merkitystä – ja kun vaikutukset katsottiin todennäköisesti verraten rajoitetuiksi, sille ei kuitenkaan annettu seuraamusmaksua alentavaa merkitystä. Ks. myös HE 88/2010 vp, s. 59.

⁷¹¹ KHO 2019:98, kohta 1496.

⁷¹² Ks. kohdat 28–31.

⁷¹³ Ks. kohdat 324–325 ja 383.

⁷¹⁴ Ks. esim. kohdat 88, 91, 100, 119, 127, 136, 148, 176 ja 182.

⁷¹⁵ Ks. esim. kohdat 299–301 ja 303. Ks. myös kohta 296.

393. Kokonaisuutena arvioiden asianosaisten rikkomusta on pidettävä moitittavana. Yksittäisten asianosaisten rikkomuksen moitittavuutta arvioidaan jäljempänä luvussa 9.5.

9.4.4 Rikkomuksen kesto

394. Esillä olevassa asiassa on kyse yhdestä yhtenäisestä rikkomuksesta, joka alkoi viimeistään kesällä 2009 ja jatkui keskeytyksettä syksyyn 2016 asti. Rikkomus kesti siten yli seitsemän vuotta.⁷¹⁶ Yksittäisten asianosaisten tätä lyhyempi rikkomuksen kesto huomioidaan jäljempänä luvussa 9.5.

9.4.5 Yhteenvedo tarkasteltavana olevasta rikkomuksesta

395. Ahlsellin, Dahlin, Onnisen, Pipelifen ja Uponorin yhteistyössä on kyse vakavasta, valtakunnallisesta ja moitittavasta yli seitsemän vuotta kestäneestä kilpailunrajoituslain 4 §:n, kilpailulain 5 §:n ja SEUT 101 artiklan vastaisesta kilpailunrajoituksesta. Virasto esittää, että markkinaoikeus määrää siitä asianosaisille seuraavassa luvussa yksilöidyt seuraamusmaksut, joilla on riittävä erityis- ja yleisestävä vaikutus.

9.5 Seuraamusmaksujen määrät

9.5.1 Ahlsell Oy

396. Ahlsell Oy osallistui tarkasteltavana olevaan markkinoiden jakamiseen tähdänneeseen kilpailurikkomukseen rajoittamalla valmistajien suora-kauppaa ja ohjaamalla niiden myyntiä tukkuihin, kohdistamalla poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin sekä osallistumalla edellä mainittuja kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentäneeseen muuhun toimintaan.⁷¹⁷ Yhtiön ylimmän johdon edustajat olivat osallisina yhteydenpidoissa, jotka liittyivät asianosaisten välisen yhteisymmärryksen ylläpitoon ja sen mukaisten tavoitteiden saavuttamiseen.⁷¹⁸
397. Ahlsellille esitettävän seuraamusmaksun määrän arvioinnissa virasto on ottanut huomioon rikkomuksen laadun, laajuuden, moitittavuuden asteen ja kestoajan, joita on kuvattu edellä luvussa 9.4. Yhtiön vastuun perusteita ja sen laajuutta tarkastellaan yksityiskohtaisemmin luvussa 8.6.2.1, jossa arvioidaan tarkemmin yhtiön osallistumista rikkomukseen ja tietoisuutta muiden asianosaisten kilpailunvastaisesta toiminnasta sekä irtisanoutumista rikkomuksesta.
398. Yhtiön osallisuuden luonteen arvioinnissa virasto on kiinnittänyt huomiota muun muassa siihen, että Ahlsell pyrki omalta osaltaan edesauttamaan Rehaun pitämistä poissa markkinoilta,⁷¹⁹ kannusti Onnista

⁷¹⁶ Ks. luku 8.7.

⁷¹⁷ Yhteisymmärryksestä tässä asiassa, ks. 8.3.3.1 ja erityisesti Ahlsellin osalta siinä ks. esim. kohdat 238–240 ja 242. Kilpailunvastaisista toimenpiteistä, ks. esim. kohdat 249, 252–259. Näihin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvästä ja niitä täydentävästä muusta toiminnasta, ks. esim. kohdat 263–266, 270 ja 272.

⁷¹⁸ Ks. esim. kohdat 88, 101, 105, 107, 135, 160 ja 183.

⁷¹⁹ Ks. kohta 95.

ostamaan Lämpötukun pois markkinoilta,⁷²⁰ ja lopetti yhteistyön Melte-
xin kanssa yhtiön toiminnan hankaloittamiseksi⁷²¹. Näyttö osoittaa yh-
tiön olleen pitkäkestoisesti sitoutunut asianosaisten kilpailunvastaisiin
toimenpiteisiin ja yhteisymmärryksen tavoitteiden saavuttamiseen.⁷²²
Myös Ahlsellin toimet yhteisymmärryksen noudattamisen valvon-
nassa⁷²³, osallistuminen yhteisymmärryksen ylläpitoon liittyviin yhtey-
denpitoihin⁷²⁴ ja muu näyttö⁷²⁵ osoittavat yhtiön myötävaikuttaneen rik-
komuksen toteuttamiseen. Näytössä mikään ei myöskään viittaa siihen,
että Ahlsellia olisi painostettu mukaan rikkomukseen. Näin ollen ja ko-
konaisuutena arvioiden Ahlsellin osallisuus rikkomuksessa oli paitsi
omaehtoista myös aktiivista.

399. Virasto katsoo edellä mainituin perustein Ahlsell Oy:n osallistuneen kil-
pailunrajoituslain 4 §:n, kilpailulain 5 §:n ja SEUT 101 artiklan vastai-
seen yhteistyöhön yli seitsemän vuoden ajan kesästä 2009 lähtien syk-
syyn 2016 asti.⁷²⁶
400. Ahlsell Oy:lle LVI-infraputkituotteiden myynnistä kertynyt liikevaihto
vuonna 2015 oli noin **[Ahlsellin liikesalaisuus, josta julkinen tieto
12,5–16,3]** miljoonaa euroa. Ahlsell Oy:n kokonaisliikevaihto vuodelta
2016 oli 305 407 373 euroa.
401. Kilpailu- ja kuluttajavirasto esittää, että markkinaoikeus määrää Ahlsell
Oy:lle 4 000 000 euron seuraamusmaksun.

9.5.2 Dahl Suomi Oy

402. Dahl Suomi Oy osallistui tarkasteltavana olevaan markkinoiden jakami-
seen tähdänneeseen kilpailurikkomukseen rajoittamalla valmistajien
suorakauppaa ja ohjaamalla niiden myyntiä tukkuihin, kohdistamalla
poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin sekä osallistu-
malla edellä mainittuja kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentäneeseen
muuhun toimintaan.⁷²⁷ Yhtiön ylimmän johdon edustajat olivat osallisina
yhteydenpidoissa, jotka liittyivät asianosaisten välisen yhteisymmärryk-
sen ylläpitoon ja sen mukaisten tavoitteiden toteuttamiseen.⁷²⁸
403. Dahlille esitettävän seuraamusmaksun määrän arvioinnissa virasto on
ottanut huomioon rikkomuksen laadun, laajuuden, moitittavuuden as-
teen ja keston, joita on kuvattu edellä luvussa 9.4. Yhtiön vastuun pe-
rusteita ja sen laajuutta tarkastellaan yksityiskohtaisemmin luvussa

⁷²⁰ Ks. kohta 105.

⁷²¹ Ks. kohta 122.

⁷²² Ks. kohdat 121, 124, 126, 147, 177 ja 183.

⁷²³ Ks. kohta 137.

⁷²⁴ Ks. esim. kohta 159.

⁷²⁵ Ks. kohdat 175 ja 176.

⁷²⁶ Ks. luvut 8.6.2.1 ja 9.4.4.

