

Yrityskaupan hyväksyminen ehdollisena asiassa BEWI ASA / Jackon Holding AS

Sisälllys

1	Asia ja sen vireilletulo	4
2	Ratkaisu.....	4
3	Osapuolet ja niiden harjoittama liiketoiminta.....	4
4	Sovellettava lainsäädäntö	5
4.1	Kilpailulain yrityskauppavalvontaa koskevat säännökset	5
4.2	Kilpailulain yrityskauppavalvontaa koskevien säännösten soveltaminen asiassa	6
5	Markkinat, joilla ei havaittu ongelmia	6
5.1	Johdanto	6
5.2	Tekniset eristeet	7
5.3	Pakkaustuotteet.....	8
5.4	Komponentit	9
6	Viraston selvitystoimenpiteet.....	10
7	Relevantit markkinat	10
7.1	Johdanto	10
7.2	EPS-raaka-aineet	11
7.2.1	Ilmoittajan näkemys relevanteista markkinoista.....	11
7.2.2	KKV:n arvio relevanteista hyödykemarkkinoista.....	12
7.2.3	KKV:n arvio relevanteista maantieteellisistä markkinoista.....	12
7.3	Rakentamisen lämpö- ja routaeristeet	13
7.3.1	Ilmoittajan näkemys relevanteista hyödykemarkkinoista	13
7.3.1.1	Rakennusten lämpöeristeet	14
7.3.1.2	Routaeristeet.....	15
7.3.2	Ilmoittajan näkemys relevanteista maantieteellisistä markkinoista	16
7.3.3	KKV:n arvio relevanteista hyödykemarkkinoista.....	17
7.3.4	KKV:n arvio relevanteista maantieteellisistä markkinoista.....	20
7.4	Yhteenveto relevanteista markkinoista	23
8	Yrityskaupan kilpailuvaikutukset EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla.....	23
8.1	Johdanto	23
8.2	Ilmoittajan näkemys yrityskaupan kilpailuvaikutuksista	24
8.3	KKV:n arvio yrityskaupan kilpailuvaikutuksista.....	26
8.3.1	Johdanto	26

8.3.2	Koordinoimattomat vaikutukset	26
8.3.2.1	Kilpailu EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla on määräkilpailua	26
8.3.2.2	Rakenteellinen tarkastelu	28
8.3.2.3	Alueellisen differentiaation merkitys.....	32
8.3.3	Koordinoidut vaikutukset	34
8.3.4	Yhteenveto kilpailuvaikutusten arvioinnista	37
8.3.5	Tasapainottavat tekijät.....	37
8.3.5.1	Tasapainottava neuvotteluvoima.....	38
8.3.5.2	Alalle tulo ja potentiaalinen kilpailu	40
8.3.6	Johtopäätös kilpailuvaikutusten arvioinnista	40
9	Sitoumukset	40
9.1	Ilmoittajan KKV:lle esittämät sitoumukset	40
9.2	Sitoumusten arviointi	41
10	Sovelletut säännökset	45
11	Muutoksenhaku	45
12	Lisätiedot	45

1 Asia ja sen vireilletulo

Yrityskauppa-asia, jossa BEWI ASA ("Bewi" tai "ilmoittaja") hankkii yksinomaisen määräysvallan Jackon Holding AS:ssa ("Jackon").

Yrityskauppa on ilmoitettu Kilpailu- ja kuluttajavirastolle ("KKV" tai "virasto") 30.3.2022.

2 Ratkaisu

Kilpailu- ja kuluttajavirasto määrää jäljempänä kuvatut sitoumukset noudatettaviksi ja hyväksyy ehdollisena yrityskaupan, jossa BEWI ASA hankkii yksinomaisen määräysvallan Jackon Holding AS:ssa.

3 Osapuolet ja niiden harjoittama liiketoiminta

1. **Bewi** on norjalainen, pörssilistattu, kansainvälisesti toimiva pakkaus-, komponentti- ja eristysratkaisujen toimittaja, jonka toiminta kattaa koko tuotantoketjun EPS-raaka-aineiden valmistuksesta ja myynnistä lopputuotteiden valmistukseen ja myyntiin. Bewi-konserniin kuuluvista yhtiöistä Suomessa toimivat Bewi Cabeer Oy, Bewi Insulation Oy, BEWI RAW Oy ja Bewi M-Plast Oy. Bewillä on Suomessa neljä tuotantolaitosta, joista yhdessä valmistetaan EPS-raakaainetta, kahdessa EPS-eristeitä ja yhdessä XPS-eristeitä.¹ Bewin Suomessa valmistamat lopputuotteet ovat pääasiassa eristelevyjä ja pakkaustuotteita, joita myydään tuotantoketjun loppupään markkinoilla esimerkiksi rakennus-, elintarvike-, lääke-, auto- ja vapaa-ajanteollisuudelle. Bewi ei valmista Suomessa lainkaan komponenttituotteita, vaan ainoastaan maahantuo niitä myytäväksi vähäisessä määrin.
2. **Jackon** on norjalainen, kansainvälisesti toimiva teollisuuskonserni, joka valmistaa EPS-, XPS- ja EPP-solumuoveista eristeitä, rakentamisen järjestelmiä, komponentteja ja pakkauksia. Konserniin kuuluvista yrityksistä Suomessa toimivat Jackon Finland Oy, UJS Yhtiöt Oy ja Conta Oy. Jackonilla on Suomessa neljä tehdasta, joissa valmistetaan EPS- ja EPP-solumuovimateriaaleista rakennusteollisuudelle ja muille teollisuudenaloille peruseristet tuotteita ja muotoiltuja teknisiä eristet tuotteita sekä pakkauksia ja komponentteja.² Jackon ei valmista Suomessa lainkaan EPS-raakaainetta, vaan se ainoastaan maahantuo Saksassa valmistamaansa raakaainetta vähäisessä määrin. Jackonilla ei myöskään ole XPS-eristeiden tuotantoa Suomessa, vaan kaikki sen Suomessa myymät XPS-levyt ovat Ruotsista ja Norjasta maahantuotuja.

¹ Bewi valmistaa EPS-raaka-aineita Porvoossa, EPS-eristeitä Tarvasjoella ja Ruukissa ja XPS-eristeitä Kaavissa. Kaikki Bewin Suomessa valmistamat tuotteet ovat EPS- tai XPS-pohjaisia.

² Jackonin tehtaat sijaitsevat Muurlassa, Rovaniemellä ja Sastamalassa, missä Jackonilla on kaksi tehdasta.

4 Sovellettava lainsäädäntö

4.1 Kilpailulain yrityskauppalvontaa koskevat säännökset

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

käsittelyssä toisin määrätä, ennen kuin yrityskauppa on hyväksytty ilman ehtoja tai ehdollisena taikka kaupan on katsottava tulleen muuten hyväksytyksi.

4.2 Kilpailulain yrityskauppavalvontaa koskevien säännösten soveltaminen asiassa

9. Kilpailu- ja kuluttajavirastolle toimitetun yrityskauppailmoituksen mukaan Bewi hankkii välillisesti tytäryhtiönsä kautta sata prosenttia Jacksonin osakekannasta 13.10.2021 ja 14.10.2021 allekirjoitetuilla osakekauppakirjoilla. Järjestelyssä on kyse kilpailulain 21 §:n 1 momentin 1 kohdassa tarkoitettua määräysvallan hankkimisesta.
10. Bewin maailmanlaajuinen liikevaihto vuonna 2020 oli noin 599 miljoonaa euroa, josta noin [REDACTED] euroa kertyi Suomesta. Jacksonin maailmanlaajuinen liikevaihto vuonna 2020 oli noin 325 miljoonaa euroa, josta noin [REDACTED] euroa kertyi Suomesta. Yrityskaupan osapuolten yhteenlasketun liikevaihdon ylittäessä 350 miljoonaa euroa ja kummankin osapuolen Suomesta kertyneen liikevaihdon ylittäessä 20 miljoonaa euroa kilpailulain 22 §:n mukaiset liikevaihtorajat ylittyvät, joten järjestelyyn sovelletaan kilpailulain yrityskauppavalvontaa koskevia säännöksiä.
11. Virasto katsoo, että Bewin ja Jacksonin välinen yrityskauppa estää olennaisesti tehokasta kilpailua EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinalla Suomessa kilpailulain 25 §:n 1 momentin tarkoittamalla tavalla. Kilpailulain 25 §:n 2 momentin mukaisesti tämä kilpailun estyminen voidaan välttää yrityskaupan toteuttamiselle asetettavilla tämän päätöksen liitteenä olevilla ja jäljempänä jaksossa 9 kuvatuilla ehdoilla, jotka virasto määrää tällä päätöksellä noudatettaviksi.
12. KKV siirsi asian 4.5.2022 tekemällään päätöksellä kilpailulain 26 §:n mukaiseen jatkokäsittelyyn, jonka määräaika päättyy 11.8.2022.
13. Yrityskaupan toteuttamiselle asetettujen ehtojen mukaisesti osapuolet eivät saa ryhtyä toimenpiteisiin yrityskaupan toteuttamiseksi kilpailulain 27 §:n 1 momentin tarkoittamalla tavalla ennen kuin jaksossa 9 kuvattu niin sanottu etukäteisostajaa koskeva ehto on täytetty.

5 Markkinat, joilla ei havaittu ongelmia

5.1 Johdanto

14. Yrityskaupan osapuolet valmistavat eriste-, pakkaus- ja komponenttituotteita EPS-, XPS- ja EPP-materiaaleista. Viraston selvitykset osoittavat, ettei yrityskauppa johda tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen teknisten eristeiden eikä pakkaus- tai komponenttituotteiden markkinoilla Suomessa. Seuraavassa on kuvattu tarkemmin markkinoita, joilla virasto ei havainnut kilpailuongelmia.

5.2 Tekniset eristeet


15. Eristetuotteilla on useita eri käyttötarkoituksia, ja niitä voidaan käyttää muun muassa rakennusten ja rakennelmien lämpöeristeinä sekä muissa teollisuustarkoituksissa. Muissa teollisuustarkoituksissa käytettäviä eristeitä kutsutaan yleisnimityksellä tekniset eristeet.
16. Teknisillä eristeillä tarkoitetaan ilmoittajan mukaan eristetuotteita, joilla suojataan muita tuotteita tai ympäristöä esimerkiksi lämmönvaihteluilta, kondensaatiolta, tärinältä tai melulta. Teknisiä eristeitä käytetään muun muassa kuluneuvoissa, kuten paketti- ja matkailuautoissa, rekoissa ja laivoissa, sekä kylmävarastoissa, putkistoissa ja muissa laitteistoissa. Ilmoittajan mukaan teknisiin eristeisiin lukeutuvat myös esimerkiksi laitureiden, ponttoneiden ja veneiden kelluttavat osat (ytimeet) ja porealtaiden kannet. Tekniset eristetuotteet ovat joko vakioituja tai asiakkaan toiveiden mukaan räätälöityjä, ja niiden valmistusmateriaali määräytyy käyttö- tai säilytyskohteen olosuhteiden mukaan. Käytännössä teknisiä eristeitä valmistetaan EPS:stä, XPS:stä, polyeteenistä, puurakenteista, mineraalivillasta, betoniharkoista ja polyuretaanista.
17. Osapuolilla on päällekkäistä toimintaa teknisten eristeiden valmistuksessa ja myynnissä. Osapuolten toiminnan päällekkäisyys teknisten eristeiden markkinoilla on kuitenkin ilmoittajan mukaan rajallinen, koska ne valmistavat teknisiä eristetuotteita eri tekniikoilla ja niiden tuotevalikoimat ovat vain osittain päällekkäiset. Osapuolten välinen keskeisin päällekkäisyys teknisissä eristeissä koskee laitureissa käytettävien EPS-ytimien valmistusta ja myyntiä. Lisäksi molemmat osapuolet myyvät ajoneuvoissa ja teollisuudessa käytettäviä eristeitä, joita Bewi ei kuitenkaan valmista lainkaan Suomessa, vaan ainoastaan maahantuo. Kummankin osapuolen teknisten eristeiden myynti on ilmoittajan mukaan varsin vähäistä.
18. Ilmoittaja katsoo, ettei teknisten eristeiden markkinaa ole tarpeellista segmentoida tarkemmin materiaalin, asiakasryhmän tai käyttötarkoituksen perusteella. Ilmoittajan mukaan markkina on laaja, tuotteet tyypillisesti asiakkaiden vaatimusten mukaisesti räätälöityjä ja tuotekehitys jatkuvaa. Ilmoittajan mukaan teknisten eristeiden markkina käsittää ainakin XPS:stä, EPS:stä, polyuretaanista ja mineraalivillasta valmistetut tuotteet.³ Myöskään KKV ei ole nyt käsillä olevan yrityskaupan kilpailuvaikutusten arvioinnin näkökulmasta pitänyt tarpeellisena tarkastella teknisten eristeiden markkinoita segmentoituina edelleen esimerkiksi materiaalin, asiakasryhmän tai käyttötarkoituksen mukaan.
19. Maantieteelliseltä ulottuvuudeltaan teknisten eristeiden markkina on ilmoittajan mukaan vähintään kansallinen. Teknisiä eristeitä myydään usein suoraan loppuasiakkaille, ja osapuolet toimittavat tuotteita kaikkialle Suomeen. KKV ei

³ Ilmoittajan mukaan kaikki materiaalit eivät kuitenkaan sovi kaikkiin käyttötarkoituksiin ja vaihtelua voi olla esimerkiksi materiaalien vahvuudessa, paloturvallisuudessa ja kosteudenkestävyydessä.

ole pitänyt tarpeellisena tarkastella markkinaa kapeammin arvioidakseen nyt käsillä olevan yrityskaupan kilpailuvaikutuksia.

20. Ilmoittaja on KKV:n pyynnöstä toimittanut markkinatietoja yksinomaan EPS:stä valmistettujen teknisten eristeiden valmistuksen ja myynnin markkinoista, vaikka se katsoo tuotemarkkinoiden olevan sanottua laajemmat. EPS:stä valmistettujen teknisten eristeiden markkinan arvo Suomessa vuonna 2021 oli ilmoittajan arvion mukaan noin [3–4] miljoonaa euroa, josta Bewin markkinaosuus oli noin [10–20] % ja Jacksonin noin [10–20] %. Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus oli noin [30–40] %.
21. Osapuolten tärkeimpiä kilpailijoita EPS:stä valmistettujen teknisten eristeiden markkinoilla ovat Styroplast Oy (ilmoittajan arvio markkinaosuudesta [10–20] %) ja Inora Oy ([10–20] %).
22. Ottaen huomioon ilmoittajan arviot osapuolten markkinaosuuksista kapeimmilla materiaalin perusteella segmentoiduilla markkinoilla KKV ei pitänyt tarpeellisena selvittää tarkemmin yrityskaupan kilpailuvaikutuksia teknisten eristeiden markkinoilla. Teknisten eristeiden markkina kattaa viraston arvion mukaan todennäköisesti myös muista materiaaleista valmistettuja tuotteita, jolloin osapuolten markkinaosuudet jäänevät pienemmiksi. Osapuolet eivät todennäköisesti ole ainakaan merkittävästi markkinaosuuksiaan läheisempiä kilpailijoita, koska ne valmistavat tuotteita eri tekniikoilla ja niiden tuotevalikoimat ovat vain osittain päällekkäiset. Myöskään markkinakuulemisessa tai viraston muissa selvityksissä ei ilmennyt seikkoja, jotka viittaisivat osapuolten vahvaan asemaan teknisten eristeiden markkinoilla.

5.3 Pakkaustuotteet

23. Osapuolet tarjoavat sekä vakioituja että räätälöityjä pakkauksia monenlaisiin käyttötarkoituksiin, mutta osapuolten kaikkien pakkaustuotteiden päätarkoituksena on erilaisten muiden tuotteiden suojaaminen. Bewi valmistaa ja myy Suomessa pääasiassa EPS-materiaalista valmistettuja suojaavia pakkauksia.
 Jackson puolestaan valmistaa ja myy Suomessa EPS- ja EPP-pakkauksia, kuten kalalaatikoita.
24. Pakkaustuotteiden markkinat ovat ilmoittajan mukaan hyvin laajat, mutta tuotteiden materiaaleissa ja loppukäyttötarkoituksissa on eroja. Ilmoittajan mukaan pakkaustuotteiden markkinoiden täsmällinen määrittämien ei ole tarpeellista yrityskaupan kilpailuvaikutusten arvioimiseksi, sillä ilmoittaja katsoo, ettei yrityskaupalla ole kielteisten kilpailuvaikutusten riskiä kapeimmallakaan mahdollisella markkinamäärittelyllä. Myöskään KKV ei ole nyt käsillä olevan yrityskaupan kilpailuvaikutusten arvioinnin näkökulmasta pitänyt tarpeellisena tarkastella pakkaustuotteiden markkinoita segmentoituina tarkemmin esimerkiksi materiaalin tai käyttötarkoituksen perusteella.

25. Pakkaustuotteiden maantieteelliset markkinat ovat ilmoittajan mukaan vähintään kansalliset. Osapuolilla on asiakkaita eri puolilla Suomea, ja tuotteita kuljetetaan kaikkialle Suomeen ja myös Suomen ulkopuolelle. Markkinaolosuhteet hinnat mukaan lukien ovat ilmoittajan mukaan samankaltaiset koko Suomessa, ja osapuolten kilpailijat toimivat koko maan alueella. KKV ei ole pitänyt tarpeellisena tarkastella markkinaa kapeammin arvioidakseen nyt käsillä olevan yrityskaupan kilpailuvaikutuksia.
26. Ilmoittaja on toimittanut virastolle tietoja sekä muovi- ja paperipakkausten yritysmyynnin markkinoista että pelkkien muovipakkausten yritysmyynnin markkinoista. Ilmoittaja on arvioinut muovi- ja paperipakkausten yritysmyynnin markkinoiden arvon olleen Suomessa vuonna 2021 noin [425–450] miljoonaa euroa, josta Bewin markkinaosuus oli alle [0–5] % ja Jackonin noin [0–5] %. Kapeampien muovipakkausten yritysmyynnin markkinoiden arvo oli vuonna 2021 ilmoittajan arvion mukaan noin [150–175] miljoonaa euroa, josta Bewin markkinaosuus oli noin [0–5] % ja Jackonin noin [0–5] %. Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus oli noin [0–5] %.
27. Ottaen huomioon ilmoittajan arviot osapuolten markkinaosuuksista kapeimmilla materiaalin perusteella segmentoiduilla markkinoilla KKV ei pitänyt tarpeellisena selvittää tarkemmin yrityskaupan kilpailuvaikutuksia pakkaustuotteiden markkinoilla. Myöskään markkinakuulemisessa tai viraston muissa selvityksissä ei ilmennyt seikkoja, jotka viittaisivat osapuolten vahvaan asemaan pakkaustuotteiden markkinoilla.

5.4 Komponentit

28. Komponentit ovat muun muassa erilaisia autojen osia sekä LVI-, puutarha- ja suojaustuotteita. Komponenttituotteiden kirjo vaihtelee yksinkertaisista vakio-kokoisista levyistä millimetrin tarkkuudella valmistettuihin monimutkaisiin osiin.
29. Osapuolilla ei ilmoittajan mukaan ole päällekkäisyyksiä Suomessa komponenttien valmistuksessa, sillä vain Jackon valmistaa komponentteja Suomessa. Päällekkäisyys myös komponenttien myynnissä on vähäinen, sillä Bewi ainoastaan maahantuo komponentteja hyvin pienessä mittakaavassa. Ilmoittajan mukaan yrityskauppa ei näin ollen vaikuta komponenttien tuotantoon tai myyntiin Suomessa, eikä se ole tämän vuoksi toimittanut virastolle tarkempia tietoja kyseisistä markkinoista.
30. Ottaen huomioon osapuolten toiminnan vähäisyyden komponenttituotteissa KKV ei pitänyt tarpeellisena selvittää tarkemmin yrityskaupan kilpailuvaikutuksia komponenttien markkinoilla. Myöskään markkinakuulemisessa tai viraston muissa selvityksissä ei ilmennyt seikkoja, jotka viittaisivat osapuolten vahvaan asemaan komponenttien markkinoilla.

