II

(Säädökset, joita ei tarvitse julkaista)

KOMISSIO

KOMISSION PÄÄTÖS,

tehty 11 päivänä marraskuuta 1998,

yritykeskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi

(Asia N:o IV/M.1157 — Skanska/Scancem)

(tiedoksiannettu numerolla K(1998) 3434)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

(1999/458/EY)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon Euroopan talousalueesta tehdyn sopimuksen ja erityisesti sen 57 artiklan 2 kohdan a alakohan,

ottaa huomioon yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 [1], sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1310/97 [2], ja erityisesti sen 8 artiklan 2 kohdan,

ottaa huomioon 14 päivänä heinäkuuta 1998 tehdyn komission päätöksen menettelyn aloittamisesta tässä asiassa,

on antanut yrityksille, joita asia koskee, tilaisuuden esittää huomautuksensa komission vastaväitteistä,

ottaa huomioon keskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean lausunnon [3],

sekä katsoo seuraavaa:

1) Komissio sai 3 päivänä huhtikuuta 1998 ilmoituksen keskittymästä, jolla ruotsalainen Skanska AB (publ) (jäljempänä 'Skanska') on hankkinut asetuksen (EY) N:o 4064/89 (jäljempänä 'sulautuma-asetus') 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitetulla tavalla ruotsalaisen Scancem AB:n (publ) (jäljempänä 'Scancem') yksinomaiseen määräysvaltaansa ostamalla sen osakkeita. Osakkeet hankittiin Tukholman arvopaperipörssissä 9—14 päivänä lokakuuta 1997.

2) Ilmoitus todettiin 7 päivänä toukokuuta 1998 epätäydelliseksi yrityskeskittymien valvonnasta annetussa neuvoston asetuksessa (ETY) N:o 4064/89 säädetyistä ilmoituksista, määräajoista ja kuulemisista 1 päivänä maaliskuuta 1998 annetun komission asetuksen (EY) N:o 447/98 [4] 4 artiklan mukaisesti. Täydelliset tiedot vastaanotettiin 12 päivänä kesäkuuta 1998, ja ilmoitus katsottiin siten annetuksi 15 päivänä kesäkuuta 1998 annetun asetuksen (EY) N:o 447/98 4 artiklan 2 kohdan mukaisesti.

3) Tutkittuaan ilmoituksen komissio päätteli, että ilmoitettu toimenpide kuuluu sulautuma-asetuksen soveltamisalaan ja voisi luoda määräävän aseman tai vahvistaa sellaista, jonka seurauksena tehokas kilpailu estyisi merkittävästi yhteismarkkinoilla tai niiden olennaisella osalla ja ETA-sopimuksen soveltamisalaan kuuluvalla alueella. Tämän vuoksi komissio päätti 14 päivänä heinäkuuta 1998 aloittaa sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan mukaisen menettelyn.

([1]) EYVL L 395, 30.12.1989, s. 1(oikaisu EYVL L 257, 21.9.1990, s. 13).

([2]) EYVL L 180, 9.7.1997, s. 1.

([3]) EYVL C 201, 16.7.1999.

([4]) EYVL L 61, 6.3.1998, s. 1.

I **OSAPUOLET**

4) Skanska toimii rakennuspalveluiden, rakennusmateriaalien tuotannon ja jakelun sekä kiinteistönhuollon alalla. Sen päätoiminta-alueet ovat Ruotsi, Tanska, Saksa, Suomi, Norja ja Yhdysvallat.

5) Scancem toimii rakennusmateriaalien, pääasiassa sementin ja muiden mineraalipitoisten materiaalien, tuotannon ja jakelun alalla. Sen päätoiminta-alueet ovat Ruotsi, Norja, Suomi, Yhdistynyt kuningaskunta ja Tanska.

II **TOIMENPIDE**

A TAUSTA

6) Skanska ja Aker RGI [5](jäljempänä 'Aker') osallistuivat 2 päivänä lokakuuta 1995 toimenpiteeseen, jolla Euroc AB (Ruotsissa ja Suomessa toimiva sementintuottaja) osti Akerin sementti- ja rakennusmateriaaliliiketoiminnan. Akerilla ja Skanskalla oli merkittävä rooli tähän kauppaan johtaneissa järjestelyissä. Aker sai maksuna sekä Eurocin vasta liikkeelle laskettuja osakkeita että rahaa, jolla hankittiin kaikki suomalaisen Partekin omistuksessa olleet Eurocin osakkeet [6]. Kaupan jälkeen Akerilla oli omistuksessaan 33,3 prosenttia Eurocin osakkeista ja äänivallasta. Koska Skanska ja Partek olivat vuonna 1993 tehneet Eurocin osakkeita koskevan etuosto-oikeussopimuksen, Akerin toteuttaman Partekin omistamien osakkeiden oston edellytykseksi asetettiin se, että Skanska ei käytä näihin osakkeisiin liittyvää etuosto-oikeuttaan etuosto-oikeussopimuksen mukaisesti. Skanska suostui Partekin omistamien osakkeiden myyntiin Akerille ja lisäsi samanaikaisesti oman omistusosuutensa Eurocissa samalle tasolle Akerin kanssa ostamalla suurimman osan ruotsalaisen Robur-yrityksen hallussa olleista osakkeista (Robur on muun muassa yksi Skanskan suurimmista osakkeenomistajista). Tämän seurauksen sekä Skanska että Aker saivat yhdistyneestä yrityksestä (joka myöhemmin nimettiin Scancemiksi) 33,3 prosentin omistusosuuden.

7) Edellä mainitut osakekaupat johtivat komission ja Skanskan, Akerin ja Eurocin välisiin yhteydenottoihin. Skanska ja Aker ilmoittivat, että kaikki strategiset päätökset Scancemissa oli yrityksen yhtiösääntöjen mukaan tehtävä yksinkertaisella enemmistöllä sekä yhtiökokouksessa että hallituksessa. Aker ja Skanska ilmoittivat, etteivät ne olleet tehneet mitään äänestys- tai muita vastaavia järjestelyjä eikä niillä ollut voimakasta yhteistä etua, joka olisi saanut ne käyttämään yhdessä oikeuksiaan Scancemissa. Skanska ja Aker olivat sitä mieltä, että muita liittoutumamahdollisuuksia olisi olemassa ja lisäksi ei ollut riittävästi tekijöitä, jotka tukisivat sitä käsitystä, että Skanska ja Aker käyttäisivät yhdessä määräysvaltaa Scancemissa. Tämän vuoksi niiden mielestä ei ollut velvollisuutta ilmoittaa kaupoista sulautuma-asetuksen nojalla.

8) Komission yksiköt totesivat, että Skanska ja Aker pystyisivät käyttämään määräysvaltaa Scancemissa toimimalla yhdessä ja lisäksi käytettävissä olevat tiedot osoittivat selvästi, että se, että molemmat yritykset hankkivat 33,3 prosentin osuuden Scancemin osakkeista, johtaisi todellisuudessa yhteiseen määräysvaltaan. Komission yksiköiden mielestä tätä näkökantaa tukivat muun muassa se, että osakkeet hankittiin yhtenäisen toiminnan avulla, ja olemassa olevat todisteet siitä, että Skanska ja Aker olivat periaatteessa sopineet tekevänsä kattavan osakkeenomistajien välisen sopimuksen, johon olisi sisältynyt Scancemin liiketoimintaa koskeva sopimus. Niinpä voitiin päätellä, että Skanskan ja Akerin kannattaisi ennemminkin toimia pysyvän järjestelyn avulla yhdessä kuin yrittää luoda vaihtuvia liittoutumia pienempien osakkeenomistajien kanssa tapauskohtaisesti.

9) Skanska ja Aker eivät kuitenkaan olleet samaa mieltä ja väittivät, että toimenpiteellä ei ollut yhteisönlaajuista ulottuvuutta eikä siitä sen vuoksi pitäisi ilmoittaa komissiolle. Koska osapuolet olivat haluttomia tekemään toimenpiteestä ilmoitusta, niille ilmoitettiin, että komissio valvoisi tarkkaan Scancemia nähdäkseen, onko aihetta aloittaa asianmukainen menettely.

10) Scancemin omistussuhteet pysyivät samoina lokakuuhun 1997 asti. Aker vaihtoi 8 päivänä lokakuuta 1997 omistamansa Scancemin B-sarjan osakkeet (alhainen äänivalta) Scancemin A-sarjan osakkeisiin (suuri äänivalta). Siten Aker sai haltuunsa 41,2 prosenttia äänistä Scancemissa. Skanska vastasi tähän välittömästi lisäämällä omistusosuuttaan Scancemissa 48,06 prosenttiin äänistä (ks. 12 kohta).

11) Komisio suoritti 23 ja 24 päivänä huhtikuuta 1998 Skanskan ja Scancemin tiloissa sulautuma-asetuksen 13 artiklan 3 kohdan mukaisen tarkastuksen. Tarkastuksen tarkoituksena oli saada lisäselvityksiä osittain Scancemin perustamiseen liittyvistä kaupoista, sopimuksista ja muista järjestelyistä, osittain muista tapahtumista ja olosuhteista, joilla on merkitystä Scancemin toiminnan kannalta, jotta komissio voisi arvioida, koskeeko toimenpidettä ilmoitusvelvollisuus. Skanska on kuitenkin antanut tässä asiassa sitoumuksia, jotka poistavat myös vuonna 1995 toteutettuun kauppaan liittyvät kilpailuongelmat.

---

[5] Aker-yhtymä on yksi Norjan suurimpia teollisuusyhtymiä, joka toimii sementin ja rakennusmateriaalien alalla (Scancemin kautta) sekä öljyn- ja kaasunporauslauttatekniikan alalla.

[6] Ennen osakekauppaa Skanska ja Partek omistivat kumpikin 25 prosenttia äänioikeuksista Eurocissa ja olivat siten sen pääosakkaat.

B ILMOITETTU OSAKEKAUPPA

12) Ilmoitettu toimenpide koskee Skanskan toteuttamaa Scancemin lisäosakkeiden hankintaa. Skanska lisäsi näin omistusosuuttaan 17 751 090 osakkeesta, joka vastaa 33,3 prosenttia osakkeista ja äänistä, 20 852 188 osakkeeseen, joka vastaa 39,16 prosenttia osakkeista ja 48,06 prosenttia äänistä. Osakekaupat toteutettiin Tukholman arvopaperipörssissä 9—14 päivänä lokakuuta 1997.

13) Skanska sanoo olevansa sitä mieltä, että omistusosuuden lisääminen ei muodostanut sulautuma-asetuksen 3 artiklassa tarkoitettua keskittymää.

III **KESKITTYMÄ**

14) Yrityskeskittymän käsitteestä annetun komission tiedonannon ([7]) 14 kohdan mukaan vähemmistöosakkaalla voidaan katsoa olevan tosiasiallinen yksinomainen määräysvalta. Tällaisesta tapauksesta on kysymys, kun on erittäin todennäköistä, että osakas saa enemmistön yhtiökokouksessa, koska muut osakkeet ovat hajaantuneet laajalle. Tällaisissa tapauksissa komissio on johdonmukaisesti käyttänyt arviointinsa perustana osallistumista yhtiökokouksiin edellisinä vuosina ([8]).

15) Nyt käsiteltävänä olevassa asiassa arvioinnin perustana voidaan käyttää osallistumista Scancemin yhtiökokouksiin vuosina 1996 ja 1997. Näiden kokousten ajankohtana Skanskalla ja Akerilla oli kummallakin 33,3 prosenttia äänistä Scancemissa. Jäljellä jäävästä 33,3 prosentista, jotka ovat jakautuneet suurelle määrälle institutionaalisia ja yksityisiä sijoittajia, alle puolet (39,4 prosenttia vuonna 1996 ja 37,2 prosenttia vuonna 1997) oli edustettuna. Kun arvioidaan sitä, voisiko Skanska saada äänienemmistön tulevissa yhtiökokouksissa, on otettava huomioon se, että Skanska ja Aker hankkivat lisää Scancemin osakkeita. Skanskan tekemä lisäosakkeiden hankinta on selvitetty edellä. Aker nosti 8 päivänä lokakuuta 1997 äänioikeuksiensa määrän 41,2 prosenttiin vaihtamalla B-sarjan osakkeet A-sarjan osakkeiksi. Siten Skanskan ja Akerin omistuksessa ollut kokonaisäänimäärä oli 89,26 prosenttia, ja muut äänet olivat hajaantuneet muille omistajille.

16) Näiden lukujen perusteella Skanska voisi ilmoitetun osakekaupan jälkeen olla lähes varma äänienemmistön saavuttamisesta tulevissa yhtiökokouksissa. Jos muut osakkeenomistajat osallistuvat yhtiökokouksiin kuten vuosina 1996 ja 1997, tarkoittaisi se sitä, että Skanskan ja Akerin hallussa olevien äänien lisäksi enintään 4,2 prosenttia muista äänistä olisi läsnä kokouksessa. Skanska saisi siten vähintään 51,5 prosenttia kaikista läsnäolevista äänistä. Seuraavassa taulukossa esitetään tilanne, kun osakkuus on 48,06 prosenttia ([9]).

Yhtiökokous	Äänimäärä yhteensä Scancemissa (1 000)	Skanskan osakkuus 14. lokakuuta 1997 (1 000)	Annetut äänet/ (tarkist.) (1 000)	Skanskan osuus annetuista äänistä (tarkistettu)
1996	43 388	20 852	34 374 (40 488)	51,5 %
1997	43 388	20 852	34 057 (40 383)	51,6 %
1998	43 388	20 852	36 922 (40 039)	52,1 %

Lähde: Skanska/Scancem.

([7]) Komission tiedonanto yrityskeskittymän käsitteestä yrityskeskittymien valvonnasta annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 mukaan (EYVL C 66, 2.3.1998, s. 5).

([8]) Esimerkiksi 3 päivänä elokuuta 1993 tehty komission päätös asiassa IV/M.343 Société Générale de Belgique / Génerale de Banque ja 3.8.1993 tehty komission päätös asiassa IV/M.754, Anglo American Corporation / Lonrho, 24.4.1997.

([9]) Skanskan kokonaisäänimäärä on määrä, joka sillä on 9.—14. lokakuuta 1997 tehtyjen hankintojen jälkeen. "Annetut äänet/(tarkistettu)" osoittaa ensin kyseisissä yhtiökokouksissa annetut äänet ja toiseksi äänet, jotka olisi annettu, jos Skanska ja Aker olisivat hyödyntäneet yhtiökokouksissa kaikkia sen hetkisiä osakkeitaan. Muiden osakkeenomistajien osalta tarkistuksessa on otettu huomioon todellinen osakkuus (1996: 39,4 prosenttia; 1997: 37,2 prosenttia). Vuoden 1998 osalta on käytetty todellisia lukuja, mutta niitä on tarkistettu ikään kuin Skanska olisi hyödyntänyt koko osakkuuttaan (käynnissä olevan menettelyn vuoksi Skanska käytti vain osan äänistään).

17) Skanskan mukaan arviointia ei voida perustaa edellä kuvailtuun analyysiin, koska muutkin tulokset ovat mahdollisia. Skanska on erityisesti huomauttanut, että nyt kun Skanska ja Aker ovat lisänneet omistusosuuttaan, muiden osakkeenomistajien etujen mukaista on osallistua tulevaisuudessa yhtiökokouksiin sijoituksensa turvaamiseksi.

18) Komissio ei voi kuitenkaan hyväksyä Skanskan näkökantaa. Muilla osakkeenomistajilla on katsottava olleen yhtä suuri jollei suurempikin syy osallistua yhtiökokouksiin aikana, jolloin Skanskan ja Akerin hallussa oli 33,3 prosenttia äänistä, verrattuna nykyiseen omistuspohjaan. Tämä johtuu siitä, että aikaisemmin jokaisella osakkeenomistajalla olisi ollut parempi mahdollisuus käyttää vaikutusvaltaansa silloin, kun Skanskalla ja Akerilla ei olisi ollut yhteistä kantaa. Vaikka Skanska väittää toisin, on selviä todisteita siitä, että muilla osakkeenomistajilla on vähemmän syitä osallistua Scancemin yhtiökokouksiin. Kuten edellä todetaan, muiden osakkeenomistajien osallistumisaste putosi 37 prosentista 31 prosenttiin sen jälkeen, kun Skanska hankki osakkeita lokakuussa 1997 ([10]).

19) Lopuksi komissio toteaa, että jos Skanska olisi käyttänyt koko 48,06 prosentin äänimääränsä 22 päivänä huhtikuuta 1998 pidetyssä yhtiökokouksessa, se olisi edustanut 52,1 prosenttia kokouksessa annetuista äänistä.

20) Edellä esitetyn perusteella voidaan päätellä, että ilmoitetun osakekaupan seurauksena Skanska saa sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitetun yksinomaisen määräysvallan Scancemissa.

21) Koska osakkeet hankittiin lokakuussa 1997, komissio harkitsee sulautuma-asetuksen 14 artiklan mahdollista soveltamista.

IV **YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS**

22) Skanskan ja Scancemin yhteenlaskettu koko maailman alueelta kertynyt kokonaisliikevaihto on yli 5 000 miljoonaa ecua (Skanska: 6 339,9 ([11])miljoonnaa ecua ja Scancem: 1 857,6 miljoonaa ecua). Yhteisön alueelta kertynyt liikevaihto on kummallakin yli 250 miljoonaa ecua (Skanska: 3 884,3 miljoonaa ecua ja Scancem: 1 092,9 miljoonaa ecua), eikä niiden omasta yhteisön alueelta kertyneestä kokonaisliikevaihdosta yli kaksi kolmasosaa ole kertynyt yhdestä ja samasta jäsenvaltiosta. Sen vuoksi toimenpiteellä on yhteisönlaajuinen ulottuvuus. Se muodostaa ETA-sopimuksen 57 artiklan mukaisen yhteistyötapauksen ja komission on siten tehtävä arviointinsa yhteistyössä EFTAn valvontaviranomaisen kanssa ETA-sopimuksen 58 artiklan ja pöytäkirjan 24 mukaisesti.

V **ASIAN KANNALTA MERKITYKSELLISET MARKKINAT**

23) Ruotsissa Skanskan ja Akerin yhdistetyt toiminnot kattavat rakennusteollisuuden koko tuotantoketjun. Siten Scancemin päätoiminta-ala on tärkeimpien raaka-aineiden, pääasiassa sementin, tuotanto. Skanska ja Scancem valmistavat sementtipohjaisia rakennusmateriaaleja (esimerkiksi betoni) ja muita rakennusmateriaaleja (esimerkiksi tiilet, kipsilevyt, seinätasoitteet ja lattiatasoitteet). Skanska on Pohjoismaiden suurin rakennusliike.

24) Tämän vuoksi ilmoitetulla toimenpiteellä on merkittävä vaikutus kaikilla jäljempänä mainituilla markkinoilla. Skanskan ja Scancemin välillä on lisäksi merkittävää horisontaalista päällekkäisyyttä Ruotsin betoni- ja runkoainemarkkinoilla.