⁷²⁷ Yhteisymmärryksestä tässä asiassa, ks. 8.3.3.1 ja erityisesti Dahlin osalta siinä ks. esim. kohdat 236–237 ja 242. Kil-
pailunvastaisista toimenpiteistä, ks. esim. kohdat 249, 252–259. Näihin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvästä ja niitä
täydentävästä muusta toiminnasta, ks. esim. kohdat 263–266, 270 ja 272. Virasto katsoo, että Dahl on vastuussa myös
KWH:hon kohdistetuista poissulkevista toimista, vaikka yhtiö osin jatkoi yhteistyön tekemistä KWH:n kanssa. Ks. kohdan
343 alaviitteessä 618 asiasta sanottu.

⁷²⁸ Ks. esim. kohdat 76–79, 107, 144, 145, 160 ja 179.

8.6.2.1, jossa arvioidaan tarkemmin yhtiön osallistumista rikkomukseen ja tietoisuutta muiden asianosaisten kilpailunvastaisesta toiminnasta sekä irtisanoutumista rikkomuksesta.

404. Yhtiön osallisuuden luonteen arvioinnissa virasto on kiinnittänyt huomiota muun muassa siihen, että Dahl hankaloitti Meltexin toimintaa lopettamalla yhteistyön yhtiön kanssa⁷²⁹ ja saamalla Uponorin välttämään kaupankäyntiä Meltexin kanssa tai soveltamaan siihen tukkutoimijoita epäedullisempia sopimusehtoja Dahlin syytettyä Uponoria Meltexin auttamisesta⁷³⁰. Näyttö osoittaa yhtiön olleen pitkäkestoisesti sitoutunut asianosaisten kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin ja yhteisymmärryksen tavoitteiden saavuttamiseen.⁷³¹ Myös Dahlin pitkäjänteisyys yhteisymmärryksen noudattamisen valvonnassa on omiaan osoittamaan yhtiön myötävaikuttaneen rikkomuksen toteuttamiseen.⁷³² Näytössä mikään ei myöskään viittaa siihen, että Dahlia olisi painostettu mukaan rikkomukseen. Näin ollen ja kokonaisuutena arvioiden Dahlin osallisuus rikkomuksessa oli paitsi omaehtoista myös aktiivista.
405. Virasto katsoo edellä mainituin perustein Dahl Suomi Oy:n osallistuneen kilpailunrajoituslain 4 §:n, kilpailulain 5 §:n ja SEUT 101 artiklan vastaiseen yhteistyöhön yli seitsemän vuoden ajan kesästä 2009 lähtien syksyyn 2016 asti.⁷³³
406. Dahl Suomi Oy:lle LVI-infraputkituotteiden myynnistä kertynyt liikevaihto vuonna 2015 oli noin **[Dahlin liikesalaisuus, josta julkinen tieto 17,5–23,3]** miljoonaa euroa. Dahl Suomi Oy:n kokonaisliikevaihto vuodelta 2016 oli 327 014 419 euroa.
407. Kilpailu- ja kuluttajavirasto esittää, että markkinaoikeus määrää Dahl Suomi Oy:lle 5 500 000 euron seuraamusmaksun.

9.5.3 Onninen Oy

408. Onninen Oy osallistui tarkasteltavana olevaan markkinoiden jakamiseen tähdänneeseen kilpailurikkomukseen rajoittamalla valmistajien suorakauppaa ja ohjaamalla niiden myyntiä tukkuihin, kohdistamalla poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin sekä osallistumalla edellä mainittuja kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentäneeseen muuhun toimintaan.⁷³⁴ Yhtiön ylimmän johdon edustajat olivat osallisina yhteydenpidoissa, jotka liittyivät asianosaisten välisen yhteisymmärryksen ylläpitoon ja sen mukaisten tavoitteiden toteuttamiseen.⁷³⁵
409. Onniselle esitettävän seuraamusmaksun määrän arvioinnissa virasto on ottanut huomioon rikkomuksen laadun, laajuuden, moitittavuuden

⁷²⁹ Ks. kohta 117.

⁷³⁰ Ks. kohta 125.

⁷³¹ Ks. mm. kohdat 116, 122, 126 ja 180.

⁷³² Ks. mm. kohdat 98, 110, 112, 131, 132, 144, 145, 146 ja 179.

⁷³³ Ks. luvut 8.6.2.1 ja 9.4.4.

⁷³⁴ Yhteisymmärryksestä tässä asiassa, ks. 8.3.3.1 ja erityisesti Onnisen osalta siinä ks. esim. kohdat 235, 241 ja 242. Kilpailunvastaisista toimenpiteistä, ks. esim. kohdat 249 ja 252–259. Näihin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvästä ja niitä täydentävästä muusta toiminnasta, ks. kohdat 263–272.

⁷³⁵ Ks. esim. kohdat 80, 82, 105, 107, 127, 138, 156, 160, 163, 180, 184 ja 185.

asteen ja keston, joita on kuvattu edellä luvussa 9.4. Yhtiön vastuun perusteita ja sen laajuutta tarkastellaan yksityiskohtaisemmin luvussa 8.6.2.1, jossa arvioidaan tarkemmin yhtiön osallistumista rikkomukseen ja tietoisuutta muiden asianosaisten kilpailunvastaisesta toiminnasta sekä irtisanoutumista rikkomuksesta.

410. Yhtiön osallisuuden luonteen arvioinnissa virasto on kiinnittänyt huomiota muun muassa seuraavaan. Onninen toimi aloitteellisesti rikkomuksen alussa vaatimalla valmistajia pidättäytymään suorakaupoista, ryhtymällä konkreettisiin KWH:hon kohdistettuihin kilpailunvastaisiin toimiin sekä huolehtimalla asianosaisten toimien keskinäisestä vastavuoroisuudesta yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi,⁷³⁶ minkä lisäksi myös myöhempi näyttö osoittaa yhtiön olleen paitsi aktiivinen myös pitkäkestoisesti sitoutunut asianosaisten kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin ja yhteisymmärryksen tavoitteiden saavuttamiseen.⁷³⁷ Onninen esimerkiksi suunnitteli Uponorin kanssa yhteisiä toimia Meltexia vastaan,⁷³⁸ lopetti yhteistyön Meltexin kanssa⁷³⁹ ja penäsi Uponorilta halvempia hintoja nimenomaisesti Meltexin toiminnan hankaloittamiseksi⁷⁴⁰. Myös Onnisen toimet yhteisymmärryksen noudattamisen valvonnassa⁷⁴¹ ja aktiivinen osallistuminen yhteisymmärryksen ylläpitoon liittyviin muihin yhteydenpitoihin⁷⁴² osoittavat yhtiön myötävaikuttaneen muutoinkin aktiivisesti rikkomuksen toteuttamiseen. Aktiivisuuden ohella Onnisen erityisiä pyrkimyksiä edistää asianosaisten yhteisymmärryksen mukaisten tavoitteiden toteutumista osoittaa yhtiön aloitteellisuus tukkujen aseman vahvistamisessa valmistajien tuotteiden jakelussa ja projektikaupan hintatason nostamisessa vuonna 2015 lanseeraamallaan hinnoittelumallilla.⁷⁴³ Lisäksi näyttö osoittaa, että Onnisella oli vahva tahto ohjata sekä markkinoita että valmistajaporraasta kilpailun hillitsemiseksi.⁷⁴⁴ Näytössä miikään ei myöskään viittaa siihen, että Onnista olisi painostettu mukaan rikkomukseen.

