

**Kilpailu- ja kuluttajaviraston päätös yrityskaupan hyväksymisestä asiassa  
Tibnor AB / Ovako Metals Oy Ab**

**Sisällys**

1	Asia ja sen vireilletulo .....	3
2	Ratkaisu.....	3
3	Osapuolet ja niiden harjoittama liiketoiminta.....	3
4	Yrityskauppalvontaa koskevien säännösten soveltuminen järjestelyyn.....	3
5	Viraston selvitystoimenpiteet.....	4
6	Relevantit markkinat .....	4
6.1	Johdanto .....	4
6.2	Ilmoittajan näkemys relevanteista markkinoista .....	5
6.3	KKV:n arvio relevanteista markkinoista .....	7
6.3.1	Relevantit tuotemarkkinat.....	7
6.3.2	Relevantit maantieteelliset markkinat .....	8
7	Yrityskaupan kilpailuvaikutukset.....	8
7.1	Ilmoittajan näkemys yrityskaupan kilpailuvaikutuksista .....	8
7.2	Johdanto viraston arvioon.....	9
7.3	KKV:n arvio yrityskaupan kilpailuvaikutuksista .....	11
7.3.1	Keskittymä kohtaa riittävää kilpailupainetta, ja markkinalle jää vaihtoehtoisia teräksen jakelijoita yrityskaupan jälkeen .....	11
7.3.2	Osapuolten matalahko katetaso ja rajalliset mahdollisuudet hintasyrjintään vähentävät keskittymän mahdollisuuksia hinnankorotuksiin .....	12
7.3.3	Keskittymällä ei ole kannustimia teräksen käsittelijöiden poissuljentaan .....	14
7.3.4	Johtopäätös yrityskaupan kilpailuvaikutuksista .....	15
8	Sovelletut säännökset .....	15
9	Muutoksenhaku .....	15
10	Lisätiedot .....	16

## 1 Asia ja sen vireilletulo

1. Kilpailu- ja kuluttajavirastolle ("KKV" tai "virasto") ilmoitettiin 2.1.2026 järjestely, jossa Tibnor AB ("Tibnor" tai "ilmoittaja") hankkii Ovako Metals Oy Ab:n ("Ovako Metals" tai "kohde").
2. KKV siirsi 5.2.2026 tekemällään päätöksellä asian kilpailulain 26 §:n mukaiseen jatkoselvitykseen, jonka määräaika päättyy 19.5.2026.

## 2 Ratkaisu

3. Kilpailu- ja kuluttajavirasto hyväksyy yrityskaupan, jossa Tibnor AB hankkii Ovako Metals Oy Ab:n.

## 3 Osapuolet ja niiden harjoittama liiketoiminta

4. **Tibnor** on pohjoismainen teräksen ja muiden metallien jakelija, jonka asiakkaita ovat terästä ja metalleja valmistusprosesseissaan tai lopputuotteissaan käyttävät toimijat aina alkuperäisistä laitevalmistajista ("OEM-valmistajat"), pieniin ja keski-suuriin teollisuusyrityksiin. Tibnorin tuotevalikoimaan lukeutuu muun muassa hiiliteräs, ruostumaton teräs, koneenrakennusteräs, alumiini ja kupari. Tibnor kuuluu SSAB-konserniin<sup>1</sup>, joka on maailmanlaajuisesti toimiva teräsyhtiö. Tibnorin liiketoiminta muodostuu SSAB-konsernin valmistamien hiiliterästen sekä muiden valmistajien tuotteiden jakelusta. Tibnor tarjoaa tuotteilleen myös esikäsittely- ja logistiikkapalveluita. Sen litteiden ruostumattomien terästen käsittelypalvelut sisältävät raina- ja arkkileikkausta, mekaanista leikkausta ja uudelleenkelausta.
5. **Ovako Metals** on Ovako-konserniin<sup>2</sup> kuuluva metallien jakeluyhtiö, joka tarjoaa asiakkailleen varasto- ja tehdastoimituksia Suomessa ja Baltiassa. Ovako Metals toimii pääasiassa koneenrakennuksen erikoisterästen ja ruostumattomien terästen sekä vähäisessä määrin kuparin ja messingin jakelussa. Sen asiakaskuntaan lukeutuu muun muassa konepaja-, prosessi- ja rakennusteollisuuden toimijoita. Ovako Metals hankkii jakelemansa teräkset konsernin omilta tehtailta ja muilta valmistajilta.

## 4 Yrityskauppavalvontaa koskevien säännösten soveltuminen järjestelyyn

6. Kilpailu- ja kuluttajavirastolle toimitetun yrityskauppailmoituksen mukaan Tibnor AB hankkii Ovako Metals Oy Ab:n koko osakekannan. Järjestelyssä on kyse kilpailulain 21 §:n 1 momentin 1 kohdan mukaisesta määräysvallan hankkimisesta.

---

<sup>1</sup> SSAB harjoittaa liiketoimintaansa kolmen eri divisioonan, SSAB Special Steelsin, SSAB European ja SSAB Americasin kautta. Lisäksi SSAB omistaa kokonaan kaksi tytäryhtiötä: Tibnorin ja Ruukki Constructionin.

<sup>2</sup> Ovako-konserni on vuodesta 2019 lähtien ollut erikoisterästen valmistuksessa toimivan Sanyo Special Steelin tytäryhtiö, joka on osa Nippon Steel Corporation -konsernia. Ovako Metals on vuoteen 2015 asti ollut osa SSAB-konsernia, josta se divestoitui Euroopan komission SSAB / Rautaruukki -asiassa (Komission päätös 14.7.2014 asiassa COMP/M.7155 – SSAB / Rautaruukki) asettamien ehtojen mukaisesti. Kyseisten sitoumusten mukainen kymmenen vuoden takaisinostokielto on päättynyt.

7. SSAB:n yritysryhmään kuuluvien yhtiöiden Suomesta kertynyt liikevaihto vuonna 2024 oli yhteensä noin [REDACTED] miljoonaa euroa. Ovako Metalsin Suomesta kertynyt liikevaihto tilikaudella 4/2024–3/2025 oli noin [REDACTED] miljoonaa euroa. Koska kilpailulain 22 §:n mukaiset liikevaihtorajat ylittyvät, järjestelyyn sovelletaan kilpailulain yrityskauppavalvontaa koskevia säännöksiä.