6 Viraston selvitystoimenpiteet

31. Asian arvioinnin kannalta keskeisimpiä selvitysketjuja ovat olleet osapuolille ja niiden kilpailijoille osoitetut EPS-raaka-ainehankintoja sekä eristetuotteiden myynti-, kapasiteetti- ja käyttöastetietoja koskeneet selvityspyynnöt. Osapuolille osoitetuilla selvityspyynnöillä on selvitetty myös asiakashankinta-alueiden laajuutta. KKV on lisäksi kuullut osapuolten merkittävimpiä asiakkaita, kilpailijoita ja tavarantoimittajia lausuntopyyntöin. Muiden selvitysten ohella virasto on selvittänyt asiaa eriste- ja rakennusalan ammattilaisten kanssa käydyin puhelinkeskusteluihin.
32. Virasto on hyödyntänyt arvioissaan Rakennustutkimus RTS Oy:n tuottamaa tilastoa eristeiden käyttökohteista (Rakennustutkimus RTS Oy: Lämmöneristysmarkkinat: toimialaraportti kevät 2021). Raportissa on kuvattu muun muassa lämmöneristekäyttöä materiaaleittain ja rakennusosittain sekä eri lämmöneristeiden markkinaosuuksia. Virasto on hyödyntänyt raporttia esimerkiksi relevanttien tuotemarkkinoiden määrittelyssä. Virastolla on ollut käytössään myös Tilastokeskuksen Rakennettu ympäristö -palvelu, joka sisältää tietoja aloitettujen rakennushankkeiden määrästä maakunnittain. Rakennushankkeiden aloitusten jakaumaa virasto on käyttänyt arvioidakseen sitä, miten EPS-lämpö- ja routaeristeiden kysyntä jakautuu eri maakuntien välillä.
33. Selvitystoimenpiteiden tarkoituksena on ollut selvittää markkinoiden kokoa ja rakennetta markkinoiden rakenteellista arviointia varten. Asiantuntijoiden kanssa käydyillä puhelinkeskusteluilla kerättiin tietoa eristemateriaalien ominaisuuksista, valmistusprosessista, käyttökohteista sekä teknisestä ja käytännön korvaavuudesta.

7 Relevantit markkinat

7.1 Johdanto

34. Relevanttien markkinoiden määrittely on väline, jonka avulla pyritään tunnistamaan systemaattisesti ne kilpailijat, jotka tuottavat yrityskaupan seurauksena syntyvälle keskittymälle sellaista kilpailun painetta, joka rajoittaa sen markkinavoiman käyttöä. Keskeistä on tunnistaa keskittymän asiakkaiden todelliset vaihtoehtoiset toimituslähteet.⁴
35. Relevantteihin hyödykemarkkinoihin kuuluvat pääsääntöisesti kaikki ne hyödykkeet, joita asiakkaat ja kuluttajat pitävät keskenään hyvin vaihdettavissa tai korvattavissa olevina niiden ominaisuuksien, hinnan ja käyttötarkoituksen vuoksi. Relevantteja maantieteellisiä markkinoita määritettäessä taas kiinnitetään lähtökohtaisesti huomiota yrityskaupan osapuolten toiminta-alueeseen sekä alueisiin, joilta asiakkailla on realistinen mahdollisuus hankkia kyseisiä

⁴ Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 64–65; Komission tiedonanto merkityksellisten markkinoiden määrittelmästä yhteisön kilpailuoikeuden kannalta (97/C 372/03), kohdat 2 ja 13.

hyödykkeitä. Relevantit markkinat määritellään yhdistämällä hyödykemarkkinat ja maantieteelliset markkinat.⁵

7.2 EPS-raaka-aineet

7.2.1 Ilmoittajan näkemys relevanteista markkinoista

36. EPS-raaka-aineet ovat polystyreenistä kuumen höyryn avulla valmistettuja pieniä, pentaania sisältäviä polystyreenihelmiä. EPS-raaka-aineita tuotetaan valkoisena ja harmaana, joista jälkimmäiset valmistetaan lisäämällä polystyreeniin grafiittia lämmönsiirron vähentämiseksi ja eristyskyvyn parantamiseksi. EPS-raaka-aineet toimitetaan jalostajille helminä, jotka muokataan lopputuotteiksi muotoilemalla tai muuten prosessoimalla. EPS-raaka-aineista valmistettavia lopputuotteita ovat muun muassa erilaiset eristetuotteet, kuten lämpö- ja tekniset eristeet, sekä komponentit ja pakkausmateriaalit.
37. Bewi valmistaa sekä valkoisia että harmaita EPS-raaka-aineita kahdessa tuotantolaitoksessaan, jotka sijaitsevat Suomessa ja Alankomaissa. Jackon ei tuota EPS-raaka-aineita lainkaan Suomessa, vaan ainoastaan Saksassa, missä valmistettuja valkoisia EPS-raaka-aineita maahantuodaan Suomeen vähäisissä määrin.⁶ Osapuolten toiminnan välillä on siten horisontaalinen päällekkäisyys tarkasteltaessa valkoisia EPS-raaka-aineita Suomea laajemmilla markkinoilla. Osapuolilla ei ole päällekkäisyyttä harmaan EPS-raaka-aineen tuotannossa ja myynnissä, sillä Jackon valmistaa vain valkoisia EPS-helmiä.
38. Ilmoittajan mukaan EPS-raaka-aineiden markkinoita tulee tarkastella jaotteleamalla markkinat *valkoisten ja harmaiden EPS-raaka-aineiden* alasegmentteihin. Ilmoittajan mukaan markkinoiden segmentointi edelleen erikokoisten helmien mukaan ei ole tarpeellista kysynnän ja tarjonnan korvattavuuden vuoksi. Kysynnän näkökulmasta katsottuna asiakkaat pitävät erikokoisten EPS-helmien luokkia keskenään korvattavina. Lisäksi tarjonnan näkökulmasta katsottuna valmistajat voivat siirtyä tuottamaan toisen helmiluokan tuotetta nopeasti ja ilman merkittäviä riskejä ja kuluja.
39. Ilmoittajan mukaan EPS-raaka-aineiden tuotannon ja myynnin markkinoita tulee tarkastella maantieteelliseltä ulottuvuudeltaan vähintään ETA:n laajuisina, sillä EPS-raaka-aine on kevyt, homogeeninen tuote, jonka jakelukustannukset ovat matalat ja kuljetuksen edellyttämä polttoainekulutus vähäistä. EPS-raaka-aineiden myynnille maasta toiseen ei ole esteitä, eikä tuotteiden hinnoissa ole merkittäviä eroja ETA:lla, sillä tuotteen hinta perustuu pitkälti styreenin hintaan.

⁵ Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 67–69.

⁶ Jackon Finland Oy ostaa [REDACTED] käyttämistään EPS-helmistä Bewin Porvoon tehtaalta.

7.2.2 KKV:n arvio relevanteista hyödykemarkkinoista

40. Relevanttien tuotemarkkinoiden määrittelyssä selvitetään edellä todetusti, mitkä hyödykkeet kilpailevat tai voivat kilpailla tarkastelun kohteena olevan hyödykkeen kanssa ja siten rajoittavat yrityskaupan seurauksena syntyvän keskittymän markkinavoiman käyttöä. Kysynnän korvattavuus on välittömin ja tehokkain tekijä, joka rajoittaa yritysten riippumatonta käyttäytymistä markkinoilla. Tarjonnan korvattavuus otetaan relevanttien markkinoiden määrittelyssä huomioon tapauksissa, joissa sen vaikutukset vastaavat välittömyydeltään ja tehokkuudeltaan kysynnän korvattavuutta. Muussa tapauksessa tarjonnan korvattavuus otetaan huomioon potentiaalisen kilpailun yhteydessä.
41. Nyt käsillä olevassa asiassa KKV katsoo, että ilmoittajan esittämä EPS-raaka-aineiden markkinoiden jaottelu valkoisiin ja harmaisiin EPS-raaka-aineisiin, joiden lämmöneristyskyky eroaa toisistaan, on tarkoituksenmukainen lähtökohta tuotemarkkinoiden määrittelylle ja kilpailuvaikutusten arvioinnille. Värin lisäksi myös muut ominaisuudet erottavat EPS-raaka-aineita toisistaan, minkä vuoksi virasto on arvioinut, tulisiko EPS-raaka-aineiden markkinoita segmentoida ilmoittajan esittämää tarkemmin.
42. Eri EPS-raaka-ainetuotteet eroavat toisistaan paitsi lämmöneristyskykynsä myös kokonsa ja palosuojausominaisuuksiensa perusteella. Valmistuksen paitusvaiheessa syntyy erikokoisia helmiä, joita käytetään tyypillisesti erilaisiin käyttötarkoituksiin. Pienempiä EPS-helmiä käytetään pääasiassa teknisten eristeiden ja pakkausten valmistuksessa, kun taas suurempia helmiä hyödynnetään levytuotteiden valmistuksessa. Helmien koko ei kuitenkaan rajoita käyttötarkoitusta. EPS-raaka-aineet voidaan jakaa myös palosuojattuihin ja palosuojaamattomiin raaka-aineisiin. Palosuojaetuista raaka-aineista valmistetaan pääasiassa vain seinä- ja kattoeristeitä, koska palosuojattu raaka-aine on kalliimpaa eikä palosuojasta vaadita esimerkiksi lattia- tai routaeristeissä.
43. Huolimatta eri EPS-raaka-aineiden välisistä kokoon ja palosuojauskäsittelyyn liittyvistä eroista KKV katsoo ilmoittajan näkemyksen mukaisesti, että kysynnän ja tarjonnan korvattavuus on sekä valkoisissa että harmaisissa helmissä siinä määrin välitöntä, ettei hyödykemarkkinan segmentointi edelleen helmien koon tai palosuojauskäsittelyn perusteella ole tarpeellista.

7.2.3 KKV:n arvio relevanteista maantieteellisistä markkinoista

44. Relevanttien maantieteellisten markkinoiden määrittelyn tarkoituksena on selvittää ne maantieteelliset alueet, joilla sijaitsevien yritysten tai tarjottavien hyödykkeiden taholta tuleva kilpailu tai sen riittävä ja uskottava uhka voi rajoittaa yrityskaupan seurauksena syntyneen keskittymän markkinavoiman käyttöä.
45. Relevanttien maantieteellisten markkinoiden lähtökohtana voidaan pitää ilmoittajan näkemystä ETA:n laajuisista markkinoista. Keskeistä tässä asiassa on siten tutkia, onko markkinoita syytä tarkastella ETA:a kapeampina. KKV:n arvio

relevanteista maantieteellisistä markkinoista perustuu pääasiassa selvitykseen tuonti- ja vientivirroista Suomen ja muiden Euroopan maiden välillä.

46. KKV:n selvitysten mukaan EPS-raaka-aineita tuodaan Suomeen ja viedään Suomesta merkittävässä määrin, mikä tukee näkemystä kansallisia markkinoita laajemmista maantieteellisistä markkinoista. Suomessa toimivat EPS-valmistajat hankkivat raaka-ainetta myös muualta Euroopasta, ja Bewi vie Suomesta merkittäviä määriä raaka-ainetta useisiin Euroopan maihin. Vuonna 2020 Bewin EPS-raaka-ainemyynnistä [REDACTED], yhteensä [REDACTED] prosenttia Porvoon tehtaan kokonaismyynnistä, kohdistui Norjaan. [REDACTED] kohdemaana oli Suomi [REDACTED] prosentin osuudella. Pääasiassa raaka-ainetta viedään Pohjois- ja Keski-Euroopan maihin. Norjan ja Suomen ohella Bewin [REDACTED] vientimaita vuonna 2020 olivat Puola ([REDACTED] %), Iso-Britannia ([REDACTED] %), Viro ([REDACTED] %), Saksa ([REDACTED] %) ja Ruotsi ([REDACTED] %).
47. KKV:n selvityksissä ei myöskään käynyt ilmi, että kilpailuolosuhteet Suomessa eroaisivat merkittävästi muun Euroopan markkinoista. KKV on tutkinut raaka-ainehintojen stationaarisuusanalyysin avulla, voisivatko EPS-raaka-aineiden maantieteelliset markkinat olla ETA:a kapeammat. Analyysin tulokset eivät viitanneet siihen, että EPS-raaka-ainehinnat käyttäytyisivät Suomessa eri tavalla kuin muissa Euroopan maissa. On kuitenkin huomattava, etteivät analyysin tulokset osoita sitä, että markkinat olisivat ETA:n laajuiset.⁷ Asian lopputulos huomioiden markkinamäärittely voidaan kuitenkin jättää avoimeksi.

7.3 Rakentamisen lämpö- ja routaeristeet

7.3.1 Ilmoittajan näkemys relevanteista hyödykemarkkinoista

48. Eristetuotteilla on ilmoittajan mukaan useita eri käyttötarkoituksia, ja niitä voidaan valmistaa eri muotoisina, kuten kovina paneeleina seinä varten tai joustavina mattoina putkien eristystä varten, ja erilaisista materiaaleista, kuten eristevillaista, muoveista ja muista orgaanisista ja epäorgaanisista materiaaleista.
49. Osapuolet tarjoavat laajan valikoiman tuotteita ja ratkaisuja, joiden päätarkoituksena on eristäminen asuinrakentamisessa ja infrastruktuurihankkeissa sekä muissa teollisuustarkoituksissa. Osapuolet valmistavat eristetuotteita EPS:stä ja XPS:stä.

⁷ Stationaarisuusanalyysin tarkoituksena on selvittää, tulisiko markkinoita tarkastella lähtökohtaa kapeampina. Stationaarisuusanalyysi perustuu oletukseen, jonka mukaan kahden alueen kuullessa samalle markkinalle näiden alueiden hinnat eivät voi erota toisistaan merkittävästi pitkällä aikavälillä, sillä muuten kuluttajat voisivat siirtää kulutustaan niin, että hintaerot tasaantuisivat. Kahden alueen hintojen välisen suhteen on siten vaihdeltava satunnaisesti jonkin vakion ympärillä eli oltava stationaarinen. Toisin sanoen suhteen aikasarjassa ei saa esiintyä mitään systemaattista vaihtelua, kuten trendiä. Jos hintojen suhteessa havaitaan systemaattista vaihtelua, voidaan alueiden päätellä kuuluvan eri markkinoille. On kuitenkin huomioitava, ettei stationaarisuusanalyysin perusteella voi päätellä sitä, että alueet kuuluisivat samalle markkinalle. Jos havaitaan, että hintojen suhteen aikasarjan vaihtelu on täysin satunnaista, voidaan ainoastaan sanoa, että testin tulos ei anna viitteitä tuotteiden tai alueiden kuulumisesta eri markkinoille. Aikasarja voi vaikuttaa stationaariselta, vaikka alueet olisivat eri maantieteellisiä markkinoita, sillä hintoja voivat ohjailla yhteiset tekijät, kuten yhteiset tuotantokustannukset.

50. Ilmoittajan mukaan tuotteet, joiden päätarkoitus on rakennusten ja teollisten käyttötarkoitusten eristäminen, tulee Euroopan komission päätöskäytännön perusteella erottaa muista rakennustuotteista erillisiksi tuotteiksi. Ilmoittaja pitää markkinamäärittelyn kannalta perusteltuna erottaa edelleen omiksi tuotemarkkinoikseen eristeet, joiden tarkoitus on eristää rakennuksia ja rakennelmia ("lämpöeristeet"), ja eristeet, joita käytetään muihin tarkoituksiin ("tekniset eristeet").⁸ Teknisiä eristeitä on tarkasteltu edellä jaksossa 5.2.
51. Lämpöeristeet ovat rakennusten perustuksiin, lattiaihin, seiniin ja kattoihin yleensä standardoituina levyinä asennettavia materiaaleja, joiden tarkoituksena on vähentää lämmönsiirtoa käyttökohteessa ja pienentää rakennuksen energiankulutusta. Laajasti tarkasteltuna lämpöeristeiden markkina sisältää ilmoittajan mukaan rakennusten lämmöneristyksen lisäksi myös routaeristämisen. Ilmoittaja on toimittanut virastolle tietoja kapeammalla markkinamäärittelyllä, jossa rakennusten lämmöneristäminen ja toisaalta routaeristäminen on eroteltu omiksi, laajemmasta lämmöneristämisen markkinasta erillisiksi alasegmenteikseen.

7.3.1.1 Rakennusten lämpöeristeet

52. Kaikkien lämpöeristeiden markkinaa on ilmoittajan mukaan edellä todetusti mahdollista tarkastella tarkemmin rakennusten lämpöeristeiden⁹ osalta. Tätä tarkempi markkinan määrittely esimerkiksi käyttötarkoituksen tai materiaalin perusteella ei ole ilmoittajan mukaan tarkoituksenmukaista, vaikka osapuolet tiedostavat, että materiaalien välillä on eroja ja toiset materiaalit soveltuvat tiettyihin käyttökohteisiin toisia paremmin.
53. Ilmoittajan mukaan rakennusten lämpöeristeiden tuotemarkkinoiden tulisi sisältää kaikki keskenään korvattavissa olevat eristemateriaalit, kuten solumuovit (EPS, XPS ja polyuretaani) ja mineraalivillat. Tarkempi segmentointi materiaalin perusteella ei ilmoittajan mukaan ole perusteltua, koska kaikkia materiaaleja käytetään samoihin lämmöneristystarkoituksiin ja materiaalien soveltuvuus tiettyihin käyttötarkoituksiin vaihtelee ainoastaan hieman materiaalien ominaisuuksien ja erityispiirteiden mukaan. Esimerkiksi samoja EPS- tai mineraalivillalevyjä voidaan tyypillisesti käyttää alapohjien, seinien ja yläpohjien eristämiseen. Kysynnän näkökulmasta asiakkaat voivat ilmoittajan mukaan saman käyttötarkoituksen kohdalla valita useiden eri materiaalien välillä.
54. Ilmoittajan mukaan Rakennustutkimus RTS Oy:n lämmöneristysmarkkinoita koskeva raportti vahvistaa selkeästi, että eri materiaalit ovat myös käytännössä korvattavissa toisillaan useiden käyttötarkoitusten osalta, vaikka joitakin

⁸ Ilmoittajan mukaan sekä lämpö- että teknisiä eristeitä valmistavat tyypillisesti samat toimijat ja samoja materiaaleja voidaan käyttää useisiin käyttötarkoituksiin. Lämpöeristeiden valmistajat voivat myös helposti valmistaa tai aloittaa teknisten eristeiden valmistamisen ilman merkittäviä kustannuksia ja päinvastoin. Lämpö- ja teknisten eristeiden asiakasryhmät eroavat kuitenkin toisistaan jonkin verran.

⁹ Rakennusten lämpöeristeillä tarkoitetaan tässä yhteydessä kaikkia rakennusten lämpöeristeitä pois lukien routaeristeet, joita voidaan ilmoittajan mukaan tarkastella omana segmenttinään.

materiaaleja käytetään toisia useammin juuri tietyissä eristystarkoituksissa. Myös rakentamismääräyskokoelman määräykset mahdollistavat ilmoittajan mukaan useiden erilaisten materiaalien käytön rakennusten lämpöeristyksessä.