411. Onnisen osallisuuden luonteen arvioinnissa on otettava huomioon se asiayhteys, että yhtiön johdolla käyttöön otetut toimenpiteet olivat yhtiön markkina-aseman vuoksi omiaan näyttämään suuntaa muillekin asianosaisille.⁷⁴⁵ Yhtiön keskeistä roolia sekä erityisasemaa tukkuportaalla ja siten rikkomuksen toteuttamisessa ilmentää esimerkiksi sen markkinajohtajana tekemä yrityskauppa, jossa Onninen osti Lämpötukun estääkseen asianosaisten yhteisymmärryksen ja Ahlsellin nimenomaisen

⁷³⁶ Ks. esim. kohdat 70–71. Onninen toimi jo ennen rikkomuksen alkua aloitteellisesti asianosaisten välisen yhteisymmärryksen tavoittelemisessa. Ks. esim. kohdat 47, 48, 59, 60 ja 62–65.

⁷³⁷ Ks. kohdat 92, 99, 117, 123, 126, 128 ja 154.

⁷³⁸ Ks. kohta 99.

⁷³⁹ Ks. kohta 122.

⁷⁴⁰ Ks. kohta 180.

⁷⁴¹ Ks. kohdat 80, 138, 143 ja 153.

⁷⁴² Ks. kohdat 82, 114, 184 ja 185.

⁷⁴³ Ks. kohdat 161–165 ja kohdat 267–271.

⁷⁴⁴ Ks. esim. kohta 127.

⁷⁴⁵ Onnisen markkina-asemasta, ks. esim. kohdat 17, 29–31, 33 ja 34. Onnisen erityisasemaa ilmentävistä seikoista, ks. esim. kohdat 85, 152 ja 235. Onnisen asema hinnoittelussa oli seurausta molempien valmistajien sille antamasta hintatakuusta tai -edusta. Yhtiö oli myös tarvittaessa valmis voimakkaisiin keinoihin tavoitteidensa läpisaamiseksi, ks. esim. kohta 162.

toiveiden mukaisesti uuden kilpailijan tulemisen markkinoille.⁷⁴⁶ Näin ol-
len edellä mainitut seikat kertovat Onnisen roolista ja osoittavat, että
yhtiö kantoi erityistä ja konkreettista vastuuta rikkomuksesta. Kokonai-
suutena arvioiden Onnisen osallisuus rikkomuksessa oli paitsi omaeh-
toista ja aloitteellista myös erittäin aktiivista, minkä lisäksi yhtiön toimin-
nassa on nähtävissä piirteitä johtajuudesta.

412. Virasto katsoo edellä mainituin perustein Onninen Oy:n osallistuneen
kilpailunrajoituslain 4 §:n, kilpailulain 5 §:n ja SEUT 101 artiklan vastai-
seen yhteistyöhön yli seitsemän vuoden ajan kesästä 2009 lähtien syk-
syyn 2016 asti.⁷⁴⁷
413. Onninen Oy:lle LVI-infraputkituotteiden myynnistä kertynyt liikevaihto
vuonna 2015 oli noin **[Onnisen liikesalaisuus, josta julkinen tieto
32,8–41,1]** miljoonaa euroa. Onninen Oy:n kokonaisliikevaihto vuodelta
2016 oli 794 345 696 euroa.
414. Kilpailu- ja kuluttajavirasto esittää, että markkinaoikeus määrää Onni-
nen Oy:lle 16 000 000 euron seuraamusmaksun.

9.5.4 Pipelife Finland Oy

415. Pipelife Finland Oy osallistui tarkasteltavana olevaan markkinoiden ja-
kamiseen tähdänneeseen kilpailurikkomukseen rajoittamalla valmista-
jien suorakauppaa ja ohjaamalla niiden myyntiä tukkuihin, kohdistam-
alla poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin sekä osal-
listumalla edellä mainittuja kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentäneeseen
muuhun toimintaan.⁷⁴⁸ Yhtiön ylimmän johdon edustajat olivat
osallisina yhteydenpidoissa, jotka liittyivät asianosaisten välisen yhteis-
ymmärryksen ylläpitoon ja sen mukaisten tavoitteiden toteuttami-
seen.⁷⁴⁹
416. Pipelifelle esitettävän seuraamusmaksun määrän arvioinnissa virasto
on ottanut huomioon rikkomuksen laadun, laajuuden, moitittavuuden
asteen ja keston, joita on kuvattu edellä luvussa 9.4. Yhtiön vastuun
perusteita ja sen laajuutta tarkastellaan yksityiskohtaisemmin luvussa
8.6.2.2, jossa arvioidaan tarkemmin yhtiön osallistumista rikkomukseen
ja tietoisuutta muiden asianosaisten kilpailunvastaisesta toiminnasta
sekä irtisanoutumista rikkomuksesta.
417. Yhtiön osallisuuden luonteen arvioinnissa virasto on kiinnittänyt huo-
miota muun muassa seuraavaan. Näyttö osoittaa Pipelifen olleen sekä
aktiivinen että pitkäkestoisesti sitoutunut asianosaisten kilpailunvastai-
siin toimenpiteisiin ja yhteisymmärryksen tavoitteiden saavuttami-
seen.⁷⁵⁰ Pipelife esimerkiksi ilmaisi tyytymättömyytensä Onniselle

⁷⁴⁶ Ks. kohdat 103–105.

⁷⁴⁷ Ks. luvut 8.6.2.1 ja 9.4.4.

⁷⁴⁸ Yhteisymmärryksestä tässä asiassa, ks. 8.3.3.1 ja erityisesti Pipelifen osalta siinä ks. esim. kohdat 235 ja 239–242. Kilpailunvastaisista toimenpiteistä, ks. esim. kohdat 250, 252–259. Näihin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvästä ja niitä täydentävästä muusta toiminnasta, ks. kohdat 266–272.

⁷⁴⁹ Ks. kohdat 80, 87, 92, 97, 100, 101, 106, 117, 160 ja 164.

⁷⁵⁰ Ks. kohdat 73, 74, 75, 80, 86, 97, 106, 117, 124, 134, 135, 151, 152, 154 ja 183.

kuultuaan sen harkitsevan KWH:n ottamista takaisin toimittajakseen,⁷⁵¹ houkutteli Ahlsellia lopettamaan yhteistyön RoadPipen kanssa ja suunnitteli yhtiön kanssa Meltexiin kohdistettavia vastaiskuja⁷⁵² sekä auttoi tukkuja Meltexiin toiminnan hankaloittamisessa⁷⁵³. Tämän ohella Pipelifen pyrkimyksiä varmistaa asianosaisten tavoitteiden saavuttaminen osoittaa osaltaan se, että yhtiön on pääteltävissä kertoneen sekä Ahlsellille että Dahlille Onnisen vuonna 2015 lanseeraaman hinnoittelumallin tavoitteesta koskien projekti- ja varastokaupan hinnoittelua.⁷⁵⁴ Myös Pipelifen toimet yhteisymmärryksen noudattamisen valvonnassa,⁷⁵⁵ aktiivinen osallistuminen yhteisymmärryksen ylläpitoon liittyviin yhteydenpitoihin⁷⁵⁶ ja muu näyttö⁷⁵⁷ osoittavat yhtiön myötävaikuttaneen muutinkin merkittävästi rikkomuksen toteuttamiseen.⁷⁵⁸ Näytössä mikään ei myöskään viittaa siihen, että Pipelifea olisi painostettu mukaan rikkomukseen. Näin ollen ja kokonaisuutena arvioiden Pipelifen osallisuus rikkomuksessa oli paitsi omaehtoista myös aktiivista.