## 5 Viraston selvitystoimenpiteet

8. Yrityskaupan kilpailuvaikutusten selvittämiseksi KKV on käynyt läpi osapuolten sisäistä yrityskaupan valmisteluaineistoa, tavannut markkinatoimijoita sekä kerännyt osapuolilta ja muilta markkinatoimijoilta tietoja selvityspyynnöin. Osana selvityksiään KKV on myös kuullut osapuolten asiakkaita, kilpailijoita ja tavarantoimittajia lausuntopyynnöin.
9. Rakenteellista tarkastelua varten KKV keräsi osapuolilta ja osapuolten nimeämiltä kilpailijoilta litteän ruostumattoman teräksen vuositason asiakas- ja tuotekohtaiset myyntiaineistot vuosilta 2024 ja 2025. Myyntiaineistoissa pyydettiin erittelemään myydyt tuotteet vakiomittaisiin ja määrämittäisiin tuotteisiin muun muassa käsiteltävän (eli onko tuote leikattu määrämittään) ja toimitusmuodon (eli onko kyseessä varastoarkki, määrämittään leikattu arkki vai kelanauha) mukaan.
10. Osapuolten litteiden ruostumattomien terästen myynnin kannattavuuden ja kustannusrakenteen tarkastelua varten KKV keräsi yrityskaupan osapuolilta yrityskohtaiset tuloslaskelmat sekä näiden sisäisessä laskennassaan hyödyntämät tuote-, asiakasryhmä-, ja myyntitapakohtaiset tulos- ja kannattavuuslaskelmat tarkimmalla saatavilla olevalla tasolla. Lisäksi KKV pyysi osapuolten arviota siitä, miten niiden kustannukset muuttuisivat, mikäli niiden myyntivolyymi muuttuisi 12 kuukauden ajanjaksolla 10–20 prosenttia.<sup>3</sup>
11. KKV on lisäksi selvittänyt markkinoiden määrittelyyn liittyviä seikkoja ja osapuolten kilpailun läheisyyttä asiakaskyselyn avulla. Kysely kohdennettiin osapuolten asiakasrekistereistä poimituille suurimmille asiakkaille siten, että otantaan sisällytettiin kunkin osapuolen asiakkaat suuruusjärjestyksessä aina siihen saakka, kunnes niiden kumulatiivinen osuus kunkin osapuolen myynnistä kattoi 95 prosenttia. Kyselylomakkeena toteutettuun kyselyyn vastasi yhteensä 170 osapuolten asiakasta, jotka vastaavat noin 75 prosenttia osapuolten myyntivolyymista.

## 6 Relevantit markkinat

### 6.1 Johdanto

12. Relevanttien markkinoiden määrittely on väline, jolla pyritään tunnistamaan ne kilpailijat, jotka tuottavat yrityskaupan seurauksena syntyvälle keskittymälle

<sup>3</sup> Osapuolia pyydettiin arvioimaan muuttuvat kustannukset kunkin kustannuserän osalta myös kuuden kuukauden ajanjaksolla sekä myynnin volyymin muuttuessa 5–10 prosenttia tai 30–40 prosenttia.

sellaista kilpailun painetta, joka rajoittaa sen markkinavoiman käyttöä. Keskeistä on tunnistaa keskittymän asiakkaiden todelliset vaihtoehtoiset toimituslähteet.<sup>4</sup>

13. Relevantteihin tuotemarkkinoihin kuuluvat pääsääntöisesti kaikki ne hyödykkeet, joita asiakkaat pitävät keskenään hyvin vaihdettavina tai korvattavina niiden ominaisuuksien, hinnan ja käyttötarkoituksen perusteella. Relevantteja maantieteellisiä markkinoita määritettäessä kiinnitetään lähtökohtaisesti huomiota yrityskaupan osapuolten toiminta-alueeseen sekä alueisiin, joilta asiakkailla on realistinen mahdollisuus hankkia kyseisiä hyödykkeitä.<sup>5</sup>
14. Markkinoiden määrittely edellyttää aina tapauskohtaista arviointia ja se on yhteydessä kunkin tapauksen kannalta merkityksellisten potentiaalisten kilpailunvastusten vaikutusten arviointiin.<sup>6</sup>
15. Tibnor ja Ovako Metals toimivat teräksen jakelussa Suomessa. Molempien tuotevalikoimiin kuuluvat ruostumattomat ja tarkemmin litteät ruostumattomat teräkset, joihin osapuolten keskeisin yhteys liittyy ja joiden jakelun markkinoita virasto on tarkastellut tarkemmin jäljempänä.
16. Yrityskaupan osapuolilla on lisäksi vähäinen päällekkäisyys kuparin jakelun markkinalla ja potentiaalinen vertikaalinen yhteys koneenrakennusteräksen tuotannon ja jakelun markkinoilla. Viraston selvityksissä ei ole ilmennyt viitteitä siitä, että yrityskaupalla olisi haitallisia vaikutuksia näillä markkinoilla, ja tästä syystä niiden tarkempi tarkastelu ei ole ollut asiassa tarpeen. Virasto on tarkastellut osapuolten markkina-asemia ja liiketoimintojen yhteyksiä kyseisillä markkinoilla ilmoittajan toimittamien tietojen perusteella.<sup>7</sup>

## 6.2 Ilmoittajan näkemys relevanteista markkinoista

17. Ilmoittajan mukaan Euroopan komissio ("komissio") on tarkastellut päätöskäytännössään teräksen myynnin markkinaa ja se on erottanut tehtailta tapahtuvan suoramyyntin ja jakelijoiden kautta tapahtuvan myynnin erillisiksi markkinoikseen, sillä tehtailta tehdään suurempia tilauksia pidemmällä toimitusajolla. Jakelijat puolestaan toimittavat pienempiä eriä lyhyemmällä toimitusajolla ja tarjoavat lisäpalveluita.<sup>8</sup> Jakelumarkkinan osalta komissio on tunnistanut, että jakelijat voidaan jakaa teräspalvelukeskuksiin ja jakeluvareihin. Teräspalvelukeskukset ostavat tuotteita teräksen valmistajilta ja halkaisevat ja leikkaavat niitä asiakkaan

<sup>4</sup> KKV:n ohje 5 yrityskauppojen arvioinnista, s. 7–8.

<sup>5</sup> KKV:n ohje 5 yrityskauppojen arvioinnista, s. 9–11.

<sup>6</sup> KKV:n ohje 5 yrityskauppojen arvioinnista, s. 7–8.