55. Materiaalien välistä keskinäistä korvaavuutta rakennusten lämmöneristämässä puoltaa ilmoittajan mukaan myös rakennusyhtiöiden mahdollisuus vaihtaa piirustuksissa esitetty eristemateriaali toiseen. Ilmoittajan käsityksen mukaan piirustusvaiheessa valitun eristemateriaalin vaihtaminen toiseen vaihtoehtoiseen materiaaliin rakentamisen myöhemmissä vaiheissa on mahdollista.
56. Ilmoittaja katsoo lisäksi, etteivät materiaalien väliset mahdolliset hintaerot ole tarpeeksi merkittäviä tukeakseen tuotemarkkinan tarkempaa, materiaalikohdasta segmentointia. Ilmoittajan mukaan materiaalien väliset hintaerot selittyvät tuotteiden toisistaan poikkeavilla lämmöneristyskyvyillä. Esimerkiksi polyuretaanieristeitä, joiden lämmöneristyskyky on EPS:ää, XPS:ää ja mineraalivilloja parempi, tarvitaan rakentamisessa saman eristyskyvyn saavuttamiseksi määrällisesti vähemmän. Todellinen hintaero polyuretaanieristeiden ja esimerkiksi EPS:n välillä on ilmoittajan mukaan pienempi kuin materiaalien neliohintojen vertailun tulokset antavat ymmärtää. Mineraalivililat ja EPS ovat ilmoittajan arvion mukaan katto- ja seinäeristämässä samassa hintaluokassa.
57. Rakennusten lämpöeristeiden markkinaa ei ilmoittajan mukaan ole tarpeen segmentoida tarkemmin myöskään käyttötarkoituksen perusteella. Rakennusten lämpöeristeiden käyttökohteita ovat esimerkiksi katot, seinät ja lattiat. Useimmat lämpöeristeitä valmistavat yritykset valmistavat eristetuotteita kaikkiin rakennusten lämpöeristämisen käyttötarkoituksiin, eli julkisivujen, kattojen, sisätilojen ja alapohjien eristämiseen, ja erityyppisten eristetuotteiden valmistajat voivat helposti ja ilman lisäkustannuksia siirtyä valmistamaan esimerkiksi julkisivueristeitä, vaikka ne olisivat ennen valmistaneet vain kattoeristeitä. Eristetuotteiden valmistajat eivät myöskään välttämättä tiedä, missä tai mihin käyttötarkoitukseen tuotetta lopulta käytetään. Suuri osa tuotteista on vakioituotteita, ja esimerkiksi samaa EPS-levyä voidaan käyttää sekä julkisivujen, sisätilojen että kattojen eristämiseen. Eri käyttökohteissa merkitystä on yleensä vain levyn paksuudella, ja sitä voidaan muuttaa helposti.
58. Kysynnän näkökulmasta kaikki lämpöeristetuotteet vastaavat ilmoittajan mukaan samankaltaiseen kysyntään. Asiakkaat voivat valita useiden eri tuotteiden välillä käyttötarkoituksesta riippumatta, mikä luo yrityksille kilpailupainetta, vaikka käyttötarkoituksiin parhaiten soveltuvissa materiaaleissa olisikin vaihtelua. Ilmoittajan mukaan samaa EPS- tai mineraalivililalevyä voidaan tyypillisesti käyttää sekä alapohjien, seinien että yläpohjien eristämiseen.

7.3.1.2 Routaeristeet

59. Kaikkien lämpöeristeiden markkinaa on ilmoittajan mukaan edellä todetusti mahdollista tarkastella tarkemmin myös routaeristämisen osalta erityisesti siitä syystä, että routaeristykseen soveltuvien materiaalien määrä on merkittävästi

pienempi kuin rakennusten lämmöneristämässä. Lisäksi routaeristyksen tavoitteet eroavat osittain rakennusten lämmöneristämisen tavoitteista.¹⁰

60. Routaeristeitä käytetään Suomessa kaikenlaisissa perustuksissa, kuten piha-alueiden, pysäköintialueiden, vesi- ja jätevesijohtojen, katujen, teiden ja rautateiden eristämässä alueilla, joiden maaperä routii helposti. Routaeristämässä eristemateriaali asennetaan kosteaan maaperään, jossa se altistuu lumen, jään ja sateen aiheuttamalle vajovedelle.
61. Ilmoittajan mukaan muovisilla eristemateriaaleilla on routaeristämässä ominaisuuksia, joita muilla materiaaleilla ei tyypillisesti ole. Lämmönjohtavuutta, jäätyvän ja sulamisen kestävyystestejä sekä puristuslujuutta koskevien vaatimusten vuoksi käytännössä toisensa korvaavat materiaalit routaeristämässä ovat tällä hetkellä EPS ja XPS. Tulevaisuudessa myös polyuretaanieristeet ja kevytsoratuotteet voivat toimia enenevässä määrin routaeristemateriaaleina.
62. Ilmoittajan mukaan routaeristeiden markkinoita ei ole perusteltua jakaa mahdollisiin alasegmentteihin materiaalin tai käyttötarkoituksen mukaan. EPS- ja XPS-eristeitä käytetään routaeristämässä samoihin käyttötarkoituksiin, eikä niiden välinen hintaero ole riittävän merkittävä, jotta tuotteiden voitaisiin katsoa muodostavan erilliset markkinat. Lisäksi routaeristet tuotteiden valmistajat voivat tuottaa routaeristelevyjä kaikkiin mahdollisiin käyttötarkoituksiin. Tarjonta- ja kysyntäpuolen laajan korvaavuuden vuoksi valmistajat eivät käytännössä edes tiedä, millaiseen käyttökohteeseen tuotteet lopulta päättyvät eli käytetäänkö niitä esimerkiksi rakennuksen vai pysäköintialueen eristämiseen.

7.3.2 Ilmoittajan näkemys relevanteista maantieteellisistä markkinoista

63. Maantieteelliseltä ulottuvuudeltaan lämpöeristeiden markkina on ilmoittajan mukaan vähintään kansallinen. Ilmoittajan näkemys lämpöeristeiden maantieteellisestä ulottuvuudesta koskee myös lämpöeristeiden markkinoita kaapeamia rakennusten lämpöeristeiden ja routaeristeiden markkinoita.
64. Lämpöeristeet ovat osapuolten mukaan yleensä standardoituja tuotteita, joilla käydään kauppaa myös yli kansallisten rajojen. Ilmoittajan mukaan Jackon esimerkiksi maahantuo XPS-eristelevyjä Ruotsista ja Norjasta. Tuotteiden arvo suhteessa volyymiin on kuitenkin suhteellisen alhainen eikä niiden kuljettaminen pitkien matkojen päähän ole kannattavaa. Sanotusta huolimatta osapuolet kuitenkin toimittavat tuotteita kaikkialle Suomeen.
65. Ilmoittaja on perustellut näkemystään rakennusten lämpöeristeiden ja routaeristeiden maantieteellisistä markkinoista myös asiakashankinta-alueidensa

¹⁰ Ilmoittajan mukaan routaeristämisen tarkastelua muusta lämpöeristämisestä erillisenä alasegmenttinään tukee se, että routaeristyksessä eri materiaalien, kuten mineraalivillojen ja EPS:n, välinen korvaavuus on rajatumpaa kuin rakennusten lämmöneristämässä. Routaeristämisen tärkein tavoite on ilmoittajan mukaan rakennuksen kylmältä suojaamisen sijaan sen suojaaminen vahingoilta, joita syntyy roudan liikuttaessa maata.

laajuudella. Useimmat EPS-lämpöeristeet toimitetaan alle ■■■ kilometrin päähän tehtaasta, jossa ne on valmistettu, mutta osa Jacksonin tehtailla valmistetuista tuotteista toimitetaan yli ■■■ kilometrin matkan päähän tehtaasta. XPS:n asiakashankinta-alue Suomessa on ilmoittajan mukaan hieman EPS:ää laajempi.

7.3.3 KKV:n arvio relevanteista hyödykemarkkinoista

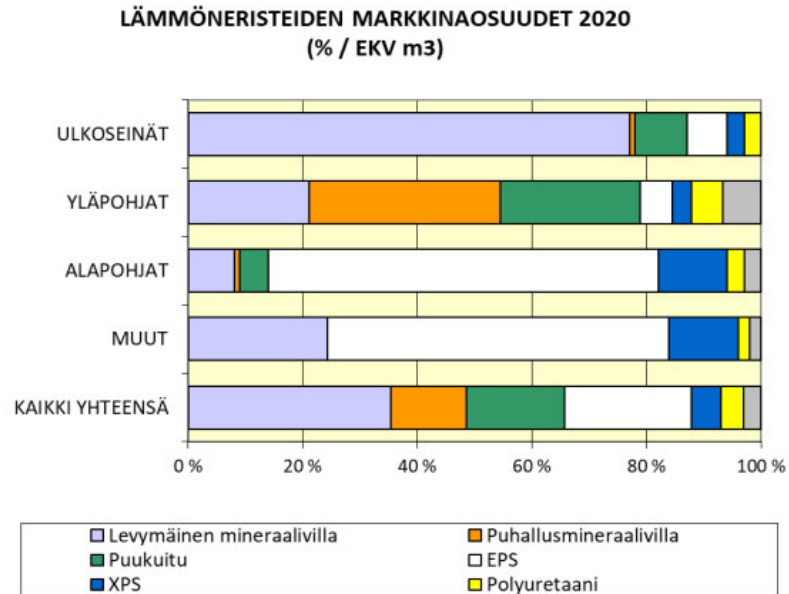
66. Eristetuotteet ovat joukko erilaisiin eristystarkoituksiin käytettäviä tuotteita. Eristetuotteita voidaan käyttää muun muassa äänen, lämmön, värinän, palon ja kosteuden eristämiseen esimerkiksi rakentamisessa ja kuljetusvälineissä. Jäljempänä tässä päätöksessä eristeillä ja eristetuotteilla tarkoitetaan rakentamisessa käytettäviä lämpö- ja routaeristeitä, jotka ovat tyypillisesti, mutta eivät välttämättä aina, levyn muotoisia eristeitä.¹¹
67. Eristeet eroavat toisistaan niin materiaalin (esim. polyuretaani, EPS ja mineraalivilla) kuin käyttötarkoituksen (esim. routaeristys ja kattoeristys) perusteella. Käsiällä olevassa asiassa on siten keskeistä arvioida, muodostavatko muovipohjaiset eristeet omat markkinansa sen sijaan, että ne kuuluisivat laajemmalle lämpö- ja/tai routaeristeiden markkinalle. Lisäksi on arvioitava, muodostavatko tietyt muovipohjaiset eristemateriaalit, kuten EPS ja XPS, muista muovipohjaisista eristeistä erilliset tuotemarkkinat. Arvioinnin kohteena on myös se, tulisiko eristeitä segmentoida vielä tarkemmin eri käyttötarkoituksen perusteella erikseen lämpö- ja routaeristeisiin.
68. Ilmoittajan näkemyksestä poiketen KKV katsoo, että muovipohjaiset eristeet eroavat merkittävästi muista materiaaleista valmistetuista eristeistä. Myös muovipohjaisten eristeiden sisällä markkina jakaantuu edelleen erillisiksi tuotemarkkinoiksi. Viraston selvitysten mukaan EPS-lämpö- ja routaeristeet muodostavat muista materiaaleista valmistetuista eristeistä erillisen tuotemarkkinan. Viraston selvitysten mukaan myös XPS-eristeet saattavat muodostaa oman erillisen tuotemarkkinansa, mutta muiden muovipohjaisten eristeiden kuin EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinamäärittely voidaan jättää avoimeksi, sillä yrityskauppa ei johda merkittäviin kilpailuvaikutuksiin näissä tuotteissa. EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinaa ei ole viraston arvion mukaan perusteltua segmentoida erillisiksi lämpöeristeiden ja routaeristeiden markkinoiksi.¹²
69. Viraston arvio eristetuotteiden relevanteista tuotemarkkinoista perustuu asiantuntijakuulemisissa saatuihin tietoihin eristeiden käyttökohteista, Rakennustutkimus RTS Oy:n tilastoihin eristeiden käyttökohteista, tietoihin eristeiden hintaeroista ja Bewin sisäisiin materiaaleihin kuten johdon esityksiin ja kilpailija-analyyysiin.

¹¹ Teknisiksi eristeiksi luokiteltavia eristetuotteita on tarkasteltu edellä jaksossa 5.2.

¹² Tuotteiden välillä voi olla tarjonnan korvaavuutta, mikä puoltaisi niiden kuulumista samalle markkinalle. Kuten jäljempänä on kuvattu, markkinaosuudet nousevat korkeiksi myös tarkasteltaessa erikseen EPS-lämpö- ja routaeristeitä, minkä vuoksi asiaa ei ole ollut tarpeen selvittää tarkemmin.

70. Eri eristeiden tekniset erot ja käyttökohteen asettamat vaatimukset vaikuttavat siihen, mitä eristemateriaalia kussakin kohteessa voidaan käyttää. Talonrakennuksessa seinien, katon ja tuulettuvan alapohjan eristämässä paloturvallisuusvaatimukset rajoittavat pelkän muovipohjaisen eristeen käyttöä yksinään. Maanvaraisen alapohjan eristyksessä tarvitaan hyvää kosteudenkestoa, minkä vuoksi muovieristeet sopivat tähän käyttökohteeseen kuitupohjaisia eristeitä paremmin. Talon- ja infrastruktuurirakentamisen routaeristämässä eristetuotteelta edellytetään kosteudenkeston lisäksi usein myös kuormankestävyyttä. Routaeristeinä käytetään yleisesti kovan puristuslujuuden muovipohjaisia eristeitä, kevytsoraa, vaahtolasia ja erityisesti infrarakentamisessa myös massanvaihtoa, eli pohjanvahvistusmenetelmää, jossa routiva maa-aines poistetaan ja korvataan routimattomalla maa-aineksella, jolloin erillistä eristettä ei tarvita.
71. Eristemateriaalien välisten teknisten eroavaisuuksien ja käyttökohteiden erilaisten vaatimusten vuoksi eri eristemateriaalien käytön osuus vaihtelee merkittävästi eri käyttökohteissa. Talonrakentamisessa ulkoseinien eristämiseen käytetään pääasiassa levymäistä mineraalivillaa. Yläpohjissa käytetään mineraalivillaa ja puukuitua. Rakennusten ulkoseinien ja yläpohjien eristämässä muovipohjaisia eristeitä käytetään vain vähän. Sen sijaan alapohjissa ja routaeristämässä käytetään pääosin muovieristeitä, ylivoimaisesti eniten EPS-eristeitä.
72. Kuvassa 1 on esitetty Rakennustutkimus RTS Oy:n Lämmöneristysmarkkinoiden toimialaraportin mukaiset eri lämmöneristeiden markkinaosuudet vuonna 2020 käyttökohteen mukaan.

Kuva 1: Lämmöneristeiden markkinaosuudet vuonna 2020¹³



73. Vaikka tietyssä käyttökohteessa olisikin teknisesti mahdollista käyttää useampia eristemateriaaleja, materiaalin valintaa ohjaavat usein eri materiaalien väliset hintaerot. Esimerkiksi polyuretaanieristeet soveltuvat teknisiltä ominaisuuksiltaan seinien eristämiseen, mutta kyseistä materiaalia ei tyypillisesti valita seinäeristeeksi sen korkean hinnan vuoksi. Hinnaltaan edullisia mineraalivillieristeitä käytetään usein rakennusten maanpäällisiin rakenteisiin, sillä muovieristeiden käyttäminen esimerkiksi kerrostalojen seinä- ja kattorakenteissa edellyttää erillistä palosuojauksikäsitelyä tai muovieristeen ja paloturvallisempien eristemateriaalien yhteiskäyttöä, mikä hidastaa rakentamista merkittävästi asennettävien materiaalien määrän lisääntyessä. Eristettävän kohteen edellyttäessä sen sijaan kosteudenkestävyyttä ja EPS-eristeen ollessa riittävä ominaisuuksiltaan kohteeseen valitaan eristemateriaaliksi yleensä XPS-levyn sijaan EPS-levy, sillä EPS on XPS:ää huomattavasti edullisempaa.¹⁴ Kalliimpi XPS-eriste valitaan yleensä ainoastaan silloin kun eristettävässä kohteessa halutaan käyttää muovipohjaista eristettä, mutta EPS-eriste ei ole puristuslujuudeltaan riittävä. Myös polyuretaani sopii EPS:n ja XPS:n tavoin maanalaisiin rakenteisiin hyvin, mutta sen kalliimpi hinta ohjaa usein valitsemaan toisen materiaalin.

¹³ Lähde: Rakennustutkimus RTS Oy: Lämmöneristysmarkkinat: toimialaraportti kevät 2021. Kategoria "muut" sisältää pääasiassa routaeristämistä ja lisäksi perustusten pystypintojen sekä välipohjien ja -seinien eristämistä.

¹⁴ Vuosina 2018–2021 Bewin kuutiohintaa XPS:lle oli keskimäärin [] prosenttia EPS:n kuutiohintaa korkeampi, jos kontrolloidaan myyntikuukauden, asiakkaan maakunnan ja filatun volyymin vaikutusta hintaan.

74. EPS-eristelevyt ovat erilaistettuja käyttötarkoituksen mukaan. Alapohjan eristämässä käytetyt levyt, kuten BEWI EPS Lattia, ovat perustuotteita, joiden hinta on selvästi esimerkiksi seinien eristyksessä käytettyjen, palosuojattujen levyjen, kuten BEWI EPS Seinän, hintatasoa alhaisempi. Myös EPS-routaeristeet eroavat tuoteominaisuuksiltaan ja hinnoiltaan selvästi muista EPS-eristelevyistä. Tuotteiden erilaistamisen vuoksi valmistajilla on mahdollisuus hinnoitella tuotteet niiden kohtaaman tosiasiallisen kilpailupaineen mukaisesti. RTS:n tilastojen perusteella alapohjan eristys ja routaeristäminen vastaa yli 80 prosenttia EPS-eristeiden käytöstä. Näissä EPS:lle on huomattavasti vähemmän vaihtoehtoja kuin seinien tai yläpohjien eristämässä.
75. EPS-lämpö- ja routaeristeiden erottamista muista eristeistä erilliseksi markkinakseen tukee myös se, että [REDACTED]
- [REDACTED] Virastolla ei ole tiedossa [REDACTED], joka viittaisi siihen, että [REDACTED] EPS- ja XPS-eristeitä erillisten markkinoiden sijaan osana laajempaa kokonaisuutta tai siten että ne kuuluisivat samalle markkinalle.

7.3.4 KKV:n arvio relevanteista maantieteellisistä markkinoista

76. Lähtökohtana EPS- ja XPS-lämpö- ja routaeristeiden maantieteellisten markkinoiden määrittelyssä voidaan pitää Suomen laajuisia markkinoita. Keskeistä on siten selvittää, voisiko maantieteellinen markkina olla Suomea laajempi, sillä Suomeen tuodaan ja Suomesta viedään jonkin verran EPS- ja XPS-lämpö- ja routaeristeitä. Tämän jälkeen on selvitettävä, ovatko maantieteelliset markkinat Suomea kapeammat esimerkiksi sen vuoksi, että kuljetuskustannukset rajoittavat taloudellisesti tarkoituksenmukaista kuljetusmatkaa.
77. Selvittääkseen, ovatko EPS- ja XPS-lämpö- ja routaeristeiden maantieteelliset markkinat kansallisia laajemmat, KKV on tutkinut osapuolten tuonti- ja vientivirtojen merkittävyyttä.¹⁵ EPS-eristeiden vienti muodostaa hyvin vähäisen osuuden, alle [REDACTED] prosenttia kummankin osapuolen Suomen tehtaiden myynnistä. Merkittävimmät vientimaat osapuolille ovat [REDACTED]. EPS-eristeiden tuonti Suomeen on vähäistä korkeiden kuljetuskustannusten vuoksi. KKV:n tiedossa ei ole, että maahan tuotaisiin arvioinnin kannalta merkityksellisiä määriä EPS-eristeitä.
78. XPS-eristeiden vienti Bewin tapauksessa ja tuonti Jacksonin tapauksessa on hieinan merkittävämpää verrattuna osapuolten EPS-eristeiden vientiin. Bewi vie

¹⁵ On kuitenkin huomattava, että pelkkien tuonti- ja vientivirtojen olemassaolo ei tarkoita sitä, että kilpailun olosuhteet olisivat tarpeeksi homogeeniset eri alueiden välillä.

Suomesta ja Jackon tuo Suomeen [REDACTED] miljoonan euron arvosta XPS-eristeitä. Myös XPS-eristeiden vienti ja tuonti on kuitenkin verrattain vähäistä, sillä koko Suomen XPS-eristeiden myynti oli [35–40] miljoonaa euroa vuonna 2020 ja [45–50] miljoonaa euroa vuonna 2021.