25) Ilmoituksessa osapuolet selittivät, että horisontaalista päällekkäisyyttä ei ole Norjassa ja Suomessa, koska Skanska ei toimi rakennusmateriaalien tuotannon alalla näissä maissa. Sulautuma-asetuksen 18 artiklan mukaisen tiedoksiannon saatuaan Skanska on kuitenkin myöntänyt, että sen suomalainen tytäryhtiö Tekra OY toimii valmisbetonin ja betonielementtien tuotannon alalla Suomessa. Lisäksi tutkimuksen aikana osoitettiin, että Scancemilla sementtimarkkinoilla olevan aseman vuoksi liiketoiminnalla voi olla näissä maissa samanlaisia vertikaalisia vaikutuksia kuin jäljempänä kuvaillussa Ruotsin tapauksessa.

A MERKITYKSELLISET TUOTEMARKKINAT

26) Ilmoitettu toimenpide vaikuttaa seuraavilla markkinoilla:

— sementti

— betonin runkoaineet

— valmisbetoni

— kuivabetoni

([10]) Edellä oleva taulukko osoittaa, että muiden osakkeenomistajien osallistuminen yhtiökokoukseen laski sekä lukumääräisesti (1996: 13,1 prosenttia kaikista annetuista äänistä; 1997: 12,4 prosenttia; 1998: 3,3 prosenttia) että ilmaistuna prosentteina kyseisen ryhmän omistamista osakkeista (1996: 39,4 prosenttia; 1997: 37,2 prosenttia; 1998: 30,8 prosenttia).

([11]) Tähän on lisättävä JM Byggnads och Fastighets AB:n liikevaihto (461 miljoonaa ecua). Skanskan hallussa on 57 prosenttia äänistä JM:ssä, joka on yksi Ruotsin viidestä suurimmasta rakennusliikkeestä.

— betonielementit

— rakennuspalvelut.

27) Lisäksi Scancemin jo aikaisemmin harjoittama toiminta useiden muiden rakennusmateriaalien kuten tiilien, kipsilevyn, seinätasoitteiden ja lattiatasoitteiden alalla vaikuttaa toimenpiteeseen.

a) **Sementti**

28) Sementti on mineraalipohjainen sideaine, joka veteen sekoitettuna kovettuu kovaksi aineeksi. Sementtiä käytetään välituotteena pääasiassa betonin valmistuksessa. Sementin ominaisuudet vaihtelevat huomattavasti käytettyjen raaka-ainemäärien ja valittujen tuotantomenetelmien mukaan ([12]). Kaikki sementtilajit ovat kuitenkin lähtöisin yhdestä ainoasta välituotteesta, joka tunnetaan nimellä klinkkeri ja jota saadaan polttamalla liitua ja kalkkia sisältävää kalkkipitoista yhdistelmää savipitoisten aneiden kuten savikiven, liuskeen ja hiekan kanssa.

29) On olemassa kaksi sementin päälajia: harmaasementti ja valkosementti. Suurin ero on valkoisen klinkkerin valmistuksessa käytetyn liidun laatu ([13]). Skanskan mukaan valkosementtiä käytetään koristelutarkoituksiin. Scancem valmistaa ainoastaan harmaasementtiä, mutta tuo valkosementtiä erittäin pienen määrän, joka vastaa ainoastaan noin 0,6 prosenttia sementin myynnistä Ruotsissa vuonna 1997. Siten ainoastaan harmaasementin markkinat otetaan huomioon tässä arvioinnissa.

30) Klinkkeriä voidaan valmistaa kahdella perusmenetelmällä: märkämenetelmällä (perinteinen menetelmä, jossa raaka-aineet jauhetaan ja sekoitetaan veden kanssa ennen polttamista) ja kuivamenetelmällä (vähemmän energiaa kuluttava menetelmä). Scancem käyttää jälkimmäistä menetelmää, ja sen sementin tuotantoprosessi sisältää pääasiassa seuraavat vaiheet: kalkkikivi ja merkeli louhitaan, murskataan, varastoidaan ja lopuksi jauhetaan hienoksi siiloihin varastoitavaksi jauheeksi. Raakajauheeksi kutsuttu jauhe valmistetaan kuivana niin sanotulla esikalsinointimenetelmällä (kalsiumkarbonaatti pilkotaan kalsiumoksidiksi ja hiilidioksidiksi). Alkalipitoisuus kondensoidaan pois ennen jauheen polttamista (noin 1 400 celsiusasteen lämmössä) kiertouuneissa ja muuttamista klinkkeriksi, joka jäähdytetään ja murskataan oikean raekokoon ja varastoidaan siiloihin. Lopuksi klinkkeri jauhetaan ja sekoitetaan kipsin ja lisäaineiden kanssa sementiksi.

([12]) Ks. 30 päivänä marraskuuta 1994 tehty komission päätös, asiat IV/33.126 ja 33.322, Cement, asia IV/M.460, Holdercim/Cedest ja asia IV/M.1030, Lafarge/Redland.

([13]) Ks. 30 päivänä marraskuuta 1994 tehty komissio päätös, asiat IV/33.126 ja 33.322, Cement.

31) Sementti on aikaisemmissa päätöksissä määritelty tavalliseksi puolivalmisteeksi, jonka kohdalla eri tuotemerkkien välinen kilpailu on heikkoa ([14]). Kunkin sementtilajin on kuitenkin täytettävä tietyt koostumusta ja vaatimustenmukaisuutta koskevat kriteerit, jotka sisältyvät eurooppalaisiin standardeihin, kansalliset muutokset huomioon ottaen. Suurin osa Scancemin tuottamasta sementistä on niin sanottua normisementtiä, joka soveltuu useisiin tarkoituksiin. Scancemin Degerhamnissa sijaitsevassa tuotantolaitoksessa valmistetaan erikoissementtiä, joka kovettuu hitaammin kuin normisementti. Tästä sementtilaadusta saadaan betonia, joka soveltuu erityisen hyvin tiettyihin rakennustöihin, kuten siltoihin ja teihin, joissa tarvitaan parempaa säänkestävyyttä. Lisäksi Ruotsissa edellytetään sementissä alhaisempaa kromipitoisuutta allergisten reaktioiden riskin pienentämiseksi. Ilmoituksessa Skanska on määritellyt sementtimarkkinat yksiksi markkinoiksi. Komissio on aikaisemmissa sulautumapäätöksissä päätellyt, että eri sementtilajit vaikuttavat olevan korvattavissa toisillaan ([15]). Komission tässä asiassa tekemät tutkimukset vahvistavat pääosin tämän näkemyksen. Edellä esitetyn perusteella harmaasementin markkinoita olisi pidettävä yksinä markkinoina.

(b) **Betonin runkoaineet**

32) Skanskan mukaan käsitteellä "betonin runkoaineet" viitataan tavallisesti talonrakennus sekä maa- ja vesirakennusalalla käytettävään kolmeen pääraaka-aineeseen nimittäin soraan, sepeliin ja hiekkaan. Soran ja sepelin on sanottu olevan toistensa läheisiä korvikkeita. Ympäristösyistä Ruotsin hallitus on säätänyt lain, jolla määrätään vero soran käytölle. Tämä on tasoittanut sepelin ja soran käytöstä aiheutuvia kustannuksia (muussa tapauksessa sepeli olisi kalliimpaa) ([16])Näitä kahta materiaalia käytetään pääasiassa rakennusten ja maa- ja vesirakennustöihin, perustuksiin sekä betonin ja asfaltin valmistukseen. Hiekka ei sovi perustuksiin ja sitä käytetään lähes yksinomaan betonin valmistuksessa. Skanska on sitä mieltä, että vaikka yhtäältä soraa ja sepeliä ja toisaalta hiekkaa ei voida korvata keskenään, tavallisesti kaikki kolme runkoainelajia sisältyvät Ruotsin runkoainemarkkinoita koskevaan analyysiin, vaikka se ei olisikaan täysin oikeutettua puhtaasti taloudellisin perustein.

33) Koska hiekan osuus Ruotsin runkoainemarkkinoista on alle 5 prosenttia ja koska Skanska kaivaa ja myy hiekkaa

([14]) Asia IV/M.460, Holdercim/Cedest.

([15]) Ks. asia IV/M.460, Holdercim/Cedest.

([16]) Vuonna 1995 Ruotsissa oli noin 5 000 louhosta, joista 3 785 oli soralouhoksia ja 487 sepelilouhoksia. Noin 2 700 näistä louhoksista oli käytössä vuonna 1995. Vuosien 1984—1995 aikana soran osuus laski 82 prosentista 51 prosenttiin betonin runkoaineen kokonaistuotannosta, kun taas sepelin osuus nousi 13 prosentista 37 prosenttiin. Tavoitteena on pienentää soran osuus 30 prosenttiin ennen vuotta 2000; ks. Ruotsin kilpailuviranomaisen päätös asiassa Dnr. 292/97 — NCC/Siab, 22.7.1997.

hyvin vähän (alle 5 prosenttia), ei sillä kuitenkaan ole merkitystä tämän asian arvioinnin yhteydessä. Sen vuoksi betonin runkoainemarkkinat katsotaan yksiksi markkinoiksi tätä arviointia varten.

(c) **Betoni**

34) Betoni valmistetaan sekoittamalla sementtiä ja runkoaineita veden kanssa. Se voidaan sekoittaa erityisillä betonin sekoitusasemilla (valmisbetoni) ja kuljettaa sen jälkeen käyttöpaikalle erityisissä ajoneuvoissa (betoniautot).

35) Betoni voidaan sekoittaa myös työmaalla, jossa se käytetään. Perinteisen työmaalla sekoitettavan sementin ollessa kyseessä rakentaja yksinkertaisesti sekoittaa keskenään säkeissä olevaa sementtiä, runkoaineita ja vettä. Tämä vaatii kuitenkin paljon työvoimaa ja näin sekoitetun betonin laatu vaihtelee. Tällaista betonin sekoittamista työmaalla käytetäänkin ainoastaan hankkeissa, joissa nopeus ja laatu eivät ole tärkeitä ja tarvitut määrät ovat suhteellisen pieniä (alle 0,75 m^3 Skanskan mukaan). Vaikuttaa siltä, että työmaalla sekoitettavalla betonilla on vain vähän taloudellista merkitystä. Esimerkiksi Skanska arvioi, että se vastaa enintään 1—2 prosenttia rakennustoiminnassa käytetystä betonista.

36) Pitemmälle jalostettu työmaalla sekoitettavan betonin muoto on kuivabetoni, johon tarvitsee lisätä ainoastaan vettä. Kuivabetoni valmistetaan erityisten ohjeiden mukaan ja sen laatu on siten tasainen. Lisäksi kuivabetoni jättää rakentajalle enemmän joustovaraa, koska se vähentää tarvetta suunnitella, milloin ja kuinka paljon betonia tarvitaan. Koska kuivabetoni on kuitenkin huomattavasti kalliimpaa kuin valmisbetoni, rakentajat eivät todennäköisesti käytä kuivabetonia, jos tarvittavat määrät ovat suurempia kuin yli 1,0 m^3.

37) Tiettyihin käyttötarkoituksiin betonia myydään myös betonielementteinä tai muina elementtituotteina, joissa voi olla myös teräsraudoituksia.

38) Ilmoituksessaan Skanska totesi, että betonin alalla merkityksellisten tuotemarkkinoiden olisi katsottava sisältävän valmisbetonin, kuivabetonin ja betonielementit. Näitä markkinoita arvioidaan seuraavassa tarkemmin.

i) *Valmisbetoni*

39) Valmisbetoni myydään ja toimitetaan puolimärkänä. Se muodostuu sementistä (15 prosenttia), runkoaineista (85 prosenttia) sekä vedestä ja lisäaineista. tuotetta käytetään perustana työmaalla valettaville betonirakenteille. Valmisbetoni on helposti pilaantuvaa ja se toimitetaan tavallisesti suurissa määrissä betoniautoilla.

40) Ilmoituksessaan Skanska totesi, että todellisesta käyttötarkoituksesta riippuen valmisbetoni ja kuivabetoni tai työmaalla sekoitettava betoni korvaavat jossain määrin toisensa. Kuten edellä todetaan, Skanskan toimittamat luvut osoittavat, että työmaalla sekoitettavalla betonilla on vain vähän taloudellista merkitystä. Toisaalta osapuolten toimittamat luvut osoittavat, että valmisbetonin ja kuivabetonin välinen hintaero on huomattava; jälkimmäinen on noin 50 prosenttia kalliimpaa. Se, että valmisbetonia käytetään yleensä silloin, kun tarvitaan suuria määriä, osoittaa myös, että kuivabetonia voidaan ennemminkin pitää täydentävänä tuotteena.

41) Sen vuoksi tämän arvioinnin yhteydessä valmisbetonin katsotaan muodostavan erilliset markkinat ([17]).

ii) *Kuivabetoni*

42) Kuten edellä todetaan, kuivabetoni on etukäteen sekoitettu betoni, johon tarvitsee lisätä ainoastaan vettä. Sen vuoksi sitä on helppo käyttää ja sitä käytetään yleensä pääasiassa sovelluksissa, joissa tarvitut määrät ovat suhteellisen pieniä, mutta joissa edellytetään tasaista laatua.

43) Ilmoituksessaan Skanska totesi, että erityisestä käyttötarkoituksesta riippuen kuivabetoni ja perinteinen työmaalla sekoitettava betoni kilpailevat keskenään. Vaikka onkin totta, että molempia tuotteita käytetään sellaisissa käyttötarkoituksissa, joissa betonia käytetään suhteellisen pieniä määriä, useat tekijät osoittavat, että näiden tuotteiden välinen kilpailu ei ole merkittävää. Ensinnäkin kuivabetonia voidaan käyttää tarkoituksissa, joissa laatu on tärkeä, mutta perinteinen työmaalla sekoitettava betoni ei sovellu näihin tarkoituksiin. Lisäksi hintaerot tuntuvat olevan vieläkin suuremmat kuin kuivabetonin ja valmisbetonin välillä.

44) Vastauksessaan sulautuma-asetuksen 18 artiklan mukaiseen vastaväitetiedoksiantoon (jäljempänä 'vastaus' Skanska väitti, että se ei ole kilpaillut aktiivisesti Scancemin kanssa kuivabetonin markkinoilla, koska Skanska on keskittänyt myyntinsä rakennusliikkeille, kun taas Scancemin myynti on keskittynyt vähittäiskaupan tasolle. Tässä väitteessä ei kuitenkaan oteta huomioon sitä että Skanskan alihankkijoilla tuottamat määrät myy-

([17]) Ks. komission päätös asiassa IV/M.460, Holdercim/Cedest ja asiassa IV/M.1030, Lafarge/Redland.

dään vähittäiskauppiaiden kautta. Lisäksi Skanska ei ole väittänyt tai esittänyt todisteita siitä, että myyntiä rakennusliikkeille olisi pidettävä vähittäiskauppiaille myynnistä erillisinä markkinoina. Yhteenvetona voidaan todeta, että kuivabetonin olisi katsottava muodostavan muista betonilajeista erilliset markkinat.

iii) *Betonielementit*

45) Betonielementtejä ovat muun muassa valmiit pylväät, palkit, sekundääripalkit, tiepuomit, kontit, ratapölkyt, harkot ja taloelementit. Näissä tuotteissa on tavallisesti tukevia teräsrakenteita. Lisäksi tuotteet eivät useinkaan ole standardoituja ja ne valmistetaan asiakkaan vaatimusten mukaisesti. Betonielementit myydään erikseen tai osana pakettia, johon voi myös sisältyä rakennustyötä.

46) Ilmoituksen tekemisen jälkeen Skanska on muuttanut merkityksellisten markkinoiden määritelmänsä ja esittänyt, että betonielementit olisi jaettava tuotteisiin, joita käytetään talonrakennuksessa, ja tuotteisiin, joita käytetään maanalaisissa ja maanpäällisissä rakenteissa (putket, jalkakäytävien reunakivet, ratapölkyt jne.). Skanskan mielestä talonrakennustuotteet muodostavat homogeenisen ryhmän elementtituotteita, joiden valmistuksessa käytetään samoja tuotantolaitteita ja taitotietoa. Maanalaisissa ja maanpäällisissä rakenteissa käytettävien tuotteiden kohdalla tilanne on yrityksen mielestä toinen, ja nämä tuotteet vaativat erityisteknologiaa ja -laitteita. Skanska on myös todennut, että maanalaisissa ja maanpäällisissä rakenteissa käytettävät tuotteet olisi jaettava alaryhmiin.

47) Arvioitaessa tätä asiaa voidaan kuitenkin jättää avoimeksi, olisiko tällainen jako tehtävä, koska markkinoilla tuntuvat vaikutukset pysyisivät olennaisilta osin samoina riippumatta siitä, perustuuko arviointi betonielementtien kokonaismarkkinoihin vai talonrakennukseen tarkoitettujen betonielementtien markkinoihin.

d) **Muut rakennusmateriaalit**

(48) Scancemilla on jo ennestään huomattavaa toimintaa useiden muiden rakennusmateriaalien alalla. Vaikka ilmoitettu toimenpide ei suoraan vaikuta näihin toimintoihin, ne vahvistaisivat epäsuoraan osapuolten yhdistettyä asemaa muilla markkinoilla. Näihin Scancemin toimintoihin kuuluvat kipsilevyt, joita käytetään seinien, lattioiden ja sisäkattojen rakentamisessa. Niihin kuuluvat myös tuotteet, jotka on tarkoitettu uusien ja korjattujen lattioiden tasoittamiseen ja silottamiseen ennen päällystämistä puu-, tekstiili- tai muovipinnalla, samoin kuin seinätasoitteet, joita käytetään seinien tasoittamiseen ennen maalausta tai tapetointia sekä uusissa rakennuksissa että remonteissa.

49) Skanska on hiljattain esittänyt, että joitakin näistä tuotteista (lattiatasoitteet, sementtilaasti ("Liimaava" tuote, jota käytetään muun muassa muurauksessa) ja rappauslaasti (jota käytetään julkisivuissa)) olisi arvioitava yhdessä kuivabetonin kanssa. Skanskan mukaan kaikki nämä tuotteet muodostavat yhden tuoteperheen, koska mahdollisuudet korvata ne toisillaan tarjontapuolella ovat suuret. Skanska ei kuitenkaan ole pystynyt toimittamaan merkittäviä markkinatietoja tämän tuoteperheen myynnistä eikä ole toimittanut tietoja väitetyistä korvaamismahdollisuuksista.

50) Tätä arviointia varten ei kuitenkaan ole tarpeen ratkaista lopullisesti, kuinka laajat kipsilevyn, lattiatasoitteiden ja seinätasoitteiden markkinat tarkalleen ovat, koska se ei vaikuta toimenpiteen arviointiin.

e) **Rakennuspalvelut**

51) Skanskan ilmoituksessaan mainitsemien markkinoiden lisäksi ilmoitettu toimenpide vaikuttaisi tutkimuksen mukaan rakennuspalveluiden markkinoilla, joilla Skanska on suurin toimija Ruotsissa.

52) Alan toimijoiden, mukaan lukien Skanskan, mielestä rakennuspalveluiden markkinat olisi jaettava kaksiin erillisiin markkinoihin. Näistä toiset markkinat koskisivat talonrakennusta ja toiset infrastruktuurin rakentamista (esimerkiksi tiet, rautatiet, tunnelit ja sillat). Tämä erottaminen johtuu siitä, että näillä markkinoilla toimimiseksi tarvitut taidot, henkilökunta, koneet ja muut laitteet eroavat toisistaan ([18]).