418. Virasto katsoo edellä mainituin perustein Pipelife Finland Oy:n osallistuneen kilpailunrajoituslain 4 §:n, kilpailulain 5 §:n ja SEUT 101 artiklan vastaiseen yhteistyöhön yli seitsemän vuoden ajan kesästä 2009 lähtien syksyyn 2016 asti.⁷⁵⁹
419. Pipelife Finland Oy:lle LVI-infraputkituotteiden myynnistä kertynyt liikevaihto vuonna 2015 oli noin [**Pipelifen liikesalaisuus, josta julkinen tieto** 27,5–35,8] miljoonaa euroa. Pipelife Finland Oy:n kokonaisliikevaihto vuodelta 2016 oli 48 316 368 euroa. Arvioitaessa edellä esitettyä Pipelifen rikkomuksen laatu, laajuus, moitittavuuden aste ja rikkomuksen kesto edellyttäisivät laissa asetettua 10 prosentin enimmäistasoa suurempaa seuraamusmaksua. Jos laissa asetettua enimmäismäärää ei otettaisi huomioon, virasto katsoo, että Pipelifelle tulisi määrätä tarkasteltavana olevasta kilpailunrajoituksesta 9 000 000 euron seuraamusmaksu.⁷⁶⁰
420. Kilpailu- ja kuluttajavirasto esittää, että markkinaoikeus määrää Pipelife Finland Oy:lle 4 831 636 euron seuraamusmaksun.

9.5.5 Uponor Suomi Oy

421. Uponor Suomi Oy osallistui tarkasteltavana olevaan markkinoiden jakamiseen tähdänneeseen kilpailurikkomukseen rajoittamalla valmistajien suorakauppaa ja ohjaamalla niiden myyntiä tukkuihin, kohdistamalla

⁷⁵¹ Ks. kohta 92.

⁷⁵² Ks. kohta 100.

⁷⁵³ Ks. kohta 180.

⁷⁵⁴ Ks. kohdat 164, 270 ja 344.

⁷⁵⁵ Ks. kohdat 75, 148, 151 ja 178.

⁷⁵⁶ Ks. kohdat 97, 101 ja 159.

⁷⁵⁷ Ks. kohdat 85, 113, 127, 129, 150, 152, 165, 166 ja 182.

⁷⁵⁸ Ks. kohdat 75, 92, 148, 151 ja 178.

⁷⁵⁹ Ks. luvut 8.6.2.2 ja 9.4.4.

⁷⁶⁰ Ks. myös, mitä edellä kohdassa 370 on todettu harkintavallasta esityksen kohdentamisessa. Virasto katsoo asiassa tehdyn tapauskohtaisen harkinnan perusteella, että kilpailusääntöjen tehokas täytäntöönpano ei tässä asiassa edellyttä sen tarkastelua, mihin taloudelliseen kokonaisuuteen Pipelife Finland Oy kuuluu, eikä vastuun ulottamista Pipelifen emoyhtiöön.

poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin sekä osallistumalla edellä mainittuja kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentäneeseen muuhun toimintaan.⁷⁶¹ Yhtiön ylimmän johdon edustajat olivat osallisina yhteydenpidoissa, jotka liittyivät asianosaisten välisen yhteisymmärryksen ylläpitoon ja sen mukaisten tavoitteiden toteuttamiseen.⁷⁶²

422. Uponor Suomelle esitettävän seuraamusmaksun määrän arvioinnissa virasto on ottanut huomioon rikkomuksen laadun, laajuuden, moitittavuuden asteen ja keston, joita on kuvattu edellä luvussa 9.4. Yhtiön vastuun perusteita ja sen laajuutta tarkastellaan yksityiskohtaisemmin luvussa 8.6.2.2, jossa arvioidaan tarkemmin yhtiön osallistumista rikkomukseen ja tietoisuutta muiden asianosaisten kilpailunvastaisesta toiminnasta sekä irtisanoutumista rikkomuksesta.

423. Yhtiön osallisuuden luonteen arvioinnissa virasto on kiinnittänyt huomiota muun muassa seuraavaan. Näyttö osoittaa Uponor Suomen olleen sekä aktiivinen että pitkäkestoisesti sitoutunut asianosaisten kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin ja yhteisymmärryksen tavoitteiden saavuttamiseen.⁷⁶³ Uponor Suomi esimerkiksi suunnitteli Onnisen kanssa yhteisiä toimia Meltexia vastaan⁷⁶⁴ ja pyrki muutoinkin hankaloittamaan yhtiön toimintaa⁷⁶⁵. Tämän ohella Uponor Suomen erityisiä pyrkimyksiä edistää asianosaisten yhteisymmärryksen mukaisten tavoitteiden toteuttamista osoittaa yhtiön aloitteellisuus tukkujen aseman vahvistamisessa valmistajien tuotteiden jakelussa vuonna 2012 käyttöönottamallaan kauttalaskutuspalkkiokäytännön muutoksella, minkä yhtiö toivoi parantavan myös sen omaa hintatasoa.⁷⁶⁶ Myös Uponor Suomen toimet yhteisymmärryksen noudattamisen valvonnassa osoittavat yhtiön myötävaikuttaneen muutoinkin aktiivisesti rikkomuksen toteuttamiseen.⁷⁶⁷ Näytössä mikään ei myöskään viittaa siihen, että Uponor Suomea olisi painostettu mukaan rikkomukseen.

424. Uponor Suomen osallisuuden luonteen arvioinnissa on otettava huomioon se asiayhteys, että yhtiön johdolla käyttöönotetut toimenpiteet olivat Uponor Suomen markkina-aseman vuoksi omiaan vaikuttamaan muiden asianosaisten toimintaan. Yhtiön keskeistä roolia sekä erityisasemaa valmistajaportaalla ja siten rikkomuksen toteuttamisessa ilmentää esimerkiksi se, että yhtiö pystyi käyttämään suorakauppoja tarvittaessa keinona varmistaa asianosaisten tukkujen toiminnan pysymisen yhteisymmärryksen mukaisena.⁷⁶⁸ Lisäksi, koska Uponor Suomen ja sen

⁷⁶¹ Yhteisymmärryksestä tässä asiassa, ks. 8.3.3.1 ja erityisesti Uponor Suomen osalta siinä ks. esim. kohdat 235–238 ja 242. Kilpailunvastaisista toimenpiteistä, ks. esim. kohdat 250, 252–259. Näihin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvästä ja niistä täydentävästä muusta toiminnasta, ks. kohdat 263–266 ja 272. Uponor Suomen vastuuta määrittävästä yritysjärjestelystä ks. tarkemmin kohdat 15 ja 355.

⁷⁶² Ks. kohdat 76, 78, 79, 82, 83, 96, 107 ja 110.

⁷⁶³ Ks. kohdat 76–78, 81, 94, 96 ja 116.

⁷⁶⁴ Ks. kohta 99.

⁷⁶⁵ Ks. kohta 116.

⁷⁶⁶ Ks. kohdat 107–112 ja 263–266.

⁷⁶⁷ Ks. kohdat 112 ja 128.

⁷⁶⁸ Uponor Suomen markkina-asemasta, ks. esim. kohdat 15 ja 29–35. Uponor Suomen erityisasemaa ilmentävistä seikoista, ks. esim. kohdat 76, 245 ja 246. Suorakauppa antoi yhtiölle varsin tehokkaan keinon vastatoimiin tilanteessa, jossa tukut eivät toimineet yhteisymmärryksen edellyttämällä tavalla, minkä lisäksi sillä voidaan katsoa olleen roolinsa myös

seuraajan Uponor Infran rikkomukseen osallisuuksien välillä on nähtävissä selkeää toiminnallisen jatkuvuus,⁷⁶⁹ Uponor Suomen osallisuuden luonnetta ja vakavuutta on arvioitava myös siinä asiayhteydessä, että Uponor Infra paitsi tuli Uponor Suomen sijaan rikkomuksessa myös jatkoi monia keskeisiä Uponor Suomen alulle panemia toimia.⁷⁷⁰ Näin olleen edellä mainitut seikat kertovat Uponor Suomen roolista ja osoittavat, että yhtiö kantoi erityistä ja konkreettista vastuuta rikkomuksesta. Kokonaisuutena arvioiden Uponor Suomen osallisuus rikkomuksessa oli paitsi omaehtoista ja aloitteellista myös hyvin aktiivista.