79. Tuonti- ja vientivirtojen lisäksi virasto on kiinnittänyt huomiota siihen, miten EPS- ja XPS-lämpö- ja routaeristeiden maantieteelliset markkinat näyttävät osapuolten liiketoiminnan sisäisissä aineistoissa. [REDACTED]
- [REDACTED] Sekä tuonti- ja vientivirtojen analyysi että Bewin sisäinen asiakirja-aineisto tukevat näkemystä, jonka mukaan maantieteelliset markkinat eivät ole Suomea laajemmat.
80. Maantieteellisiä markkinoita määrittäessään KKV on lisäksi tarkastellut sitä, voisivatko markkinat olla Suomea kapeammat. Jotta maantieteellinen markkina voitaisiin määrittellä koko Suomen laajuiseksi, tulisi kilpailuolosuhteiden olla riittävän samanlaiset Suomen eri osissa. EPS- ja XPS-eristeiden valmistajien tehtaat sijaitsevat eri puolella Suomea. Kolme EPS-tehdasta sijaitsee Lounais-Suomen ja Pirkanmaan alueella ja kolme Pohjois- ja Itä-Suomessa. Kuljetuskustannusten vuoksi kilpailuolosuhteet tietyssä kohdassa Suomea määräytyvät sen perusteella, kuinka kaukana kyseinen piste on eri valmistajien tehtaista. Liikuttaessa pisteestä toiseen kilpailuolosuhteet muuttuvat asteittain. Lisäksi hinnat neuvotellaan kahdenkeskisesti asiakkaiden kanssa, joten valmistajat voivat veloittaa eri asiakkailta eri hintoja.¹⁶ Näin ollen kilpailuolosuhteet voivat olla toisiaan lähellä sijaitseville asiakkaille samanlaiset, mutta kaukana toisistaan sijaitseville asiakkaille verrattain erilaiset.¹⁷
81. EPS- ja XPS-eristeiden markkinoita voidaan luonnehtia alueellisesti differentioituneiksi, koska kuljetuskustannukset muodostavat huomattavan osan tuotteen kokonaishinnasta etenkin edullisempien perustuotteiden, kuten EPS 100 ja 120, kohdalla.¹⁸ EPS- ja XPS-eristeet ovat kevyitä mutta paljon tilaa vieviä tuotteita, minkä vuoksi kuljetuskustannukset muodostavat [REDACTED], noin [REDACTED] prosenttia, asiakkaan tuotteesta maksamasta hinnasta.
82. Maantieteellisten markkinoiden määrittelyssä voidaan käyttää hyväksi catchment- eli asiakashankinta-analyysiä, jonka tarkoituksena on määrittää tehtaan ja asiakkaan välinen etäisyys, joka kattaa suurimman osan tehtaan myynnistä, yleensä 80 prosenttia. Catchment-etäisyys voidaan määrittellä niin

¹⁶ Vaikka käytettäisiin valmistajan määrittämää listahintaa, asiakkaat voivat neuvotella itselleen asiakaskohtaisia alennuksia.

¹⁷ Ks. esim. komission päätös asiassa M.7878 – HeidelbergCement/Schwenk/Cemex Hungary/Cemex Croatia.

¹⁸ EPS-tuotteiden hinta voi vaihdella paljonkin tuotteittain. Edullisimmat tuotteet vuosina 2018–2021 ovat olleet EPS 60, 100, 60S ja 120, joiden kuutiointihinta on ollut keskimäärin [REDACTED] euroa. EPS 100 ja 120 ovat myydyimpiä EPS-tuotteita. Kalleimpia EPS-tuotteita ovat seinäelementit, joiden keskimääräinen kuutiointihinta on ollut [REDACTED] euroa sekä EPS 200, 350 ja 400 grey -tuotteet, joiden kuutiointihinta on ollut [REDACTED] euroa.

linnuntietä pitkin kuin ajomatkanakin. Tässä tapauksessa catchment-alueet on laskettu osapuolten tehtaille ajomatkan perusteella. Laskelmissa on hyödynnetty osapuolten toimittamaa osoite- ja etäisyysaineistoa. Asiakashankinta-alueen kuljetusetäisyys on määritelty asiakkaan ja tehtaan väliseksi ajomatkan pituudeksi, joka kattaa 80 prosenttia tehtaan koko EPS- tai XPS-lämpö- ja routaeristeiden myynnistä.

Taulukko 1: Ajomatkaperusteiset catchment-alueet, jotka pitävät sisällään 80 prosenttia myynnistä

Materiaali	Yritys	Tehtas	80 % catchment-alue
EPS	Jackon	Sastamala	■
EPS	Jackon	Rovaniemi	■
EPS	Bewi	Tarvasjoki	■
EPS	Bewi	Ruukki	■
XPS	Bewi	Kaavi	■

83. Osapuolten kuljetusetäisyyksiin perustuva catchment-analyysi osoittaa, että 80 prosentin asiakashankinta-alue EPS-eristeille on enintään ■ kilometriä, mikä tarkoittaa, että Lounais-Suomen ja Pirkanmaan sekä Pohjois- ja Itä-Suomen tehtaiden asiakashankinta-alueet ovat pääosin erillään toisistaan. Keskimäärin EPS-lämpö- ja routaeristeiden 80 prosentin asiakashankinta-alue on ■ kilometriä. Jackonin EPS-tuotteiden keskimääräinen asiakashankinta-alue on hieman suurempi, ■ kilometriä, ja Bewin hieman pienempi, ■ kilometriä.¹⁹ XPS-lämpö- ja routaeristeiden catchment-alue on EPS-tuotteiden catchment-aluea suurempi: Bewin XPS-tuotteiden 80 prosentin asiakashankinta-alue Kaavin tehtaalta on ■ kilometriä.
84. Asiakashankinta-analyysin perusteella EPS-lämpö- ja routaeristeiden maantieteellinen markkina jakautuu karkeasti kahteen alueeseen: Etelä-Suomeen sekä Pohjois- ja Itä-Suomeen. Lounais-Suomen ja Pirkanmaan tehtailta toimitetaan pääasiassa Etelä-Suomeen ja Pohjois- ja Itä-Suomen tehtailta Pohjois- ja Itä-Suomeen. XPS-eristeiden markkina on todennäköisesti valtakunnallinen. Asian lopputulos huomioiden kysymys siitä, tulisiko EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoita tarkastella valtakunnallista kapeampina, voidaan jättää kuitenkin avoimeksi.

¹⁹ Esimerkiksi Bewin Ruukin tehtaalta on 318 kilometrin matka Jyväskylään, kun taas Tarvasjoen tehtaalta on Jyväskylään matkaa 292 kilometriä. Jyväskylä sijaitsee siten Bewin asiakashankinta-alueiden rajalla.

7.4 Yhteenveto relevanteista markkinoista

85. EPS-raaka-aineiden markkinoita tulee viraston arvion mukaan tarkastella yhtenä kokonaisuutena, johon kuuluvat erikokoiset ja eri lämmöneristyskyvyn helmet sekä palosuojatut ja palosuojaamattomat helmet. Erot eri raaka-aineiden eristyskyvyssä, helmien koossa ja palosuojauskäsittelyssä eivät puolla tuotemarkkinan tarkempaa segmentointia kysynnän ja tarjonnan laajan korvaavuuden vuoksi.
86. Viraston selvitykset viittaavat Suomea laajempiin EPS-raaka-aineiden maantieteellisiin markkinoihin. Relevanttien maantieteellisten markkinoiden määrittely voidaan kuitenkin jättää avoimeksi asian lopputulos huomioiden.
87. Viraston selvitysten mukaan EPS-lämpö- ja routaeristeet muodostavat erillisen tuotemarkkinan. XPS-eristeet puolestaan saattavat muodostaa muista muovipohjaisista eristeistä erillisen tuotemarkkinan, mutta markkinamäärittely voidaan jättää asian lopputulos huomioiden avoimeksi.
88. Viraston selvitykset viittaavat siihen, että EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoita olisi todennäköisesti perusteltua tarkastella koko Suomen aluetta kaapeampina. Asian lopputulos huomioiden relevanttien maantieteellisten markkinoiden määrittely voidaan kuitenkin jättää tältä osin avoimeksi.

8 Yrityskaupan kilpailuvaikutukset EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla

8.1 Johdanto

89. Yrityskauppoja arvioidaan kilpailulain 25 §:n mukaisesti niin sanotulla tehokkaan kilpailun olennaista estymistä tarkastelevalla yrityskauppatestillä ("SIEC-testi"²⁰). Kilpailulain 25 §:ssä edelleen, että kilpailu voi estyä olennaisesti erityisesti siitä syystä, että yrityskaupalla luodaan määräävä markkina-asema tai vahvistetaan sitä.
90. Arvioidessaan johtaako yrityskauppa kilpailulain 25 §:n mukaisesti tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen Kilpailu- ja kuluttajavirasto analysoi, onko yrityskaupalla kilpailunvastaisia vaikutuksia. Horisontaalisen yrityskaupan seurauksena markkinoilla toimivien (tai niille pyrkivien) itsenäisten yritysten

²⁰ Lyhenne tulee sanoista "Significant Impediment to Effective Competition". Suomessa siirryttiin aikaisemmin sovelletusta dominanssitestistä SIEC-testiin kilpailulain voimaantulon myötä vuonna 2011. Myös Euroopan komissio on soveltanut SIEC-testiä vuodesta 2004 alkaen niin sanotun sulautuma-asetuksen nojalla. Komission päätöksiä, EU:n oikeuskäytäntöä ja Euroopan komission antamia suuntaviivoja yrityskauppojen arvioinnista voidaan käyttää tulkinta-apuna arvioitaessa yrityskauppoja kilpailulain 25 §:n perusteella. SIEC-testi on käytössä myös monissa EU:n jäsenmaissa. Lisäksi SIEC-testin kanssa läheinen SLC-testi ("Substantial Lessening of Effective Competition") on käytössä esimerkiksi Isossa-Britanniassa ja Yhdysvalloissa.

lukumäärä vähenee, millä voi olla vaikutusta kaupan osapuolten ja niiden kilpailijoiden kohtaamaan kilpailupaineeseen sekä kannustimiin kilpailla.²¹

91. Horisontaalisten yrityskauppojen haittateoriat jaetaan koordinoimattomiin (unilateraaleihin) vaikutuksiin ja koordinoituihin vaikutuksiin. Koordinoimattomilla vaikutuksilla tarkoitetaan yksinkertaistetusti sitä, että yrityskauppa poistaa markkinalta merkittävän kilpailupaineen lähteen ja keskittymä johtaa kilpailuhaittaan riippumatta siitä, miten muut yritykset markkinoilla toimivat. Koordinoituissa vaikutuksissa kilpailuhaitta on sen sijaan seurausta siitä, että keskittymästä seuraava markkinarakenne mahdollistaa keskenään kilpailevien yritysten hiljaisen koordinaation.²²
92. Käsillä olevassa yrityskaupassa yhdistyy kaksi keskenään kilpailevaa eristet tuotteiden valmistajaa. Osapuolten keskeisimmät horisontaaliset päällekkäisyydet ovat EPS-eristeiden markkinoilla. Virasto on keskittynyt arvioimaan ensisijaisesti Bewin ja Jacksonin välisen yrityskaupan horisontaalisia koordinoimattomia vaikutuksia EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinalla Suomessa. Virasto on tarkastellut myös yrityskaupan koordinoituja vaikutuksia.

8.2 Ilmoittajan näkemys yrityskaupan kilpailuvaikutuksista

93. Ilmoittajan mukaan yrityskaupalla ei ole haitallisia kilpailuvaikutuksia. Osapuolten liiketoiminnoissa on päällekkäisyyttä Suomessa EPS-raaka-aineiden myynnissä, EPS-eristet tuotteiden valmistuksessa ja myynnissä, XPS-eristeiden myynnissä sekä pakkaustuotteiden valmistuksessa ja myynnissä. XPS-eristeissä ja pakkaustuotteissa päällekkäisyydet ovat kuitenkin ilmoittajan mukaan vähäisiä.
94. Ilmoittajan mukaan yrityskaupalla ei ole haitallisia kilpailuvaikutuksia EPS-raaka-aineiden markkinoilla markkinamäärittelystä riippumatta. Osapuolten markkinaosuus ETA:n laajuisilla EPS-raaka-aineiden markkinoilla on alle 20 prosenttia, vaikka tarkasteltaisiin kapeaa, vain valkoiset EPS-helmet sisältävää segmenttiä. Keskittymä tulee jatkossakin kohtaamaan voimakasta kilpailua useilta itseään huomattavasti suuremmilta kansainvälisiltä kilpailijoilta ja muilta suurilta yrityksiltä.
95. Raaka-aineita on saatavilla useista eri lähteistä, ja kullekin tarkastellulle tuotantoketjun loppupään markkinasegmentille jää yrityskaupan jälkeen useita merkittäviä kilpailijoita. Osapuolten kilpailijoiden on mahdollista luoda

²¹ Kilpailuviraston suuntaviivoissa yrityskauppavalvonnasta sekä Euroopan komission horisontaalisia sulautumia koskevissa suuntaviivoissa kuvataan tarkemmin tapoja, joilla samalla tuotantoportaalla toimivien yritysten väliset järjestelyt voivat estää tehokasta kilpailua. Ks. Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 63 ja 72–80; Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohdat 22–63.

²² Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 73 ja Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohdat 22 ja 24.

keskittymälle merkittävää kilpailupainetta myös yrityskaupan jälkeen ja haastaa sitä kaikilla hypoteettisilla markkinoilla.

96. Ilmoittaja katsoo, ettei yrityskauppa johda kilpailuongelmiin eristetuotteiden markkinoilla, joille kuuluvat ilmoittajan mukaan useista eri materiaaleista valmistetut eristetuotteet, koska keskittymä kohtaa merkittävää kilpailupainetta useilta kilpailevilta eristetuotteiden toimittajilta kaikilla markkinasegmenteillä. Ilmoittajan mukaan markkinoilla nykyisin toimivilla kilpailijoilla on lisäksi vapaata kapasiteettia ja mahdollisuus laajentaa toimintaansa ja lisätä tuotantoaan kannattavalla tavalla nopeasti ja oikea-aikaisesti hypoteettisen hinnannousun tilanteessa, mikä aiheuttaa kilpailupainetta keskittymälle. Kilpailupainetta lisää myös uhka uusien kilpailijoiden markkinoille tulosta tai toiminnan laajentamisesta.
97. Yrityskaupan osapuolten suurimmat asiakkaat eristetuotteissa ovat rakennustuotteiden jälleenmyyjä ja suuria rakennusyhtiöitä, joilla on ilmoittajan mukaan yrityskaupan kilpailuvaikutuksia tasapainottavaa neuvottelu- ja ostovoimaa, koska ns. bulkkiluonteisten eristetuotteiden hankinnassa hinta on tärkein asiakkaiden ostopäätökseen vaikuttava tekijä. Brändiuskollisuus tai yksinoikeussopimukset eivät ole tavanomaisia eristetuotteiden markkinoilla.
98. Ilmoittaja katsoo, ettei yrityskaupalla ole haitallisia kilpailuvaikutuksia myöskään teknisten eristeiden ja pakkaustuotteiden markkinoilla tai millään niiden alasegmenteillä. Teknisten eristeiden ja pakkaustuotteiden markkinoilla osapuolten päällekkäisyydet ovat vähäisiä, materiaalien välinen keskinäinen korvattavuus korkea ja erilaisten valmistettävien tuotteiden määrä suuri.
99. Ilmoittajan mukaan myöskään osapuolten välinen vertikaalinen suhde ei vaikuta kielteisesti markkinoiden kilpailutilanteeseen yrityskaupan jälkeen. EPS-raaka-aineita hankitaan saatavuuden ja hintatason perusteella useilta eri toimittajilta, jotka eivät yleensä ole osapuolten tapaan vertikaalisesti integroituneita. Jackson Finland Oy on jo nykyisellään Bewin [REDACTED] asiakas EPS-raaka-aineen myynnissä. Ilmoittajan mukaan muut Suomessa toimivat EPS-tuottajat hankkivat raaka-aineita joko Bewiltä tai muilta EPS-raaka-ainevalmistajilta ja tulevat toimimaan näin myös jatkossa.
100. Yrityskaupan seurauksena syntyvällä keskittymällä ei ilmoittajan mukaan ole kykyä sulkea loppupään markkinoiden kilpailijoita markkinoilta rajoittamalla niiden pääsyä raaka-aineisiin. Osapuolilla ei ilmoittajan mukaan ole tuotantoketjun alkupään markkinoilla sellaista huomattavaa markkinavoimaa, jonka perusteella ne voisivat merkittävästi vaikuttaa tuotantoketjun alkupään kilpailuedellytyksiin ja tuotantoketjun loppupään toimitusolosuhteisiin.

8.3 KKV:n arvio yrityskaupan kilpailuvaikutuksista

8.3.1 Johdanto

101. Kilpailuvaikutusten arviointi koostuu jokaisen markkinan kohdalla pääpiirteittäin seuraavassa kuvattavista komponenteista. Kilpailuvaikutusten tarkastelu alkaa rakenteellisella tarkastelulla. Mitä suurempi markkinaosuus, sitä todennäköisemmin yrityksellä on markkinavoimaa, ja mitä enemmän markkinaosuus lisääntyy, sitä todennäköisempää on, että yrityskauppa johtaa markkinavoiman merkittävään kasvuun. Vaikka markkinaosuudet ja markkinaosuusien lisäykset ovat vain ensimmäinen osoitus markkinavoimasta ja markkinavoiman lisääntymisestä, ne ovat tavallisesti tärkeitä tekijöitä arvioinnissa.²³ Unionin oikeuskäytännössä on vakiintuneesti katsottu, että vaikka markkinaosuusien merkitys voi vaihdella markkinoittain, voidaan kuitenkin perustellusti katsoa, että erittäin suuret markkinaosuudet ovat itsessään – poikkeustapauksia lukuun ottamatta – todiste määräävästä markkina-asemasta.²⁴
102. Kilpailuvaikutusten arvioinnin jälkeen siirytään tarkastelemaan keskittymän markkinavoimaa tasapainottavia tekijöitä. Tasapainottavien tekijöiden arvioinnissa on kyse sen tarkastelusta, voivatko esimerkiksi yrityskaupasta seuraavat tehokkuushyödyt tai asiakkaiden ostajavoima estää yrityskaupan haitallisten vaikutusten syntymisen.
103. Seuraavassa tarkastellaan ensin koordinoimattomia kilpailuvaikutuksia ja tämän jälkeen koordinoituja vaikutuksia.

8.3.2 Koordinoimattomat vaikutukset

104. Useat tekijät voivat vaikuttaa siihen, aiheutuuko yrityskaupasta todennäköisesti merkittäviä koordinoimattomia vaikutuksia. Tällaisia voivat olla korkeiden markkinaosuusien lisäksi esimerkiksi toimijoiden lukumäärän vähäisyys, kaupan osapuolten kilpailun läheisyys, asiakkaiden rajoitetut mahdollisuudet vaihtaa tavarantoimittajaa, kilpailijoiden kapasiteettirajoitukset, keskittymän kyky ja kannustin vaikeuttaa pienempien yritysten ja mahdollisten kilpailijoiden laajentumista taikka tärkeän kilpailuvoiman poistuminen markkinoilta.
105. Arvioidessaan yrityskaupan koordinoimattomia vaikutuksia KKV on ensin tarkastellut EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinan ominaispiirteitä ja niiden vaikutusta yrityskaupan kilpailuvaikutusten arviointiin.

8.3.2.1 Kilpailu EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla on määräkilpailua

106. Määräkilpailussa eli Cournot-kilpailussa yritysten strateginen päätösmuuttuja on tuotantomäärä. Vaikka yritykset kilpailisivat lyhyellä aikavälillä hinnoilla,

²³ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 27.