53) Lisäksi ero voidaan tehdä rakennushankkeen koon perusteella. Tämä johtuu siitä, että kilpailuolosuhteet ovat hyvin erilaisia pienten ja isojen hankkeiden välillä. Vaikka pienten ja suurten hankkeiden määrittelemiseksi ei olekaan tarkkoja raja-arvoja, Ruotsin kilpailuviranomainen on erottanut toisistaan hankkeet, joiden kokonaisarvo on alle tai yli 40 miljoonaa Ruotsin kruunua (noin 4,6 miljoonaa ecua). Julkisia hankintoja koskevan Ruotsin lain mukaan 40 miljoonaa Ruotsin kruunua on raja-arvo, jonka ylittävistä hankkeista on järjestettävä tarjouskilpailu. Lisäksi Ruotsissa on huomattavasti vähem-

([18]) Ks. myös Ruotsin kilpailuviranomaisen päätös asiassa DNr. 292/97, NCC/Siab, 22.7.1997.

män rakennusliikkeitä, jotka pystyvät toteuttamaan edellä mainitun raja-arvon ylittäviä hankkeita, kuin sen alapuolelle jääviä hankkeita toteuttamaan pystyviä rakennusliikkeitä.

54) Tämän vuoksi on kohdallaan, että Skanskan markkina-asema arvioidaan talonrakennukselle ja infrastruktuurin rakentamiselle määriteltyjen erillisten markkinoiden perusteella. Molemmilla markkinoilla on lisäksi aiheellista erottaa toisistaan yli ja alle 40 miljoonan Ruotsin kruunun arvoiset hankkeet.

f) **Päätelmä tuotemarkkinoista**

55) Edellä esitetyn perusteella komissio on päätellyt, että on olemassa erilliset sementin, runkoaineiden, valmisbetonin ja kuivabetonin markkinat. Betonielementtien osalta ei ole tarpeen päättää, onko markkinoita vain yhdet vai olisiko ne jaettava talonrakennustuotteiden markkinoihin sekä maanalaisissa ja maanpäällisissä rakenteissa käytettävien tuotteiden markkinoihin, kuten Skanska esittää. Muiden tuotteiden osalta tuotemarkkinoiden määritelmä voidaan jättää avoimeksi.

B MERKITYKSELLISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT

56) Komisio on aikaisemmin päätellyt, että sementtimarkkinoiden voidaan katsoa muodostuvan useista markkinoista, jotka keskittyvät eri tehtaiden ympärille, ovat toistensa kanssa päällekkäisiä ja kattavat koko Euroopan. Eri markkinoiden koko ja niiden päällekkäisyyden laajuus määritellään sen mukaan, kuinka kauas tehtaasta sementtiä voidaan myydä ([19]).

57) Ilmoituksessaan Skanska kuitenkin totesi, että sementin markkinat ovat pääasiassa alueelliset/kansalliset, mutta se on toimittanut vain kansallisia markkinoita koskevia markkinaosuuslukuja. Ruotsi ja Suomi eivät harjoita juuri lainkaan vientiä tai tuontia muiden jäsenvaltioiden kanssa ([20]). Vastauksessaan Skanska ilmoitti tilanteen olevan erilainen Norjassa, jossa suurin tuoja on Blue Circle (Yhdistynyt kuningaskunta). On kuitenkin syytä huomata, että tämä yritys on tasavertainen osakas Embran tuontiterminaaleissa Norjassa. Voidaankin todeta, että tämä ilmeinen tuonnin puuttuminen osoittaa, että muiden jäsenvaltioiden sementintuottajat eivät ole pyrkineet luomaan vientikaupalla kilpailupainetta Pohjoismaissa. Tämä koskee myös Norjaa, jonne länsieurooppalaiset sementintuottajat eivät ole tuoneet juuri mitään, jos ei oteta huomioon edellä mainittua Blue Circlen rakenteellista investointia.

58) Tämän seurauksena ne markkinat, joilla kyseessä oleva toimenpide on arvioitava, eivät ole Euroopan laajuiset markkinat vaan ennemminkin rajoittuneet erikseen kuhunkin näistä kolmesta Pohjoismaasta tai korkeintaan näiden kaikkien Pohjoismaiden alueelle. Koska Scancem on ainut sementintuottaja kaikissa kolmessa Pohjoismaassa, näiden maiden välisen kaupan puuttuminen ei välttämättä tarkoita sitä, että Pohjoismaat eivät muodostaisi merkityksellisiä maantieteellisiä markkinoita. Ei kuitenkaan ole tarpeen päättää, ovatko merkitykselliset markkinat kansalliset vai kattavatko ne Pohjoismaat, koska arvioinnin tulos olisi sama käytetystä määritelmästä riippumatta.

59) Skanska on todennut, että betonielementtien, kuivabetonin, kipsilevyjen, julkisivumateriaalien, lattiatasoitteiden ja seinätasoitteiden markkinat ovat laajuudeltaan pääasiassa kansalliset. Tutkimus on pääosin vahvistanut tämän, mikä osoittaa, että kaikkien edellä mainittujen tuotteiden tuonti ja vienti on yleensä melko vähäistä. Lisäksi Skanska on todennut, että Ruotsissa on betonintuotannolle erityinen varmentamismenetelmä, jota hoitaa toimialajärjestö BBC. Ennen varmentamista tuottajan on muun muassa vahvistettava raaka-aineen ominaisuudet.

60) Talonrakennuksen ja perusrakenteiden rakentamisen markkinat ovat kansalliset, ainakin suurten hankkeiden osalta. On edelleen harvinaista, että ulkomainen rakennusliike hoitaa rakennushankkeita Ruotsissa muutoin kuin alihankkijoina tai yhteistyössä Skanskan tai jonkin toisen ruotsalaisen rakennusliikkeen kanssa. Tätä arviointia varten ei ole tarpeen määritellä pienten hankkeiden markkinoiden maantieteellistä laajuutta.

61) Voidaankin todeta, että edellä mainittuja markkinoita ei voida pitää kansallisia markkinoita laajempina. Tutkimus osoittaa myös, että tarjonnan rakenne, hintatasot ja muut kilpailuedellytykset eivät eroa merkittävästi kyseisissä maissa.

62) Ilmoituksessa Skanska totesi, että valmisbetonin ja runkoaineiden markkinat ovat korkeiden kuljetuskustannusten vuoksi paikalliset ja että valmisbetonin tapauksessa yli tunnin pituiset kuljetusmatkat heikentävät laatua. Myöhemmin Skanska muutti kantaansa todeten, että näitä markkinoita olisi kaikesta huolimatta arvioitava kansallisella tasolla, koska paikalliset segmentit ovat keskenään päällekkäisiä koko maassa. Skanskan mielestä tavarantoimittajien paikallisesti kohtaamat kilpailupaineet määräytyvät toisiinsa kytkeytyneiden segmenttien muodostaman maanlaajuisen verkoston perusteella. Useat kolmannet ovat kuitenkin todenneet pitävänsä valmisbetonin ja runkoaineiden markkinoita paikallisina tai

([19]) Ks. 30 päivänä marraskuuta 1994 tehty komission päätös, asiat IV/33.126 ja 33.322, Cement.

([20]) Näihin maihin tuodaan entisen itäblokin maista ja Scancemin vienti suuntautuu pääasiassa Yhdysvaltoihin ja Afrikkaan. Scancem tuo valkosementtiä Tanskasta. Riippumaton tuonti muista jäsenvaltioista on alle 1 prosenttia myynnistä Ruotsissa.

alueellisina, mutta toiset puolestaan ovat olleet Skanskan kanssa samoilla linjoilla pitäen markkinoita kansallisina.

63) Taloudelliselta kannalta katsottuna valmisbetonitehtaan (tai runkoaineen toimittajan) vaikutusalue rajoittuu tavallisesti alueeseen, jolla kuljetukset kestävät enintään noin tunnin. Asiakkaalle yhden tunnin välimatka voi tarjota yhden, kaksi tai useamman vaihtoehtoisen tavarantoimittajan asiakkaan ja tavarantoimittajien sijainnista riippuen. Ei ole selvästikään käytännöllistä määritellä tarkoin kaikkia mahdollisia yhdistelmiä ja muunnelmia, jotka riippuvat sekä asiakaskannan että toimittajaverkoston tiheydestä ja jakautumisesta. Lisäksi kaikkien valmisbetonia tai runkoaineita ostavien asiakkaiden mahdollisuuksia valita rakennushankkeiden tavarantoimittajat rajoittavat sekä rakennustyömaan että kunkin tuottajan sijaintipaikka. Koska useimmat näiden tuotteiden ostajat ovat rakennusliikkeitä, joiden maantieteellinen toiminta-alue on suhteellisen laaja (useimmissa tapauksissa koko maa), taloudellisesti mahdollisen tavarantoimittajien identiteetti ja lukumäärä vaihtelee hankkeittain.

64) Lisäksi tavarantoimittajien vaikutusalueiden välinen päällekkäisyys ja asiakaskannan jakautuminen eivät pelkästään määrittele maantieteellisesti lähellä toisiaan sijaitsevien valmisbetonitehtaiden kilpailusuhteita, vaan niillä on myös ketjureaktion tapaisia vaikutuksia kaukaisimpiin tavarantoimittajiin. Monista tärkeistä kilpailun parametreistä kuten tuotantolaitosten sijainnista, tarjottujen tuotteiden valikoimasta ja laadusta, palvelutasosta (esimerkiksi aukioloajat), mainonnasta, myynninedistämisestä ja jossain määrin hinnoista ja alennuksista ei myöskään päätetä paikallisella tasolla, vaan alueellisella tai kansallisella tasolla. Tällaisia päätöksiä sovelletaan tavallisesti maanlaajuisesti. Edellä esitetyn perusteella on välttämätöntä ja asianmukaista yhdistää markkinat, vaikka ne yksittäisen hankkeen kannalta voivatkin olla erittäin paikalliset.

65) Myyntiluvut voidaan yhdistää periaatteessa lukemattomilla eri tasoilla. Valmisbetonia ja runkoaineita ei juurikaan viedä eikä tuoda, mikä voidaan selittää korkeilla kuljetuskustannuksilla ja valmisbetonin tapauksessa sen pilaantuvuudella. Laajimmat mahdolliset maantieteelliset markkinat ovat sen vuoksi kansalliset markkinat.

66) Skanskalla ja Scancemilla (samoin kuin niiden tärkeimmillä kilpailijoilla) on valmisbetonitehtaita ja runkoaineiden tuotantoa maantieteellisesti laajalla alueella. Vaikka osapuolten markkinaosuudet vaihtelevatkin käytettävissä olevien tietojen perusteella hieman kansallisella, alueellisella tai paikallisella tasolla mitattuna, toimenpiteen arviointia varten ei ole tarpeen päättää lopullisesti, kuinka laajat merkitykselliset maantieteelliset markkinat tarkalleen ovat, koska arviointi ei muutu merkittävästi riippumatta siitä, tehdäänkö se kansallisella, alueellisella vai paikallisella tasolla.

67) Edellä esitetyn perusteella toimenpiteen vaikutus kilpailuun voidaan arvioida osapuolilla kansallisella tasolla olevan markkina-aseman perusteella, jota tukevat valmisbetonin ja runkoaineiden alueellisia ja paikallisia markkinoita koskevat tiedot ([21]).

VI **SOVELTUVUUS YHTEISMARKKINOILLE JA ETA-SOPIMUKSEN TOIMINTAAN**

A RAAKA-AINEET

a) **Sementti**

i) *Katsaus*

68) Scancem harjoittaa sementin tuotantoa Ruotsissa, Norjassa ja Suomessa. Sen sementtitoiminnot on järjestetty näissä maissa kolmeen kansalliseen yhtiöön ([22]), jotka yhdessä muodostavat yhden liiketoimintayksikön (Cement Nordic). Tämä liiketoimintayksikkö sisältää sementtitoiminnot Ruotsissa (kolme tehdasta), Norjassa (kaksi tehdasta) ja Suomessa (kaksi tehdasta), ja sen kokonaisliikevaihto vuonna 1997 oli 367,5 miljoona ecua ([23]). Scancem International sisältää muun muassa kaikki kansainväliset sementintuotanto- ja vientitoiminnot, joista vienti suuntautui lähinnä Afrikkaan ja Yhdysvaltoihin, ja sen liikevaihto vuonna 1997 oli 439,2 miljoonaa ecua. Tytäryhtiö Castle Cement harjoittaa sementintuotantoa Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja sen liikevaihto vuonna 1997 oli 225,3 miljoonaa ecua (markkinaosuus noin [20—30 prosenttia] ([24]). Skanska ei tuota sementtiä, mutta on Ruotsin suurimpana betonin valmistajana ja suurimpana rakennusliikkeenä tärkein sementin ostaja Pohjoismaissa.

69) Ruotsin, Norjan ja Suomen sementtimarkkinoiden vuotuinen liikevaihto on noin 80 ja 95 miljoonan ecun välillä. Scancemin markkinaosuus on sen omien lukujen ja kolmansien antamien lukujen perusteella noin [80—90 prosenttia]* kussakin näistä maista. Markkinaosuudet ovat pysyneet vakaina […]* viimeisen kolmen vuoden aikana. Näissä maissa ei ole muita sementin tuottajia ja näillä markkinoilla ainut kilpailija, jonka markkinaosuus on suurempi kuin 5 prosenttia, on norjalainen Embra, joka tuo sementtiä Liettuasta.

70) Ilmoituksen mukaan sementin kokonaismyynti näyttää nousseen yli 20 prosenttia Norjassa ja Suomessa vuosina

([21]) Asia IV/M.460, Holdercim/Cedest, ja asia IV/M.1030, Lafarge/Redland.

([22]) Ennen edellä mainittua vuonna 1995 toteutettua Eurocin ja Akerin sementtiliiketoiminnan yhdistämistä Suomen ja Ruotsin sementtiliiketoimintaa hoiti Euroc, Norjan sementtiliiketoimintaa Aker ja liiketoimintaa Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja muuta kansainvälistä liiketoimintaa hoiti Scancem JV, näiden kahden yrityksen yhteisyritys.

([23]) Osapuolet ovat koko menettelyn ajan toimittaneet tarkistettuja lukuja, esimerkiksi liikevaihdostaan. Jollei muuta mainita, kaikki jäljempänä ilmoitetut luvut ovat viimeksi ilmoitettuja lukuja.

([24]) Osia tästä päätöksestä on toimituksellisesti muutettu siten, että luottamuksellisia tietoja ei paljasteta; nämä osat ovat hakasulkeissa ja merkitty tähdellä.

1995—1997. Saman ajanjakson aikana myynti Ruotsissa on laskenut hieman alle 20 prosenttia. Näistä erilaisista suuntauksista huolimatta Scancem pystyi pitämään myyntihintansa kaikissa kolmessa maassa suurin piirtein samoina kaikissa kolmessa maassa suurin piirtein samoina ajanjakson aikana […]*. Yrityksen kapasiteetin käyttöaste nousi ajanjakson aikana […]* Norjassa ja […]* Suomessa, mutta pienentyi Ruotsissa […]*.

ii) *Tarjonnan rakenne*

71) Scancem on Ruotsin ainoa sementintuottaja ja sillä on kolme tuotantolaitosta, jotka kaikki sijaitsevat Etelä-Ruotsissa: Slitessa, Degerhamnissa ja Skövdessa. Tuotantolaitosten yhteistuotantokapasiteetti on noin [< 2]* miljoonaa tonnia klinkkeriä ([> 1, < 1 ja < 1]* miljoonaa tonnia) ([25]). Kaksi aikaisempaa tuotantolaitosta sijaitsevat Itämeren saarilla Gotlannissa ja Öölannissa.

72) Sementintuotannon kiinteät kustannukset ovat korkeat. Scancemin toimittamien lukujen perusteella kiinteiden kustannusten osuus (ilman poistoja ja rahoituskustannuksia) oli […]* Slitessa ja Degerhamnissa ja Skövdessa puolestaan […]*. Sen vuoksi yrityksellä oli vahvat syyt pitää tuotantolaitoksiaan käynnissä erittäin korkealla kapasiteetin käyttöasteella. Ruotsissa Scancemin kapasiteetin käyttöaste on tavallisesti ollut vähintään […]*, paitsi Skövden tehtaassa, jossa käyttöaste […]* viimeisen kolmen vuoden aikana ja on nyt […]*.

73) Scancemilla on yhteensä 18 jakeluterminaalia (mukaan luettuna kolmen tuotantolaitoksen terminaalit) eri puolilla Ruotsin rannikkoa. Scancemin tuotantolaitosten sijainnin vuoksi sementti toimitetaan terminaaleihin meritse (lukuun ottamatta Skövden tehtaan tuotantoa, joka kuljetetaan rautateitse Göteborgin terminaaliin). Kunkin terminaalin keskimääräinen enimmäiskapasiteetti on noin 15 000 tonnia suurin terminaali sijaitsee Tukholmassa ja sen enimmäiskapasiteetti on 33 200 tonnia. Osapuolet ovat ilmoittaneet kapasiteetin käyttöasteen suurimman terminaalissa vuoden aikana käsitellyn määrän perusteella. Tällä tavoin kapasiteetin käyttöasteeksi on saatu […]* useimmissa terminaaleissa.

74) [Selvästi suurin osa]* Scancemin sementistä myydään irtotavarana suoraan asiakkaalle. Yleensä asiakkaat noutavat sementin suoraan terminaalista ja kuljettavat sen itse maanteitse tai rautateitse. Loput sementistä säkitetään ja myydään ulkopuolisten jakelijoiden kautta, erimerkiksi rakennusmateriaaleihin erikoistuneiden liikkeiden ja tee-se-itse-liikkeiden kautta. Scancemin myyntiliiketoiminta (myynnissä, markkinoinnissa, tutkimus- ja kehitystoiminnassa sekä asiakkaiden teknisessä neuvonnassa työskentelee yhteensä 45 henkilöä) hoidetaan keskitetysti Tukholmasta käsin, vaikka myös Göteborgissa ja Malmössä on myyntitoimistot.

75) Komission käytettävissä olevien tietojen mukaan norjalainen Embra on ainut yritys, joka tällä hetkellä myy tuontisementtiä Ruotsissa ([26]). Embra, jonka omistaja on norjalainen Selvaag-konserni, harjoittaa sementin ja kevyiden runkoaineiden tuotantoa ja jakelua Pohjoismaissa, Baltian maissa, Puolassa ja Saksassa. Embra tuli Ruotsin markkinoille vuonna 1992 ja tuo sementtiä osittain omistamaltaan AB Akmenes Cementas –tehtaalta Liettuasta ([27]). Vuosikertomuksensa mukaan Embra myi Ruotsissa 58 000 tonnia sementtiä vuonna 1997. Yrityksellä on Ruotsissa kolme terminaalia: kaksi etelärannikolla (Halmstad ja Åhus) ja yksi sisämaassa (Västerås). Nämä terminaalit ovat huomattavasti pienempiä kuin Scancemin terminaalit. Embra on tehnyt suuria tappioita.