425. Virasto katsoo edellä mainituin perustein Uponor Suomi Oy:n osallistuneen kilpailunrajoituslain 4 §:n, kilpailulain 5 §:n ja SEUT 101 artiklan vastaiseen yhteistyöhön noin neljän vuoden ajan kesästä 2009 kesäkuun 2013 loppuun.⁷⁷¹
426. Uponor Suomi Oy:lle LVI-infraputkituotteiden myynnistä kertynyt liikevaihto vuonna 2012 oli noin **[Uponor Suomen liikesalaisuus, josta julkinen tieto 26,7–33,0]** miljoonaa euroa. Uponor Suomi Oy:n kokonaisliikevaihto vuodelta 2013 oli 76 880 548 euroa.
427. Kilpailu- ja kuluttajavirasto esittää, että markkinaoikeus määrää Uponor Suomi Oy:lle 5 000 000 euron seuraamusmaksun.

9.5.6 Uponor Infra Oy

428. Uponor Infra Oy osallistui tarkasteltavana olevaan markkinoiden jakamiseen tähdänneeseen kilpailurikkomukseen rajoittamalla valmistajien suorakauppaa ja ohjaamalla niiden myyntiä tukkuihin, kohdistamalla poissulkevia toimenpiteitä muihin markkinatoimijoihin sekä osallistumalla edellä mainittuja kilpailunvastaisia toimenpiteitä täydentäneeseen muuhun toimintaan.⁷⁷² Yhtiön ylimmän johdon edustajat olivat osallisina yhteydenpidoissa, jotka liittyivät asianosaisten välisen yhteisymmärryksen ylläpitoon ja sen mukaisten tavoitteiden toteuttamiseen.⁷⁷³
429. Uponor Infralle esitettävän seuraamusmaksun määrän arvioinnissa virasto on ottanut huomioon rikkomuksen laadun, laajuuden, moitittavuuden asteen ja keston, joita on kuvattu edellä luvussa 9.4. Yhtiön vastuun perusteita ja sen laajuutta tarkastellaan yksityiskohtaisemmin luvussa 8.6.2.2, jossa arvioidaan tarkemmin yhtiön osallistumista rikkomukseen

rikkomuksella tavoiteltujen voittojen jakamisessa. Uponor Suomen erityisasema rikkomuksessa saa tukea myös rikkomuksen alkua edeltävästä asiakirjanäytöstä. Esimerkiksi Pipelife näyttää mieltäneen Uponorin toimineen valmistajaportaan johtajana, ks. esim. kohta 53. Suorakauppojen myötä Uponor ei ollut Pipelifen tavoin riippuvainen tukuista, ks. kohdat 24, 32, 102 ja 152.

⁷⁶⁹ Ks. kohta 357.

⁷⁷⁰ Ks. Uponor Infran osallisuuden luonteesta luvussa 9.5.6 todettu. Keskeisiä Uponor Infran jatkamia toimia, jotka liittyivät toimiin, joissa Uponor Suomi oli ollut aloitteellinen, olivat Uponor Infran toimet yhteisymmärryksen mukaisen toiminnan valvonnassa, ks. tältä osin kohdat 130 ja 172.

⁷⁷¹ Ks. luvut 8.6.2.2 ja 9.4.4.

⁷⁷² Uponor Infran vastuuta määrittävästä yritysjärjestelystä ks. tarkemmin kohdat 15 ja 356. Uponor Infran vastuun alkamisen ajankohdasta ks. kohta 357. Kilpailunvastaisista toimenpiteistä, ks. esim. kohdat 250, 252–259. Näihin kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin liittyvästä ja niitä täydentävästä muusta toiminnasta, ks. kohdat 263–272.

⁷⁷³ Ks. kohdat 121, 132, 134, 140, 144, 145, 156, 163, 180, 181 ja 185. Yritysjärjestelyn jälkeen Uponor Infra Oy:n johtoon on kuulunut myös KWH-taustaisia henkilöitä, ks. esim. kohta 142.

ja tietoisuutta muiden asianosaisten kilpailunvastaisesta toiminnasta sekä irtisanoutumista rikkomuksesta.

430. Yhtiön osallisuuden luonteen arvioinnissa virasto on kiinnittänyt huomiota muun muassa seuraavaan. Näyttö osoittaa Uponor Infran olleen sekä aktiivinen että pitkäkestoisesti sitoutunut asianosaisten kilpailunvastaisiin toimenpiteisiin ja yhteisymmärryksen tavoitteiden saavuttamiseen.⁷⁷⁴ Uponor Infra esimerkiksi hankaloitti Meltexin toimintaa pyrkimällä eristämään sen markkinan ulkokehälle välttämällä kaupankäyntiä sen kanssa tai soveltamalla siihen tukkutoimijoita epäedullisempia sopimusehtoja⁷⁷⁵ ja tukemalla tukkuliikkeitä Meltexin vastaisissa toimitissa⁷⁷⁶. Yhtiön erityistä sitoutuneisuutta kilpailunvastaiseen yhteisymmärrykseen osoittaa se, että uuden yhtiön toiminta muovattiin myös siihen liitetyn KWH:n liiketoiminnan osalta vastaamaan asianosaisten välistä yhteisymmärrystä.⁷⁷⁷ Myös Uponor Infran toimet yhteisymmärryksen noudattamisen valvonnassa osoittavat yhtiön myötävaikuttaneen muutoinkin aktiivisesti rikkomuksen toteuttamiseen.⁷⁷⁸ Näytössä mikään ei myöskään viittaa siihen, että Uponor Infraa olisi painostettu mukaan rikkomukseen.

431. Uponor Infran osallisuuden luonteen arvioinnissa on otettava huomioon se asiayhteys, että yhtiön toimenpiteet olivat yhtiön markkina-aseman vuoksi omiaan vaikuttamaan muiden asianosaisten toimintaan. Yhtiön keskeistä roolia sekä erityisasemaa valmistajaportaalla ja siten rikkomuksen toteuttamisessa ilmentää esimerkiksi se, että yhtiö pystyi käyttämään suorakauppoja tarvittaessa keinona varmistaa asianosaisten tukkujen toiminnan pysymisen yhteisymmärryksen mukaisena.⁷⁷⁹ Lisäksi, koska Uponor Infran ja Uponor Suomen rikkomukseen osallisuuksien välillä on nähtävissä selkeä toiminnallinen jatkuvuus,⁷⁸⁰ Uponor Infran osallisuuden luonnetta on arvioitava myös siinä asiayhteydessä, että yhtiö paitsi tuli yritysjärjestelyn myötä osalliseksi rikkomukseen siinä jo useamman vuoden aloitteellisena ja hyvin aktiivisena osallisena olleen Uponor Suomen sijaan, myös jatkoi monia keskeisiä Uponor Suomen alulle panemia toimia.⁷⁸¹ Näin ollen edellä mainitut seikat kertovat Uponor Infran roolista ja osoittavat, että yhtiö kantoi erityistä ja konkreettista vastuuta rikkomuksesta. Kokonaisuutena arvioiden Uponor Infran osallisuus rikkomuksessa oli paitsi omaehtoista myös hyvin aktiivista.

⁷⁷⁴ Ks. kohdat 126, 132, 154, 170 ja 171 ja 180.

⁷⁷⁵ Ks. kohta 125.

⁷⁷⁶ Ks. kohta 181.

⁷⁷⁷ Ks. kohdat 121, 139, 140, 142 ja 153.

⁷⁷⁸ Ks. kohdat 130 ja 172.