²⁴ Ks. esim. asia T-342/07 Ryanair v. komissio 6.7.2010, kohta 41 oikeuskäytäntöviittauksineen.

kilpailua voi luonnehtia Cournot-kilpailuksi, jos valmistajat sitoutuvat ennalta tuotantomäärään tai -kapasiteettiin ja käyvät sen jälkeen hintakilpailua.²⁵ Cournot-kilpailussa yrityskaupan hintavaikutus riippuu talusteorian perusteella vain yrityskaupan pienemmän osapuolen markkinaosuudesta ja markkinalla toimivien yritysten määrästä. Mitä vähemmän markkinoilla on yrityksiä ja mitä suurempi yrityskaupan pienemmän osapuolen markkinaosuus on, sitä suuremman yrityskaupan myötä tapahtuvan hinnankorotuksen voidaan olettaa olevan.²⁶

107. Cournot-oligopolin yrityksillä on markkinavoimaa: niiden määrä- tai kapasiteettipäätöksillä on vaikutusta tuotteen hintaan. Määräkilpailuun perustuvalla markkinalla markkinaosuudet ovat siten hyödyllinen mittari yritysten markkinavoimasta. Seuraavassa tarkastellaan markkinoiden ominaispiirteitä, jotka viittaavat siihen, että kilpailu EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla on määräkilpailua.
108. EPS-lämpö- ja -routaeristeiden markkinoilla yrityskaupan osapuolten merkittävimpiä asiakkaita ovat rakennustuotteiden jälleenmyyjät. Loppuasiakkaita ovat sekä rakennusyhtiöt että yksityishenkilöt.²⁷ Lähes kaikki yksityishenkilöiden sekä pienten ja keskisuurten rakennusyhtiöiden ostamat EPS-eristeet myydään jälleenmyyjien kautta. Suuremmat rakennusyhtiöt ostavat eristeet usein suoraan valmistajilta.
109. Valmistajat solmivat jälleenmyyjien kanssa puitesopimukset, joissa määritetään [REDACTED]. Puitesopimukset ovat tyypillisesti voimassa [REDACTED]. Niissä ei yleensä sovita [REDACTED].
110. Jälleenmyyjät ostavat tuotteita sekä varasto- että kohdekauppana. Varasto-ostot toimitetaan jälleenmyyjälle ja niissä käytetään tyypillisesti kulloinkin voimassa olevaa hintaa. Kohdekaupassa jälleenmyyjä ostaa oman asiakkaansa puolesta isomman erän eristeitä valmistajalta, neuvottelee tilauskohdaisen hinnan ja tilaus toimitetaan valmistajan toimesta jälleenmyyjän asiakkaan työmaalle.
111. Rakennusyhtiöt ostavat EPS-lämpö- ja routaeristeitä sekä suoraan eristevalmistajilta että jälleenmyyjien kautta. Etenkin pienemmät rakennusyhtiöt ostavat eristeitä jälleenmyyjiltä. Kauppatavat vaihtelevat rakennusyhtiöiden ja EPS-eristevalmistajien kesken. Rakennusyhtiö saattaa esimerkiksi tehdä EPS-eristevalmistajan kanssa puitesopimuksen ja sopia hinnoista erikseen. Joillakin

²⁵ Ks. esim. Kreps, D. M., & Scheinkman, J. A. (1983). Quantity precommitment and Bertrand competition yield Cournot outcomes. *The Bell Journal of Economics*, 326–337.

²⁶ Reisinger, M., & Zenger, H. (2021). *The Competitive Effects of Mergers with Cournot Competition*. Mimeo.

²⁷ Valmistajat myyvät EPS-lämpö- ja routaeristeitä välituotteina merkittävässä määrin myös rakennusalan tuotteita valmistaville yrityksille kuten betonielementtien valmistajille.

rakennusyhtiöillä on sen sijaan käytössä kausisopimus, jossa sovitaan hinnoista. Jotkin rakennusyhtiöt kilpailuttavat hankintoja projektikohtaisesti.

112. Tärkeä kilpailuun vaikuttava tekijä on tuotantokapasiteetti. Tehtaiden teoreettinen maksimikapasiteetti määräytyy muun muassa ympäristölupien ja tuotantolaitteistojen enimmäistehojen perusteella. Teoreettisen maksimikapasiteetin saavuttaminen saattaa edellyttää tehtaan ajamista kolmessa vuorossa läpi vuorokauden tai viikonloppuisin. [REDACTED] [REDACTED] tuotantomääriä rajoittavat myös tehtaiden yö- ja viikonloppuvuoroihin liittyvät korkeat työvoimakustannukset. Kysynnän sykliisyyden vuoksi kapasiteetin käyttöaste vaihtelee voimakkaasti kalenterivuoden aikana. Rakennuskauden ollessa huipussaan käyttöaste voi olla lähellä tavanomaisilla työvuorojärjestelyillä saavutettavissa olevaa käytännön maksimikapasiteettia.
113. Edellä kuvatut seikat EPS-eristevalmistajien ja niiden asiakkaiden välisestä sopimuksista, hinnoittelusta ja EPS-eristeiden tuotantokapasiteetista viittaavat siihen, että EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla kilpailu muistuttaa määräkilpailua. EPS-eristeiden valmistajat tekevät pidemmän aikavälin päätöksen tuotantokapasiteetistaan ja kilpailevat lyhyellä aikavälillä hinnoilla. KKV:n arvon mukaan erityisesti kulloinkin voimassa olevalla sopimushinnalla käytävää kauppaa voidaan luonnehtia määräkilpailuksi. Cournot-kilpailuilla markkinoilla markkinaosuudet sekä markkinoiden keskittymistä kuvaavat HHI ja sen muutos antavat hyvän kuvan yritysten markkinavoimasta ja yrityskaupan kilpailuvaikutuksista. Yrityskaupan kilpailuvaikutukset ovat sitä voimakkaammat, mitä suurempi kaupan pienemmän osapuolen, tässä Bewin, markkinaosuus on ja mitä vähemmän markkinoilla on yrityksiä.
114. EPS-lämpö- ja routaeristemarkkinoilla on myös tarjouskilpailumarkkinan piirteitä. Tarjouskilpailuja järjestetään yleensä puitesopimuksen rinnalla.²⁸ Yksittäisen tarjouskilpailun arvo suhteessa tuottajan kokonaisynttiin on kuitenkin vähäinen, kilpailutuksia järjestetään lukuisia ja rakennusyhtiöt saattavat kilpailuttaa eristevalmistajat hankkeittain eikä edellinen toimittaja ole etulyöntiasemassa uudessa kilpailutuksessa esimerkiksi maineensa vuoksi. Myös tarjouskilpailuihin perustuvalla markkinalla markkinaosuuksia voidaan tällaisessa tapauksessa käyttää indikaationa osapuolten markkinavoimasta.²⁹

8.3.2.2 Rakenteellinen tarkastelu

Markkinaosuudet EPS- ja XPS-lämpö- ja routaeristeissä

115. EPS-lämpö- ja routaeristeet muodostavat edellä jaksossa 7.3.3 todetusti muista materiaaleista valmistetuista eristeistä erillisen tuotemarkkinan.

²⁸ Viraston tiedossa ei ole kuinka suuri osa EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoista muistuttaa Cournot-markkinoita ja kuinka suuri osa tarjouskilpailumarkkinoita. Viraston selvityksissä ei ole kuitenkaan tullut esiin viitteitä siitä, että osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus olisi merkittävästi erilainen esimerkiksi jälleenmyyjien varstokaupassa kuin projekti- ja kohdekaupassa.

²⁹ Asia T-210/01 General Electric v komissio, kohdat 150–151.

Viraston selvitysten mukaan myös XPS-eristeet saattavat muodostaa oman erillisen tuotemarkkinansa, mutta markkinamäärittely on voitu jättää XPS-eristeissä avoimeksi. Osapuolten markkinaosuuksia on tarkasteltu seuraavassa erikseen EPS- ja XPS-lämpö- ja routaeristeissä. Jäljempänä todetusti osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus XPS-lämpö- ja routaeristeissä jää huomattavasti alhaisemmaksi kuin EPS-lämpö- ja routaeristeissä.

116. Markkinaosuustarkastelu nyt käsillä olevassa asiassa perustuu kaupan osapuolilta ja niiden kilpailijoilta kerättyyn myyntiaineistoon. Markkinaosuustarkastelu on tehty EPS- ja XPS-lämpö- ja routaeristeissä.
117. Myyntiaineisto sisältää asiakas- ja tuotekohtaiset EPS- ja XPS-lämpö- ja routaeristet tuotteiden myynnit vuosilta 2020 ja 2021 myynnin arvossa ja määrässä (m³) mitattuna. Myyntidatan perusteella virasto on laskenut sekä kokonaismyynnin arvon että kunkin valmistajan markkinaosuudet vuosina 2020 ja 2021.
118. Taulukossa 2 on esitetty myyntien euromääräisestä arvosta lasketut markkinaosuudet vuosina 2020 ja 2021 EPS-lämpö- ja routaeristeissä ja taulukossa 3 XPS-lämpö- ja routaeristeissä.

Taulukko 2: Markkinoiden koko ja markkinaosuudet EPS-lämpö- ja routaeristeissä Suomessa vuosina 2020 ja 2021

Yritys	2020	2021
	%	%
Bewi	[10–20]	[20–30]
Jackon	[40–50]	[40–50]
Osapuolet yhteensä	[60–70]	[60–70]
Finfoam	[20–30]	[20–30]
Inora	[10–20]	[10–20]
Yhteensä (MEUR)	[35–40]	[50–55]

Taulukko 3: Markkinoiden koko ja markkinaosuudet XPS-lämpö- ja routaeristeissä Suomessa vuosina 2020 ja 2021

Yritys	2020	2021
	%	%
Bewi	[10–20]	[10–20]
Jackon	[0–5]	[0–5]
Osapuolet yhteensä	[20–30]	[20–30]
Finfoam	[70–80]	[70–80]
Yhteensä (MEUR)	[40–45]	[50–55]

119. Rakenteellinen tarkastelu viittaa siihen, että yrityskauppa on omiaan johtamaan haitallisiin kilpailuvaikutuksiin EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla. Myynnin arvon perusteella tarkasteltuna osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus oli [60–70] prosenttia vuosina 2020–2021. Yrityskaupasta seuraava markkinaosuuden lisäys on noin [20–30] prosenttiyksikköä. Erikseen tarkasteltuna EPS-lämpöeristeissä osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus on noin [70–80] prosenttia ja EPS-routaeristeissä lähes [50–60] prosenttia. KKV on arviossaan kiinnittänyt huomiota myös EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoiden jo nykyisellään korkeaan keskittyneisyyteen: EPS-eristeitä valmistaa Suomessa ainoastaan neljä yritystä.
120. Huolimatta siitä, että XPS-eristeiden tuotanto on keskittynyt Suomessa vain kolmelle toimijalle, yrityskauppa ei KKV:n arvion mukaan johda haitallisiin kilpailuvaikutuksiin XPS-eristeissä. Myynnin arvon perusteella tarkasteltuna osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus on [20–30] prosenttia, ja yrityskaupasta seuraava markkinaosuuden lisäys [0–5] prosenttiyksikköä vuosina 2020–2021. Osapuolten ainoalla kilpailijalla, Finfoamilla, on niin suuri markkinaosuus, että sen katsotaan luovan tarpeeksi kilpailupainetta osapuolille XPS-eristeissä yrityskaupan jälkeenkin.

Markkinoiden keskittyneisyys EPS- ja XPS-lämpö- ja routaeristeissä

121. Markkinaosuuksien ohella markkinoiden keskittymistason tarkastelu voi antaa viitteitä kilpailutilanteesta. Keskittymistason mittaamiseksi käytetään usein Herfindahl-Hirschman-indeksiä ("HHI"), joka saadaan summaamalla kaikkien markkinoilla toimivien yritysten markkinaosuuksien neliöt. Absoluuttisen HHI-tason lisäksi on usein hyödyllistä laskea myös yrityskaupan aiheuttama muutos (ns. "delta" tai "dHHI") keskittymistasossa. Horisontaalisia kilpailuongelmia ei todennäköisesti havaita yrityskaupassa, jossa HHI on kaupan jälkeen 1000–2000

ja dHHI alle 250, tai yrityskaupassa, jossa HHI on yli 2000 ja dHHI alle 150, paitsi jos tapaukseen liittyy erityisiä olosuhteita.³⁰

122. KKV on tarkastellut markkinoiden keskittymistä laskemalla HHI-arvon sekä EPS-että XPS-lämpö- ja routaeristeissä. Taulukossa 4 on esitetty HHI:n taso ennen yrityskauppaa ja yrityskaupan jälkeen sekä yrityskaupan tuoma muutos HHI-tasoon. HHI on EPS-lämpö- ja routaeristeissä korkea jo ennen yrityskauppaa, yli 3000. Yrityskaupan myötä HHI kasvaa merkittävästi (muutos lähes [1500–2000]), joten yrityskaupan voidaan nähdä johtavan EPS-markkinoiden huomattavaan keskittymiseen. Vaikka XPS-eristeissä HHI ennen yrityskauppaa on hyvin korkea, HHI:n muutos on alle 150, mikä tukee näkemystä siitä, että yrityskauppa ei aiheuta kilpailuongelmia kyseisissä tuotteissa.

Taulukko 4: Markkinan keskittymistä kuvaava HHI-luku EPS- ja XPS-lämpö- ja routaeristeissä Suomessa vuosina 2020 ja 2021

	2020	2021
EPS		
HHI ennen kauppaa	[3100–3300]	[3000–3200]
HHI kaupan jälkeen	[4900–5100]	[4900–5100]
dHHI	[1500–2000]	[1500–2000]
XPS		
HHI ennen kauppaa	[6000–6800]	[6000–6800]
HHI kaupan jälkeen	[6000–6800]	[6000–6800]
dHHI	[50–150]	[50–150]

Johtopäätös rakenteellisesta tarkastelusta

123. Rakenteellisen tarkastelun perusteella EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkina on ollut hyvin keskittynyt jo ennen yrityskauppaa. Markkinoilla toimii käytännössä neljä valmistajaa, ja yrityskaupan jälkeen markkina keskittyy entisestään ja markkinalle jäisi vain kolme pääasiallista toimijaa. Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus on ollut viime vuosina yli 60 prosenttia.
124. Viraston arvion mukaan markkinan rakenteellinen tarkastelu viittaa siihen, että keskittymä johtaa tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla.

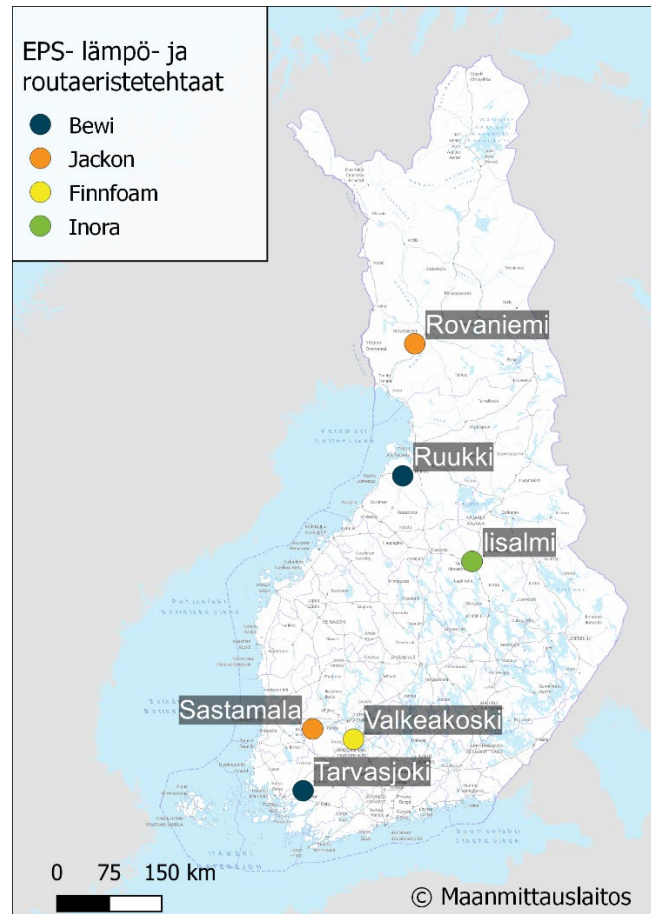
³⁰ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 20.

8.3.2.3 Alueellisen differentiaation merkitys

125. Differoitujen tuotteiden markkinoilla toimivien yritysten toistensa taholta kohtaama kilpailupaine saattaa vaihdella yrityksestä toiseen riippuen siitä, kuinka läheisiä kilpailijoita yritykset ovat. Mitä läheisempiä kilpailijoita yrityskaupan osapuolet ovat, sitä suurempi on yrityskaupan koordinoimattomien vaikutusten todennäköisyys.³¹ Näin ollen samoilla markkinoilla toimivien yritysten toisilleen luoma kilpailupaine voi poiketa siitä, mitä yritysten markkinaosuudet antavat ymmärtää. Jäljempänä jaksossa 8.3.3 on kuvattu, että tuotedifferentiaatio on vähäistä – etenkin perustuotteet, kuten EPS 100 ja 120, ovat homogeenisia. Yritykset ovat sen sijaan differoituja alueellisen sijaintinsa suhteen.
126. Alueellisella differentiaatiolla tarkoitetaan EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla sitä, että EPS-eristeiden tehtaat sijaitsevat eri puolilla Suomea. Kuva 2 osoittaa, että kolme EPS-tehdasta sijaitsee Lounais-Suomen ja Pirkanmaan alueella ja kolme tehdasta Pohjois- ja Itä-Suomen alueella. Jackonilla on tehdas Sastamalassa, Bewillä Tarvasjoella ja Finnfoamilla Valkeakoskella. Pohjois-Suomessa sijaitsevat Jackonin Rovaniemen tehdas ja Bewin Ruukin tehdas ja Itä-Suomessa Inoran Iisalmen tehdas.

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

Kuva 2: Pääasialliset EPS-lämpö- ja routaeristetehtaat Suomessa



127. Edellä relevanttien maantieteellisten markkinoiden määrittelyn yhteydessä jaksossa 7.3.4 on todettu, että kuljetuskustannusten ja -etäisyyksien vuoksi kilpailuolosuhteet muuttuvat EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla asteittain siirryttäessä lähemmäs tai kauemmas valmistajan ja kilpailevien valmistajien tehtaita. Näin ollen kilpailuolosuhteet ovat lähempänä toisiaan sijaitseville asiakkaille homogeenisemmat kuin kauempana toisistaan sijaitseville asiakkaille.
128. Mitä lähempänä EPS-eristetehtaat sijaitsevat toisiaan, sitä läheisempiä kilpailijoita ne ovat toisilleen. Mitä enemmän yritykset ovat keskittyneet jollekin alueelle, sitä vähemmän niillä on markkinavoimaa, koska asiakkaan vaihtoehtoisten toimittajien joukko on suurempi. Yrityksen markkinavoima muuttuu asteittain sen sijainnin mukaan: mitä lähempänä valmistaja sijaitsee asiakasta

verrattuna kilpaileviin valmistajiin, sitä enemmän sillä on asiakkaaseen nähden markkinavoimaa.³²

129. Alueellisen differentiaation vuoksi esimerkiksi yrityskaupan hintavaikutus voi vaihdella riippuen siitä, missä päin Suomea asiakas sijaitsee. Koordinoimattomat vaikutukset ovat voimakkaampia niillä alueilla, joilla kaupan osapuolten kilpailijat sijaitsevat suhteellisesti kauempana asiakkaasta kuin osapuolet. Keski-Suomessa osapuolet todennäköisesti kohtaavat kilpailupainetta sekä Inoralta että Finnfoamilta. Yrityskaupan myötä potentiaalisten toimittajien määrä vähenee kyseisellä alueella neljästä kolmeen. Sen sijaan etenkin Uudenmaan, Varsinais-Suomen ja Satakunnan maakunnissa sekä Pohjois-Suomessa potentiaalisten toimittajien lukumäärän voidaan katsoa laskevan ainakin osalle asiakkaista kolmesta kahteen, sillä Uusimaa, Varsinais-Suomi ja Satakunta ovat etäällä Inoran tehtaasta ja Pohjois-Suomi Finnfoamin tehtaasta.
130. Alueellisen differentiaation merkitystä voimistaa se, että EPS-lämpö- ja routaeristeiden kysyntä on rakennushankkeiden aloituksia koskevien tilastojen perusteella suurinta nimenomaan Uudellamaalla, Pirkanmaalla, Varsinais-Suomessa ja Pohjois-Pohjanmaalla.³³

8.3.3 Koordinoitujen vaikutukset

131. KKV:n vaikutusarviointi käsillä olevassa asiassa perustuu ensisijaisesti koordinoimattomien kilpailuvaikutusten arviointiin. Koska EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinat ovat Suomessa keskittyneet ja EPS-eristeiden markkinoilla on aikaisemmin havaittu kartelli³⁴, KKV on lisäksi arvioinut yrityskaupan vaikutuksia markkinatoimijoiden mahdollisuuksiin yhteensovittaa kilpailukäyttäytymistään.
132. Keskittyneillä markkinoilla tapahtuva yrityskauppa voi lisätä todennäköisyyttä sille, että yritykset pystyvät yhteensovittamaan toimintaansa ja korottamaan hintoja ilman, että niiden on tarve turvautua nimenomaiseen sopimiseen. Jo niin sanottu hiljainen yhteensovittaminen voi olla riittävä.³⁵ Aikaisempi kartelli viittaa siihen, että markkinoilla on riski kolluusiolle.
133. Koordinoitujen vaikutuksia arvioitaessa kiinnitetään lähtökohtaisesti huomiota mahdollisuuteen saavuttaa yhteinen näkemys yhteensovittamisen ehdoista sekä siihen, olisiko koordinoitu käyttäytyminen todennäköisesti kestävä.³⁶

³² Alueellisesta differentiaatiosta ks. esim. komission päätös asiassa M.7878 – HeidelbergCement/Schwenk/Cemex Hungary/Cemex Croatia.