76) Scancemilla on myös kolme sementtiä koskevaa yhteistyösopimusta FLS Industries/Aalborg Portlandin kanssa (ainut tanskalainen sementintuottaja). Yksi sopimus koskee yhteistyötä sementin toimittamisessa Ruotsin ja Tanskan väliselle Öresundin sillalle. Toinen sopimus […]*. Kolmas sopimus koskee yhteistyötä, joka liittyy erityiseen patentoituun menetelmään sementin kromipitoisuuden pienentämiseksi.

iii) *Markkinoiden koko ja markkinaosuudet*

77) Skanskan toimittamien lukujen mukaan Ruotsin sementtimarkkinoiden vuotuinen liikevaihto vuonna 1997 oli noin 90 miljoonaa ecua (1 315 000 tonnia). Nämä luvut ovat yleensä yhdenmukaisia muiden yritysten toimittamien lukujen kansa ja sen vuoksi niitä on käytetty tässä arvioinnissa. Vastakohtana kasvulle Norjassa (22 prosenttia) ja Suomessa (24 prosenttia) sementin myynti on laskenut Ruotsissa 15 prosenttia vuosina 1995—1997. Skanskan mukaan sementin myynti on läheisesti yhteydessä rakennustoiminnan määrään ja betonin osuuteen rakennusmateriaaleissa. Ilmoituksen mukaan Skanska odottaa Ruotsin sementtimarkkinoille pientä 3—5 prosentin kasvua seuraavina vuosina.

78) Ilmoituksen mukaan Scancemin markkinaosuus on [80—90 prosenttia]* (arvon ja määrän mukaan), mikä on vahvistettu komission tutkimuksessa. Sen markkinaosuus on pysynyt suhteellisen vakaana viimeisen kolmen vuoden aikana ([…]* vuonna 1996 ja […]* vuonna

([25]) Scancemin mielestä ainoastaan klinkkerin tuotantokapasiteetti voidaan mitata kohtuullisen tarkasti.

([26]) Osapuolet totesivat ilmoituksessa, että Nordic Industrial Cement (NIC) on yksi niiden suurimpia kilpailijoita Ruotsissa. Tämä yritys kuitenkin siirtyi Scancemille maaliskuussa 1998, ja sen toiminta on lopetettu. Osapuolten mukaan CEM-Ox Import & Export AB on perustamassa sementtiterminaalia Oxelösundiin Ruotsiin. Ne eivät kuitenkaan ole pystyneet vahvistamaan, onko yritys todella aloittanut liiketoimintaa.

([27]) Vuonna 1997 Scancem […]*.

1995). Osapuolten toimittamien lukujen mukaan Embran markkinaosuus on noin […]* kokonaismarkkinoista ja alle kymmenesosa Scancemin markkinaosuudesta. Embran ja Scancemin jakelujärjestelmien vertailu osoittaa myös selvästi, että Scancemin maantieteellinen peitto on laajempi. Komission käytettävissä olevien tietojen perusteella loppu sementin markkinavolyymista Ruotsin markkinoilla on peräisin vähäisistä tuontimääristä, jotka käytetään erikoishankkeisiin ([28]).

79) Vastauksessaan Skanska totesi, että Scancemin keskimääräiset (inflaatiokorjatut) myyntihinnat Ruotsissa laskivat noin […]* vuosina 1995—1997, ja että sen kate laski saman ajanjakson aikana […]* ([29]).

80) Hintojen ja katteiden kehityksellä on merkitystä tälle arvioinnille ainoastaan silloin, jos ne mahdollisesti viittaavat markkinavoimaan (tai sen puutteeseen). Sitä, että yritys vastasi markkinavolyymin huomattavaan pienentymiseen ja Embran lisääntyvään läsnäoloon markkinoilla laskemalla hintojaan […]*, ei voida pitää osoituksena markkinavoiman puuttumisesta. Tämä voidaan osoittaa analysoimalla Scancemin toimintoja kyseisessä kolmessa Pohjoismaassa vuosina 1995—1997. Kuten edellä todetaan, tämän ajanjakson aikana sementin myynti Ruotsissa laski merkittävästi, kun taas Suomessa myynti nousi 22 prosenttia ja Norjassa 24 prosenttia. On tärkeää huomata, että tämän ajanjakson aikana Scancemin ainut kilpailija Embra toimi kaikissa näistä kolmesta maasta.

81) Skanskan vastauksessa toimitetut eri maita koskevat voittomarginaaliluvut osoittavat enintään ([30]), että Scancemin voittomarginaalit vaihtelevat suhdanteiden mukaan. Ilmoitetut Norjan ja Suomen voittomarginaalit osoittavat todellakin […]*. Siten Skanskan ilmoittamia Ruotsin laskevia voittomarginaalilukuja vuosilta 1995—1997 ei voida pitää osoituksena siitä, että Scancemilla ei ole markkinavoimaa. Nämä luvut osoittavat ennemminkin, että voittomarginaalit ovat läheisesti yhteydessä kapasiteetin käyttöasteeseen. Tämä on odotettua sementtiteollisuudessa, joka perustuu suuressa määrin suurtuotannon etuihin. Tämän vuoksi on pääteltävä, että ensinnäkään Embra tai muu kilpailu ei ole merkittävästi rajoittanut Scancemin voittomarginaalitasoa Pohjoismaissa ja toiseksi, että näiden voittomarginaalien kehitys ei ole ristiriidassa edellä esitetyn Scancemin markkinavoimaa Pohjoismaissa, mukaan lukien Ruotsissa, koskevan päätelmän kanssa. Osapuolet eivät ole esittäneet perusteita, joiden mukaan voittomarginaalit eivät nousisi jälleen Ruotsissa sen jälkeen, kun suhdanne kääntyy ja kapasiteetin käyttöaste nousee.

82) Yhteenvetona voidaan todeta, että käytettävissä olevien tietojen mukaan Scancem on suhdannevaihteluista huolimatta pystynyt pitämään voittomarginaalinsa […]* kaikissa kolmessa Pohjoismaassa. Tiedot eivät myöskään osoita, että kilpailupaineet, esimerkiksi Embran taholta, olisivat vaikuttaneet merkittävästi Scancemin hinnoittelupolitiikkaan tai voittomarginaaleihin.

iv) *Markkinoille pääsyn esteet*

83) Ilmoituksen mukaan sementtitehtaan perustamiskustannusten arvioidaan olevan noin 200 miljoonaa ecua. Tämän vuoksi osapuolet ovat sitä mieltä, että potentiaalista kilpailua voi tulla vain tuonnin kautta. Sementin tuonti edellyttää kuitenkin investointeja terminaaleihin ja varastointisiiloihin ja laajaan jakelujärjestelmään, johon sisältyvät myös merikuljetukset. Tavallisesti yhdessä siilossa säilytetään vain yhtä sementtilajia kerrallaan, ja Scancemin mukaan toiseen sementtilajiin siirtyminen vaatii paljon aikaa (jopa useita päiviä). Niinpä kapasiteetti on parhaiten käytössä silloin, kun jokaiselle sementtilajille on oma siilo. Komission tutkimuksen aikana muut markkinatoimijat ovat ilmoittaneet, että tuojalta alkuvaiheessa vaadittu investointi olisi noin 2 miljoonaa ecua yhdeltä 6 000 tonnin siilolta, jossa pystytään käsittelemään kannattavasti noin 40 000—60 000 tonnia sementtiä vuodessa (vaihtoehtoisesti kaksi 3 000 tonnin siiloa, jotka molemmat maksavat 1,2—1,7 miljoonaa ecua) ([31]).

84) Skanska on väittänyt, että markkinoille tulosta aiheutuvat kustannukset eivät estä markkinoille pääsyä, minkä vuoksi uusia yrityksiä voisi tulla markkinoille. Näitä edellä esitettyjä lukuja markkinoille tulon kustannuksista on kuitenkin verrattava siihen, että Scancemin keskimääräinen kapasiteetti terminaaleissaan on noin 15 000 tonnia, ja että yritys saavuttaa useimmissa terminaaleissa […]* kapasiteetin käyttöasteen. Vaikka Skanskan väite hyväksyttäisiinkin, olisi epätodennäköistä, että tällainen markkinoille tulo voisi toteutuessaan rajoittaa merkittävästi Scancemin käyttäytymistä markkinoilla.

85) Embran tuloa Ruotsin markkinoille vuonna 1992 voidaan käyttää osoittamaan, mitä vaikeuksia sementintuojat kohtaisivat, samoin kuin sitä vähäistä merkitystä, joka tällaisella markkinoille tulolla olisi verrattuna Scancemin määräävään asemaan. Kuten edellä todetaan, Embra on investoinut Ruotsissa kolmeen jakeluterminaaliin. Tutkimuksen mukaan yrityksen on nykyisen myyntitasonsa saavuttamiseksi täytynyt tarjota huomattavasti

([28]) Skanska on ilmoittanut, että Öresundin sillan urakoitsijat (joihin Skanska kuuluu) ovat tuoneet sementtiä Espanjasta Ruotsin ja Tanskan välisen sillan rakentamiseen. Koska tässä tuonnissa oli kyse betonielementeistä, on kuitenkin epäselvää, miksi se olisi laskettava mukaan sementin tuontia koskeviin virallisiin tilastoihin

([29]) Voittomarginaalin on ilmoitettu olleen Suomessa […]* vuonna 1995 ja […]* vuonna 1997. Norjan osalta vastaavat luvut ovat […]* ja […]*.

([30]) Yritys ei ole selvittänyt, kuinka nämä luvut on laskettu.

([31]) Näihin aloituskustannuksiin on lisättävä kustannukset, joita aiheutuu sementin kuljettamisesta tuotantolaitokselta terminaaleihin (jota varten Scancemilla on kolme erikoisalusta), tuotteen hyväksynnästä aiheutuvat kustannukset, käyttöpääoma, henkilöstö- ja markkinointikustannukset jne.

Scancemin hintoja alhaisempia hintoja. Tämän seurauksena Embra on tehnyt merkittäviä tappioita viime vuosina. Vuonna 1997 yrityksen Ruotsin sementtiliiketoiminnan tulos osoittaa 2 720 000 Ruotsin kruunun tappiota liikevaihdon ollessa 38 312 000 Ruotsin kruunua. Yrityksen vuosikertomuksen mukaan tämä strategia auttoi yritystä nostamaan osuuttaan Ruotsin markkinoilla vain yhdellä prosenttiyksiköllä vuodesta 1995 vuoteen 1997.

86) Kuten edellä kuvaillaan, Embran pyrkimykset nostaa markkinaosuuttaan eivät ole merkittävästi vaikuttaneet Scancemin voittomarginaaleihin, vaikka Embra onkin noudattanut strategiaa, joka perustuu huomattaviin investointeihin ja alhaisempiin sementin hintoihin. Tämä on yhdenmukaista tutkimusten tulosten kanssa, joiden mukaan useat asiakkaat eivät pidä Embraa mahdollisena vaihtoehtona Scancemille, vaan katsovat sen ennemminkin täydentävän Scancemin niille tällä hetkellä tarjoamia toimituksia. Sen vuoksi on epätodennäköistä, että markkinoille tulisi lähitulevaisuudessa uusia toimijoita, ja lisäksi on epätodennäköistä, että tällainen markkinoille tulo vaikuttaisi rajoittamalla merkittävästi Scancemin markkinavoimaa.

87) Tämän vuoksi tärkein markkinoille pääsyn este on todennäköisesti Scancemin erittäin korkea ja vakaa markkinaosuus ja sen tuotantokapasiteetti, joka on lähes kaksi kertaa niin suuri kuin sementin vuosikulutus. Koska kiinteiden kustannusten osuus sementin tuotannossa on korkea, Scancemilla on lisäksi suuri syy puolustaa nykyistä markkina-asemaansa markkinoilla, joiden ennustetaan kasvavan lähitulevaisuudessa keskinkertaisesti. Sen vuoksi on pääteltävä, että ei ole todisteita siitä, että potentiaalinen markkinoille tulo olisi lähitulevaisuudessa todennäköistä siinä mittakaavassa, että se riittäisi kumoamaan Scancemin markkinavoimaa.

v) *Kysyntävoiman puuttuminen*

88) Scancemilla on noin [100—200]* sementtiasiakasta, joista noin [<100]* ostaa sementtiä vuodessa 300 tonnia tai enemmän. Suurimmat asiakkaat ovat Skanska, Swerock, NCC, Färdig Betong ja Strängbetong. Nämä yritykset toimivat kaikki yksillä tai useammilla rakennusmateriaalien markkinoilla suurimmassa osassa Ruotsia. Skanskaa lukuun ottamatta niillä ei kuitenkaan ole vertikaalisia yhteyksiä sementintoimittajaan.

89) Skanska on tällä hetkellä suurin yksittäinen asiakas ja se ostaa enemmän kuin mitä Scancem käyttää sisäisesti rakennusmateriaaliliiketoiminnassaan. Scancemin toimittamien vuotta 1997 koskevien lukujen perusteella sekä Skanskan että Swerockin osuus Scancemin myynnistä kotimaan markkinoilla on noin […]*; tämä vastaa noin […]* Scancemin kokonaismyynnistä Ruotsissa (vienti mukaan lukien). NCC on kolmanneksi suurin asiakas ja sen osuus Scancemin myynnistä kotimaan markkinoilla on alle […]*; tämä vastaa alle […]* Scancemin kokonaismyynnistä. Kaikkien muiden asiakkaiden, joihin kuuluvat myös Färdig Betong ja Strängbetong, osuus Scancemin myynnistä kotimaan markkinoilla on paljon alle […]* ja alle […]* sen kokonaismyynnistä. Kaikille Scancemin asiakkaille on yhteistä se, että ne ostavat erittäin suuren määrän kaikesta tarvitsemastaan sementistä Scancemilta (jopa 100 prosenttia) ([32]). Kukin asiakas on siten huomattavasti riippuvaisempi Scancemista kuin Scancem niistä. Tämän vuoksi suurimmalla osalla asiakkaista ei niiden ostojen perusteella arvioituna ole ollenkaan tai on vain vähän kysyntävoimaa.

90) Komission tutkimus on osoittanut, että suurimmalla osalla Scancemin asiakkaista on vain yksi sementin toimituslähde, nimittäin Scamcem. Monet asiakkaat ovat todenneet, että ne eivät pidä Embraa mahdollisena vaihtoehtona Scancemille. Ne suhteellisen harvat asiakkaat, jotka ostavat sementtiä myös Embralta, katsovat näiden toimitusten täydentävän Scancemin toimituksia. Siten suurin osa asiakkaista on sitä mieltä, että Ruotsissa ei ole olemassa kannattavaa vaihtoehtoista sementin toimituslähdettä.

91) Tässä yhteydessä voidaan todeta myös, että Scancem neuvottelee sopimukset yli 300 tonnia vuodessa ostavien asiakkaiden kanssa erikseen tavallisesti 1—3 vuodeksi ja sopimuksiin sisältyy usein sementtiä koskevia yhteisiä tutkimus- ja kehityshankkeita. Niinpä ne eivät ole Scancemiin sidottuja ainoastaan vaihtoehtoisten toimituslähteiden puuttumisen vuoksi, vaan myös voimassa olevien sopimusten kautta.

92) Yhteenvetona voidaan todeta, että käytettävissä olevien tietojen mukaan suurimmatkaan asiakkaat eivät pysty tehokkaasti rajoittamaan Scancemin markkinakäyttäytymistä.

vi) *Päätelmä*

93) Scancemin todetut markkinaosuudet antavat jo sinällään aiheen olettaa, että yritys on määräävässä asemassa ([33]). Tätä asemaa vahvistaa edelleen sen ilmeinen kyky pitää myyntihintansa ja voittomarginaalinsa samoina pitkälti ulkoisista markkinatekijöistä riippumatta jopa aikana, jolloin sementin kokonaismyynti Ruotsissa laski noin 15 prosenttia, kuten edellä todetaan.

([32]) Vastauksessaan Skanska on antanut esimerkkejä siitä, että ennen vuonna 1995 tapahtunutta Scancemin perustamista se pyysi tarjouksia muilta eurooppalaisilta sementin tuottajilta tai kauppiailta. Koska yksikään näistä yhteydenotoista ei näytä johtaneen sementin ostamiseen näistä lähteistä, on epäselvää, kuinka niillä on Skanskan mielestä merkitystä tässä arvioinnissa.

([33]) On syytä todeta, että Tukholman käräjäoikeus totesi 19. maaliskuuta 1998 annetussa tuomiossa, että Scancem on määräävässä asemassa Pohjoismaiden sementtimarkkinoilla (asia N:o T 8-1002-97, s. 17).

vii) *Määräävän aseman vahvistuminen Ruotsin sementtimarkkinoilla*

94) Ilmoitettu toimenpide loisi vertikaalisia yhteyksiä sementin ja toisaalta betonin ja muiden mineraalipohjaisten rakennusmateriaalien välille. Tämä johtuu siitä, että sementti (yhdessä runkoaineiden kanssa) on tärkein raaka-aine jälkinnäisten tuotteiden valmistuksessa. Vaikutuksia tuotantoketjun jälkipäähän eli betoni— ja vastaaviin tuotteisiin käsitellään jäljempänä.

95) Kuten edellä todetaan, Scancemilla oli ennen ilmoitettua toimenpidettä määräävä asema Ruotsin sementtimarkkinoilla [80—90 prosentin]* markkinaosuudellaan. Muita sementintuottajia ei ole, ja loppu sementin myynnistä muodostuu tuonnista Euroopan talousalueen ulkopuolisista maista. Ilmoitettu toimenpide vähentäisi entisestään tuojien mahdollisuuksia myydä sementtiä Ruotsiin.

96) Noin 80—90 prosenttia kaikesta sementistä myydään betoniteollisuudelle. Toimenpiteen jälkeen Skanska olisi kaikkein suurin eri betonilajien valmistaja, ja on oletettava, että Skanskalla ei olisi syytä ostaa sementtiä Scancemin kilpailijoilta. Niinpä tämä markkinoiden osa suljettaisiin tehokkaasti sementintuojilta.

97) Myöskään muut betonituotteiden valmistajat eivät enää ostaisi yhtä todennäköisesti tuontisementtiä. Tämä johtuu siitä, että toimenpiteen jälkeen nämä betoninvalmistajat olisivat paljon suuremmassa määrin Skanskasta riippuvaisia kuin ne aikaisemmin olivat riippuvaisia Scancemista. Toimenpiteen jälkeen riippuvaisuutta voi Scancemin sementtimarkkinoilla omistaman määräävän aseman lisäksi aiheuttaa yhdistetyn yrityksen vahvuus betoni- ja runkoainemarkkinoilla (jälkimmäinen on yksi tärkeimpiä tuotantotekijöitä betonintuotannossa).

98) Koska Skanska on Ruotsin suurin rakennusliike, jolla on merkittävää toimintaa myös Norjassa ja Suomessa, tarkoittaa se lisäksi sitä, että Skanskasta tulee yksi useimpien betonintuottajien tärkeimmistä asiakkaista. Muut betonintuottajat ovat huomattavasti pienempiä kuin Skanska (taloudellisella vahvuudella mitattuna). Yksikään niistä ei ole vertikaalisesti integroitunut sementintuotantoon ja useimmat eivät ole vertikaalisesti integroituneita tuotantoketjun jälkipäähän rakennusmarkkinoille.

99) Edellä esitetyn perusteella Skanska pystyisi käyttämään useita strategioita Scancemin sementtiasiakkaiden uskollisuuden vaalimiseksi. Jos joku asiakas toimisi Skanskan mielestä tavalla, joka on vastoin sen etuja, se voisi huonontaa sementin toimitusehtoja, keskittää kilpailutoimintansa betonimarkkinoilla tätä yritystä vastaan ja/tai pienentää tai uhata pienentää ostojaan kyseiseltä yritykseltä. Scancemin käytettävissä ei aikaisemmin ollut näin moninaisia toimenpiteitä.