⁷⁷⁹ Uponor Infran markkina-asemasta, ks. esim. kohdat 15 ja 29–35. Uponor Infran erityisasemaa ilmentävistä seikoista, ks. esim. kohdat 121, 133, 141, 143, 145, 245 ja 246. Suorakauppa antoi yhtiölle varsin tehokkaan keinon vastatoimiin tilanteessa, jossa tukut eivät toimineet yhteisymmärryksen edellyttämällä tavalla, minkä lisäksi sillä voidaan katsoa olleen roolinsa myös rikkomuksella tavoiteltujen voittojen jakamisessa. Uponor Infran markkina-asema antoi yhtiölle myös tilaa toimia itsenäisemmin, ks. esim. kohta 169.

⁷⁸⁰ Ks. kohta 357.

⁷⁸¹ Ks. Uponor Suomen osallisuuden luonteesta luvussa 9.5.5 todettu. Keskeisiä Uponor Infran jatkamia toimia, jotka liittyivät toimiin, joissa Uponor Suomi oli ollut aloitteellinen, olivat Uponor Infran toimet yhteisymmärryksen mukaisen toiminnan valvonnassa, ks. tältä osin kohdat 130 ja 172.

432. Virasto katsoo edellä mainituin perustein Uponor Infra Oy:n osallistuneen kilpailunrajoituslain 4 §:n, kilpailulain 5 §:n ja SEUT 101 artiklan vastaiseen yhteistyöhön yli kolmen vuoden ajan 1.7.2103 alkaen syksyn 2016 asti.⁷⁸²
433. Uponor Infra Oy:lle LVI-infraputkituotteiden myynnistä kertynyt liikevaihto vuonna 2015 oli noin **[Uponor Infran liikesalaisuus, josta julkinen tieto 44,2–55,2]** miljoonaa euroa. Uponor Infra Oy:n kokonaisliikevaihto vuodelta 2016 oli 113 091 880 euroa.
434. Kilpailu- ja kuluttajavirasto esittää, että markkinaoikeus määrää Uponor Infra Oy:lle 8 500 000 euron seuraamusmaksun.

10 Sovelletut säännökset

Laki kilpailunrajoituksista (480/1992) 1a, 4, 7 §

Kilpailulaki (948/2011) 3, 5, 12, 13, 19, 50 §

Euroopan unionin toiminnasta tehty sopimus, 101 artikla

Pääjohtaja

Kirsi Leivo

Johtava asiantuntija

Susanna Suvanto

⁷⁸² Ks. luvut 8.6.2.2 ja 9.4.4. Ks. Uponor Suomi Oy:n toimintaa koskeneesta yritysjärjestelystä kohta 15. Yhtiö on edelleen oikeushenkilönä olemassa.

LIITELUETTELO

Kuulemistranskriptit

- Liite A.1 Transkripti Uponorin edustaja A:n kuulemisesta 15.2.2017
- Liite A.2 Transkripti Ahlsellin edustaja A:n kuulemisesta 12.4.2017
- Liite A.3 Transkripti Uponorin edustaja A:n kuulemisesta 11.10.2016
- Liite A.4 Transkripti Onnisen edustaja B:n kuulemisesta 9.3.2017
- Liite A.5 Transkripti Skanskan edustaja A:n ja Skanskan edustaja B:n kuulemisesta 8.12.2017
- Liite A.6 Transkripti Destian edustaja A:n kuulemisesta 16.11.2017
- Liite A.7 Transkripti Uponorin edustaja B:n kuulemisesta 20.4.2017
- Liite A.8 Transkripti Onnisen edustaja A:n kuulemisesta 8.3.2017
- Liite A.9 Transkripti Uponorin edustaja C:n kuulemisesta 15.2.2017
- Liite A.10 Transkripti Meltexin edustaja A:n kuulemisesta 8.2.2018
- Liite A.11 Transkripti Pipelifen edustaja B:n kuulemisesta 17.1.2017

Selvitykset ja virallislähteet

- Liite B.12 Pipelife Finland Oy:n vastaus selvityspyyntöön 19.4.2018
- Liite B.13 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018
- Liite B.14 Rauman kaupungin vastaus asiakirjapyyntöön 16.2.2018
- Liite B.15 Pipelife Finland Oy:n vastaus selvityspyyntöön 13.1.2017
- Liite B.16 Ahlsell Oy:n vastaus selvityspyyntöön 3.6.2019
- Liite B.17 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 17.6.2019
- Liite B.18 Dahl Suomi Oy:n vastaus selvityspyyntöön 11.6.2019
- Liite B.19 Onninen Oy:n vastaus selvityspyyntöön 3.6.2019
- Liite B.20 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017 osa 1
- Liite B.21 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017 osa 2
- Liite B.22 Uponor Oyj:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017 osa 3
- Liite B.23 Pipelife Finland Oy:n vastaus selvityspyyntöön 14.6.2019
- Liite B.24 Ahlsell Oy:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018
- Liite B.25 Dahl Suomi Oy:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018
- Liite B.26 Onninen Oy:n vastaus selvityspyyntöön 16.4.2018

Liite B.27 Ahlsell Oy:n vastaus selvityspyyntöön 13.1.2017

Liite B.28 Dahl Suomi Oy:n vastaus selvityspyyntöön 13.1.2017

Liite B.29 Onninen Oy:n vastaus selvityspyyntöön 27.1.2017

Liite B.30 Kartelliviraston päätös N:o 100, 30.11.1959

Liite B.31 Elinkeinohallituksen kilpailunrajoitusten rekisteröintiä koskeva päätös No 1124/100, 17.5.1982

Liite B.32 Alkuperäinen viemäriputkisopimus 1960

Liite B.33 Muhvittomien valurautaisten viemäriputkien, -putkenosien ja liittimien myyntisopimus 1981