³³ Tilastokeskuksen rakennustuotantotietokannan mukaan vuonna 2020 aloitettuja hankkeita oli kuutiometreissä mitattuna eniten Uudellamaalla (33 % kaikista rakennushankkeista), Pirkanmaalla (9 %), Varsinais-Suomessa (9 %) ja Pohjois-Pohjanmaalla (8 %).

³⁴ KHO:2022:86 ja MAO:70/2021.

³⁵ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 39 ja Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppavalvonnasta (2011), s. 76.

³⁶ Ks. unionin yleisen tuomioistuimen (ent. ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin) päätös asiassa T-342/99, Airtours v. komissio.

Jotta koordinaatio olisi kestävä, seuraavan kolmen asian on toteuduttava markkinalla: i) koordinaatiossa mukana olevien yritysten on pystyttävä monitoroimaan sitä, noudattavatko toiset koordinaatiota; ii) on oltava jokin mekanismi, jonka kautta koordinaatiossa mukana olevat yritykset voivat rankaista kolluusion jäsentä, joka poikkeaa koordinoidusta tasapainosta; ja iii) kolluusion ulkopuolisten yritysten ja asiakkaiden reaktio kolluusioon ei saa tehdä kolluusiosta kannattamatonta.³⁷

134. Tuotteen homogeenisuus edesauttaa kolluusiivisen tasapainon saavuttamista, johon voi liittyä esimerkiksi hinnan tai tuotantomäärän koordinaatiota tai asiakkaiden jakoa. EPS-lämpö- ja routaeristeistä on olemassa useita eri tuotetyyppejä, kuten esimerkiksi lattia-, seinä- ja routaeristelevyjä. Tietty tuotetyyppi on kuitenkin varsin homogeeninen tuote, eikä eri valmistajien tuotteiden välillä ole merkittäviä eroavaisuuksia. Etenkin perustuotteita EPS 100 ja 120, jotka muodostavat suuren osan valmistajien myynnistä, voidaan pitää homogeenisina. Myös ilmoittajan mukaan eristetuotteet ja erityisesti lämpöeristeet ovat laajalti homogeenisia vakiotuotteita.
135. Lisäksi yritysten symmetria ja varsinkin samankaltainen kustannusrakenne helpottavat toiminnan yhteensovittamista. EPS-eristeiden valmistajien kustannusrakennetta voidaan pitää symmetrisenä, sillä EPS-lämpö- ja routaeristeiden valmistusprosessi on yrityksestä riippumatta sama ja EPS-eristeiden pääraaka-aineen eli styreenin hinta muodostaa suuren osan lopputuotteen hinnasta. Styreenin hinnoittelu on läpinäkyvää ja EPS-raaka-aineen hinta perustuu pitkälti styreenin hintaan.³⁸
136. Markkinoiden läpinäkyvyys helpottaa kilpailijoiden keskinäistä monitorointia. Vaikka EPS-eristeiden hinnat neuvotellaan kahdenkeskisesti, EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoita voidaan pitää läpinäkyvinä, sillä kilpailijoiden hinnoittelupäätökset ja yksilöidyt tarjoukset tulevat monesti asiakkaan kautta valmistajien tietoon. Asiakkaat saattavat kilpailuttaa tarjouksia niin, että he paljastavat kilpailevalta EPS-eristeiden valmistajalta saadun tarjouksen.³⁹
137. Kilpailijoiden keskinäistä monitorointia edesauttavat myös kysynnän stabiilius ja ennustettavuus. Yritykset pystyvät tällöin helpommin havaitsemaan, jos joku toimijoista poikkeaa koordinaatiosta. Jos kysyntä vaihtelee ennakoimattomasti, yritysten on vaikeampi erottaa toisistaan markkinoiden vaihtelusta johtuvat kysynnän muutokset ja kilpailijan kolluusiosta lipeämisestä aiheutuvat kysynnän muutokset. Vaikka kysyntä vaihtelee EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla voimakkaasti, kysynnän muutokset ovat melko hyvin ennustettavissa, sillä vaihtelu johtuu pitkälti kalenterivuoden aikana tapahtuvasta kausivaihtelusta, joka seuraa rakennuskauden vaiheita. Toisaalta kysyntään

³⁷ Ks. Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohdat 39–60.

³⁸ Independent Chemical & Energy Market Intelligence (ICIS) julkaisee viikoittain tilastotietoa styreenin kuukausittaisesta keskiarvohinnasta.

³⁹ MAO:70/2021.

vaikuttavat myös rakentamisen pidemmän aikavälin suhdanteet, mikä voi vaikeuttaa kysynnän ennustettavuutta.

138. Yritysten on helpompi rangaista yritystä, joka lipeää koordinaatiosta, jos yritykset ovat riippuvaisia toisistaan tai ne kohtaavat muillakin markkinoilla. Monilla EPS-eristeiden valmistajilla on horisontaalisen kilpailijasuhteen lisäksi vertikaalinen suhde Bewiin, sillä ne ostavat Bewiltä EPS-raaka-ainetta. Bewille tarjoutuu siten yhtäältä mahdollisuus rangaista asiakkaitaan kolluusiosta poikkeamisesta korottamalla raaka-aineen hintaa ja toisaalta raaka-aineen ostajilla on mahdollisuus vähentää ostojaan Bewiltä. Lisäksi Bewi, Jackson ja Finnfoam kilpailevat myös Ruotsissa XPS-eristeiden markkinoilla. Kilpailijoiden välisen kontaktin ei tarvitse tapahtua samalla markkinalla, vaan myös monimarkkinakontaktilla on kolluusiota ylläpitävä vaikutus.⁴⁰
139. Menestyksekkäs, kestävä toimintojen koordinoiminen on epätodennäköistä, jos yhteensovittamisen ulkopuoliset, jo markkinoilla olevat kilpailijat, vahvat potentiaaliset kilpailijat tai esimerkiksi huomattavan neuvotteluvoiman omaavat asiakkaat voisivat horjuttaa koordinoinnin vakautta. Koska alalle tulo vaatii mittavia investointeja ja EPS-eristeiden tuonti ulkomailta on kallista korkeiden kuljetuskustannusten vuoksi⁴¹, potentiaalista kilpailua ei voida pitää todennäköisenä. Ilmoittajan mukaan täysin uuden toimijan on investoitava vähintään 2–3 miljoonaa euroa aloittaakseen EPS-eristetuotteiden valmistamisen. EPS-eristeiden valmistajien asiakkailla ei voida olettaa olevan kovinkaan suurta neuvotteluvoimaa, sillä asiakaskunta on melko fragmentoitunut.
140. KKV on arviossaan kiinnittänyt huomiota myös siihen, että EPS-eristeiden markkinoilla on aiemmin havaittu kartelli. KKV katsoo edellä kuvattujen tekijöiden vaikuttaneen myönteisesti siihen, että kilpailijoiden on ollut mahdollista sopia hinnoista. Kartellin purkautumisen jälkeen Bewi tuli Suomen EPS-eristeiden markkinoille ostamalla kaksi kartellin ulkopuolista toimijaa, Solupak Oy:n ja Ruukin EPS Oy:n. Lisäksi kartellin ulkopuolinen yritys SX-Lämpöpohja Oy on poistunut markkinoilta. Finnfoam Oy, joka vuonna 2013 alkoi valmistaa EPS-eristeitä, osti yhden kartellin osapuolista, Styroplast Oy:n.
141. Koska EPS-eristeiden markkinoilla on havaittu jo aikaisemmin kartelli eikä markkinoilla ole tapahtunut sellaisia muutoksia, jotka olisivat saaneet aikaan ns. maverick-yrityksen⁴² syntymisen, markkinoilla on edelleenkin riski kolluusiolle. Kolluusion ulkopuolisten yritysten välinen yrityskauppa (kuten Solupakin ja Ruukin EPS:n osto) ei voi kuitenkaan luoda markkinoille maverickia. Näin ollen kolluusion riski ei ole poistunut markkinoilta.⁴³

⁴⁰ Ks. Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 55.

⁴¹ MAO:70/2021.

⁴² Maverick-yritys voidaan määritellä sellaiseksi yritykseksi, jonka läsnä ollessa kolluusio ei ole kannattavaa, mutta jota ilman on olemassa riski markkinoiden jaolle.

⁴³ Ks. Loertscher ja Marx. 2021. Coordinated Effects in Merger Review.

142. Yrityskaupan myötä tapahtuva huomattava EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoiden keskittyminen yhdistettynä tekijöihin, jotka jo nyt edesauttavat kolluusion muodostumista ja ylläpitoa, saa aikaan sen, että yrityskaupan myötä EPS-eristeiden valmistajien kannustimet toiminnan hiljaiseen koordinointiin kasvavat. EPS-eristeiden markkinoilla aiemmin havaittu kartelli osoittaa sen, että kilpailun heikentäminen sopimuksin on ollut mahdollista.

8.3.4 Yhteenveto kilpailuvaikutusten arvioinnista

143. KKV on arvioinut asiassa sekä yrityskaupan koordinoimattomia että koordinoituja kilpailuvaikutuksia EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla.
144. KKV:n arvion mukaan erityisesti kulloinkin voimassa olevalla sopimushinnalla käytävää kauppaa voidaan luonnehtia määräkilpailuksi. Cournot-kilpailuilla markkinoilla markkinaosuudet sekä markkinoiden keskittymistä kuvaavat HHI ja sen muutos antavat hyvän kuvan yritysten markkinavoimasta ja yrityskaupan kilpailuvaikutuksista. Yrityskaupan kilpailuvaikutukset ovat sitä voimakkaammat, mitä suurempi kaupan pienemmän osapuolen eli Bewin markkinaosuus on ja mitä vähemmän markkinoilla on yrityksiä.
145. Rakenteellinen tarkastelu viittaa siihen, että yrityskauppa johtaisi määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen ja siten kilpailun olennaiseen estymiseen EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla. Markkina on jo nykyisellään hyvin keskittynyt, ja yrityskaupan myötä markkinoille jäisi enää kolme EPS-eristeiden valmistajaa. Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus on yli 60 prosenttia ja pienemmän osapuolen, Bewin, markkinaosuus on huomattava, noin [20–30] prosenttia.
146. Koska kuljetuskustannukset muodostavat merkittävän osan tuotteen kokonaishinnasta, kilpailuolosuhteet ja siten myös yrityskaupan kilpailuvaikutukset voivat vaihdella alueellisesti asiakkaan sijainnin mukaan. Koordinoimattomat vaikutukset ovat voimakkaampia niillä alueilla, joilla kaupan osapuolten kilpailijat sijaitsevat suhteellisesti kauempana asiakkaasta kuin osapuolet.
147. KKV on yrityskaupan kilpailuvaikutusten arvioinnissa kiinnittänyt huomiota myös yrityskaupan koordinoituihin vaikutuksiin. EPS-eristeiden markkinoilla on aiemmin havaittu kartelli. Yrityskauppa on omiaan johtamaan koordinoituihin vaikutuksiin, sillä markkinoilla on yhä kolluusion riski, jota yrityskauppa vahvistaa. Yrityskaupan myötä toimijoiden lukumäärä vähenee entisestään, mikä helpottaa toiminnan yhteensovittamista. Viraston selvitysten mukaan markkinoilla on myös muita tekijöitä, jotka helpottavat kolluusion ylläpitämistä, kuten tuotteen vähäinen differentiaatio, markkinoiden läpinäkyvyys ja asiakkaiden vähäinen neuvotteluvoima.

8.3.5 Tasapainottavat tekijät

148. Yrityskaupan seurauksena keskittymälle syntyvä huomattavakaan markkinavoima ei välttämättä johda tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen, jos

voidaan osoittaa tekijöitä, jotka tehokkaasti tasapainottavat keskittymän muutoin aiheuttamia kilpailunvastaisia vaikutuksia.⁴⁴ Tasapainottavia tekijöitä verrataan keskittymästä syntyviin haitallisiin vaikutuksiin. Mitä suuremmat keskittymän kilpailunvastaiset vaikutukset ovat, sitä merkittävämpiä tasapainottavien tekijöiden tulee olla, jotta ne riittävät ehkäisemään tai kumoamaan haitalliset vaikutukset.

149. KKV on arvioinut tasapainottavana tekijänä asiakkaiden neuvotteluvoimaa sekä alalle tuloa ja potentiaalista kilpailua. Yrityskaupan ilmoittaja ei ole esittänyt varsinaista tehokkuuspuolustusta. Bewin ilmoitettua varhaisessa vaiheessa tutkintaa halukkuudesta ratkaista EPS-eristeitä koskeva mahdollinen kilpailuongelma sitoumuksin KKV ei ole selvittänyt yrityskaupan tasapainottavia tekijöitä täysimääräisesti.
150. Seuraavassa esitettävät havainnot eivät siten muodosta kattavaa kuvaa tasapainottavista tekijöistä EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla. Virasto kuitenkin huomauttaa, että osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus nousisi yrityskaupan myötä huomattavan korkeaksi erityisesti EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla, minkä vuoksi tasapainottavien tekijöiden tulisi olla erittäin merkittäviä kumotakseen keskittymästä seuraavat haitalliset kilpailuvaikutukset.

8.3.5.1 Tasapainottava neuvotteluvoima

151. Tasapainottavan neuvotteluvoiman arvioinnissa tarkastellaan sitä, onko ostajilla mahdollisuus estää keskittymästä muutoin seuraavaa hinnankorotus käyttäen hyväksi kahdenvälistä neuvotteluasemaansa suhteessa keskittymään. Asiakkaiden neuvotteluvoiman tulee siten pystyä kumoamaan yrityskaupasta seuraava kilpailun paineen vähentyminen.
152. Asiakkaan neuvotteluvoima voi perustua esimerkiksi sen kokoon, kaupalliseen merkitykseen myyjälle tai sen mahdollisuuksiin siirtyä käyttämään vaihtoehtoisia toimittajia, mikäli keskittymä korottaisi hintoja tai heikentäisi muuten kauppasuhteissa käytettäviä ehtoja. Asiakkaan mahdollisuus uskottavasti uhata siirtymisellä vaihtoehtoiselle tavarantoimittajalle edellyttää, että asiakas voi heti vaihtaa toimittajaa, integroitua vertikaalisesti tuotantoketjun alkupään markkinoille taikka tukea uuden tuottajan tuloa markkinoille tai olemassa olevan toimijan toiminnan laajentamista niillä. Ostaja voi käyttää tasapainottavaa neuvotteluvoimaa myös kieltäytymällä ostamasta toimittajan valmistamia muita tuotteita tai erityisesti kestohyödykkeiden tapauksessa viivyttämällä ostoja.⁴⁵
153. Tasapainottavaa neuvotteluvoimaa ei lähtökohtaisesti ole markkinoilla, joilla asiakaskunta on fragmentoitunut. Yksittäisen asiakkaan kaupallinen merkitys

⁴⁴ Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppaavalvonnasta (2011), s. 89.

⁴⁵ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 64–65.

myyjälle on tällöin pieni ja neuvotteluvoima on myyjätahon puolella. Vaikka onkin todennäköisempää, että merkittävää tasapainottavaa neuvotteluvoimaa on yleisemmin suurilla, esimerkiksi huomattavaa taitotietoa omaavilla yrityksillä, kuin pienillä hajanaisella toimialalla toimivilla yrityksillä, asiakkaiden neuvotteluvoimaa ei voida todeta yksinomaan niiden suuren koon perusteella.⁴⁶

154. Mahdollisuus vaikuttaa omiin ehtoihin ei tarkoita, että asiakas tuottaisi yrityskaupasta seuraavia haitallisia kilpailuvaikutuksia tasapainottavaa neuvotteluvoimaa. Tasapainottavan neuvotteluvoiman ei voida katsoa tasoittavan riittävästi yrityskaupan kielteisiä vaikutuksia, jos se ainoastaan varmistaa, että tietty asiakasryhmä, jolla on erityistä neuvotteluvoimaa, on suojattu huomattavasti korkeammilta hinnoilta tai huonommilta ehdoilta yrityskaupan jälkeen.⁴⁷ Tasapainottavasta neuvotteluvoimasta on kyse ainoastaan silloin, kun neuvotteluvoimasta seuraavat vaikutukset kohdistuvat yhtä yritystä tai tiettyä asiakasryhmää laajemmalle.
155. Ei ole myöskään riittävää, että neuvotteluvoimaa on ennen yrityskauppaa. Neuvotteluvoimaa on oltava ja sen on säilyttävä tehokkaana myös yrityskaupan jälkeen. Näin on siksi, että kahden toimittajan välinen yrityskauppa voi heikentää neuvotteluvoimaa, jos se poistaa uskottavan vaihtoehdon.⁴⁸
156. Yrityskaupan ilmoittaja on todennut osapuolten suurimpien asiakkaiden olevan rakennustuotteiden jälleenmyyjä ja suuria rakennusyhtiöitä, joilla on ilmoittajan mukaan yrityskaupan kilpailuvaikutuksia tasapainottavaa neuvottelu- ja ostovoimaa, koska bulkkiluonteisten eristetuotteiden hankinnassa hinta on tärkein asiakkaiden ostopäätökseen vaikuttava tekijä.
157. Virasto ei edellä todetusti ole asian lopputulos huomioiden arvioinut yksityiskohtaisesti tasapainottavia tekijöitä tässä asiassa. Tasapainottavan neuvotteluvoiman osalta virasto kuitenkin kiinnittää huomiota ensinnäkin siihen, etteivät asiakkaan suuri koko tai hintaan perustuva valinta itsessään ole osoituksia tasapainottavasta neuvotteluvoimasta. Käytännössä asiakkaiden neuvotteluvoiman voitaisiin katsoa tasapainottavan yrityskaupasta aiheutuvaa kilpailun vähentymistä ainoastaan tilanteissa, joissa asiakkaalla on poikkeuksellisen vahva asema suhteessa keskittymään. Tämän neuvotteluvoiman tulisi lisäksi säilyä myös yrityskaupan jälkeen. Nyt käsillä olevassa asiassa markkinoilta poistuisi yrityskaupan myötä merkittävä EPS-eristeiden valmistaja, mikä on omiaan vaikuttamaan asiakkaiden neuvotteluasemaa heikentävästi.