<sup>7</sup> Ilmoittajan toimittamien tietojen perusteella osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus kuparituotteiden jakelussa Suomessa on vähäinen ja selvästi alle 20 prosenttia. Kuparituotteiden jakelussa toimii lisäksi useita muita toimijoita. Ovako Metals toimii koneenrakennusteräksen jakelussa Suomessa ja sen markkinaosuus koneenrakennusteräksen jakelussa on maltillinen. SSAB valmistaa ja myy erikoisteräksiä, jotka ovat pääasiassa levyjä ja arkkeja. Tietyt SSAB:n tuotevalikoimaan kuuluvat pyöreät erikoisterästangot voitaisiin lukea koneenrakennusteräksiksi, mutta kyseisten tuotteiden volyymi on [REDACTED] eikä SSAB valmista tai myy niitä Suomessa, [REDACTED]. Selvyyden vuoksi todetaan, ettei osapuolten välille muodostu päällekkäisyyttä hiiliterästen jakelussa, sillä Ovako Metals on lakkauttanut hiiliteräksen jakelutoimintansa vuonna [REDACTED].

<sup>8</sup> Komission päätös 14.7.2014 yrityskauppa-asiassa M.7155 – SSAB / Rautaruukki, kohdat 42 ja 45.

vaatimusten mukaisesti, kun taas jakeluvaramat toimivat tukkukauppaina terästeollisuudelle ostaen teräksiä tukuittain ja jälleenmyyden ne pienemmissä erissä.<sup>9</sup>

18. Teräkset voidaan komission mukaan jaotella niiden kemiallisen koostumuksen perusteella eri luokkiin, eli hiili-, ruostumattomiin, erikois-, ja sähköteräksiin. Lisäksi teräksiä voidaan jaotella tuotteen muodon perusteella litteisiin ja pitkiin terästuotteisiin, jotka muodostavat komission päätöskäytännön mukaan erilliset tuotemarkkinansa.<sup>10</sup> Komissio on arvioinut, ettei litteitä ja pitkiä terästuotteita ole tarpeen jaotella edelleen kapeampiin segmentteihin, sillä kyseisten tuotteiden jakeluolosuhteet ovat samankaltaiset.<sup>11</sup>
19. Ilmoittajan mukaan yrityskaupan osapuolet toimivat ruostumattoman teräksen jakelun markkinoilla Suomessa.<sup>12</sup> Ilmoittajan mukaan ruostumattoman teräksen jakelumarkkinoita voidaan tarkastella komission päätöskäytännön mukaisesti terästuotteiden muodon perusteella segmentoituna erikseen litteisiin ja pitkiin teräksiin. Osapuolten liiketoiminta on horisontaalisesti päällekkäistä litteiden ruostumattomien terästen jakelussa.<sup>13</sup> Ilmoittaja on tarkastellut kyseistä jakelumarkkinaa ilman valmistajien suoramyyntiä.
20. Ilmoittajan mukaan osapuolten tuotevalikoimat ruostumattomissa teräksissä muodostuvat suurelta osin samankaltaisista teräslaaduista ja pintakäsittelyistä ja heijastavat markkinoiden tyypillistä tarjontaa. Osapuolten toiminta eroaa toisistaan siten, että Tibnor tarjoaa esikäsittelyä ruostumattomille teräskeloille. Esikäsittelyssä Tibnor halkaisee ja leikkaa teräskeloja standardimitaan ja asiakaskohtaisiin pituuksiin eli määrämittaan. Ovako Metals ei tarjoa tällaisia esikäsittelypalveluita.
21. Ilmoittajan mukaan komissio määritteli SSAB / Rautaruukki -päätöksessään terästen jakelun markkinat kansallisiksi.<sup>14</sup> KKV:n aiemmassa päätöskäytännössä hiiliterästen jakelun markkinoita on myös tarkasteltu Suomen laajuisina ottamatta kuitenkaan kantaa markkinoiden täsmälliseen määrittelyyn.<sup>15</sup>

<sup>9</sup> Komission päätös 14.7.2014 yrityskauppa-asiassa M.7155 – SSAB / Rautaruukki, kohdat 43 ja 48. Komissio on aiemmin tarkastellut mahdollisena erillisenä segmenttinään jakelua polttoleikkauskeskusten kautta, mutta katsoi SSAB / Rautaruukki -asiassa, ettei jakelumarkkinan segmentointia polttoleikkauskeskuksiin voida pitää tarpeellisena.

<sup>10</sup> Komission päätös 14.7.2014 yrityskauppa-asiassa M.7155 – SSAB / Rautaruukki, kohdat 22, 23.

<sup>11</sup> Komission päätös 28.9.2023 asiassa M.11098 – Jacquet Metals / Swiss Steel Companies, kohta 18.

<sup>12</sup> Ilmoittaja ei ole katsonut asiassa tarpeelliseksi tarkastella ruostumattoman teräksen jakelua laajemmalla markkinalla kattaen muut teräslajit, sillä ilmoittajan mukaan eri teräslajit eroavat ominaisuuksiensa vuoksi ja eri teräslajeja ostavat eri asiakkaat.

<sup>13</sup> Ilmoittajan mukaan litteiden ruostumattomien terästen jakelumarkkinan kapeampi segmentointi, esimerkiksi tarkempien teräslaatuojen perusteella ei ole perusteltua. Ilmoittajan mukaan jakelumarkkinoita ei myöskään ole tarpeen jaotella tarkemmin jakelukanavaan perustuen jakelukeskuksiin ja teräspalvelukeskuksiin, sillä osapuolten välille ei näin segmentoituna muodostuisi päällekkäisyyttä.

<sup>14</sup> Komission päätös 14.7.2014 yrityskauppa-asiassa COMP/M.7155 – SSAB / Rautaruukki, kohta 115.

<sup>15</sup> KKV:n päätös 25.2.2015 yrityskauppa-asiassa Ovako AB (publ) / Tibnor Oy (dnro 21/KKV14.00.10/2015); KKV:n päätös 27.2.2015 yrityskauppa-asiassa Tata Steel Nederland B.V. / Naantali Steel Service Centre (dnro 15/KKV14.00.10/2015) ja KKV:n päätös 23.8.2024 yrityskauppa-asiassa Feon Oy, Onvest Oy / Ferrum Group Oy, Ferrum Invest Oy (dnro KKV/870/14.00.10/2024).