Tarkastusaineisto vuotta 2009 edeltävältä ajalta

Liite C.34 Onnisen kirje valmistajille 26.2.2007

Liite C.35 Onnisen sähköposti KWH:lle 22.5.2008

Liite C.36 Dahlin sisäinen sähköposti 9.6.2008

Liite C.37 Muistio Ahlsellin ja Pipelifen vuosisopimusneuvottelusta 13.1.2004

Liite C.38 Onnisen kirje 23.3.2000

Liite C.39 Onnisen sisäinen sähköposti 19.12.2001

Liite C.40 Putkijaoston kokousmuistio 24.8.2001

Liite C.41 Pipelifen sisäinen asiakirja 2002

Liite C.42 Pipelifen sisäisen asiakirjan uusi versio 2002

Liite C.43 Pipelifen sisäinen asiakirja 1.3.2002

Liite C.44 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.1.2003

Liite C.45 Pipelifen sisäinen diaesitys 1.12.2003

Liite C.46 Muistio Onninen – Pipelife collaboration 4.2.2003

Liite C.47 Pipelifen sisäinen sähköposti 08.05.2003

Liite C.48 Pipelifen sisäinen sähköposti 16.6.2008

Liite C.49 Muistio Ahlsellin ja Pipelifen palaverista 20.-21.4.2004

Liite C.50 Muistio Ahlsellin ja Pipelifen palaverista 1.6.2005

Liite C.51 Dahlin ja Pipelifen välinen sähköpostiketju 15.-26.1.2004

Liite C.52 Pipelifen sisäinen sähköposti 04.12.2006

Liite C.53 Pipelifen sisäinen sähköposti 22.9.2004

- Liite C.54 Pipelifen sähköposti Dahlille, Onniselle ja Ahlsellille 12.9.2005
- Liite C.55 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 10.1.2005
- Liite C.56 Onnisen kirje Uponorille 18.4.2005
- Liite C.57 Onnisen kirje Pipelifelle 18.4.2005
- Liite C.58 Onnisen laatima kirjeluonnos Uponorille, KWH:lle, Pipelifelle ja Wavinille 4.4.2005
- Liite C.59 KWH:n ja Onnisen välisen palaverin asiakirja 2008
- Liite C.60 Onnisen teollisuus ja infran johtoryhmän kokouksen pöytäkirja 15.5.2007
- Liite C.61 Onnisen teollisuus ja infran johtoryhmän kokouksen pöytäkirja 26.2.2007
- Liite C.62 Muistio Onnisen ja Pipelifen vuosineuvottelusta 19.12.2006
- Liite C.63 Dahlin infrapalaverin muistio 29.5.2008
- Liite C.64 Onnisen sähköposti Pipelifelle 22.5.2008
- Liite C.65 Uponorin vastaus Onniselle 6.6.2005
- Liite C.66 Uponorin piiripalaverin pöytäkirja 7.3.2006
- Liite C.67 Pipelifen kirje Onniselle 2005
- Liite C.68 Dahlin sisäinen sähköposti 7.5.2008
- Liite C.69 Pipelifen sisäinen sähköposti 3.5.2005
- Liite C.70 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 1.-2.3.2007
- Liite C.71 Pipelifen sisäinen sähköposti 2.2.2006
- Liite C.72 Pipelifen sisäinen sähköposti 11.5.2006
- Liite C.73 Pipelifen sisäinen sähköposti 18.8.2003
- Liite C.74 Pipelifen sisäinen sähköposti 2.2.2007
- Liite C.75 Uponorin sisäinen sähköposti 28.6.2007
- Liite C.76 Uponorin ja Onnisen välinen sähköpostiketju 26.-27.3.2008
- Liite C.77 Onnisen sähköposti Uponorin edustajille 30.4.2008
- Liite C.78 Pipelifen sisäinen powerpoint-esitys 31.03.2008
- Liite C.79 Onnisen sisäinen powerpoint-esitys vuodelta 2008
- Liite C.80 KWH:n sähköposti Onniselle 28.2.2008
- Liite C.81 Uponorin sähköposti Onniselle 30.4.2008
- Liite C.82 Onnisen ympäristökategorian kokouksen pöytäkirja 23.06.2008
- Liite C.83 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 29.-30.5.2008

Liite C.84 Onnisen sähköposti KWH:lle 29.5.2008

Tarkastusaineisto vuodesta 2009 eteenpäin

- Liite D.85 LVI-Tekin edustaja A:n sähköposti tukuille 1.8.2011
- Liite D.86 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 17.4.2015
- Liite D.87 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 10.3.-7.4.2015
- Liite D.88 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 17.-21.2.2012
- Liite D.89 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 14.-24.7.2012
- Liite D.90 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 9.-10.4.2015
- Liite D.91 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 12.-15.5.2015
- Liite D.92 Onnisen sisäinen sähköpostiketju 17.-18.10.2012
- Liite D.93 Onnisen sisäinen sähköposti 4.10.2013
- Liite D.94 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 26.10.2011
- Liite D.95 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 24.5.2016
- Liite D.96 KWH:n sähköposti Onniselle 30.9.2011
- Liite D.97 Uponorin Onniselle lähettämä tarjous 23.2.2015
- Liite D.98 Onnisen sisäinen sähköposti 29.4.2011
- Liite D.99 Onninen sisäinen sähköpostiketju 29.-31.5.2012
- Liite D.100 Onnisen ja Pipelifen välisen palaverin muistio 2.9.2014
- Liite D.101 Onnisen ja Uponorin välinen sähköpostiketju 18.-19.2.2015
- Liite D.102 Uponorin sisäinen sähköposti 29.10.2015
- Liite D.103 Uponorin sisäinen sähköposti 22.4.2016
- Liite D.104 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.1.-2.2.2015
- Liite D.105 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 24.-25.8.2009
- Liite D.106 Pipelifen muistio myyntikokouksesta 15.-16.9.2009
- Liite D.107 Onnisen sisäinen sähköposti 25.2.2015
- Liite D.108 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 2.-7.7.2009
- Liite D.109 Ahlsellin sisäinen sähköposti 4.6.2011
- Liite D.110 Uponorin sähköposti Ahlsellille 5.5.2009
- Liite D.111 Uponorin sisäinen sähköposti 21.1.2015

- Liite D.112 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 12.-13.9.2013
- Liite D.113 Uponorin sisäinen sähköposti 14.2.2012
- Liite D.114 Pipelifen sisäinen sähköposti 11.1.2011
- Liite D.115 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 3.-9.12.2009
- Liite D.116 KWH Popen hallituksen kokouksen pöytäkirja 26.3.2010
- Liite D.117 KWH Popen hallituksen kokouksen pöytäkirja 22.6.2009
- Liite D.118 Onnisen sisäinen sähköpostiketju 11.-15.5.2011
- Liite D.119 Uponorin sisäinen sähköposti 23.5.2011
- Liite D.120 Dahlin LTJ-kokousmuistio 19.2.2009
- Liite D.121 Uponorin sisäinen sähköposti 30.4.2009
- Liite D.122 Onnisen sisäinen sähköposti 20.3.2015
- Liite D.123 KWH Popen hallituksen kokouksen pöytäkirja 14.12.2009
- Liite D.124 Ahlsellin sisäinen sähköposti 28.1.2015
- Liite D.125 Pipelifen sisäinen sähköposti 10.5.2009
- Liite D.126 Pipelife Finland Oy:n myyntiraportti 2010
- Liite D.127 Pipelifen sisäinen sähköposti 22.5.2009
- Liite D.128 Uponorin ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 19.-20.9.2011
- Liite D.129 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 22.-23.2.2016
- Liite D.130 Uponorin ja Onnisen välinen sähköpostiketju 24.3.-5.5.2009
- Liite D.131 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 15.-23.2.2015
- Liite D.132 Onnisen ja Pipelifen palaverimuistio 23.8.2010
- Liite D.133 Onnisen ja Pipelifen palaverimuistio Porvoo 23.-24.9.2010
- Liite D.134 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 9.-11.9.2010
- Liite D.135 Uponorin sisäinen sähköposti 8.10.2010
- Liite D.136 Pipelifen Myynnin strategia -esitys 2010
- Liite D.137 Pipelifen sisäisen palaverin muistio 27.1.2014
- Liite D.138 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 25.-27.10.2010
- Liite D.139 Onnisen sisäinen sähköposti 30.9.2011
- Liite D.140 Uponorin sisäinen sähköposti 29.10.2013
- Liite D.141 Pipelifen sähköposti Onniselle 14.9.2011

- Liite D.142 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 26.-27.9.2011
- Liite D.143 Uponorin sähköposti Dahlille 3.11.2011
- Liite D.144 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 22.9.2015
- Liite D.145 Uponorin ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 16.12.2011
- Liite D.146 Pipelifen ja Ahlsellin välinen sähköpostiketju 8.7.-3.8.2011
- Liite D.147 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 7.8.2011
- Liite D.148 Dahlin sisäinen sähköpostiketju 15.-22.9.2011
- Liite D.149 Dahlin ja KWH:n välinen sähköpostiketju 8.8.2012
- Liite D.150 Dahlin sisäinen sähköposti 10.9.2012
- Liite D.151 Onnisen ja Uponorin seurantakokouksen pöytäkirja 27-28.10.2011
- Liite D.152 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 6.10.2011
- Liite D.153 Pipelifen aluepalaverin pöytäkirja 12.10.2011
- Liite D.154 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 7.-8.10.2011
- Liite D.155 Onnisen sisäinen muistio 25.1.2012
- Liite D.156 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 3.-6.6.2016
- Liite D.157 Onnisen sisäinen esitys 29.2.2012
- Liite D.158 Onnisen sisäinen sähköposti 22.8.2013
- Liite D.159 Onnisen laatima dokumentti 30.1.2012
- Liite D.160 Putkijaoston sähköpostiketju 2.-26.3.2012
- Liite D.161 Ahlsellin sähköposti Pipelifelle, jonka Pipelife lähetti sisäisesti eteenpäin 30.9.2016
- Liite D.162 Pipelifen sisäinen sähköposti 5.7.2012
- Liite D.163 Uponorin sisäinen sähköposti 11.5.2012
- Liite D.164 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 20.-23.2.2015
- Liite D.165 Onnisen sisäinen sähköpostiketju 28.-29.12.2011
- Liite D.166 Uponorin sisäinen sähköposti 22.12.2011
- Liite D.167 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 19.12.2011-2.1.2012
- Liite D.168 Uponorin sisäinen sähköposti 14.12.2011
- Liite D.169 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 31.12.2010-3.1.2011
- Liite D.170 Uponorin sähköposti Dahlille 21.2.2012
- Liite D.171 Onnisen sähköposti Uponorille 10.1.2012