100) Tässä yhteydessä on syytä mainita, että toimenpiteen kielteisenä vaikutuksena on myös se, että se luo uuden yhteyden Scancemin ja FLS Industries/Aalborg Portlandin (Tanskan ainut sementintuottaja) välille AB Sydstenin kautta joka on tällä hetkellä FLS:n ja Skanskan puoliksi omistama yhteisyritys. Sydsten on merkittävä eteläruotsalainen valmisbetonin valmistaja, joka olisi ilman ilmoitettua toimenpidettä tarjonnut FLS Industries – yhtiölle mahdollisuuden päästä Ruotsin markkinoille.

101) Edellä esitetyn perusteella komissio katsoo, että toimenpiteen jälkeen Skanska pystyisi sulkemaan markkinat tuontisementin aikaansaamalta kilpailulta ja että toimenpiteen luomat vertikaaliset suhteet johtaisivat siten määräävän aseman vahvistumiseen Ruotsin sementtimarkkinoilla.

viii) *Norja ja Suomi*

102) Markkinoiden rakenne ja koko on Norjassa ja Suomessa hyvin samanlainen kuin Ruotsissa, jonka tilanne kuvaillaan edellä. Scancemin markkinaosuus on [80—90 prosenttia]*, ja Embra on ainut kilpailija, jonka markkinaosuus ylittää 5 prosenttia. Lisäksi markkinoille pääsyn esteet ovat samanlaiset kuin edellä kuvaillut ja asiakkaiden asema suhteessa Scancemiin samalla tavoin heikko. Yhdenkään asiakkaan osuus Scancemin myynnistä kotimaan markkinoilla ei ylitä […]*.

103) Ilmoituksen mukaan ainoastaan Scancem on aktiivinen betonin ja muiden rakennusmateriaalien tuottaja Norjassa ja Suomessa ([34]). Sulautuma-asetuksen 18 artiklan mukaisen tiedoksiannon saatuaan Skanska kuitenkin myönsi, että sen suomalainen tytäryhtiö Tekra OY harjoittaa valmisbetonin ja betonielementtien tuotantoa. Lisäksi Skanskasta on äskettäin tullut Suomen suurin talonrakennusyhtiö Polar OY:n hankinnan kautta ([35]). Skanskalla rakennuspalveluiden markkinoilla olevasta asemasta johtuvat vertikaaliset vaikutukset olisivat ainakin Suomessa samanlaiset kuin edellä kuvailtiin Ruotsin kohdalla.

104) Yhteenvetona voidaan todeta, että käytettävissä olevien tietojen perusteella näyttää selvästi siltä, että Scancemilla on määräävä asema sementtimarkkinoilla myös Suomessa ja Norjassa. Tätä arviointia varten ei kuitenkaan tarvitse selvittää, vahvistaisiko ilmoitettu toimenpide kyseistä määräävää asemaa, koska sillä ei ole merkittävää vaikutusta toimenpiteen arviointiin.

ix) *Sementtimarkkinoita koskeva yleinen päätelmä*

105) Edellä esitetyn perusteella komissio on päätellyt, että Scancemilla oli ennen ilmoitettua toimenpidettä mää-

([34]) Scancemin Suomen markkinaosuudeksi ilmoitetaan [50—60 prosenttia]* valmisbetonin alalla ja noin [20—30]* prosenttia betonielementtien alalla.

([35]) Skanskan lehdistötiedote 3.8.1998.

räävä asema sementin myynnin alalla Ruotsissa, Norjassa ja Suomessa, ja että ilmoitettu toimenpide johtaisi ainakin Ruotsissa tämän aseman vahvistumiseen.

b) **Betonin runkoaineet**

i) *Tarjonnan rakenne*

106) Skanskan mukaan betonin runkoaineiden markkinat ovat pienentyneet vuodesta 1990 alkaen lähes puoleen niiden aikaisemmasta koosta. Kehitys kuvastaa toiminnan vähentymistä Ruotsin rakennusalalla tämän ajanjakson aikana ja taantuvan suhdanteen alkamista. Tämän seurauksena markkinoilla on tällä hetkellä ylikapasiteettia ja monilla louhoksilla on paljon käyttämättömiä runkoainevarantoja. Kuten aikaisemmin todettiin, noin puolet Ruotsin louhoksista on tällä hetkellä käytössä. Tämä käy ilmi myös siitä, että sekä Skanska että Scancem toimivat suhteellisen alhaisella kapasiteetin käyttöasteella, joka on noin […]* niiden enimmäiskapasiteetista. Myös suurimmilla kilpailijoilla tuntuu olevan suhteellisen paljon ylimääräistä tuotantokapasiteettia.

107) Skanskalla on 40 (joista 3 osittain omistettuja) ja Scancemilla 7 runkoainetehdasta Ruotsissa. Skanskan maantieteellinen peitto on erittäin vahva, kun taas Scancemin tehtaat ovat suurelta osin keskittyneet itärannikolle. Paikallisella tasolla Skanska toimii 19:ssä Ruotsin 21:stä läänistä, kun taas Scancem toimii 8 läänissä, jotka yhdessä kuitenkin vastaavat yli puolta runkoaineiden kokonaismyynnistä Ruotsissa. Skanskalla ja Scancemilla on päällekkäistä toimintaa 6:ssa 21:stä läänistä.

108) Suurimmat kilpailijat Ruotsissa ovat Ballast/NCC, Swerock ja Ruotsin tielaitos (Vägverket). Lisäksi on paljon pieniä, paikallisia kilpailijoita.

109) Skanskan runkoaineliiketoiminnan osalta on syytä huomata, että 6 sen tehtaista on yhteisyrityksiä eri kumppaneiden kanssa: Jordbrokrossen (JM Bygg 50 prosenttia), Olundakrossen (Upsalan kunta 50 prosenttia), Krossbolaget (Swerock 35 prosenttia), Härryda Kross (Fraktkedjan 50 prosenttia), ja Sydsten (FLS Industries 50 prosenttia), joka omistaa puolet Forserumsten HB:stä. Lisäksi Skanska ja Sabema (osa Scancemia) ja Färdig Betong omistavat kukin kolmanneksen Strömstadbetong&Co KB:stä, joka tuottaa ja myy valmisbetonia ja runkoaineita. Scancem on myös osallisena yhteisyrityksessä NCC:n (15 prosenttia) ja Färdig Betongin (40 prosenttia) kanssa ([36]).

ii) *Markkinoiden koko ja markkinaosuudet*

110) Ruotsin geologian tutkimuslaitos (Sveriges Geologiska Undersökning) laatii vuosittain raportin Ruotsin tuotantomääristä lääneittäin ja kunnittain. Nämä tilastot perustuvat maan hallintoviranomaisten keräämiin tietoihin louhos- ja murskaustoiminnasta Ruotsissa. Näiden laskelmien perusteella runkoaineiden kokonaismarkkinoiden arvo Ruotsissa vaihtelee 326 miljoonan ja 370 miljoonan ecun välillä. Skansa, Scancem ja muut suuret runkoainetoimittajat ovat toimittaneet omat arvionsa Ruotsin runkoainemarkkinoiden kokonaisvolyymista ja -arvosta. Viimeisimmät Skanskan toimittamat tiedot osoittavat, että vuonna 1997 myynti oli 62 629 000 tonnia, mikä vastaa noin 366 miljoonaa ecua. Nämä luvut ovat suurin piirtein samat kuin muiden yritysten ilmoittamat luvut ja niitä on sen vuoksi käytetty seuraavissa arvioissa. Ilmoituksessa annettujen lukujen perusteella runkoaineiden kokonaismarkkinat pienenivät lähes kolmanneksen vuosina 1995—1997, kun taas osapuolten markkinaosuudet ovat kasvaneet hieman saman ajanjakson aikana.

111) Osapuolten viimeksi toimittamien tietojen mukaan Skanskan markkinaosuus on noin [10—20 prosenttia]* ja Scancemin [>10 prosenttia]* kansallisella tasolla, ja siten niiden yhdistetty markkinaosuus on noin [20—30 prosenttia]* ([37]). Toiseksi suurin runkoainetoimittaja on Ballast/NCC, jonka markkina-asema on hieman heikompi kuin yhdistyneen yrityksen, kun taas Swerock ja Vägverket eivät ole puoltakaan sen koosta. Loppu markkinoista koostuu suuresta joukosta pieniä ja paikallisia toimittajia.

112) Osapuolten yhdistetty asema olisi kuitenkin paljon vahvempi joillakin alueilla, jos markkinaosuudet mitattaisiin alueellisemmalla tai paikallisemmalla tasolla. Eräs kilpailija on toimittanut analyysin, jossa Ruotsin markkinat jaetaan viiteen yhtä suureen alueeseen. Tämän kilpailijan mukaan Skanskan ja Scancemin yhdistetty markkinaosuus olisi 35—40 prosenttia Tukholman alueella ja 30—35 prosenttia Länsi-Ruotsissa. Näillä alueilla yhdistetty yritys olisi markkinajohtaja. Jos markkinaosuudet mitataan vieläkin paikallisemmalla tasolla, Skanskan ja Scancemin toimittamien lukujen mukaan niiden yhdistetty markkinaosuus olisi yli 40 prosenttia Tukholmassa ja 25 prosenttia kahdessa muussa läänissä (Västra Götaland ja Gävleborg).

113) Skanskan ja Scancemin toimittamat luvut osoittavat, että niiden kansalliset markkinaosuudet ovat kasvaneet vähän viimeisen kolmen vuoden aikana huolimatta yleisestä laskusuuntauksesta runkoaineiden markkinoilla. Lisäksi

([36]) On syytä huomata, että Ruotsin kilpailuviranomaisen asiassa Dnr. 292/97 — NCC/Siab tekemän päätöksen mukaisesti NCC/Siab myy osuutensa tästä yhteisyrityksestä.

([37]) Osapuolten todellisen kilpailuvoiman arvioimiseksi näihin lukuihin sisältyy Skanskan määräysvallassa osittain olevan Sydsten AB:n kokonaisliikevaihto. Skanska oli alunperin laskenut mukaan vain oman osuutensa tästä yhtiöstä (toisin sanoen 50 prosenttia sen perusteella, että Skanska omistaa 50 prosenttia kyseisen yrityksen osakkeista). Niin kauan kuin yrityksellä katsotaan olevan määräysvalta, on kuitenkin pääteltävä, että Skanskalla on ratkaiseva vaikutusvalta koko yrityksen tuotantoon.

on syytä huomata, että Skanskan toimittamien lukujen mukaan niiden keskimääräiset myyntihinnat […]* ([38]). On huomattava, että Skanskan markkinaosuudet laskivat hieman vuonna 1997.

iii) *Päätelmä*

114) Huolimatta siitä, että Skanska/Scancemin yhdistetty markkinaosuus ei olisi enempää kuin noin [20—30 prosenttia], yhdistynyt yritys olisi silti markkinajohtaja kansallisella tasolla ja sillä olisi huomattavat markkinaosuudet joillakin paikallisilla markkinoilla. Skanska on todennut, että yhdistynyt Skanska/Scancem kohtaisi merkittävää kilpailua paikallisten kilpailijoiden taholta, jotka pystyvät tarjoamaan voimakasta kilpailua paikallistasolla, vaikka niiden osuus kokonaismarkkinoista ei olekaan merkittävä. Komissio tunnustaa useiden paikallisten kilpailijoiden olemassaolon, mutta on kuitenkin pidettävä mielessä, että runkoainemarkkinoilla tunnutaan parhaillaan olevan muuttamassa soran ja sepelin käyttösuhteita, mikä voi vaikeuttaa pienten kilpailijoiden kilpailuolosuhteita.

115) Kuten edellä mainitaan, Ruotsin hallitus on säätänyt verolain, jonka tarkoituksena on rajoittaa soran käyttöä ja vastaavasti kannustaa sepelin käyttöön. Koska sepelintuotannon investointikustannukset ovat huomattavasti korkeammat kuin sorantuotannon ([39]), tämä suosii suuria ja taloudellisesti vahvoja toimittajia kuten Skanska/Scancem ([40]). Koska useilla pienillä toimittajilla on tällä hetkellä merkittävää ylikapasiteettia sepelintuotannossa, suuret yritykset ovat etuasemassa ainoastaan, jos pienempien toimittajien on investoitava uuteen murskauskapasiteettiin.

116) Skanska toteaa vastauksessaan, että runkoainetuottajat kohtaavat kilpailua rakennustoiminnan seurauksena syntyvien runkoaineiden taholta. Nämä rakennustoiminnasta syntyvät runkoaineet urakoitsija voi käyttää itse rakennustarkoituksiin työmaalla tai myydä ne markkinoille, mikä on harvinaisempaa. Skanska odottaa myös kierrätettyjen runkoaineiden aiheuttavan merkittäviä kilpailupaineita tulevaisuudessa. Skanska ei ole kuitenkaan pystynyt määrittelemään, kuinka suuri merkitys näillä tuotteilla mahdollisesti on, ja sen vuoksi niiden mahdollinen vaikutus ei ole selvä. Lisäksi on syytä huomata, että yksikään komission kyselyyn vastanneista ei ole pitänyt näitä tuotteita tärkeinä.

117) Useimmat kolmannet ovat arvioineet Skanska/Scancemin yhdistetyn markkinaosuuden suunnilleen samaksi kuin edellä ilmoitettu markkinaosuus. Ne ovat myös vahvistaneet, että yhdistynyt yritys katsottaisiin markkinajohtajaksi. Komission tutkimuksessa ei ole kuitenkaan ilmennyt todisteita siitä, että ilmoitettu toimenpide johtaisi Skanska/Scancemin määräävän aseman syntymiseen tai sellaisen aseman vahvistumiseen runkoainemarkkinoilla Ruotsissa (tarkasteltiinpa sitten kansallisia, alueellisia tai paikallisia markkinoita). On kuitenkin pidettävä mielessä, että runkoaineet yhdessä sementin kanssa ovat tärkeimmät tuotantotekijät monien sellaisten betonituotteiden valmistuksessa, joiden alalla osapuolten yhdistetty markkinaosuus nousisi huomattavasti. Osapuolten toiminta runkoainemarkkinoilla on myös osoitus niiden yleisestä vahvuudesta ja voimakkaasta asemasta vertikaalisesti integroituneena tuottajana ja tukee päätelmiä, joita tässä arvioinnissa on tehty ilmoitetun toimenpiteen vertikaalisista vaikutuksista sementti- ja betonimarkkinoilla.

B RAKENNUSMATERIAALIT

a) **Betoni — katsaus**

118) Skanskan ja Scancemin markkinaosuudet Ruotsin betonialalla (arvo vuonna 1997) esitetään seuraavassa taulukossa.

	Skanska	Scancem	Yhteensä
Valmisbetoni (kansall.)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Kuivabetoni (yhteensä)	[< 10 %]*	[50-60 %]*	[50-60 %]*
Elementit (yhteensä)	[20-30 %]*	[10-20 %]*	[40-50 %]*
Elementit (talonrakennus)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Elementit (maanpäälliset ja maanalaiset rakenteet)	[20-30 %]*	[< 10 %]*	[20-30 %]*

([38]) Scancem ei ole pystynyt toimittamaan tietoja hinnoista vuosina 1995 ja 1996.

([39]) Skanskan toimittamien tietojen mukaan asianmukaisen sepelitehtaan perustamisesta aiheutuvat kustannukset voivat olla enintään 1 miljoonaa ecua, kun taas soranlouhintalaitoksen perustamiskustannukset ovat noin 0,3 miljoonaa ecua.

([40]) Asia Dnr. 292/97 — NCC/Siab, 22.7.1997.

b) **Valmisbetoni**

i) *Tarjonnan rakenne*

119) Ruotsin valmisbetoniyhdistyksen (Svenska Fabriksbetongföreningen) tilastojen mukaan valmisbetoniteollisuudessa on tapahtunut merkittävää keskittymistä vuodesta 1989. Tänä aikana valmisbetonin tuottajien määrä Ruotsissa on laskenut 87:stä 39:ään eli 55 prosenttia. Samojen tilastojen mukaan valmisbetonin tuotantolaitosten määrä on laskenut kyseisenä aikana vain 6 prosenttia.

120) Jäljellä olevasta 39 valmisbetonin tuottajasta vain viiden yhtiön myynnin volyymi ylittää 100 000 m^3/vuodessa (noin 5 prosenttia kokonaisvolyymistä). Jäljellä olevista tuottajista selvästi suurin osa myy alle 10 000 m^3/vuodessa (< 1 prosentti kokonaisvolyymistä).

121) Skanska ja Sancem ovat molemmat investoineet erittäin suureen valmisbetonikapasiteettiin (yhdessä ne kykenevät tuottamaan lähes kolme kertaa enemmän kuin Ruotsissa myytiin vuonna 1997). Tästä seuraa, että molempien yritysten kapasiteetin käyttöaste on alhainen. Vaikka luvut vaihtelevat sekä ajallisesti että maantieteellisesti, Skanskan kapasiteetin käyttöaste on yleensä noin […]* tai sen alla. Toisaalta nollatuloksen saavuttaminen edellyttää Skanskalta vain noin […]* käyttöastetta. Skanskan toimittamat luvut viittaavat siihen, että kaikkien sen yksiköiden käyttöaste ylittää nollatuloksen edellyttämän tason. Scancem on toimittanut vastaavanlaisia lukuja kapasiteetin käyttöasteesta ja nollatuloksen saavuttamisesta. Myös tärkeimmillä kilpailijoilla vaikuttaa olevan merkittävää ylikapasiteettia, vaikkakin vähemmän kuin Skanskalla ja Scancemilla. Ainakin osa kyseisen yritysten tuotantolaitoksista toimii tällä hetkellä kuitenkin tasolla, joka jää alle nollatuloksen.

122) Skanskalla on 39 ja Scancemilla on 20 valmisbetonitehdasta Ruotsissa. Molemmilla on laaja maantieteellinen kattavuus Ruotsin markkinoilla. Paikallisella tasolla Skanska toimii Ruotsin 21 läänistä 13:ssa, joiden osuus valmisbetonin kokonaismyynnistä Ruotsissa on [70—80 prosenttia]*. Scancemilla on toimintaa 7 läänissä. Koska Scancem on erityisen vahva Ruotsin kolmea suurinta kaupunkia (Tukholma, Göteborg ja Malmö) ympäröivällä alueella, Scancemin toiminta-alue edustaa [50—60 prosenttia]* valmisbetonin kokonaismyynnistä. Yrityksillä on päällekkäistä toimintaa kaikilla paikallisilla alueilla.

123) Kolme muuta tärkeintä valmisbetonin tuottajaa Ruotsissa ovat NCC, Färdig Betong ja Swerock. Kansallisella tasolla jokaisen kolmen yhtiön myynti on merkittävästi pienempi kuin Skanskan ja Scancemin myynti. NCC, Ruotsin toiseksi suurin rakennusliike, on vertikaalisesti integroitunut rakennusmateriaaliyhtiö. Sillä ei kuitenkaan ole rakenteellisia yhteyksiä sementin tuottajiin. Färdig Betong on perheyritys, jolla on vain valmisbetonin ja betonin runkoaineiden tuotantotoimintaa. Myös Swerock on rakennusmateriaaleihin erikoistunut yritys. Swerockin tuleva omistajarakenne on vielä tuntematon, koska yksi sen aiemmista omistajista on luvannut Ruotsin kilpailuviranomaiselle luopua osakkuudestaan yrityksessä ([41]).