### 6.3 KKV:n arvio relevanteista markkinoista

#### 6.3.1 Relevantit tuotemarkkinat

22. Yrityskaupan osapuolet jakelevat Suomessa litteitä ruostumattomia teräksiä. KKV:n päätöskäytännössä ei ole aiemmin käsitelty yksityiskohtaisesti ruostumattomien terästen jakelun markkinaa.<sup>16</sup> Virasto on ottanut asiassa relevanttien tuotemarkkinoiden arvioinnin lähtökohdaksi ilmoittajan esittämän ja komission päätöskäytännön mukaisen tarkastelun, jossa litteiden ruostumattomien terästen jakelu muodostaa pitkien tuotteiden jakelusta erillisen markkinan ja jossa valmistajien suoramyynä ei ole osa jakelumarkkinaa.
23. Virasto on lisäksi arvioinut, kuuluvatko teräksen jakelijoiden myymät vakiomittaiset ja määrämittaan leikatut litteät ruostumattomat teräkset samalle vai eri tuotemarkkinalle.<sup>17</sup> Molemmat osapuolet jakelevat vakiomittaisia tuotteita, mutta ainoastaan Tibnor tarjoaa litteiden ruostumattomien terästen leikkausta ja halkaisua asiakaskohtaisiin kokoihin.<sup>18</sup>
24. Osapuolten asiakaskunta muodostuu laajasta ja vaihtelevasta joukosta terästä valmistusprosesseissaan ja lopputuotteissaan käyttävistä toimijoista, kuten OEM-valmistajista sekä metalliteollisuuden ja konepaja- ja rakennusteollisuuden toimijoista. Viraston asiakaskyselyn perusteella asiakkaat käyttävät litteää ruostumatonta terästä suuressa osin oman tuotantonsa raaka-aineena. Lisäksi osa asiakkaista jatkojalostaa jakelijoilta ostamia tuotteita esimerkiksi leikkaamalla niitä asiakaskohtaisiin kokoihin ja myy näitä jalostettuja tuotteita edelleen. Osa asiakkaista taas hyödyntää litteää ruostumatonta terästä projektikohtaisesti omien asiakkaiden vaatimusten mukaisesti.
25. Viraston asiakaskyselyn vastausten perusteella osapuolten asiakkaat hankkivat pääasiassa sekä vakiomittaisia että määrämittaan leikattuja litteitä ruostumattomia teräksiä tai ainoastaan vakiomittaisia tuotteita. Vain pieni osa asiakkaista hankkii ainoastaan määrämittaan leikattuja tuotteita.
26. Viraston asiakaskyselyn perusteella osapuolten asiakkaat pitävät vakio- ja määrämittaisten tuotteiden korvaavuutta korkeintaan vähäisenä, vaikka teoriassa tiettyille asiakkaille tuotteet näyttäytyvät osittain korvaavina. Vakiomittainen tuote

<sup>16</sup> KKV:n päätös 25.2.2015 yrityskauppa-asiassa Ovako AB (publ) / Tibnor Oy (dnro 21/KKV14.00.10/2015) koski pitkien hiiliterästuotteiden valmistusta ja jakelua. KKV:n päätös 27.2.2015 yrityskauppa-asiassa Tata Steel Nederland B.V. / Naantali Steel Service Centre (dnro 15/KKV14.00.10/2015) ja KKV:n päätös 23.8.2024 yrityskauppa-asiassa Feon Oy, Onvest Oy / Ferrum Group Oy, Ferrum Invest Oy (dnro KKV/870/14.00.10/2024) koskevat hiiliterästen jakelua. KKV:n aiemmassa hiiliterästen jakelua koskevassa päätöskäytännössä markkinoita on tarkasteltu komission päätöskäytännön mukaisesti jaoteltuna jakelukanavien ja tuotteen muodon perusteella.

<sup>17</sup> Viraston käsityksen mukaan jaottelu vakiomittaisiin ja määrämittaisiin tuotteisiin vastaa osittain komission päätöskäytännön mukaista jaottelua jakelijan toimintamallin perusteella teräspalvelukeskuksiin ja jakeluvareihin. Komission käyttämä tarkastelutapa ei kuitenkaan suoraan välttämättä huomioi sitä, että esimerkiksi Tibnorin kaltainen teräspalvelukeskus tarjoaa terästen leikkausta ja toisaalta toimii myös jakeluvareiston kaltaisesti samassa toimipisteessä.

<sup>18</sup> [REDACTED] Jakelijoiden asiakkaiden näkökulmasta ei ole periaatteessa merkitystä sillä, missä tuotteen vakiomittaan leikkaaminen tapahtuu, eli onko se leikattu mittaan teräspalvelukeskuksessa (kuten Tibnorilla) vai tehtaalla (kuten Ovako Metalsilla), sillä tuote on ominaisuuksiltaan samanlainen.

nähdään yleiskäyttöisenä materiaalina, jota suuri osa asiakkaista leikkaa itse omaan käyttöön tai jälleenmyytäväksi esimerkiksi määrämittaan leikattuina tuotteina. Keskeisenä käytännön syynä määrämittaan leikattujen tuotteiden käytölle taas on materiaalihukan välttäminen ja materiaalin hyötysuhteen parantaminen. Sellaisille toimijoille, joilla ei ole omaa teräsleikkauskapasiteettia, mutta jotka tarvitsevat toiminnassaan tietyn kokoisia teräslevyjä, vakiomittaiset litteät ruostumattomat teräkset eivät ole vaihtoehto.

27. Viraston selvitykset viittaavat siihen, että vakiomittaiset litteät ruostumattomat teräkset vastaavat eri tarpeeseen kuin määrämittaan leikatut litteät ruostumattomat teräkset. Edellä kuvatut asiakaskyselyn tulokset huomioiden ja koska osapuolten päällekkäisyys on vakiomittaisten litteiden ruostumattomien terästen jakelussa, on virasto arvioinut yrityskaupan kilpailuvaikutuksia ensisijaisesti vakiomittaisten litteiden ruostumattomien terästen jakelussa. KKV on kuitenkin tarkastellut osapuolten markkina-asemaa myös ilmoittajan esittämän mukaisesti litteiden ruostumattomien terästen jakelun markkinalla ilman tuoteryhmäkohtaista jaottelea. Asian lopputulos huomioiden markkinoiden täsmällinen määrittely ei ole asiassa kuitenkaan tarpeen.