- Liite D.172 Uponorin sisäinen sähköposti 13.3.2012
- Liite D.173 Jitan ja Uponorin välinen sähköpostiketju 5.9.2012
- Liite D.174 Onnisen muistio kokouksesta Pipelifen kanssa 8.3.2012
- Liite D.175 KWH Pipen hallituksen kokouksen pöytäkirja 26.3.2012
- Liite D.176 KWH Pipen hallituksen kokouksen pöytäkirja 16.4.2012
- Liite D.177 Ahlsellin sisäinen sähköposti 4.8.2014
- Liite D.178 Onnisen sisäinen sähköposti 21.9.2012
- Liite D.179 Onnisen powerpoint-esitys 17.1.2014
- Liite D.180 Onnisen sisäinen sähköposti 27.9.2013
- Liite D.181 Ahlsellin ja Uponorin välinen sähköpostiketju 17.-19.9.2013
- Liite D.182 Onnisen sisäinen sähköpostiketju 24.6.2013
- Liite D.183 Ahlsellin sisäinen sähköposti 25.6.2013
- Liite D.184 Onnisen sisäinen sähköposti 30.7.2013
- Liite D.185 Pipelifen ja Ahlsellin yhteistyöneuvottelujen muistio 19.-20.11.2013
- Liite D.186 Uponorin sisäinen sähköposti 4.11.2013
- Liite D.187 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 28.11.-5.12.2013
- Liite D.188 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 4.11.-5.12.2013
- Liite D.189 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 9.-17.2.2014
- Liite D.190 Onnisen sisäinen sähköposti 10.3.2013
- Liite D.191 Uponorin sisäinen sähköposti 21.1.2013
- Liite D.192 Pipelifen sisäinen sähköposti 5.5.2013
- Liite D.193 Uponorin sisäinen sähköposti 19.11.2013
- Liite D.194 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 11.-14.11.2013
- Liite D.195 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 18.-20.12.2013
- Liite D.196 Putkijaoston sähköpostiketju 24.9.-25.10.2013
- Liite D.197 Dahlin sisäinen sähköposti 23.11.2013
- Liite D.198 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 12.-21.3.2014
- Liite D.199 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 11.-12.3.2014
- Liite D.200 Onnisen sähköposti Pipelifelle 2.5.2016
- Liite D.201 Uponorin ja Onnisen välinen sähköpostiketju 10.-21.3.2014

- Liite D.202 Dahlin myyntikokouksen pöytäkirja 10.1.2014
- Liite D.203 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 23.10.2014
- Liite D.204 Onnisen sähköposti Uponorille 16.1.2014
- Liite D.205 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 28.-29.1.2015
- Liite D.206 Uponorin sisäinen sähköposti 20.1.2014
- Liite D.207 Onnisen ja Uponorin välinen sähköpostiketju 3.-4.3.2014
- Liite D.208 Onnisen sisäinen muistio 23.3.2012
- Liite D.209 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 4.-5.6.2014
- Liite D.210 Uponorin sähköposti Onniselle 21.8.2014
- Liite D.211 Pipelifen sähköposti Onniselle 22.8.2014
- Liite D.212 Pipelifen sähköposti Dahlille 22.8.2014
- Liite D.213 Pipelifen sähköposti Ahlsellille 27.8.2014
- Liite D.214 Dahlin sisäinen sähköpostiketju 17.-21.1.2014
- Liite D.215 Uponorin ja Dahlin välinen sähköpostiketju 10.12.2014
- Liite D.216 Dahlin sähköposti Uponorille 8.12.2014
- Liite D.217 Dahlin sisäinen sähköposti 10.12.2014
- Liite D.218 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 9.12.2014
- Liite D.219 Pipelifen ja Onnisen välinen sähköpostiketju 30.12.2013-9.1.2014
- Liite D.220 Uponorin muistio LVI-toimialan yhteistyöriteilystä 24.4.2014
- Liite D.221 Pipelifen sisäinen sähköposti 28.7.2014
- Liite D.222 Pipelifen sisäinen sähköposti 14.10.2014
- Liite D.223 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 19.9.2014
- Liite D.224 Onnisen sisäinen sähköposti 4.8.2014
- Liite D.225 Uponorin sisäinen sähköposti 20.10.2014
- Liite D.226 Uponorin sähköposti Jitalle 6.3.2014
- Liite D.227 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 29.-30.9.2016
- Liite D.228 Uponorin ja Onnisen välinen sähköpostiketju 8.-11.8.2014
- Liite D.229 Uponorin sisäinen sähköpostiketju 23.-27.5.2014
- Liite D.230 Pipelifen sähköposti SLO:lle, Ahlsellille ja Dahlille 2.12.2014
- Liite D.231 Uponorin kutsu 21.5.2012

- Liite D.232 Uponorin kutsu 31.5.2013
- Liite D.233 Uponorin kutsu 23.5.2014
- Liite D.234 Pipelifen sisäinen sähköposti 22.12.2014
- Liite D.235 Ahlsellin sisäinen sähköposti 21.8.2013
- Liite D.236 Onnisen sähköposti Pipelifelle 27.2.2015
- Liite D.237 Onnisen sähköposti Uponorille 13.2.2015
- Liite D.238 Onnisen sisäinen sähköposti 19.2.2015
- Liite D.239 Pipelifen sähköposti Onniselle 21.1.2016
- Liite D.240 Onnisen sähköposti Uponorille ja Onniselle 19.2.2015
- Liite D.241 Onnisen sisäinen sähköpostiketju 4.2.2015
- Liite D.242 Onnisen sisäinen sähköposti 26.1.2015
- Liite D.243 Onnisen sähköposti Uponorille 4.2.2015
- Liite D.244 Pipelifen ja Onnisen välinen sähköpostiketju 14.-15.1.2016
- Liite D.245 Onnisen sisäinen sähköposti 3.2.2015
- Liite D.246 Pipelifen sisäinen sähköposti 2.2.2015
- Liite D.247 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 27.2.-1.3.2015
- Liite D.248 Pipelifen sisäinen sähköpostiketju 31.12.2015
- Liite D.249 Uponorin sisäinen sähköposti 28.8.2015
- Liite D.250 Uponorin sisäinen sähköposti 31.7.2015
- Liite D.251 Uponorin sisäinen sähköposti 23.11.2015
- Liite D.252 Onnisen powerpoint-esitys yhteistyöstä Pipelifen kanssa 7.12.2015
- Liite D.253 Ahlsellin sisäinen sähköpostiketju 28.-29.1.2015
- Liite D.254 Pipelifen sisäinen sähköposti 28.10.2015
- Liite D.255 Ahlsell Oy:n sisäinen sähköpostiketju 19.12.2011
- Liite D.256 Uponorin sisäinen sähköposti 24.11.2015
- Liite D.257 Pipelifen sisäinen sähköposti 8.7.2009