124) Skanskan 39 valmisbetonitehtaasta kahdeksaa hoitaa kaksi yhteisyritystä, Sydsten AB (Skanska 50 prosenttia ja FLS Industries 50 prosenttia) ja Strömstadsbetong (Skanska 33 prosenttia, Scancem 33 prosenttia ja Färdig Betong 33 prosenttia). Lisäksi Skanska on tehnyt Färdig Betongin kanssa pitkäaikaisen sopimuksen, jonka mukaan viimeksi mainittu toimittaa Skanskalle valmisbetonia alueilla, joilla Skanskalla ei ole omaa tuotantoa. Scancemilla on valmisbetonin tuotantoa ja myyntiä varten yhteisyritys Swerockin kanssa (Essbetong KB). Myös muilla tärkeimmillä valmisbetonin tuottajilla on erilaisia yhteisyritysjärjestelyitä toistensa kanssa.

ii) *Markkinoiden koko ja markkinaosuudet*

125) Ruotsin valmisbetoniyhdistys laatii vuosittain tilastoja valmisbetonin myyntimääristä Ruotsissa. Nämä luvut osoittavat, että Ruotsin markkinoiden koko on supistunut merkittävästi sitten vuoden 1989. Tilastot osoittavat, että valmisbetonin kokonaisvolyymi on laskenut yli 50 prosenttia kyseisenä aikana, vaikkakin vuosina 1996—1997 tapahtui 10 prosentin nousu. Ilmoituksen mukaan selitys tähän on se, että valmisbetonin markkinat ovat kypsät ja seuraavat tiukasti tilannetta rakennusmarkkinoilla, joilla tapahtui samanlaista taantumista vastaavana aikana.

126) Edellä mainitut tilastot koskevat kuitenkin vain kansallista tilannetta eikä niistä ilmene markkinoiden arvo. Skanska, Scancem ja kolme muuta suurinta valmisbetonin toimittajaa ovat kuitenkin toimittaneet omat arvionsa Ruotsin markkinoiden kokonaisvolyymistä ja -arvosta. Uusimmat Skanskan toimittamat luvut osoittavat, että vuonna 1997 markkinoiden kokonaisvolyymi oli noin 1 827 000 m^3 ja arvo noin 150 miljoonaa ecua. Nämä luvut vastaavat yleisesti muiden yritysten toimittamia lukuja, joten niitä on käytetty jäljempänä esitetyissä laskelmissa ([42]).

([41]) Asia Dnr. 292/97 — NCC/Siab, 22.7.1997.

([42]) Paikallisen toiminnan osalta kyseisten viiden yrityksen toimittamien lukujen hajonta on suurempi (esimerkiksi Tukholman osalta Skanskan arvioima volyymi on yli […]* alhaisempi kuin Scancemin ja arvo yli […]* alhaisempi). Koska tärkeimpien valmisbetonin toimittajien keskinäinen järjestys säilyy samana käytetyistä luvuista riippumatta, jäljempänä käytetään Skanskan toimittamia lukuja.

127) Kuten edellä osoitetaan, Skanskan ja Scancemin kansalliset markkinaosuudet ovat noin [20—30 prosenttia]* ja [20—30 prosenttia]* valmisbetonin markkinoilla ([43]). Siten niiden yhdistetty markkinaosuus ([40—50 prosenttia]* on noin 50 prosenttia suurempi kuin seuraavaksi suurimman kilpailijan osuus (Swerock) ja useita kertoja suurempi kuin kahden seuraavan kilpailijan osuudet (NCC ja Färdig Betong).

128) Skanskan ja Scancemin yhdistetty asema olisi vielä vahvempi, jos markkinaosuuksia mitattaisiin alueellisemmalla tai paikallisemmalla tasolla. Eräs kilpailija on jakanut Ruotsin markkinat viiteen yhtä suureen alueeseen. Kyseisen kilpailijan mukaan Skanskan ja Scancemin yhdistetyt markkinaosuudet olisivat alle 20 prosenttia Itä-Ruotsissa, 25—30 prosenttia Länsi-Ruotsissa, 35—40 prosenttia Etelä- ja Pohjois-Ruotsissa ja yli 50 prosenttia Tukholman alueella. Kyseisen kilpailijan mukaan Skanska ja Scancem olisivat ylivoimaisesti suurin valmisbetonin toimittaja kaikilla alueilla Itä-Ruotsia lukuun ottamatta (siellä se olisi toiseksi suurin).

129) Jos markkinaosuuksia mitataan vieläkin paikallisemmalla tasolla, Skanskan ja Scancemin toimittamat luvut osoittavat, että yhdistyneen yrityksen markkinaosuus (arvon perusteella mitattuna) ylittäisi 50 prosenttia viidessä läänissä (Tukholma, Hallanti, Gävleborg, Skåne ja Norrbotten). Markkinaosuus olisi tämän lisäksi neljässä läänissä 40—50 prosenttia (Jönköping, Västra Götaland, Uplanti ja Kopparberg). Kolmessa muussa läänissä markkinaosuus olisi 20—40 prosenttia. Alueet, joilla yhdistyneellä yrityksellä olisi keskittymän jälkeen yli 50 prosentin markkinaosuus, vastaavat noin 43:a prosenttia Ruotsin markkinoista. Yrityksellä olisi yli 40 prosentin markkinaosuus alueilla, jotka edustavat yli 65:tä prosenttia Ruotsista.

130) Koska valmisbetonia yleensä myydään rakennusyrityksille hankekohtaisesti, markkinaosuuksissa voidaan olettaa tiettyä vaihtelua erityisesti paikallistasolla. Skanskan ja Scancemin toimittamat luvut osoittavat kuitenkin, että näiden kahden yrityksen markkinaosuudet pysyivät suhteellisen vakaina vuosina 1996—1997. Kansallisella tasolla yritysten markkinaosuudet vuonna 1996 olivat [20—30 prosenttia]* ja [10—20 prosenttia]* ([44]). Samoin paikallistasolla niiden yhdistetty markkinaosuus (arvona mitattuna) ylitti 50 prosenttia neljässä läänissä (Tukholma, Gävleborg, Skåne ja Norrbotten). Viidessä muussa läänissä yhdistetyt markkinaosuudet olisivat 40—50 prosenttia (Jönköping, Hallanti, Västra Götaland, Uplanti ja Västernorrland). Vuonna 1997 niiden yhdistetyt markkinaosuudet olivat 20—40 prosenttia kolmessa muussa läänissä.

131) On myös syytä huomauttaa, että Scancemin toimittamien lukujen mukaan sen keskimääräinen myyntihinta (ecu/m3) […]* vuosina 1995—1997 […]*, ja että samaan aikaan myynnin kokonaisvolyymi […]* prosenttia. Samoin Scancemin voittomarginaali ([45])[…]* […]* prosentista vuonna 1995 […]* prosenttiin vuonna 1997. Vastauksessaan Skanska totesi, että hinnan […]* ovat voineet vaikuttaa inflaatio ja tuote- ja/tai asiakasvalikoiman muutokset ja että voittomarginaalia koskevat luvut ovat epäluotettavia, koska ne perustuvat Scancemin vuosikertomuksen tietoihin. Skanska ei kuitenkaan ole toimittanut todisteita siitä, että kyseisten lukujen perusteella tehdyt päätelmät eivät olisi oikeita, eikä ole toimittanut uusia lukuja, joihin laskelmat tulisi perustaa. Siten sen huomautuksella teoreettisesti vääristävistä tekijöistä ei juuri ole käytännön merkitystä tämän asian arvioinnin kannalta.

iii) *Vertikaaliset vaikutukset*

132) Valmisbetonin tuottajalle aiheutuu suurimmat kustannukset sementistä ja runkoaineista. Kuten edellä on todettu, Scancemilla on määräävä asema Ruotsin sementtimarkkinoilla. Skanskan toimittamien lukujen mukaan sementin osuus Skanskan valmisbetonituotannon kokonaiskustannuksista on [20—30 prosenttia]*. Scancemin toimittamien lukujen mukaan sementin osuus useimpien sen tuotteiden kokonaistuotantokustannuksista on pienempi ([46]).

133) Tärkeimpien kilpailijoiden toimittajat luvut osoittavat, että sementin osuus niiden kokonaiskustannuksista on 35—40 prosenttia.

134) Vaikka ei voida jättää huomiotta mahdollisuutta, että ulkoisilla tekijöillä, kuten pääomakustannuksilla, voi olla vaikutusta tähän kustannusvertailuun, mainittujen lukujen on katsottava olevan selvä osoitus sementin hinnan merkityksestä valmisbetonin tuottajan kannattavuudelle ja kilpailukyvylle. Tässä yhteydessä on huomautettava, että mahdollisuus ostaa sementtiä maahantuojilta (esimerkiksi Embralta), ei näytä parantaneen Skanskan valmisbetonikilpailijoiden kustannustilannetta. Tämän vuoksi on pääteltävä, että koska Scancemilla on määräävä asema sementtimarkkinoilla, Skanskalla/Scancemilla on merkittävät mahdollisuudet nostaa kilpailijoidensa kustannuksia valmisbetonin markkinoilla.

([43]) Osapuolten todellisen kilpailuvahvuuden arvioimiseksi näihin lukuihin sisältyy Sydsten AB:n ja Strömstadsbetong AB:n koko liikevaihto, koska Skanskalla on yhteinen määräysvalta molemmissa, sekä Essbetong KB:n koko liikevaihto, koska Scancemilla on siinä yhteinen määräysvalta. Alunperin Skanska oli laskenut mukaan vain osapuolten osuuksia kyseisissä yrityksissä vastaavat osuudet (esimerkiksi 50 prosenttia Sydstenin liikevaihdosta sillä perusteella, että Skanska omistaa 50 prosenttia yrityksen osakkeista). Niin kauan kuin kyseessä on määräysvalta, on katsottava, että osapuolilla on ratkaiseva vaikutusvalta kyseisten yritysten koko tuotantoon.

([44]) Skanska ei kyennyt toimittamaan vertailukelpoisia lukuja vuodelta 1995.

([45]) Tulos rahoituskulujen jälkeen/liikevaihto.

([46]) Kumpikaan, ei Skanska eikä Scancem, ei ole ilmoittanut syytä paikallisiin vaihteluihin.

135) Ruotsin suurimpana rakennusliikkeenä Skanska on valmisbetonimarkkinoilla myös yksi kilpailijoidensa tärkeimmistä asiakkaista. Vuonna 1997 Skanskan ostot NCC:ltä olivat kokonaisarvoltaan yli [50—60 prosenttia] NCC:n liikevaihdosta valmisbetonimarkkinoilla. Samoin Skanskan ostot Färdig Betongilta ja Swerockilta olivat yhteensä [10—20 prosenttia] kyseisten yritysten liikevaihdosta valmisbetonin alalla. Vaikka prosenttiosuudet ovat Färdig Betongin ja Swerockin osalta pienemmät, on muistettava, että kyseiset yritykset ovat suhteellisen pieniä ja toimivat vain rakennusmateriaalituotannon markkinoilla.

iv) *Kilpailumahdollisuudet*

Tämänhetkinen kilpailu

136) Keskittymän jälkeen Skanskan ja Scancemin tärkeimmillä kilpailijoilla on merkittävästi pienemmät markkinaosuudet kuin yhdistyneellä yrityksellä sekä kansallisella, alueellisella että paikallisella tasolla. Vastauksessaan Skanska on kuitenkin ilmaissut näkemyksensä, että Färdig Betong, NCC ja Swerock voisivat rajoittaa sen markkinakäyttäytymistä keskittymisen jälkeen ja että sen yhteyksillä kahden viimeksi mainitun yhtiön kanssa on vain vähäistä taloudellista merkitystä.

137) Toimenpiteestä seuraava vertikaalinen integroituminen merkitsee kuitenkin, että Skanska markkinajohtajana olisi sekä tärkeimmän raaka-aineen, sementin, määräävässä asemassa oleva toimittaja että erittäin suuri kaikkien valmisbetonituotteiden asiakas. Skanska voisi siten vaikuttaa sekä kilpailijoidensa kustannustasoon nostamalla sementin hintaa että niiden myynnin määrään vähentämällä tai uhkaamalla vähentää niiltä tekemiään hankintoja. Tämä itsessään osoittaa, että keskittymän jälkeen Skanska olisi asemassa, jossa se voisi vaikuttaa kilpailijoittensa markkinakäyttäytymiseen siinä määrin, että se voisi toimia pääasiassa niistä riippumattomalla tavalla. Osa tärkeimpien kilpailijoiden tuotantolaitoksista ei saavuta nollatulosta edes nykyisessä markkinatilanteessa, mikä osoittaa niiden olevan haavoittuvaisia Skanskan mahdollisille yrityksille käyttää markkinavoimaansa niitä vastaan.

138) Komissio ei voi hyväksyä Skanskan väitettä, että Skanskan ja Färdig Betongin välisten rakenteellisten yhteyksien (Strömstadsbetong, tuotannosta ja myynnistä vastaava yhteisyritys, ja pitkäaikainen toimitussopimus) taloudellinen merkitys on vähäinen verrattuna Ruotsin markkinoiden kokonaisarvoon. Skanska on verrannut kyseisten yhteyksien arvoa kokonaismarkkinoiden arvoon. Se ei kuitenkaan ole selittänyt, miksi tämä vertailu tarjoaisi Färdig Betongin kilpailuaseman arvioimisen kannalta hyödyllistä tietoa. Komissio katsoo, että olemassa olevien yhteyksien vaikutuksia on arvioitava sen perusteella, millainen on niiden merkitys mukana olevien yritysten kannalta. Tämän suhteen on todettava, että Färdig Betongin kannalta taloudellinen merkitys on huomattava, koska yhteydet Skanskan kanssa koskevat noin […]* sen valmisbetonin koko tuotannosta. Markkinoilla, joilla katteet ovat melko pienet, Färdig Betong ymmärtää väistämättä, että kaikki toiminta, joka uhkaa sen suhteita Skanskaan, voi lisäksi uhata sen kannattavuutta. Sama pätee Swerockiin, jolla on Scancemin kanssa tuotanto- ja myyntiyhteisyritys, jonka osuus Swerockin valmibetonin koko tuotannosta on myös noin […]*.

139) Päätelmänä voidaan todeta olevan erittäin epätodennäköistä, että Färdig Betong, NCC tai Swerock voisivat merkittävästi estää Skanskaa, jos tämä esimerkiksi yrittäisi nostaa valmisbetonin hintaa kilpailukykyistä tasoa korkeammaksi. On päinvastoin paljon todennäköisempää, että asemansa vuoksi ne olisivat taipuvaisia matkimaan tällaisia pyrkimyksiä.

Potentiaalinen kilpailu

140) Skanska on esittänyt, että valmisbetonin tuotantomarkkinoille pääsyn esteet ovat alhaiset, koska kannattavantasoisen tuotannon aloittamisen edellyttämä investointi on suhteellisen pieni. Vaikka tästä oltaisiin samaa mieltä, on kuitenkin muistettava, että Ruotsin markkinoilla on jo merkittävää ylikapasiteettia eikä markkinoiden ennusteta kasvavan merkittävästi lähitulevaisuudessa. Markkinoille tulijan olisi siten voitettava itselleen merkittävä osuus nykyisten toimijoiden myynnistä asemansa vakiinnuttamiseksi. Markkinoille tulijan olisi myös otettava huomioon, että koska Skanskalla on määräysvalta tärkeimmän raaka-aineen, sementin, suhteen, sillä olisi erinomainen mahdollisuus vaikuttaa markkinoille tulijan mahdollisuuksiin saada riittävä tuotto investoinnilleen. Kun lisäksi otetaan huomioon nykyinen ylikapasiteetti ja se, että valmisbetonitehdasta ei ole helppo käyttää muuhun tuotantoon, kaikki investoinnit uuteen tuotantokapasiteettiin olisivat pääasiassa uponneita kustannuksia.

141) Skanskan väite, että markkinoille tulo on todennäköinen, ei sekään vastaa tosiseikkoja. Kuten edellä on todettu, vuodesta 1989 alkaen on tapahtunut merkittävää markkinoilta poistumista, mikä on johtanut valmisbetonin markkinoilla toimivien yritysten vähenemiseen yli 50 prosentilla. Osapuolet eivät ole selittäneet, miksi uudet tulijat olisivat todennäköisiä markkinoilla, joilla pitkäaikainen suuntaus on ollut se, että runsaasti pääasiassa pieniä tuottajia on poistunut markkinoilta.

142) Skanska ei myöskään ole nimennyt yhtään yritystä, jota se pitää todennäköisenä tulokkaana. Tässä yhteydessä on

todettava, että Scancemilla on maantieteellisillä lähialueilla Suomessa [50—50 prosentin]* markkinaosuus ja noin [20—30 prosentin]* Norjassa (alueellisella tasolla se on ilmoittanut markkinaosuutensa olevan [40—60 prosenttia]* seitsemässä Norjan kymmenestä ja kolmessa Suomen kuudesta läänistä) ([47]). Siten ei ole tarpeeksi todisteita, jotta voitaisiin olettaa, että lähitulevaisuudessa ilmaantuisi niin merkittävä uusi tulija, että se voisi kumota markkinavoiman, joka Skanskalla olisi ilmoitetun toimenpiteen jälkeen.

Kysyntävoiman puuttuminen

143) Skanskalla on yhteensä 8 000—10 000 valmisbetoniasiakasta Ruotsissa. Scancemin vastaava luku on noin puolet tästä. Selvästi suurin osa näistä asiakkaista ostaa erittäin pieniä määriä eikä niillä ole ollenkaan tai on ainoastaan merkityksetöntä kysyntävoimaa.

144) Paikallistasolla Scancemin suurin asiakas on useimmiten Skanska. On joitain paikallisia esimerkkejä, joissa joku muu ostaa yli 10 prosenttia Scancemin tai Skanskan paikallisesta tuotannosta (NCC ja Peab, Ruotsin kolmanneksi suurin rakennusliike). Koska sekä NNC:llä että Peabilla (joka omistaa 50 prosenttia Swerockista) on valmisbetonituotantoa, on oletettava, että sellaisilla paikallisilla alueilla, joilla ne ostavat joko Skanskalta tai Scancemilta, niiden mahdollisuudet vaihtaa toimittajaa ovat rajalliset. Tässä yhteydessä on syytä mainita myös, että Skanska yhtenä NCC:n ja Peab/Swerockin suurista asiakkaista voisi kostaa tehokkaasti, jos joku kyseisistä yrityksistä vähentäisi tai uhkaisi vähentää merkittävästi Skanskalta tekemiään valmisbetonin ostoja keskittymän jälkeen.

145) Skanska on lopuksi esittänyt, että NCC ja Peab voisivat rakentaa hankekohtaisia valmisbetonilaitoksia rakennustyömailleen. Viimeiseltä kolmelta vuodelta on kuitenkin vain muutamia esimerkkejä tapauksista, joissa Skanska tai joku muu rakennusliike on rakentanut tällaisen hankekohtaisen laitoksen. Tämä näyttää olevan toteutettavissa oleva vaihtoehto vain erittäin suurissa rakennushankkeissa, kuten Öresundin sillan tapauksessa, jossa tarvitaan valtavat määrät valmisbetonia. Tämän vuoksi on todennäköistä, että tällaisilla hankekohtaisilla laitoksilla ei ole merkitystä suurimmassa osassa hankkeita, koska näissä ei tarvita tällaisia määriä, ja siten mahdollinen vaikutus valmisbetonin kokonaismyyntiin on rajallinen.