⁴⁶ Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskaupparavonnasta (2011), s. 90.

⁴⁷ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 67.

⁴⁸ Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 67.

8.3.5.2 Alalle tulo ja potentiaalinen kilpailu

158. Yrityskaupan kilpailuvaikutusten arvioinnissa otetaan huomioon olemassa olevan kilpailun lisäksi potentiaalisten kilpailijoiden aiheuttama kilpailupaine. Tällöin huomio kiinnitetään siihen, millaisia mahdollisuuksia muilla kuin markkinoilla jo toimivilla yrityksillä on kohtuullisen lyhyellä aikavälillä ryhtyä kilpailemaan keskittymän kanssa. Kun alalle tulo on riittävän helppoa, keskittymä ei todennäköisesti luo merkittävää kilpailunvastaista riskiä. Jotta markkinoille tuloa voitaisiin pitää riittävänä keskittymän osapuoliin kohdistuvana kilpailupaineena, on osoitettava, että markkinoille tulo on todennäköistä, oikea-aikaista ja riittävän laajaa ehkäisemään tai kumoamaan keskittymän mahdolliset kilpailunvastaiset vaikutukset.
159. Ilmoittaja ei pidä täysin uuden, bulkkieristelevyjen valmistukseen keskittyvän toimijan tuloa markkinoille kovinkaan todennäköisenä. Täysin uuden tulokkaan EPS-eristemarkkinoille tulo vaatisi koneet, henkilökunnan ja toimitilat, ja alalle tulon kustannukset nousisivat miljooniin euroihin. EPS-eristeiden valmistus edellyttää ympäristölupaa, ja rakennusmääräysten mukaisesti eristetuotteiden on saatava hyväksyntä ennen kuin niitä voidaan käyttää rakentamisessa. Ilmoittajan tiedossa ei ole alalle viimeisen kolmen vuoden aikana tulleita merkittäviä toimijoita.
160. Viraston käsitys alalle tulon edellytyksistä vastaa ilmoittajan esittämää. Viraston arvion mukaan alalle tulon esteitä eristetuotteiden valmistuksessa ja myynnissä voidaan pitää siten verrattain korkeina ja uuden toimijan oikea-aikaista ja riittävän laajaa markkinoille tuloa epätodennäköisenä. Alalle tulon ja potentiaalisen kilpailun tarkempi arviointi tasapainottavana tekijänä ei kuitenkaan asian lopputulos huomioiden ole tarpeellista.

8.3.6 Johtopäätös kilpailuvaikutusten arvioinnista

161. KKV:n selvitysten mukaan yrityskauppa johtaisi määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen ja siten kilpailun olennaiseen estymiseen EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla Suomessa. Viraston selvitysten mukaan asiakkaiden neuvotteluvoima tai alalle tulo ja potentiaalinen kilpailu eivät riitä kumoamaan keskittymästä seuraavia kilpailunvastaista vaikutuksia.

9 Sitoumukset

9.1 Ilmoittajan KKV:lle esittämät sitoumukset

162. Yrityskaupasta aiheutuvat kilpailuongelmat voidaan usein poistaa yrityskaupan toteuttamisen edellytykseksi asetettavilla ehdoilla. Kilpailulain 25 §:n 2 momentin mukaan KKV:n tulee yrityskaupan kieltoesityksen sijasta ensisijaisesti neuvotella tällaisista ehdoista ja määrätä ne noudatettavaksi, jos yrityskaupan ilmoittajan esittämät ehdot riittävät poistamaan yrityskaupan aiheuttamat kilpailuongelmat.

163. Ilmoittaja toi jo ennakkoneuvotteluvaiheessa esiin toiveensa yrityskauppa-asian nopeasta ja sovinnollisesta ratkaisemisesta, minkä vuoksi alustavat keskustelut sitoumuksista aloitettiin viraston ja ilmoittajan välillä jo 4.3.2022.
164. Virasto toimitti osapuolille kirjallisen yhteenvedon selvitystensä alustavista tuloksista 18.3.2022 ja suositteli ilmoittajaa harkitsemaan sitoumusratkaisun esittämistä havaittujen kilpailuongelmien poistamiseksi. Ilmoittajan mukaan yrityskaupasta ei aiheudu KKV:n esittämiä haitallisia kilpailuvaikutuksia, mutta se toimitti kuitenkin virastolle ensimmäisen kirjallisen sitoumusehdotuksensa 18.3.2022 poistaakseen KKV:n havaitsemat kilpailuhuolet sekä edistääkseen asian sovinnollista ja nopeaa ratkaisua. Viraston ja ilmoittajan välillä käytiin useita sitoumusten sisältöä koskevia keskusteluja, ja ilmoittaja päivitti alkupe- räistä kokonaisen yhtiön divestointiin perustuvaa sitoumusehdotustaan useaan otteeseen viraston neuvonnan perusteella.⁴⁹ Virasto kuuli markkinatoimi- joita lausuntopyyntöillä ilmoittajan 15.6.2022 virastolle toimittamasta sitoumus- ehdotuksesta, minkä jälkeen ilmoittaja päivitti sitoumuksia viraston lausunto- palautteesta tekemien huomioiden perusteella.⁵⁰
165. Viraston kanssa käytyjen neuvottelujen ja asiassa suoritettujen markkinakuulemi- sen pohjalta ilmoittaja esitti 29.6.2022 päätöksen liitteenä olevan, asianmukai- sesti valtuutettujen henkilöiden toimesta allekirjoitetun, lopullisen ehdotuksen sitoumuksiksi.

9.2 Sitoumusten arviointi

166. Edellä tässä päätöksessä kuvatuksi yrityskauppa johtaa viraston selvitysten mukaan tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen EPS-lämpö- ja routaeris- teiden markkinoilla Suomessa. Yrityskauppaa ei siten voida hyväksyä ilman sille asetettavia ehtoja.
167. Yrityskaupasta aiheutuvien kilpailuhaittojen poistamiseksi ilmoittaja on esittä- nyt KKV:lle sitoumuksen, jonka mukaan Bewi sitoutuu myymään Bewi Insulation Oy:n (jäljempänä "Bewi Insulation" tai "yhtiö") kaikki osakkeet tietyt soveltu- vuusedellytykset täyttävälle ja KKV:n hyväksymälle ostajalle.⁵¹
168. Divestointi kattaa kaikki Bewi Insulationin omistuksessa olevat omaisuuserät ja henkilöstön, jotka ovat välttämättömiä yhtiön ja sen harjoittaman liiketoimin- nan elinkelpoisuuden ja kilpailukyvyn varmistamiseksi, sisältäen siten kaikki yh- tiön omistamat aineelliset ja aineettomat omaisuuserät, jotka ovat välttämät- tömiä yhtiön harjoittaman liiketoiminnan operoinnille, kaikki viranomaisten

⁴⁹ Ilmoittaja toimitti virastolle päivitetyn sitoumusehdotuksen 14.4.2022, 26.4.2022, 10.5.2022, 11.5.2022, 9.6.2022 ja 14.6.2022.

⁵⁰ Markkinakuulemisen jälkeen ilmoittaja toimitti virastolle päivitetyn sitoumusehdotuksen 28.6.2022.

⁵¹ Ostajalla on oltava muun muassa riittävät taloudelliset resurssit, käytännössä osoitettua asiantuntemusta sekä kannustin ylläpitää ja kehittää luovutettavaa yhtiötä siten, että se on aktiivisen ja elinkelpoisen kilpailijan asemassa Bewiin ja muihin kilpailijoihin nähden. Ostajan on myös saatava kaikki tarvittavat viranomaisten hyväksynyt luovutettavan liiketoiminnan hankinnalle ja sillä on oltava kaikki tarvittavat viranomaisluvut ja muut edellytykset luovutettavan liiketoiminnan harjoittamiseen.

yhtiölle myöntämät lisenssit ja luvat, kaikki siirrettävissä olevat yhtiön sopimukset⁵² ja koko henkilöstön.

169. Ilmoittaja on kuvannut antamiaaan sitoumuksia tarkemmin virastolle toimitetuissa selvityksissä ja sitoumusten liitteissä. Virasto on ottanut nämä sitoumuksista annetut tarkemmat kuvaukset huomioon sitoumusten arvioinnissa ja niitä on hyödynnetty myös sitoumusehdotuksen markkinatestauksessa esitettyjen lausuntojen arvioinnissa.
170. Sitoumusten hyväksyttävyyden perusedellytyksiä kuvataan Euroopan komission hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä antamassa tiedonannossa sekä Kilpailuviraston (nyk. KKV) yrityskauppa- ja valvontaa koskevissa suuntaviivoissa. Niiden mukaisesti ehdotettujen sitoumusten on poistettava kilpailuongelmat kokonaisuudessaan ja oltava kattavia ja kaikin tavoin tehokkaita.⁵³ Sitoumukset on lisäksi voitava panna täytäntöön tehokkaasti lyhyessä ajassa, sillä kilpailuolosuhteita ei voida säilyttää ennallaan markkinoilla ennen kuin sitoumukset on pantu täytäntöön.⁵⁴ Sitoumukset täyttävät nämä edellytykset ainoastaan siltä osin kun KKV kykenee riittävällä varmuudella päättelemään, että ne on mahdollista toteuttaa ja että niistä seuraavat uudet liiketoimintarakenteet ovat riittävän elinkelpoisia ja kestäviä, jotta tehokkaan kilpailun esteet eivät toteudu lähitulevaisuudessa.⁵⁵
171. KKV on seuraavassa arvioinut ensin sitoumusten kykyä poistaa havaitut kilpailuongelmat ja sen jälkeen niiden täytäntöönpanon tehokkuutta.

Sitoumukset poistavat yrityskaupasta aiheutuvat kilpailuongelmat

172. Edellä jaksossa 8.3 kuvatusti yrityskauppa johtaisi viraston selvitysten mukaan EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoiden huomattavaan keskittymiseen Suomessa. Sitoumusten mukainen Bewi Insulationin divestointi tarkoittaa käytännössä Bewin Suomessa harjoittaman EPS-eristeiden valmistuksen ja myynnin liiketoiminnan myyntiä kokonaisuudessaan.
173. Arvioidessaan sitoumusten riittävyttä virasto on kiinnittänyt huomiota siihen, että ostajalle siirtyy koko Bewi Insulationin osakekanta yhtiön harjoittamine liiketoimintoihin, ja yhtiön luovutuksen myötä yrityskaupan osapuolten horisontaalinen päällekkäisyys EPS-lämpö- ja routaeristeiden markkinoilla Suomessa poistuu täysin. Luovutuksen jälkeen Bewistä tulee markkinajohtaja Jacksonin sijaan, mutta markkina ei keskity yrityskaupan seurauksena.

⁵² Kattaen yhtiön sopimukset, vuokrasopimukset, sitoumukset ja asiakastilaukset sekä kaikki asiakas-, luotto- ja muut sitoumukset, sekä muut yhtiön asiakas-, luotto- ja muut tiedot.

⁵³ Komission tiedonanto hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä (2008/C 267/01), kohta 9; Kilpailuviraston suuntaviivat yrityskauppa- ja valvonnasta (2011), s. 99.

⁵⁴ Komission tiedonanto hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä (2008/C 267/01), kohta 9.

⁵⁵ Komission tiedonanto hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä (2008/C 267/01), kohta 10.

174. KKV:n arvion mukaan Bewi Insulationin myyminen kolmannelle osapuolelle on riittävä ratkaisu kilpailuvaikutusten arvioinnissa todettuihin kilpailuongelmiin.

Sitomusehdotus antaa riittävän varmuuden sitoumusten tehokkaasta täytäntöönpanosta

175. Osana divestointia luovutetaan kaikki Bewi Insulationin aineellinen omaisuus, joka koostuu pääasiassa Ruukissa ja Tarvasjoella sijaitsevista EPS-eristetehtaista, niiden konekannasta ja muusta irtaimistosta. Myös kaikki Bewi Insulationin asiakkuudet siirtyvät divestoinnin myötä ostajalle. Henkilöstön näkökulmasta divestointi tarkoittaa kaikkien Bewi Insulationin työntekijöiden ja toimihenkilöiden siirtymistä ostajan palvelukseen.
176. KKV on ottanut sitoumusten arvioinnissa huomioon sen, että divestoinnin kohteena on itsenäinen yhtiö, joka on ennen yrityskauppaa vastannut Bewin kaikesta EPS-eristeiden valmistuksen ja myynnin liiketoiminnasta Suomessa. Divestointi koskee siten itsenäistä yhtiötä (eng. *stand-alone*), jota pidetään yleensä elinkelpoisuuden näkökulmasta parempana vaihtoehtona kuin liiketoiminnasta erikseen divestoitavaksi erotettavia osia.⁵⁶
177. Virasto on kuitenkin sitomusneuvottelujen aikana tunnistanut myös sitoumuksen tehokkaaseen täytäntöönpanoon liittyviä riskitekijöitä. Viraston arvion mukaan sitoumuksissa asetetut ostajan soveltuvuutta koskevat kriteerit täyttävien ostajakandidaattien määrä on todennäköisesti rajallinen. Sopivan ostajan löytymistä koskevaa epävarmuutta lisää muun muassa EPS-lämpö- ja routeristeiden markkinoiden keskittyneisyys ja markkinatoimijoiden harvalukuisuus.
178. Sitoumuksen tehokkaan täytäntöönpanon varmistaa kuitenkin se, että Bewi sitoutuu niin sanottuun etukäteisostajaa koskevaan ehtoon, jonka mukaisesti ilmoitettua yrityskauppaa ei saa panna täytäntöön ennen kuin ostajan kanssa on tehty sitova sopimus luovutettavan yhtiön myynnistä ja KKV on hyväksynyt sekä ostajan että luovutettavan yhtiön myynnin. Kyseisellä ehdolla lisätään ilmoittajan kannustimia saattaa divestointi tehokkaasti loppuun.⁵⁷ Sitomusehdotus antaa myös riittävän varmuuden siitä, että luovutettava yhtiö tulee siirtymään tehokkaasti ostajalle, jonka omistuksessa siitä tulee aktiivinen ja elinkelpoinen kilpailuvoima sekä suhteessa keskittymään että muihin kilpailijoihin. Kilpailuongelmien poistumisen kannalta on niin ikään tärkeää, että Bewi sitoutuu luovuttamaan yhtiön ostajalle riittävän lyhyessä määräajassa ja tarvittaessa riippumattoman asiantuntijan toteuttamana ilman vähimmäishintaa.
179. Sitomusehdotusta koskeneessa markkinakuulemisessa useat lausunnonantajat toivat esiin huolen divestoitavan yhtiön kyvystä hankkia EPS-raaka-ainetta kohtuullisin ehdoin sen irtautuessa Bewi-konsernista. Lopullisen sitomusehdotuksen mukaan Bewi sitoutuu toimittamaan ostajalle EPS-raaka-aineita

⁵⁶ Komission tiedonanto hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä (2008/C 267/01), kohdat 32–33.

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

[REDACTED] enintään [REDACTED] siirtymäkauden ajan. Raaka-ainetoimituksia koskeva sitoumus takaa Bewi Insulationille raaka-ainetoimitukset vuoden ajaksi yhtiön myynnistä, jona aikana yhtiöllä on mahdollisuus solmia raaka-aineen toimitusta koskevia sopimuksia muiden markkinoilla toimivien eristevalmistajien tapaan myös muiden toimittajien kanssa.

180. Normaalisti siirtymäajan palveluissa sovelletaan [REDACTED]. Tässä asiassa siirtymäajan palvelu koskee kuitenkin valmistuksessa keskeisen tuotantopanoksen toimittamista liiketoiminnan käynnistysvaiheen ajan. Raaka-aineen hintaa määritettäessä virasto on kiinnittänyt huomiota siihen, että Bewi Insulationilla on kannustin kilpailuttaa raaka-aineen hankinnat markkinaehtoisesti myös siirtymäajan puitteissa. Yhtiö ei myöskään saa siirtymäkauden aikana perustettaa kilpailuetua muihin markkinoilla toimiviin yrityksiin nähden, jotka hankkivat raaka-ainetta kilpailullisilta markkinoilta. Raaka-aineen kustannus muodostaa merkittävän osan EPS-lämpö- ja routaeristeiden kokonaiskustannuksista ja muut markkinoilla toimivat yritykset eivät ole vertikaalisesti integroituneita toimijoita.
181. Ehdolla varmistetaan Bewi Insulationin taloudellisen elinkelpoisuuden ja kilpailukyvyyn säilyminen ja turvataan sen mahdollisuus jatkaa EPS-eristeiden valmistusta ilman raaka-ainetoimitusten katkeamista liiketoiminnan käynnistysvaiheessa. Ehto ei vaaranna yhtiön riippumattomuutta osapuolista, koska sillä on kannustin ja mahdollisuus sopia EPS-raaka-aineen toimituksista muiden toimittajien kanssa myös ehdon voimassaolon aikana. Ehdolla varmistetaan siten yhtiön liiketoiminnan jatkuminen saumattomasti. Pidempiaikaista toimitusveloitetta ei voida pitää tarpeellisena, sillä EPS-raaka-aineen markkina on viraston selvitysten mukaan Suomea laajempi ja raaka-aineelle on Bewin lisäksi vaihtoehtoisia toimituslähteitä.
182. Luovutusta edeltävään väli aikaan kohdistuvia luovutettavan liiketoiminnan kilpailukyvyyn ja myyntikelpoisuuden säilymiseen liittyviä riskejä vähentävät myös sitomusehdotusten velvoitteet, jotka koskevat muun muassa elinkelpoisuuden, markkinoitavuuden ja kilpailukyvyyn ylläpitoa. Lisäksi sitoumusten mukaisilla vaikutusvallan palauttamista koskevalla kiellolla sekä rekrytointikiellolla varmistetaan sitoumusten rakenteellisen vaikutuksen säilyminen.
183. Sitoumukset toteutetaan riippumattoman asiantuntijan valvonnassa, mikä vahvistaa sitoumusten valvonnan tehokkuutta ja uskottavuutta tavalla, joka myös osaltaan mahdollistaa sitoumusten täytäntöönpanoon ja noudattamiseen liittyvien riskien huomioimisen.
184. Edellä kuvatuin perustein KKV katsoo, että sille esitetty sitoumuskokonaisuus riittää poistamaan yrityskaupasta muutoin aiheutuvan tehokkaan kilpailun olennaisen estymisen, ja yrityskaupan hyväksymiselle asetetuilla ehdoilla varmistetaan edellytykset kilpailullisen rakenteen säilymiselle markkinoilla.

10 Sovelletut säännökset

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

11 Muutoksenhaku

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

12 Lisätiedot

Lisätietoja päätöksestä antaa asiantuntija Aino Jankari, puhelin 029 505 3032, sähköposti etunimi.sukunimi@kkv.fi.

Pääjohtajan sijainen,
ylivohtaja

Timo Mattila

Asiantuntija

Aino Jankari

SITOUMUSEHDOTUS - ASIA N:O KKV/1493/14.00.10/2021

Poistaakseen Kilpailu- ja kuluttajaviraston (KKV) esittämät alustavat huolenaiheet sekä edistääkseen asian nopeaa ratkaisua asiassa KKV/1493/14.00.10/2021 liittyen Jackon Holding AS:n osakkeiden hankintaan, BEWI ASA tarjoutuu divestoimaan BEWI Insulation Oy:n osakkeet. BEWI Insulation Oy omistaa ja operoi EPS -liiketoimintaa Ruukissa ja Tarvasjoella sijaitsevilla EPS tehtaissa. Divestoitava yhtiö kattaa kaiken BEWI konsernin EPS -lopputuotteiden liiketoiminnan Suomessa.

Kaikki tässä esitetyt sitoumukset ovat ehdollisia päätransaktion toteutumiselle eli sille, että BEWI ASA hankkii Jackon Holding AS:n osakkeet.