### 6.3.2 Relevantit maantieteelliset markkinat

28. Komission SSAB / Rautaruukki -päätöstä ja viraston aikaisempaa päätöskäytäntöä vastaavasti viraston asiassa tekemät selvitykset viittaavat siihen, että litteiden ruostumattomien terästen jakelun markkina on Suomen laajuinen.
29. Viraston tapaamien markkinatoimijoiden ja viraston asiakaskyselyn tulosten mukaan ulkomaiset jakelijat eivät ole vaihtoehto Suomessa sijaitseville asiakkaille. Ulkomaisten tavarantoimittajien käyttöä rajoittaa asiakkaiden näkökulmasta etenkin terästen pidempi toimitusaika ja suuremmat kuljetuskustannukset. Lisäksi hankinnan kannattavuus edellyttää riittävän suurta tilausmäärää.
30. Viraston selvitykset viittaavat siihen, ettei Suomessa sijaitsevan varaston tai käsittelykeskuksen tarkemmalla sijainnilla olisi suurta merkitystä teräksen jakelijan tai niiden asiakkaiden näkökulmasta. Jakelijoiden toimipisteet sijaitsevat viraston selvitysten perusteella Etelä-Suomessa, ja toimipisteiden sijainti on määräytynyt pitkälti asiakkaiden sijainnin mukaan.
31. KKV on tarkastellut litteiden ruostumattomien terästen ja kapeammin vakiomittaisten ja määrämittaan leikattujen litteiden ruostumattomien terästen jakelun markkinoita valtakunnallisesti. Asian lopputulos huomioiden asiassa ei ole kuitenkaan tarpeen määritellä relevantteja maantieteellisiä markkinoita täsmällisesti.

## 7 Yrityskaupan kilpailuvaikutukset

### 7.1 Ilmoittajan näkemys yrityskaupan kilpailuvaikutuksista

32. Ilmoittajan mukaan yrityskauppa ei johda haitallisiin kilpailuvaikutuksiin millään markkinasegmentillä. Ilmoittaja on arvioinut osapuolten yhteenlasketun

markkinaosuuden ruostumattoman teräksen jakelun kokonaismarkkinalla olevan noin [20–30] % ja litteissä ruostumattomissa teräksissä noin [20–30] %. Markkinalla toimii useita muita ruostumattoman teräksen jakelijoita, jotka luovat kilpailupainetta myös yrityskaupan jälkeen.

33. Ovako Metals on vuoteen 2015 asti ollut osa SSAB-konsernia, josta se divestoiitiin komission SSAB / Rautaruukki -asiassa<sup>19</sup> asettamien ehtojen mukaisesti. Ilmoittaja katsoo, että kilpailuolosuhteissa on tapahtunut muutoksia viimeisen kymmenen vuoden aikana, eikä yrityskaupalla ole samanlaisia kilpailuvaikutuksia kuin SSAB / Rautaruukki -asiassa. Komission huolet keskittyivät litteiden hiiliterästen jakelumarkkinaan, mutta Ovako Metals lopetti hiiliteräksen jakelun vuonna [REDACTED], joten horisontaalista päällekkäisyyttä ei tämän osalta muodostu käsillä olevan yrityskaupan myötä.
34. Ovako Metals ei valmista teräksiä, eikä SSAB toimi ruostumattoman teräksen valmistuksessa. Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus ruostumattoman teräksen jakelussa on laskenut merkittävästi, noin [50–60] prosentista [20–30] prosenttiin. Markkinalla on useita muita jakelijoita, ja pienemmät toimijat ovat kasvattaneet markkinaosuuttaan. Osapuolten kilpailijat ovat myös laajentaneet tuotevalikoimaansa, eikä tuotevalikoiman laajentamiselle ole myöskään merkittäviä esteitä. Asiakkailla on siten yrityskaupan jälkeenkkin mahdollisuus käyttää muita toimittajia.
35. Yrityskaupassa ei ole kyse kahden suurimman jakelijan yhdistymisestä, ja markkinalla toimii kohdetta suurempia toimijoita, kuten BE Group Oy Ab, sekä useampia kilpailijoita, joiden markkinaosuudet ovat sen kanssa pitkälti samalla tasolla. Osapuolet eivät ole toistensa läheisimpiä kilpailijoita, ja Tibnor tunnistaa läheisemmiksi kilpailijoihseen muun muassa BE Group Oy Ab:n. Feon Oy on kasvanut merkittävästi yritysostoin ja on nykyisin yksi Suomen suurimmista teräspalveluyhtiöistä. Myös muita uusia toimijoita, kuten Suomen Stahl Oy ja Damstahl Oy, on tullut markkinoille SSAB / Rautaruukki -päätöksen jälkeen.

## 7.2 Johdanto viraston arvioon

36. Arvioidessaan, johtaako yrityskauppa kilpailulain 25 §:n mukaisesti tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen, KKV analysoi, onko yrityskaupalla kilpailunvastaisia vaikutuksia. Tehokkaan kilpailun olennainen estyminen on yleensä todennäköisempää horisontaalisissa kuin ei-horisontaalisissa yrityskaupoissa. Horisontaalisen yrityskaupan seurauksena markkinoilla toimivien itsenäisten yritysten lukumäärä vähenee, millä voi olla vaikutusta kaupan osapuolten ja niiden kilpailijoiden kohtaamaan kilpailupaineeseen sekä kannustimiin kilpailla.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Komission päätös 14.7.2014 asiassa COMP/M.7155 – SSAB / Rautaruukki.

<sup>20</sup> KKV:n ohjeessa yrityskauppojen arvioinnista sekä Euroopan komission horisontaalisia sulautumia koskevissa suuntaviivoissa kuvataan tarkemmin tapoja, joilla samalla tuotantoportaalla toimivien yritysten väliset järjestelyt voivat estää tehokasta kilpailua. KKV:n ohje 5 yrityskauppojen arvioinnista, s. 6 sekä 13–20; Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohdat 22–63.