([47]) Vastauksessaan 18 artiklan mukaiseen vastaväitetiedoksiantoon Skanska mainitsee, että sen suomalainen tytäryhtiö, Tekra OY, toimii valmisbetonialalla. Tämä vähentää entisestään todennäköisyyttä, että suomalaiset yritykset tulisivat Ruotsin markkinoille, minkä lisäksi se viittaa myös siihen, että toisin kuin ilmoituksessa esitettiin, ilmoitetulla toimenpiteellä voi olla merkittävää horisontaalista vaikutusta Suomessa.

146) Tämän vuoksi on pääteltävä, että valmisbetoniasiakkailla ei ole sellaista kysyntävoimaa, joka voisi kumota markkinavoiman, joka Skanskalla olisi keskittymän jälkeen.

v) *Päätelmä*

147) Edellä esitettyjen huomioiden perusteella komissio on päätellyt, että ilmoitettu keskittymä loisi määräävän aseman valmisbetonin markkinoille Ruotsissa (tarkasteltiinpa sitten kansallisia, alueellisia tai paikallisia markkinoita). Tämä johtuu osittain Skanskan ja Scancemin horisontaalisesta päällekkäisyydestä ja siitä, että niiden yhdistetty markkinaosuus olisi merkittävästi suurempi kuin yhdelläkään niiden kilpailijalla. Tämä johtuu osittain myös keskittymän vertikaalisista vaikutuksista, jotka merkitsevät, että kilpailevat valmisbetonin tuottajat olisivat suuressa määrin Skanska/Scancemista riippuvaisia tärkeimmän raaka-aineensa, sementin, saannin suhteen sekä myös valmisbetonin Skanskalle myynnin suhteen, koska Skanska on Ruotsin suurin rakennusliike. Lopuksi on epätodennäköistä, että potentiaalisella kilpailulla olisi merkittävää roolia lähitulevaisuudessa tai että yhdistyneen yrityksen asiakkaat voisivat estää sitä toimimasta markkinoilla muista riippumattomasti.

c) **Kuivabetoni**

i) *Tarjonnan rakenne*

148) Tarjontapuoli Ruotsin kuivabetonimarkkinoilla on keskittynyt ja neljän yrityksen toimitukset kattavat yli 90 prosenttia markkinoista (Skanska, Scancem, Finja Betong ja STO Scandinavia (STO)). Finja Betong on suhteellisen pieni yritys, jonka päätoiminta-ala ovat kuivabetonituotteet, STO on saksalaisen STO AG:n tytäryhtiö. Scancemilla on tuottajista eniten tuotantolaitoksia (12), kun Skanskalla puolestaan on kaksi laitosta. Finjalla on yksi laitos, ja […]* tuotannosta huolehtii osittain Skanska alihankintana ja osittain se tuodaan Saksasta.

149) Skanska on ilmoittanut, että sen kuivabetonituotannon kokonaiskapasiteetti on lähes yhtä suuri kuin myynnin koko volyymi Ruotsissa ja sen kapasiteetin käyttöaste on noin […]*. Scancemin kapasiteetti on suurempi kuin Skanskan, ja sen käyttöaste vaihtelee huomattavasti eri laitosten välillä mutta on yleensä korkeampi kuin Skanskalla.

150) Kuten edellä todettiin, Skanskalla on […]* Ruotsissa myytäviä kuivabetonituotteita. Tuotteet valmistetaan […]* oman reseptin mukaisesti. Sopimus tehtiin vuonna 1993, jolloin yritys tuli Ruotsin markkinoille. Skanskalla on alihankintasopimus myös pienen ruotsalaisen kuiva-

betonin toimittajan, […]* kanssa. Tämän sopimuksen nojalla […]* on kohdennettu tietty maantieteellinen alue, jolla se voi myydä Skanskan valmistamia tuotteita.

151) Vastauksessaan Skanska totesi lisäksi, että se tuottaa valmisbetonia kolmelle muulle pienelle kilpailijalle, […]*, mutta se ei ole toimittanut tarkempia tietoja näistä muista sopimusjärjestelyistä. Myös Scancem valmistaa alihankintana kahdelle pienelle ruotsalaiselle toimittajalle. Vastauksessaan Skanska esitti, että laskettaessa markkinaosuuksia osapuolten osuuteen olisi sisällytettävä vain omien tuotemerkkien myynti. Tätä ei voida hyväksyä. Ensinnäkään ei ole esitetty yhtään puolueetonta syytä, miksi osapuolet eivät pystyisi toimittamaan yhtä suuria määriä omilla tuotemerkeillään, jos alihankintasopimuksia ei olisi. Toiseksi ei ole toimitettu todisteita, jotka osoittaisivat, että osapuolten alihankintakumppanit voisivat toimittaa kyseiset määrät turvautumatta osapuolten tuotantolaitoksiin. Tämän vuoksi on todettava, että osapuolet tuottavat kyseiset määrät, koska niillä on tähän parhaiten soveltuvat tuotantolaitokset.

ii) *Markkinoiden koko ja markkinaosuudet*

152) Skanskan mukaan kuivabetonin kokonaistarjontaa Ruotsista ei ole tilastoitu. Skanska on kuitenkin arvioinut, että vuonna 1997 markkinoiden kokonaisarvo oli noin 14 miljoonaa ecua ja kokonaisvolyymi 85 000 tonnia. Komission tutkimukset tukevat yleisesti näitä arvioita.

153) Scancem on selvästi suurin kuivabetonin toimittaja. Arvon perusteella mitattuna sen markkinaosuus oli [50—60 prosenttia]* vuonna 1997. Volyymin perusteella mitattuna sen osuus oli vieläkin suurempi ([60—70 prosenttia]*. Skanskan markkinaosuus oli [< 10 prosenttia]* ([48])mitattuna arvon perusteella ja [10—20 prosenttia]* volyymin perusteella. Siten yhdistetty markkinaosuus olisi arvon perusteella [50—60 prosenttia]* ja volyymin perusteella [70—80 prosenttia]*.

154) Vaikka osapuolet eivät ole toimittaneet selitystä epäsuhtaan arvoon perustuvien ja volyymiin perustuvien osuuksien välillä, tämä voidaan todennäköisesti selittää sillä, että […]* tuote on kuivabetoni, jonka arvo/paino -suhde on merkittävästi suurempi kuin osapuolten tuotteissa. Tämän vuoksi […]* markkinaosuus Ruotsissa on vain viidesosa osapuolten yhdistetystä markkinaosuudesta. Toisen pääasiallisen kilpailijan eli Finja Betongin markkinaosuus on noin kolmasosa osapuolten markkinaosuudesta.

155) Skanskan toimittamat luvut osoittavat, että Scancemin ja Skanskan markkinaosuudet pysyivät suhteellisen vakaina vuosina 1995—1997. Siten yritysten markkinaosuudet vuonna 1996 olivat arvon perusteella mitattuna [50—60 prosenttia]* ja [< 10 prosenttia]*. Vuonna 1995 vastaavat luvut olivat [50—60 prosenttia]* ja [< 10 prosenttia]*.

156) Ilmoituksessa toimitettujen lukujen perusteella Skanska ja Scancem ovat korottaneet keskimääräistä myyntihintaa (ecua/tonnia) Skanska […]* ja Scancem […]* vuosina 1995—1997. Skanskan suurempi korostus johtuu todennäköisesti siitä, että se valmistaa STO:n kalliimpia tuotteita. Skanska on kiistänyt nämä luvut ja todennut, että osapuolten hinnat ovat pudonneet vuodesta 1995. Tämän suhteen on todettava, että mainitut hinnankorotukset perustuvat ilmoituksessa esitettyihin osapuolten omiin arvo-ja volyymilukuihin eikä kumpikaan osapuoli ole esittänyt mitään, joka viittaisi siihen, että kyseiset luvut eivät pidä paikkaansa (lukuun ottamatta vähäistä oikaisua, jonka Skanska teki vuoden 1997 myynnin arvoa koskeviin tietoihin). Tämän vuoksi on katsottava, että tosiasiat eivät tue Skanskan väitettä hintojen laskusta.

iii) *Vertikaaliset vaikutukset*

157) Skanskan mukaan sementtikustannusten osuus on noin […]* kuivabetonin tuotannon muuttuvista kustannuksista ja […]* kokonaiskustannuksista. Scancem on toimittanut samanlaisia lukuja.

158) Siten sementin osuus kuivabetonin tuotantokustannuksista on merkittävä. Ilmoitetun toimenpiteen kautta Skanska saisi siten mahdollisuuden vaikuttaa muiden kuivabetonituottajien tuotannon kannattavuuteen ja kilpailukykyyn nostamalla niiden raaka-ainekustannuksia. Jo ennen toimenpidettä Skanskalla oli alihankintasopimuksen kautta merkittävää vaikutusvaltaa STO:n tuotantomääriin ja -kustannuksiin sekä selvä käsitys niistä. Sama pätee pienempiin toimittajiin, joille Skanska myös tuottaa kuivabetonia. Määräysvalta Scancemissa antaisi Skanskalle välineen vaikuttaa kyseisiin yrityksiin, vaikka ne pystyisivätkin irtisanomaan nykyiset alihankintasopimuksensa Skanskan kanssa. Kaikille alihankintasopimuskumppaneille keskittymä merkitsee sitä, että markkinoilta poistuu yksi niiden tuotteita mahdollisesti valmistava tuottaja.

159) Edellä mainittu mahdollisuus nostaa kilpailijoiden kustannuksia koskee myös Finja Betongia. Ruotsin suurimpana rakennusliikkeenä Skanska on myös Finja Betongin suuri asiakas. Vuonna 1997 Skanskan ostojen yritykseltä voidaan arvioida olleen yhteensä noin [30—40 prosenttia]* Finja Betongin vuoden 1997 liikevaihdosta kuivabetonin markkinoilla.

([48]) Vastauksessaan Skanska ilmoittaa, että sen myynti vuonna 1997 (arvona) oli noin [10—20 prosenttia]* pienempi kuin aiemmin oli ilmoitettu, mutta ei todista tätä mitenkään. Koska korjatut luvut merkitsisivät vain, että Skanskan markkinaosuudessa tapahtuisi [merkityksetön muutos]*, ne eivät vaikuta olennaisesti tähän arviointiin.

iv) *Kilpailumahdollisuudet*

Tämänhetkinen kilpailu

160) Keskittymän jälkeen kaikilla muilla kuivabetonin toimittajilla olisi merkittävästi pienemmät markkinaosuudet kuin yhdistyneellä yrityksellä. Toimenpiteestä seuraava vertikaalinen integroituminen merkitsee lisäksi, että Skanska markkinajohtajana olisi niiden pääraaka-aineen, sementin, määräävässä asemassa oleva toimittaja, erittäin suuri asiakas ja joissain tapauksissa alihankkija merkittävälle osalle niiden tuotantoa. Skanska voisi siten vaikuttaa sekä kyseisten kilpailijoiden kustannustasoon esimerkiksi nostamalla sementin hintaa että niiden myynnin määrään vähentämällä niiltä tekemiään hankintoja. Koska kaikki kilpailijat ovat pienempiä, on oletettava, että ne olisivat haavoittuvaisia Skanskan mahdollisille yrityksille käyttää markkinavoimaansa niitä vastaan. Skanska/Scancemin ja eräiden kilpailijoiden välinen, erilaisiin alihankintasopimuksiin perustuva rakenteellinen yhteys vähentää kilpailun todennäköisyyttä entisestään. On erittäin epätodennäköistä, että kilpailija voisi merkittävästi estää Skanskaa, jos tämä esimerkiksi yrittäisi nostaa kuivabetonin hintaa kilpailukykyistä tasoa korkeammaksi. On päinvastoin paljon todennäköisempää, että asemansa vuoksi ne olisivat taipuvaisia matkimaan tällaisia pyrkimyksiä.

Potentiaalinen kilpailu

161) Skanska on esittänyt, että kuivabetonin tuotantomarkkinoille pääsyn esteet ovat alhaiset, koska kannattavantasoisen tuotannon aloittamisen edellyttämä investointi on suhteellisen pieni. Vaikka tästä oltaisiin samaa mieltä, on kuitenkin muistettava, että Ruotsin markkinoilla on jo merkittävää ylikapasiteettia eikä vähiten Skanskan ja Scancemin osalta. Skanska ei ole esittänyt tutkimuksia, jotka viittaisivat siihen, että markkinat kasvavat merkittävästi lähitulevaisuudessa. Markkinoille tulijan olisi siten voitettava itselleen merkittävä osuus nykyisten toimijoiden myynnistä asemansa vakiinnuttamiseksi. Osapuolten erittäin suuri ja vakaa markkinaosuus on jo sinänsä merkittävä markkinoille pääsyn este. Markkinoille tulijan olisi myös otettava huomioon, että koska Skanskalla on määräysvalta tärkeimmän raaka-aineen, sementin, suhteen, sillä olisi erinomainen mahdollisuus vaikuttaa markkinoille tulijan mahdollisuuksiin saada riittävä tuotto investoinnilleen. Skanska/Scancemilla on lisäksi merkittävät markkinaosuudet tuotteiden lähimarkkinoilla (esimerkiksi valmisbetoni, muurauslaasti, seinätasoitteet, lattiatasoitteet) sekä maantieteellisillä lähimarkkinoilla (Norjassa ja Suomessa), mikä vähentää näillä lähimarkkinoilla toimivien yritysten pääsymahdollisuuksia. Siten ei ole tarpeeksi todisteita, jotta voitaisiin päätellä, että lähitulevaisuudessa ilmaantuisi niin merkittävä uusi tulija, että se voisi kumota markkinavoiman, joka Skanskalla olisi ilmoitetun toimenpiteen jälkeen.

Kysyntävoiman puuttuminen

162) Skanskalla on yhteensä 100 kuivabetoniasiakasta Ruotsissa. Scancemilla on noin 800 asiakasta, ja se on ilmoittanut, että yhdenkään asiakkaan ostot eivät ylitä […]* sen vuosimyynnistä.

163) Skanska on selittänyt, että tietyt Sancemin asiakkaat kuuluvat ”ostoryhmiin”, jotka tekevät kuivabetonin yhteisostoja. Suurimman tällaisen ostoryhmän on todettu ostavan […]* Scancemin myynnistä. Skanska ei kuitenkaan ole toimittanut tietoja siitä, miten Scancem neuvottelee ja tekee sopimuksia näiden ostoryhmien kanssa, eikä se ole selittänyt, miksi ostoryhmän jäsenet esitetään Scancemin kirjanpidossa erikseen eikä yhtenä ryhmänä. Skanska on esittänyt, että suurilla tee-se-itse-tarvikkeita myyvillä vähittäiskaupoilla kuten Beijerilla on merkittävää kysyntävoimaa. Tämä vaikuttaa kuitenkin hyvin kyseenalaiselta, koska kyseinen yritys ostaa alle […]* Skanskan ja alle […]* Scancemin myynnistä. Alihankinta-asiakkaita lukuun ottamatta yksikään Skanskan asiakas ei ostanut yli […]* sen kokonaismyynnistä vuonna 1997.

164) Tämän vuoksi on pääteltävä, että kuivabetoniasiakkailla ei ole sellaista kysyntävoimaa, joka voisi kumota Skanskalla keskittymän jälkeen olevan markkinavoiman.

v) *Päätelmä*

165) Edellä esitetyn perusteella komissio on päätellyt, että ilmoitettu keskittymä loisi määräävän aseman kuivabetonin markkinoille Ruotsissa. Tämä johtuu osittain Skanskan ja Scancemin horisontaalisesta päällekkäisyydestä ja siitä, että niiden yhdistetty markkinaosuus olisi merkittävästi suurempi kuin yhdelläkään niiden kilpailijalla. Tämä johtuu osittain myös keskittymän vertikaalisista vaikutuksista, jotka merkitsevät, että kilpailevat kuivabetonin tuottajat olisivat suuressa määrin Skanska/Scancemista riippuvaisia tärkeimmän raaka-aineensa, sementin, saannin suhteen sekä myös kuivabetonin Skanskalle myynnin suhteen, koska Skanska on Ruotsin suurin rakennusliike. Ennen keskittymää Skanskalla oli suhteellisen pieni markkinaosuus. Keskittymällä olisi kuitenkin se vaikutus, että Skanska ei olisi enää Scancemin kilpailija, ja koska Skanskalla on yhteyksiä STO:hon ja muihin alihankintakumppaneihinsa, se vähentäisi näiden yritysten taholta tulevan kilpailun todennäköisyyttä merkittävästi. Lopuksi on epätodennäköistä, että potentiaalisella

kilpailulla olisi merkittävää roolia lähitulevaisuudessa tai että yhdistyneen yrityksen asiakkaat voisivat estää sitä toimimasta markkinoilla muista riippumattomasti.

d) **Betonielementit**

i) *Tarjonnan rakenne*

166) Kuten edellä todettiin, Skanska on esittänyt, että betonielementtituotteet olisi jaettava tuotteisiin, joita käytetään talonrakennuksessa sekä tuotteisiin, joita käytetään maanpäällisissä ja maanalaisissa rakenteissa, koska ensiksi mainitut muodostavat betonielementtien yhtenäisen tuotevalikoiman, jotka edellyttävät samanlaista tuotantolaitteistoa ja tietotaitoa, kun taas maanpäälliset ja maanalaiset rakenteet edellyttävät erilaista ja erikoistuneempaa tekniikkaa ja laitteistoa.

167) Ehdotettu jako vastaa Kansallisen betonituoteyhdistyksen (Betongvaruindustrins Riksförbund) tilastoissa käytettyä jakoa, ja myös kilpailevat toimittajat näyttävät kannattavan sitä.

168) Scancem toimii pääasiassa talonrakennustuotteiden alalla, joka Skanskan mukaan muodostaa ilmoitetun toimenpiteen kannalta merkitykselliset markkinat. Tässä jaksossa selvitetään osapuolten asemaa kaikkien betonielementtituotteiden markkinoilla samoin kuin talonrakennustuotteiden markkinoilla ja maanpäällisten ja maanalaisten rakenteiden markkinoilla, koska kuten edellä todettiin, arvioinnin kannalta ei ole ratkaisevaa, mitä määritelmää käytetään.

169) Betonielementtien tarjontapuoli Ruotsin markkinoilla oli erittäin keskittynyt jo ennen ilmoitettua toimenpidettä, ja kolmen yrityksen osuus markkinoiden toimituksista oli 55—75 prosenttia (Skanska, Scancem ja Strängbetong, suhteellisen pieni yritys, jonka ainoa toimiala on betonielementtien valmistus). Skanskalla on eniten tuotantolaitoksia (18), kun Scancemilla on kuusi vastaavaa laitosta ja Strängbetongilla seitsemän.

170) Skanska on ilmoittanut, että viimeisen kolmen vuoden aikana sen kapasiteetin käyttöaste on vaihdellut […]* välillä. Scancem ja Strängbetong ovat toimittaneet samansuuntaisia tietoja.

171) Scancemilla on Strängetongin kanssa tuotannosta ja myynnistä Eestissä vastaava yhteisyritys (Swetrak AS). Yhteisyritys laajentaa parhaillaan toimintaansa Liettuaan.