Osio A MÄÄRITELMÄT

1. Näissä sitoumuksissa seuraavilla termeillä on seuraava merkitys:
 - (a) **“Avainhenkilöstö”**: Seuraavat henkilöt: [REDACTED]
 - (b) **“BEWI”**: ilmoitusvelvollinen BEWI ASA, julkinen Norjan lain alla toimiva osakeyhtiö, jonka rekisteröintinumero on 925 437 948.
 - (c) **“Closing”**: Divestointikaupan toteuttaminen eli Kohteen omistusoikeuden siirtyminen Ostajalle.
 - (d) **“Closing-Jakso”**: [REDACTED] ajanjakso siitä, kun KKV on hyväksynyt Ostajan ja Kohteen myynnin Ostajalle.
 - (e) **“Divestointikauppa”**: Kohteen myynti Ostajalle.
 - (f) **“Ensimmäinen myyntijakso”**: Päätöksestä alkava [REDACTED] pituinen jakso.
 - (g) **“Henkilöstö”**: Yhtiön palveluksessa Divestointikaupan toteuttamishetkellä oleva henkilöstö, joka on välttämätöntä Yhtiön operoiman liiketoiminnan harjoittamiseen.
 - (h) **“Jackon”**: Jackon Holding AS, Norjan lain alla toimiva osakeyhtiö, jonka rekisteröintinumero on 989 087 177.
 - (i) **“KKV”**: Kilpailu- ja kuluttajavirasto.

- (j) **“Kohde”**: kaikki Yhtiön osakkeet ja siten Yhtiön tällä hetkellä omistama ja operoima Suomen EPS-lopputuotteiden tuotannon liiketoiminta kahdessa EPS-tehtaassa, jotka sijaitsevat Tarvasjoella ja Ruukissa.
- (k) **“Ostaja”**: oikeushenkilö, jonka KKV on hyväksynyt Kohteen ostajaksi.
- (l) **“Päätransaktio”**: transaktio, jolla BEWI ASA ostaa Jackson Holding AS:n osakkeet, johon KKV asia n:o KKV/1493/14.00.10/2021 liittyy.
- (m) **“Päätöksenantopäivä”**: päivä, jona KKV antaa päätöksen Päätransaktion ehdollisesta hyväksymisestä.
- (n) **“Päätös”**: KKV:n päätös, jolla se ehdollisesti hyväksyy Päätransaktion.
- (o) **“Riippumaton Asiantuntija”**: KKV:n joko ennen tai Päätöksen jälkeen hyväksymä asiantuntija, jonka tehtävistä ja velvollisuuksista on määrätty tässä sitoumusesityksessä.
- (p) **“Toinen Myyntijakso”**: Ensimmäisen Myyntijakson lopusta alkava [REDACTED] jakso.
- (q) **“Yhtiö”**: BEWI Insulation Oy (Y-tunnus 0606536-6), Suomen lain alla toimiva osakeyhtiö, joka operoi EPS-lopputuotteiden tuotannon liiketoimintaa Suomessa.

Osio B SITOUMUS DIVESTOIDA JA DIVESTOITAVA KOHDE

Divestointisitoumus

BEWI antaa KKV:lle seuraavan sitoumuksen:

2. BEWI sitoutuu myymään Kohteen KKV:n hyväksymälle Ostajalle.
3. Päätransaktiota ei panna täytäntöön ennen kuin BEWI tai Riippumaton Asiantuntija on solminut sitovan myyntisopimuksen Kohteen myynnistä ja KKV on hyväksynyt Ostajan alla Osiossa D määritellyn mukaisesti.

Sitoumuksen laajuus ja Kohteen määrittely

4. Kohde on BEWI Insulation Oy, yhtiö, joka omistaa ja operoi EPS-lopputuoteliiiketoimintaa Ruukissa ja Tarvasjoella sijaitsevilla tehtailla. Kohde muodostaa BEWI konsernin Suomen EPS-lopputuotetuotannon ja koostuu kaikista Yhtiön omistuksessa olevista omaisuusosista ja Henkilöstöstä, jotka ovat välttämättömiä Yhtiön harjoittaman liiketoiminnan kannattavuudelle ja kilpailukyvyille, sisältäen erityisesti seuraavat:
 - (a) kaikki Yhtiön omistamat aineelliset ja aineettomat omaisuusoset, jotka ovat välttämättömiä Yhtiön harjoittaman liiketoiminnan operoinnille;

- (b) kaikki viranomaisten Yhtiölle myöntämät lisenssit ja luvat;
 - (c) kaikki siirrettävissä olevat Yhtiön sopimukset¹, vuokrasopimukset, sitoumukset ja asiakastilaukset ja kaikki asiakas-, luotto- ja muut sitoumukset, sekä muut Yhtiön asiakas-, luotto- ja muut tiedot;
 - (d) Henkilöstö.
5. Riippumatta tässä osiossa B yllä todetusta, Kohde ei sisällä brändejä, tuotemerkkejä tai muita immateriaalioikeuksia, joita Yhtiö ei omista, eikä myöskään sopimuksia, joiden osapuolena Yhtiö ei ole. Selvyudeksi todetaan, että Kohde ei sisällä myöskään BEWIn EPS -raaka-aineliiketoimintaa eikä XPS:n myyntiä ja tuotantoa.
6. Ostajan niin halutessa, BEWI sitoutuu tarjoamaan Ostajalle [REDACTED] sellaisia palveluja, jotka ovat tarpeen Kohteen elinkelpoisuuden säilyttämiseksi (kuten IT-, HR-liitännäisiä palveluja) siihen asti, kun Kohde on myyty ja tarvittaessa kohtuulliseksi, [REDACTED] siirtymäajaksi tämän jälkeen. Ostajan niin halutessa, BEWI sitoutuu lisäksi toimittamaan Ostajalle EPS -raaka-ainetta [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] kohtuullisen [REDACTED] siirtymäkauden ajan. Siirtymäajan palvelujen laajuus ja sisältö sovitaan Ostajan kanssa erikseen.

Divestointiprosessi

7. Toteuttaakseen divestoinnin, BEWI sitoutuu etsimään Ostajan ja solmimaan sitovan myyntisopimuksen Kohteen myynnistä Ensimmäisen Myyntijakson aikana. Jos BEWI ei ole solminut tällaista sopimusta Ensimmäisen Myyntijakson loppuun mennessä, Riippumattoman Asiantuntija valtuutetaan myymään Kohde Toisen Myyntijakson aikana Kohdassa 22 määritellyn prosessin ja ehtojen mukaisesti.

Sitoumusten täyttämisen ehdot

8. BEWIn katsotaan täyttäneen sitoumukset kun:
- (i) BEWI on Ensimmäisen Myyntijakson loppuun mennessä tai Riippumattoman Asiantuntija on Toisen Myyntijakson loppuun mennessä solminut sitovan myyntisopimuksen ja KKV on hyväksynyt ehdotetun Ostajan ja Kohteen myynnin sitoumusten mukaisuuden; ja
 - (ii) Divestointikaupan Closing tapahtuu Closing-Jakson aikana.

Uudelleenhankintakielto

¹ Tarkempi kuvaus sopimuksista, jotka tullaan jakamaan ennen Divestointikaupan toteuttamista, annetaan luottamuksellisen RM-lomakkeen kohdassa 5.2.

9. BEWI sitoutuu olemaan hankkimatta Kohdetta tai sen osaa Ostajalta tai sen tilalle tulleilta tai muilta tahoilta seuraavan [REDACTED] aikana Closingista, ellei KKV BEWIn hakemuksesta vapauta BEWIä takaisinostokiellosta kilpailulain 30 §:n mukaisesti. Selvytyden vuoksi todetaan, että Henkilöstöä koskevasta rekrytointikiellosta on sovittu erikseen jäljempänä.

Osio C LIITÄNNÄISET SITOUMUKSET

10. BEWI sitoutuu ylläpitämään Kohteen taloudellista elinkelpoisuutta, markkinoitavuutta ja kilpailukykyisyyttä Päätöksenantopäivästä Closingiin asti noudattaen tavanomaisia liiketoimintakäytäntöjä ja minimoimaan mahdollisimman pitkälle riskit Kohteen kilpailullisen potentiaalin menettämisestä.
11. Erityisesti BEWI sitoutuu
- a) olemaan ryhtymättä toimenpiteisiin, joilla saattaisi olla merkittävää haittaa Kohteen arvoon, hallinnointiin tai kilpailukykyyn tai jotka voisivat muuttaa Kohteen luonnetta tai laajuutta taikka teollista tai kaupallista strategiaa;
 - b) ryhtymään kaikkiin kohtuullisiin toimiin kannustaakseen Avainhenkilöstöä pysymään Kohteen palveluksessa. BEWI sitoutuu olemaan aktiivisesti houkuttelematta tai siirtämättä nykyistä Henkilöstöä BEWille jäävään liiketoimintaan. Mikäli tästä huolimatta Avainhenkilöstöön kuuluva työntekijä päättää lähteä Kohteen palveluksesta ennen Closingia, BEWIn tulee antaa perusteltu ehdotus KKV:lle ja Riippumattomalle Asiantuntijalle henkilöstä tai henkilöistä, jotka voisivat korvata lähteneen henkilön. BEWIn tulee osoittaa KKV:lle, että korvaava henkilö on sopiva hoitamaan sille siirtyviä tehtäviä. Riippumaton Asiantuntija valvoo menettelyä ja raportoi siitä KKV:lle.
12. BEWI sitoutuu ryhtymään kaikkiin kohtuullisiin toimiin myötävaikuttaakseen olemassa olevien, Kohteeseen kuuluvien change of control- lausekkeita sisältävien ympäristölupien, sertifikaattien ja sopimusten siirtämiseen siltä osin kuin kyseiset luvat, sopimukset ja sertifikaatit ovat välttämättömiä Kohteen toiminnalle.
13. BEWI sitoutuu raportoimaan KKV:lle ja Riippumattomalle Asiantuntijalle myyntiprosessin etenemisestä ja saaduista tarjouksista ilman aiheetonta viivettä.

Rekrytointikielto

14. BEWI sitoutuu tavanomaisten rajoitusten mukaisesti olemaan aktiivisesti rekrytoimatta ja myötävaikuttamaan siihen, että konserniin kuuluvat muut yritykset eivät aktiivisesti rekrytoi Kohteen Avainhenkilöstöä [REDACTED] Divestointikaupan toteuttamisesta.

Due Diligence

15. Jotta potentiaalinen ostaja voi tehdä kohtuullisen due diligence-tarkastuksen Kohteesta, BEWIn tulee tavanomaisia salassapitositoumuksia noudattaen ja myyntiprosessin vaiheesta riippuen: (i) toimittaa potentiaalisille ostajille riittävästi tietoa Kohteesta ja (ii)

toimittaa potentiaalisille ostajille riittävät tiedot Henkilöstöstä ja mahdollistaa kohtuullinen yhteys Henkilöstöön.

Osio D OSTAJA

16. Ostajan tulee täyttää seuraavat vaatimukset:

- (i) Ostajan tulee olla riippumaton ja vailla yhteyksiä osapuoliin ja niihin sidoksissa oleviin yhtiöihin [REDACTED]
- (ii) Ostajalla tulee olla riittävät taloudelliset resurssit, käytännössä osoitettua asiantunte-
musta sekä kannustin ylläpitää ja kehittää Kohdetta siten, että se on aktiivisen ja elin-
kelpoisen kilpailijan asemassa BEWI:n ja muihin kilpailijoihin nähden.
- (iii) Kohteen siirtäminen Ostajalle ei saa johtaa todennäköisiin *prima facie*-kilpailuhoonin
eikä aiheuttaa riskiä siitä, että näiden sitoumusten täytäntöönpano viivästyy. Erityisesti
Ostajan tulee olla sellainen, että sen voidaan kohtuudella odottaa saavan kaikki tarvit-
tavat viranomaisten hyväksynyt Kohteen hankinnalle.

17. Kun BEWI Ensimmäisen Myyntijakson aikana (tai vaihtoehtoisesti Riippumaton Asiantun-
tija Toisen Myyntijakson aikana) on päässyt sopimukseen Kohteen myynnistä Ostajan
kanssa, se toimittaa kopion allekirjoitetusta sopimuksesta KKV:lle ja Riippumattomalle
Asiantuntijalle viikon sisällä sopimuksen allekirjoittamisesta. BEWI:n tulee osoittaa
KKV:lle, että Ostaja täyttää edellytykset ja että Kohde myydään Päätöksen ja sitoumusten
mukaisella tavalla. KKV:n tulee arvioida ehdotus viipymättä ja vahvistaa, että Ostaja täyttää
Ostajan soveltuvuusedellytykset. Myyntisopimuksen täytäntöönpano on ehdollinen sille,
että KKV on hyväksynyt Ostajan sekä Kohteen myynnin sitoumusten mukaisuuden.

18. KKV voi hyväksyä Kohteen myynnin ilman joitain omaisuuseriä tai Henkilöstön osaa tai
siten, että se sisältää joitain muita omaisuuseriä tai Henkilöstöä, jos tämä ei vaikuta Koh-
teen elinkelpoisuuteen ja kilpailukykyyn myynnin jälkeen, kun otetaan huomioon ehdo-
tettu ostaja.

Osio E RIIPPUMATON ASIANTUNTIJA

Riippumattoman Asiantuntijan nimeäminen

19. Ellei Riippumatonta Asiantuntijaa ole jo ennen Päätöstä nimitetty ja hyväksytty KKV:n toi-
mesta, BEWI:n tulee ehdottaa Riippumattoman Asiantuntijan nimeämistä KKV:lle viimeis-
tään kun [REDACTED] Päätöksestä on kulunut ja KKV:n tulee hyväksyä tai hylätä Be-
win ehdotus Riippumattomaksi Asiantuntijaksi. Jos KKV ei hyväksy BEWI:n ehdottamaa
Riippumatonta Asiantuntijaa, BEWI:n tulee ehdottaa kahta Riippumatonta Asiantuntijaa
KKV:lle [REDACTED] sisällä siitä, kun KKV on toimittanut kirjallisen ilmoituksen

siitä, ettei se hyväksy ensimmäistä ehdotettua Riippumatonta Asiantuntijaa. Jos KKV ei hyväksy BEWIn ehdottamia uusia Riippumattomia Asiantuntijoita, KKV:n tulee itse valita ja nimittää Riippumaton Asiantuntija [REDACTED] sisällä. KKV:n hyväksymä Riippumaton Asiantuntija nimetään yhden (1) viikon kuluessa siitä, kun KKV on hyväksynyt BEWIn ehdotuksen.

Vaatimukset Riippumattomalle Asiantuntijalle

20. Riippumattoman Asiantuntijan tulee olla:

- (a) riippumaton BEWistä ja Jackonista sekä niiden kanssa samaan konserniin kuuluvista yhtiöistä;
- (b) pätevä suorittamaan toimeksiantonsa; ja
- (c) esteetön hoitamaan toimeksiannon.

Riippumattoman Asiantuntijan tehtävät

21. Riippumattoman Asiantuntijan tulee:

- (i) valvoa näiden sitoumusten ja liitännäisten sitoumusten noudattamista;
- (ii) neuvoa mahdollisissa erimielisyyksissä sitoumusten tulkinnessa, ja tarvittaessa tehdä KKV:lle ratkaisuehdotus erimielisyyksien ratkaisemiseksi;
- (iii) arvioida ostajaehdokkaista ja myynnin edistymistä sekä valvoa BEWIn toimia Ensimmäisen Myyntijakson aikana, kun se etsii sopivaa Ostajaa ja varmistaa, että mahdolliset ostajat saavat riittävästi ja oikeaa tietoa Kohteesta; ja
- (iv) raportoida kirjallisesti KKV:lle (suomeksi tai englanniksi) Ensimmäisen Myyntijakson aikana, ja tarpeen mukaan Toisen Myyntijakson aikana, näiden sitoumusten noudattamisesta, sekä Kohteen myynnin edistymisestä, ostajaehdokkaista, ostotarjouksista ja sopimusneuvotteluiden etenemisestä aina kuukauden 15. päivään mennessä ja samalla toimittaa BEWille asianosaisjulkinen versio raportista.

22. Ellei BEWI ole solminut sitovaa sopimusta Kohteen myynnistä hyväksytyyn Ostajan kanssa Ensimmäisen Myyntijakson aikana tai KKV ei ole hyväksynyt ehdotettua Ostajaa tänä aikana, BEWI esittää valvonnasta vastaavan Riippumattoman Asiantuntijan toimenkuvan laajentamista kattamaan Kohteen myynti. Esitys toimenkuvan laajentamisesta tulee tehdä KKV:lle viimeistään yhtä (1) kuukautta ennen Ensimmäisen Myyntijakson päättymistä. BEWIn esityksestä Riippumattoman Asiantuntijan toimenkuva kattaa Kohteen myynnin Toisen Myyntijakson aikana seuraavia yleisiä ehtoja noudattaen:

- (i) Kohteen myynti tapahtuu osakekauppana.
- (ii) Kohde divestoidaan BEWIn kannalta parhailla mahdollisilla kaupallisilla ehdoilla ja ilman vähimmäishintaa suojellen BEWIn oikeutettuja taloudellisia intressejä edellyttäen, että KKV on hyväksynyt sekä Ostajan että Kohteen myynnin KKV:n päätöksen ja

sitoumusten mukaisesti. Riippumaton Asiantuntija voi sisällyttää myyntisopimukseen sellaisia tavanomaisia takuusitoumuksiin, sopimusvakuuksiin ja korvausvastuuseen liittyviä ehtoja, joita myynnin toteuttaminen kohtuudella edellyttää. Riippumattoman Asiantuntijan tulee keskustella näistä myynnin ehdoista BEWIn kanssa etukäteen.

Osapuolten velvollisuudet

23. BEWI vastaa Riippumattoman Asiantuntijan kuluista erikseen BEWIn ja Riippumattoman Asiantuntijan välisen sopimuksen mukaisesti.
24. Riippumattomalla Asiantuntijalla on oikeus saada kaikki tarvitsemansa tiedot ja asiakirjat sekä kaikki tarvitsemansa kohtuullinen apu BEWiltä tai sen neuvonantajilta tässä sitoumusehdotuksessa määriteltyjen tehtäviensä hoitamiseksi.

Riippumattoman Asiantuntijan toimenkuvan päättymisen

25. Riippumattoman Asiantuntijan toimenkuva päättyy, kun sitoumukset ovat tulleet täyteen sitoumuksissa määritellyn mukaisesti. KKV voi kuitenkin vaatia valvontaa suorittavan Riippumattoman Asiantuntijan uudelleennimitystä, jos myöhemmin on syytä epäillä, että sitoumuksia ei ole pantu täytäntöön kokonaisuudessaan ja asianmukaisesti.

Riippumattoman Asiantuntijan korvaaminen

26. Jos Riippumaton Asiantuntija päättää sitoumuksissa määrättyjen tehtävien hoitamisen hyväksyttävästä syystä:
 - (a) KKV voi Riippumatonta Asiantuntijaa ja BEWIä kuultuaan, vaatia BEWIä korvaamaan Riippumattoman Asiantuntijan; tai
 - (b) BEWI voi KKV:n etukäteisellä hyväksynnällä korvata Riippumattoman Asiantuntijan.
27. Riippumaton Asiantuntija voidaan velvoittaa jatkamaan tehtävissään, kunnes uusi Riippumaton Asiantuntija on valmis ottamaan tehtävät kokonaisuudessaan hoitaakseen. Uusi Riippumaton Asiantuntija nimitetään yllä kohdassa 19 kuvatun prosessin mukaisesti.

Osio F **UUELLEENTARKASTELULAUSEKE**

28. KKV voi BEWIn hakemuksesta poistaa yrityskaupan toteuttamiselle asetetun ehdon tai lieventää sitä kilpailulain 30 §:n mukaisesti.

Osio G **VOIMAANTULO**

29. Nämä sitoumukset tulevat voimaan, kun Päätös on tehty.

JULKINEN VERSIO
29.6.2022

Helsinki, 29. kesäkuuta 2022

BEWI ASA