37. Useat eri tekijät voivat vaikuttaa siihen, aiheuttaako yrityskauppa todennäköisesti merkittäviä horisontaalisia koordinoimattomia vaikutuksia. Tällaisia seikkoja voivat olla esimerkiksi seuraavat: yrityskaupan osapuolten korkeat markkinaosuudet; markkinoilla on ainoastaan muutamia merkittäviä kilpailijoita; yrityskaupan osapuolet ovat toistensa läheisiä kilpailijoita; asiakkailta on vain rajoitettu mahdollisuus siirtyä käyttämään vaihtoehtoista toimittajaa siitä syystä, että markkinoilla on vain vähän tai ei lainkaan vaihtoehtoisia toimittajia. Käytännössä eri tekijöiden merkitys vaihtelee tapauksen mukaan.<sup>21</sup>
38. Vertikaalinen yrityskauppa taas voi johtaa kilpailun estymiseen muun muassa tilanteessa, jossa se luo keskittymälle kannustimen markkinoiden sulkemiseen.<sup>22</sup> Markkinoiden sulkemisella tarkoitetaan tilannetta, jossa todellisten tai mahdollisten kilpailijoiden hankinnat tai markkinoillepääsy vaikeutuvat tai estyvät yrityskaupan seurauksena. Tämä heikentää kilpailijoiden valmiuksia ja/tai kannustimia kilpailuun, markkinoille tuloon ja laajentumiseen ja vastaavasti kasvattaa kilpailijoiden kannustimia poistua markkinoilta. Mikäli markkinoiden sulkemisen seurauksena keskittymä kykenee korottamaan kannattavasti kuluttajilta veloittamaansa hintaa, on kyse kilpailulle haitallisesta markkinoiden sulkemisesta.<sup>23</sup>
39. KKV on selvittänyt erityisesti yrityskaupan horisontaalisia koordinoimattomia vaikutuksia litteiden ruostumattomien terästen jakelussa. Viraston ensi vaiheen selvitysten aikana saamien ja keräämien tietojen perusteella ilmoittajan yrityskauppailmoituksessa esittämät tiedot osapuolten markkina-asetuksesta ja kilpailijoista eivät vastanneet tosiasiallisia markkinaolosuhteita. Ilmoittajan esittämät arviot osapuolten markkinaosuuksista poikkesivat huomattavasti, noin [REDACTED] prosenttiyksiköllä, osapuolten sisäisen aineiston mukaisesta tarkastelusta, joka oli lähempänä viraston tekemän rakenteellisen tarkastelun tuloksia. Lisäksi viraston markkinakuulemisessa ilmeni, että ilmoittajan yrityskauppailmoituksessa keskeiseksi kilpailijaksi nimeämä Damstahl Oy oli lopettanut jakeluvarastoinnin Suomessa.
40. Viraston saamassa markkinapalautteessa oli myös viitteitä siitä, että osapuolet olisivat toisilleen läheisiä kilpailijoita. Markkinapalautteessa esitettiin, että osapuolet olisivat ainakin joidenkin asiakkaiden näkökulmasta ainoat vaihtoehtoiset jakelijat laajojen valikoimien ja parhaan saatavuuden puolesta ja että ne ovat toisilleen tästä syystä ainoat varteenotettavat kilpailijat. Virasto on keskeisinä selvitystoimina jatkoselvityksen aikana toteuttanut laajan kyselyn osapuolten asiakkaille sekä tarkastellut osapuolten toiminnan kannattavuutta.
41. Viraston tarkastelema toinen haittateoria koskee markkinakuulemisessa esiin nousutta huolta Tibnorin kilpailijoiden vertikaalisesta poissuljennasta.

<sup>21</sup> Ks. KKV:n ohje 5 yrityskauppojen arvioinnista, s. 13–16; Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohdat 22–38.

<sup>22</sup> Euroopan komission suuntaviivat ei-horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2008/C 265/07), kohta 18.

<sup>23</sup> Euroopan komission suuntaviivat ei-horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2008/C 265/07), kohta 18. Käsite "kuluttajat" kattaa yrityskauppojen arvioinnissa väli- ja loppukäyttäjät. Sulautuma-asetuksen 2 artiklan 1 kohdan b alakohta ja Euroopan komission tiedonanto "Suuntaviivat perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan soveltamisesta", 84 kohta (EUVL C 101, 27.4.2004, s. 97).

Yrityskaupan jälkeen Tibnorin kanssa kilpaileville leikkauspalvelua tarjoaville teräskäsittelijöille jäisi markkinapalautteen mukaan vain yksi toimittajavaihtoehto, joka ei ole vertikaalisesti integroitu. Keskittymällä olisi kyky ja kannustin syrjiä alamarkkinalla toimivia kilpailijoita ja heikentää niiden kilpailukykyä nostamalla niiden kustannuksia. Tämä hintasyrjintä tapahtuisi nostamalla alamarkkinalla toimivien kilpailijoiden hankkimien vakiomittaisten litteiden ruostumattomien terästen hintoja. Menettelyn seurauksena Tibnor voittaisi osan alamarkkinalla toimivien kilpailijoiden asiakkaista. Ilmoittaja ei ollut tunnistanut eikä kuvannut yrityskauppailmoituksessa kyseistä yhteyttä.

### 7.3 KKV:n arvio yrityskaupan kilpailuvaikutuksista

#### 7.3.1 Keskittymä kohtaa riittävää kilpailupainetta, ja markkinalle jää vaihtoehtoisia teräksen jakelijoita yrityskaupan jälkeen

42. KKV kiinnittää tavallisesti huomiota yrityskaupan aiheuttamiin muutoksiin markkinoiden rakenteessa arvioidessaan yrityskaupan vaikutuksia kilpailuun relevantteilla markkinoilla. Markkinaosuudet ja muut vastaavat rakenteelliset mittarit antavat ensimmäisen viitteen syntyvän keskittymän markkinavoimasta. Myös muiden tekijöiden arviointi on kuitenkin tarpeen, jotta voidaan tehdä johtopäätös tehokkaan kilpailun olennaisesta estymisestä.<sup>24</sup> KKV:n rakenteellinen tarkastelu nyt käsiteltävässä yrityskaupassa perustuu osapuolilta ja niiden kilpailijoilta kerättyihin asiakas- ja tuotetyyppitasen myyntitietoihin vuosilta 2024 ja 2025.
43. KKV on tarkastellut osapuolten markkina-asemaa valtakunnallisella litteiden ruostumattomien terästen jakelumarkkinalla sisältäen sekä vakiomittaiset että määrittäen leikatut tuotteet. Lisäksi KKV on tarkastellut osapuolten markkina-asemaa tarkastelemalla erikseen vakiomittaisia ja määrittäen leikattuja litteitä ruostumattomia teräksiä. Osapuolten päällekkäisyys litteiden ruostumattomien terästen jakelussa keskittyy vakiomittaisiin litteisiin ruostumattomiin teräksiin. Markkinoiden kokoa ja markkinaosuuksia on tarkasteltu sekä myynnin arvossa että myynnin volyymissa mitattuna. Tarkastelusta on poistettu myynnit toisille jakelijoille. Jakelijoiden välisten myyntien sisällyttäminen tarkasteluun ei kuitenkaan vaikuta merkittävästi osapuolten markkinaosuuksiin.
44. Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus jää alle [40–50] prosentin kaikilla KKV:n käyttämällä tarkastelutavoilla. Tarkasteltaessa litteiden ruostumattomien terästen jakelun markkinaa osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus jää myynnin arvossa mitattuna alle 40 prosentin ja myynnin volyymissa mitattuna markkinaosuus on [40–50] prosenttia. Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus nousee korkeimmillaan [40–50] prosenttiin, mikäli tarkastellaan vakiomittaisten litteiden ruostumattomien terästen jakelumarkkinoita myynnin volyymissa mitattuna.
45. Litteän ruostumattomien terästen jakelumarkkinoilla toimii yrityskaupan osapuolten lisäksi kaksi merkittävää toimijaa, BE Group Oy Ab ("BE Group") ja Alumeco Finland Oy Ab ("Alumeco"). Näiden lisäksi markkinalla on useita pienempiä

<sup>24</sup> KKV:n ohje 5 yrityskauppojen arvioinnista, s. 12–13.

jakelijoita, kuten HTM Yhtiöt Oy, Feon Oy, Kimet Oy, Oy Flinkenberg Ab, Jacquet Finland Oy sekä Outokumpu PSC Finland Oy. Edellä kuvatusti Damstahl Oy on poistunut litteiden ruostumattomien terästen jakelumarkkinalta Suomessa, mutta viraston selvitysten perusteella ilmenee, että erityisesti Alumeco on samanaikaisesti kasvattanut markkinaosuuttaan ja arvioi markkina-asemansa vahvistuvan myös tulevaisuudessa.

46. Viraston saamassa markkinapalautteessa esitettiin, että yrityskaupan osapuolet ovat toisilleen ainoat vaihtoehtoiset kilpailijat. Asiakaskyselyssä osapuolten kilpailun läheisyyttä arvioitiin selvittämällä, mille toimijalle asiakas siirtäisi hankintansa, mikäli sen nykyinen pääasiallinen tavarantoimittaja ei olisi syystä tai toisesta valittavissa sekä mille toimijalle asiakas siirtäisi hankintansa, mikäli sen nykyinen tavarantoimittaja nostaisi hintojaan viisi prosenttia. Asiakkaita pyydettiin arvioimaan vaihtoehtoisia tavarantoimittajia vastaavissa tilanteissa myös viimeisimmän hankinnan osalta.<sup>25</sup>
47. KKV:n asiakaskyselyn tulokset osoittavat, että yrityskaupan osapuolet kohtaavat kilpailupainetta toistensa lisäksi myös muilta vartenotettavilta kilpailijoilta. Asiakaskyselyn vastausten perusteella Tibnorille läheisin kilpailija on BE Group ja Ovako Metalsille Alumeco. Tulos ei muutu merkittävästi, vaikka kyselyn tuloksia tarkasteltaisiin painottamalla vastauksia asiakkaiden hankintojen arvolla. Vaikka tällöin Tibnor ja Ovako Metals olisivat niukasti toistensa läheisimmät kilpailijat, BE Group pysyisi lähes yhtä läheisenä kilpailijana Tibnorille ja Alumeco Ovako Metalsille.

### 7.3.2 Osapuolten matalahko katetaso ja rajalliset mahdollisuudet hintasyrjintään vähentävät keskittymän mahdollisuuksia hinnankorotuksiin

48. Katteet kuvaavat yritysten hinnoitteluvoimaa ja kustannusrakennetta.<sup>26</sup> Virastolle katteiden tarkastelu antaa viitteitä kilpailun intensiteetistä markkinalla. Esimerkiksi korkeat ja pysyvät katteet voivat viitata vähäiseen kilpailuun. Korkeat katteet ennen yrityskauppaa indikoivat myös yrityskaupasta todennäköisemmin seuraavan merkittäviä hinnankorotuksia.<sup>27</sup>
49. KKV:n asiakaskyselyn tulosten mukaan suuri osa asiakkaista hankkii litteitä ruostumattomia teräksiä tarjouspyynnöin. Noin kolmasosa asiakkaista tekee hankintansa samalta jakelijalta ilman erillistä kilpailua tai vertailua. Pieni osa asiakkaista

<sup>25</sup> Kilpailun läheisyyden analyysin tulokset eivät eroa merkittävästi toisistaan, kun tarkastellaan asiakkaiden valintoja vaihtoehtoisiksi toimittajiksi pääasialliselle jakelijalle tai viimeisimmän hankinnan tavarantoimittajalle.

<sup>26</sup> Katteella tarkoitetaan marginaalia, jolla yrityksen tarjous ylittää yrityksen muuttuvat kustannukset. Muuttuvilla kustannuksilla puolestaan tarkoitetaan niitä kustannuksia, joita voidaan sopeuttaa tai jotka sopeutuvat tuotannon määrän mukaan. Esimerkiksi materiaalikustannukset tyypillisesti ovat pitkälti muuttuvia kustannuksia. Vertailukohtana kiinteät kustannukset puolestaan ovat lähinnä samansuuruisia tuotantomäärästä riippumatta, ja näihin tyypillisesti lasketaan esimerkiksi toimitilakustannukset jokseenkin täysimääräisinä. Liiketoiminnan aloittamiseen voi lisäksi liittyä kertaluonteisia, uponneita kustannuksia, jotka eivät tule vaikuttamaan tuleviin liiketoimintapäätöksiin tai liiketoiminnan kannattavuuteen. Arviot muuttuvien kustannusten osuudesta kustannuslajeittain yhdistettynä osapuolten tuottamiin tuloslaskelmiin tuottavat yrityksen muuttuvista kustannuksista arvion, joka puolestaan yhdistettynä tuloslaskelmien liikevaihtotietoon tuottaa arvion yrityksen katteesta.

<sup>27</sup> Euroopan komission suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista (2004/C 31/03), kohta 28.

tekee hankintoja jakelijan kanssa asiakaskohtaisiin hinnastoihin ja saatavuuteen perustuen tai pidempiaikaisten puite- tai vastaavien sopimusten nojalla. Tämän tyyppisellä tarjouskilpailumarkkinalla yritykset asettavat katteensa korkealle silloin, kun tyyppilliseen kilpailutukseen on odotettavissa vain vähän kilpailukykyisiä tarjoajia. Tällaisessa tilanteessa yksittäisen yrityksen merkitys markkinan hintatasolle on suurempi kuin kilpailullisemmalla markkinalla.

50. KKV on arvioinut yrityskaupan osapuolten katteita osapuolten toimittamien kannattavuus- ja tuloslaskelmien sekä muuttuvia kustannuksia koskevien arvioiden perusteella. Osapuolten keskeinen päällekkäisyys ja siten potentiaalinen hinnankorotuspaine koskee erityisesti vakiomittaisia litteitä ruostumattomia teräksiä, ja siksi katteita pyrittiin arvioimaan erityisesti vakiomittaisten tuotteiden osalta. KKV:n tarkastelun perusteella Ovako Metalsin katteet ovat olleet alhaiset, vuosina 2019–2025 keskimäärin noin [REDACTED] prosenttia. Tibnorin katteet ruostumattomien terästen jakelussa olivat noin [REDACTED] prosenttia. Tibnor ei kyennyt toimittamaan katteita eriteltynä vakiomittaisten ja määrämittaisten litteiden ruostumattomien terästen osalta, [REDACTED]. Virasto arvioi vakiomittaisten tuotteiden katteiden olevan keskimäärin [REDACTED]. Osapuolten matalahko katetaso ei viraston arvion mukaan indikoi, että yrityskaupasta aiheutuisi merkittäviä hinnankorotuksia tai merkittävää hinnankorotuspainetta.
51. Markkinapalautteessa tuotiin esiin, että yrityskaupan osapuolet ovat joillekin asiakkaille ainoat vaihtoehtoiset jakelijat laajimpien tuotevalikoimiensa ja parhaan saatavuuden puolesta ja että yrityskaupan jälkeen muutamaa yksittäistä tuotetta olisi saatavilla ainoastaan keskittymältä. Virasto ei ole kuitenkaan selvitysten perusteella tunnistanut sellaista yhtenäistä asiakasryhmää, jolle osapuolet olisivat ainoa vaihtoehto.
52. Virasto arvioi, että vaikka yrityskaupan osapuolet olisivat nykytilassa ainoat vaihtoehtoiset jakelijat joidenkin asiakkaiden näkökulmasta, muodostuisi tämä ongelma ainoastaan tilanteessa, jossa yrityskaupan osapuolet kykenisivät tunnistamaan ja kohtelemaan eri tavalla tällaisia asiakkaita.<sup>28</sup> Riskiä tällaisesta hintasyrjinnästä ei voida pitää merkittävänä, koska edellä kuvatusti litteän ruostumattoman teräksen käyttötarkoitukset ja asiakaskunta ovat niin moninaisia, että tällaisen asiakasryhmän tunnistaminen ja hinnankorotuksen kohdistaminen olisi todennäköisesti vaikeaa.
53. Viraston asiakaskysely viittaa siihen, että asiakkaat reagoivat tyyppillisesti tavarantoimittajansa hinnankorotuksiin. Keskeinen tavarantoimittajan valintaa ohjaava tekijä on hinta ja muina keskeisinä tekijöinä nähdään tuotteen saatavuus sekä

<sup>28</sup> Asiakkaiden tai asiakasryhmien välillä voi esiintyä syrjintää esimerkiksi hintoihin tai muihin toimitusehtoihin liittyen, jos on mahdollista määrittää selvästi, mihin ryhmään yksittäinen asiakas kuuluu hetkellä, jona kyseinen tuote myydään asiakkaalle, asiakkaiden välinen kaupankäynti tai kolmansien osapuolten harjoittama arbitraasi on epätodennäköistä ja syrjintä asiakkaiden tai asiakasryhmien välillä on luonteeltaan pysyvää. Ks. Komission tiedonanto merkityksellisten markkinoiden määritelmästä unionin kilpailuoikeuden kannalta (C/2024/1645) (EUVL C, C/2024/1645), 22.2.2024, kohta 88.



58. Lisäksi viraston selvitysten mukaan teräksen käsittelijöitä on huomattava määrä, ja ne muodostavat suuren yksittäisen asiakaskunnan teräksen jakelijoille. Tibnorin ja Ovako Metalsin asiakkaissa on myös nykyisellään useita tällaisia toimijoita. Vakiomittaisten litteiden ruostumattomien terästen myyntien vähentyminen pienentäisi voittoja tuotantoketjun alkupäässä, eikä lisäisi määrämittaan leikattujen litteiden terästen myyntejä merkittävästi, sillä Tibnorin toimintalogiikka ja valmistamat määrämittaan leikatut tuotteet eivät pääasiallisesti vastaa teräksen käsittelijöiden toimintaa ja valmistamia tuotteita. Keskittymän ei siis viraston arvion mukaan olisi kannattavaa alkaa syrjimään tällaisia teräskäsittelijöitä, sillä se menettäisi näin merkittäviä asiakkaitaan, ja siten myös merkittäviä myyntejä ilman, että se voittaisi itselleen kyseessä olevien asiakkaidensa asiakkaita ja myyntejä. Viraston arvion mukaan keskittymän kannustimet teräksen käsittelijöiden poissuljentaan ovat vähäiset.

#### 7.3.4 Johtopäätös yrityskaupan kilpailuvaikutuksista

59. Johtopäätöksenään KKV katsoo, että markkinoille jää yrityskaupan jälkeenkin riittävästi kilpailua. Osapuolet kohtaavat riittävästi kilpailun painetta erityisesti osapuolten suurimmilta kilpailijoilta, BE Groupilta ja Alumecolta. Viraston selvitykset eivät myöskään indikoi, että yrityskaupasta seuraisi merkittäviä hinnankorotuspaineita, riskiä asiakasryhmien hintasyrjinnästä tai teräksen käsittelijöiden poissuljennasta.

60. Viraston arvion mukaan yrityskauppa ei edellä kuvatuin perustein johda kilpailulain 25 §:ssä tarkoitetulla tavalla tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen Suomen markkinoilla tai niiden oleellisella osalla.

## 8 Sovelletut säännökset

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

## 9 Muutoksenhaku

Kilpailu- ja kuluttajaviraston tässä asiassa antamaan päätökseen saa hakea muutosta markkinaoikeudelta kilpailulain 49 a §:n mukaan siten kuin oikeudenkäynnistä hallintoasioissa annetussa laissa (808/2019) säädetään. Valitusosoitus on päätöksen liitteenä.

## 10 Lisätiedot

Lisätietoja päätöksestä antaa asiantuntija Sara Puolakka, puhelin 029 505 3033, sähköposti etunimi.sukunimi@kkv.fi.

Ylijohtaja

Timo Mattila

Asiantuntija

Sara Puolakka