172) Kolmea suurinta tuottajaa lukuun ottamatta tarjontapuoli on hajaantunut ja koostuu pääasiassa yrityksistä, joiden tuotanto muodostuu yhdestä tai muutamasta tuotteesta (useimmiten maanpäällisistä ja maanalaisista rakenteista). Tällaisilla toimittajilla on useimmilla vain yksi tuotantolaitos. Swerock on yksi markkinoilla toimivista pienemmistä yrityksistä. Yrityksellä on Scancemin kanssa tuotantoon keskittyvä yhteisyritys (Gottåsa AB), jossa omistajuus on tasan 50/50, ja Skanskan kanssa T&K-yhteisyritys (AB G-stöd), jossa omistajuus myös on tasan 50/50.

ii) *Markkinoiden koko ja markkinaosuudet*

173) Osapuolten mukaan betonielementtituotteita voidaan tuotteen lajista riippuen mitata tilavuuden, painon tai pituuden mukaan. Tämän vuoksi markkinoiden kokonaisvolyymistä ei ole saatavilla lukuja. Kansallinen betonituoteyhdistys julkaisee kuitenkin vuosittain tietoja markkinoiden kokonaisarvosta. Skanska on käyttänyt näitä tietoja markkinoiden kokonaisarvon laskemiseen ([49]).

174) Ruotsin koko markkinoiden arvo oli yhteensä 202 miljoonaa ecua vuonna 1997. Skanskan markkinaosuus oli [20—30 prosenttia]*. Scancemin markkinaosuus oli [10—20 prosenttia]*. Siten osapuolten yhdistetty markkinaosuus oli [40—50 prosenttia]*. Sekä Skanska että Scancem ovat kasvattaneet markkinaosuuttaan viimeisen kolmen vuoden aikana. Skanskan osalta kasvu on yli […]* sen myynnistä vuonna 1995. Scancemin osalta kasvu on huomattavasti suurempi.

175) Vuonna 1997 suurimman kilpailijan, Strängbetongin, markkinaosuus koko markkinoilla oli yhtä suuri kuin Scancemilla. On kuitenkin pantava merkille, että yritys menetti merkittävän osanmarkkinaosuudestaan vuosina 1996—1997. Kaikkien muiden kilpailijoiden ja tuojien markkinaosuudet ovat alle 5 prosenttia (tuonti mukaan lukien).

176) Talonrakennustuotteiden osuus on noin puolet kokonaismarkkinoista ja niiden arvo vuonna 1997 oli yhteensä 106 miljoonaa ecua. Skanskan osuus tällä segmentillä oli [20—30 prosenttia]*. Koska Scancemin liikevaihto muodostuu pääasiassa talonrakennustuotteista, sen osuus kyseisellä segmentillä oli [20—30 prosenttia]*. Osapuolten yhdistetty markkinaosuus oli siten [40—50 prosenttia]*. Skanska on menettänyt […]* vuoden 1995 markkinaosuudestaan, mutta Scancem on yli […]* osuutensa saman ajanjakson aikana. Osapuolten yhdistetty markkinaosuus on siten kasvanut […]* vuodesta 1995.

177) Kuten Scancemilla myös Strängbetongilla on suurempi osuus talonrakennustuotteiden segmentillä kuin kokonaismarkkinoilla, ja sen markkinaosuus vuonna 1997 vastasi osapuolten markkinaosuutta. Strängbetong on

([49]) Skanskan mukaan tilastot yliarvoivat osapuolten markkinaosuudet, koska sen mukaan rakennusliikkeet eivät ilmoita 10:tä prosenttia myynnistään. jos Skanskan näkemys hyväksytään, silloin tilastot yliarvioivat myös kilpailijoiden lukuja samassa suhteessa. Siten suurimpien toimittajien suhteellinen järjestys pysyy samana.

kuitenkin menettänyt merkittävän osan markkinaosuudestaan myös tällä segmentillä vaikkakin menetys talonrakennustuotteissa olikin pienempi kuin kokonaismarkkinoilla.

178) Skanska on lopuksi todennut, että vuonna 1997 sen markkinaosuus maanpäällisten ja maanalaisten rakenteiden markkinoilla oli [20—30 prosenttia]* (vaikka sen osuuden tiettyjen tuotteiden, kuten kaivojen ja laskeutusaltaiden, betoniputkien ja tukiseinien alalla todetaan olevan [40—60 prosenttia]*. Scancemin osuus maanpäällisten ja maanalaisten rakenteiden segmentillä oli [> 10 prosenttia]*. Tällä segmentillä osapuolten markkinaosuudet ovat kehittyneet päinvastoin kuin edellä kuvailtiin talonrakennustuotteiden osalta. Vuodesta 1995 Skanskan markkinaosuus on kasvanut […]*, ja Scancemin osuus on pienentynyt lähes […]*.

iii) *Vertikaaliset vaikutukset*

179) Sen lisäksi, että sementti on välttämätön ainesosa, se on myös yksi suurimmista kustannuseristä betonielementtien valmistuksessa. Skanskan toimittamien lukujen mukaan sementti on suurin yksittäinen muuttuva kustannuserä ja sen osuus kokonaiskustannuksista on noin […]* (sekä talonrakennustuotteiden että kokonaismarkkinoiden osalta). Sementin osuus kokonaiskustannuksista on pienempi kuin esimerkiksi valmisbetonin tuotannossa, mikä johtuu muun muassa siitä, että betonielementit vaativat paljon enemmän työvoimaa, sisältävät myös muita materiaaleja, kuten teräsrakenteista, ja siten niihin sisältyy lisäarvoa.

180) Se, että sementin osuus tuotannon kokonaiskustannuksista on noin […]*, todistaa kuitenkin sen merkityksestä betonielementtien tuottajan kannattavuudelle ja kilpailukyvylle. Erityisesti Strängbetongin heikkenevä markkina-asema huomioon ottaen on pääteltävä, että sementtimarkkinoilla vallitsevan Scancemin määräävän aseman vuoksi yhdistyneellä yrityksellä on huomattavat mahdollisuudet nostaa tärkeimpien kilpailijoidensa kustannuksia.

181) Ruotsin suurimpana rakennusliikkeenä Skanskasta on hiljattain tullut yksi Strängbetongin tärkeimmistä asiakkaista. Vuoteen 1997 asti Skanska osti suhteellisen vähäisiä määriä Strängbetongilta. Vuoden 1998 seitsemän ensimmäisen kuukauden aikana Skanskan kokonaisostot Strängbetongilta olivat kuitenkin noin […]* Strängbetongin vuoden 1997 liikevaihdosta betonielementtien markkinoilla (talonrakennustuotteiden osalta niiden osuus oli tätäkin suurempi).

iv) *Kilpailumahdollisuudet*

Tämänhetkinen kilpailu

182) Strängbetong on ainoa merkittävä kilpailija betonielementtien markkinoilla Ruotsissa sekä kokonaismarkkinoiden että talonrakennustuotteiden perusteella arvioituna. Yrityksen markkinaosuus on kuitenkin alle puolet Skanskan ja Scancemin yhdistetystä markkinaosuudesta. Muut kilpailijat ovat paljon pienempiä. Pienemmän ja taantuvan markkinaosuutensa lisäksi Strängbetong olisi jatkossakin riippuvainen Skanska/Scancemista sementin saannin osalta. Skanskasta on juuri tällä kriittisellä hetkellä tullut yksi Strängbetongin tärkeimmistä asiakkaista, mikä vähentää Strängbetongin halukkuutta harrastaa aktiivista kilpailua jatkossa. Yritys tajuaa väistämättä, että Skanska voi käyttää markkinavoimaansa monelle tavalla mukauttaakseen Strängbetongin markkinakäyttäytymisen Skanskan käyttäytymiseen. Tämän vuoksi Strängbetong ei ole sellaisessa asemassa, että se voisi merkittävästi estää Skanskaa, jos tämä esimerkiksi yrittäisi nostaa betonielementtien hintaa kilpailukykyistä tasoa korkeammaksi. On päinvastoin paljon todennäköisempää, että asemansa vuoksi se olisi erittäin taipuvainen matkimaan tällaisia pyrkimyksiä.

Potentiaalinen kilpailu

183) Skanska on esittänyt, että esteet betonielementtien tuotannon aloittamiselle ovat alhaiset, koska tuotannon aloittamisen edellyttämä investointi on suhteellisen pieni. Esimerkkinä tästä Skanska on todennut, että kaksi yritystä on aloittanut talonrakennustuotteiden tuotannon, Ulricehamn Betongin vuonna 1990 ja Kynnisrud AB vuonna 1997. Skanska on väittänyt tämän osoittavan selvästi, että markkinoille pääsy on mahdollista.

184) Arvioinnin kannalta ei ole ratkaisevaa vain se, onko markkinoille pääsy mahdollinen, vaan tapahtuuko se lisäksi sellaisessa mittakaavassa, että se riittää estämään Skanskaa käyttäytymästä enimmäkseen kilpailijoistaan riippumattomalla tavalla keskittymän jälkeen. Tämän suhteen on todettava, että yksikään mainituista uusista tulijoista ei ole saanut haltuunsa merkittävää osaa markkinoista ja niiden saavuttamat vähäiset osuudet on otettu muilta pieniltä tuottajilta tai mahdollisesti Strängbetongilta. Kuten edellä on todettu, Skanska ja Scancem ovat pystyneet kasvattamaan markkinaosuuksiaan vuodesta 1995. Tämän lisäksi ei ole mitään syytä, miksi kyseisiin yrityksiin tai muihin pieniin tuottajiin ei kohdistettaisi samoja kilpailurajoituksia kuin edellä kuvailtiin Strängbetongin osalta.

185) Skanska on myös esittänyt, että siihen kohdistuu potentiaalista kilpailua lähialueilla toimivien yritysten eli

Spenncomin (Tanska) ja Spenn Gruppenin (Norja) taholta ([50]). Skanskan mukaan kummallakaan näistä yrityksistä ei kuitenkaan ole ollut toimituksia Ruotsiin viimeisen kolmen vuoden aikana. Lisäksi norjalainen yritys on Scancemin sementtiasiakas ja Skanska on ainakin tanskalaisen yrityksen suurimpia asiakkaita. Tämän vuoksi molempiin yrityksiin voidaan kohdistaa samanlaisia rajoituksia kuin edellä kuvailtiin Strängbetongin osalta. Arvioitaessa markkinoille pääsyn todennäköisyyttä on tärkeää muistaa, että Skanskalla ja Scancemilla on merkittävää varakapasiteettia eikä markkinoiden ennusteta kasvavan merkittävästi lähitulevaisuudessa. Tämän perusteella ei ole tarpeeksi todisteita, jotta voitaisiin päätellä, että lähitulevaisuudessa ilmaantuisi niin merkittävä uusi tulija, että se voisi kumota Skanskalla ilmoitetun toimenpiteen jälkeen olevan markkinavoiman.

Kysyntävoiman puuttuminen

186) Skanskalla on Ruotsissa yhteensä [>3 000]* betonielementtiasiakasta, joista [< 500]* on talonrakennustuotteiden asiakkaista. Scancemin vastaava luku on yli puolet Skanskan koko määrästä. Selvästi suurin osa näistä asiakkaista osta erittäin pieniä määriä eikä niillä ole ollenkaan tai on ainoastaan merkityksetöntä kysyntävoimaa. Vuonna 1997 yksikään ulkopuolinen ei ostanut […]* prosenttia Skanskan tuotannosta (kaikista tuotteista tai talonrakennustuotteista). Scancemilla oli yksi asiakas, joka osti tätä enemmän. Samojen lukujen perusteella arvioituna yksikään asiakas ei ilmoitetun toimenpiteen jälkeen ostaisi yli […]* yhdistetystä tuotannosta. Tämän vuoksi on pääteltävä, että asiakkailla ei ole sellaista kysyntävoimaa, joka voisi kumota markkinavoiman, joka Skanskalla olisi keskittymän jälkeen.

v) *Päätelmä*

187) Edellä esitetyn perusteella komissio on päätellyt, että ilmoitettu keskittymä loisi määräävän aseman betonielementtien myyntimarkkinoilla Ruotsissa sekä kyseisten tuotteiden kokonaismarkkinoilla että talonrakennuksessa käytettävien betonielementtien markkinoilla. Tämä johtuu osittain Skanskan ja Scancemin horisontaalisesta päällekkäisyydestä ja siitä, että niiden yhdistetty markkinaosuus olisi noin kaksi kertaa suurempi kuin seuraavaksi suurimman kilpailijan osuus. Tämä johtuu osittain myös keskittymän vertikaalisista vaikutuksista, jotka merkitsevät, että kilpailevat tuottajat olisivat suuressa määrin Skanskasta riippuvaisia tärkeimmän raaka-aineensa, sementin, saannin suhteen sekä myös betonielementtien Skanskalle myynnin suhteen, koska Skanska on Ruotsin suurin rakennusliike. Lopuksi on erittäin epätodennäköistä, että potentiaalinen kilpailu tai kysyntävoima voisi tehokkaasti kumota yhdistyneen yrityksen markkinavoiman.

e) *Muut rakennusmateriaalit*

188) Edellä kuvaillun betonialan toiminnan lisäksi Skanska ja erityisesti Scancem toimivat Ruotsin markkinoilla myös muiden rakennusmateriaalien toimittajina.

189) Skanska toteaa ilmoituksessa, että molemmat yritykset toimivat julkisivumateriaalien markkinoilla. Tällä alueella osapuolet toimivat pääasiassa tiilien, muurauslaastin, rappauslaastin ja seinäelementtien toimittajina. Näiden tuotteiden lisäksi Skanska sisällyttää julkisivumateriaalien kokonaismarkkinoihin myös puu-, lasi- ja tinalevyt. Skanska ei ole kyennyt toimittamaan todisteita näiden erilaisten tuoteryhmien keskinäisestä korvattavuudesta. Se ei itse asiassa ole kyennyt toimittamaan tietoja edes kyseisten markkinoiden kokonaisarvosta. Koska näyttää epätodennäköiseltä, että kyseisiä markkinoita voitaisiin pitää kilpailupolitiikan kannalta merkityksellisinä markkinoina, Skanskan arviolla, jonka mukaan sen osuus kaikista julkisivumateriaaleista olisi [10—20 prosenttia]* ja Scancemin osuus olisi [30—40 prosenttia]*, ei ole juurikaan merkitystä. Koska osapuolten tärkeimmät päällekkäisyydet on käsitelty edellä betonin eri markkinoiden yhteydessä, asian enempi käsittely ei ole arvioinnin kannalta tarpeen.

190) Scancem toimii useilla rakennusmateriaalien aloilla, joilla Skanska ei toimi. Tiilien alalla Scancemin markkinaosuus Ruotsissa oli [30—40 prosenttia]* ([51]) vuonna 1997 ja kipsilevyjen alalla se oli [60—70 prosenttia]*. Seinätasoitteiden alalla yrityksellä oli lisäksi [70—80 prosenttia]* markkinaosuus. Lattiatasoitteissa Scancemin markkinaosuuden todetaan ilmoituksessa olevan 15—30 prosenttia riippuen siitä, erotetaanko uusien lattioiden tuotteet korjaustuotteista. Lattiatasoitetuotteiden lukuihin osapuolet ovat sisällyttäneet arvion käsityötä edellyttävien töiden, kuten hionnan, arvosta. Jos tällaiset vaihtoehtoiset tekniikat jätetään huomiotta, kolmansilta saadut tiedot osoittavat Scancemin markkinaosuuden lattiatasoitteissa olevan 70—85 prosenttia.

191) Koska edellä kuvailluilla alueilla ei esiinny merkittäviä päällekkäisyyksiä, komission tutkimukset eivät osoita, että ilmoitettu toimenpide johtaisi määräävän aseman luomiseen tai vahvistamiseen. Scancemin toimenpidettä edeltävä asema mainituilla alueilla lisäisi kuitenkin vaiku-

([50]) Kuten edellä todettiin valmisbetonin osalta, Skanska on myöntänyt vastauksessaan 18 artiklan mukaiseen vastaväitetiedoksiantoon, että sen suomalainen tytäryhtiö, Tekra Oy, toimii valmisbetonialalla Suomessa. Myös Scancemilla on noin [20—30 prosentin] markkinaosuus Suomessa.

([51]) Skanska ei valmista tiiliä mutta myy niitä täydentääkseen muiden tuotteiden myyntiään. Skanska arvioi, että sen myynti vastaa [< 10 prosenttia] Ruotsin markkinoista kokonaisuudessaan.

tusvaltaa betonimarkkinoiden asiakkaiden osalta, koska useimmat näistä asiakkaista käyttävät rakennustoiminnassaan myös tiiliä, kipsilevyjä, seinätasoitteita ja/tai lattiatasoitteita.

C. RAKENNUSMARKKINAT

192) Skanska on esittänyt, että Ruotsin rakennusmarkkinoiden kokonaisarvo vuonna 1997 oli 21 370 miljoonaa ecua, josta talonrakennusmarkkinoiden osuus oli 72 prosenttia ja infrastruktuurinrakennusmarkkinoiden osuus oli 28 prosenttia.

193) Ruotsin kilpailuviranomainen teki hiljattain perusteellisen tutkimuksen Ruotsin rakennusmarkkinoista ([52]). Päätöksen mukaan pienten rakennushankkeiden alalla (talon- ja infrastruktuurinrakennus) markkinatilanteeseen ei liittynyt kilpailuongelmia. Tämän kokoiset hankkeet eivät edellytä paljon resursseja eivätkä ole niin vaativia esimerkiksi teknisen tietämyksen ja rahoituksen suhteen. Tämän vuoksi suurtenkansallisten rakennusliikkeiden lisäksi on runsaasti alueellisia tai tietyssä markkinaraossa toimivia rakennusliikkeitä, jotka kilpailevat tehokkaasti kyseisillä markkinoilla. Komission tutkimuksissa ei ole ilmennyt mitään, mikä kumoaisi tämän päätelmän.

194) Edellä esitetystä päätöksestä seuraa, että suurten talonrakennushankkeiden markkinat ovat merkittävästi keskittyneemmät ja 80—90 prosenttia kaikista hankkeista menee vain kolmelle yritykselle. Näillä markkinoilla Skanskalla ja NCC:llä on molemmilla noin 35 prosenttia markkinaosuus, vaikka Skanska on sinänsä suurempi yritys ([53]). Kolmannella rakennusliikkeellä, Peabilla, on 15—20 prosentin markkinaosuus. Kuten edellä mainittiin, NCC ja vähäisemmässä määrin myös Peab ovat vertikaalisesti integroituneita rakennus- ja rakennusmateriaaliyhtiöitä.

195) Tilanne on samanlainen suurten infrastruktuurihankkeiden markkinoilla, joissa neljän yrityksen osuus kokonaisliikevaihdosta on noin 85 prosenttia. Skanska on suurin toimittaja, jonka markkinaosuus on noin 30 prosenttia. NCCn markkinaosuus on 25 prosenttia ja Peabin 10 prosenttia. Lisäksi Ruotsin tielaitoksella (Vägverket), jonka rakennustoiminta on erotettu sen hallinnollisista tehtävistä, on 20 prosentin markkinaosuus.

196) Edellä mainitussa päätöksessä Ruotsin kilpailuviranomainen päätteli, että suurten talonrakennus- ja infrastruktuurihankkeiden markkinoilla markkinoiden ominaispiirteet viittaavat siihen, että Skanskalla ja NCC:llä olisi yhdessä määräävä asema. Kilpailuvirasto perusti näkemyksensä kyseisten yritysten samanlaiseen kokoon ja rakenteeseen sekä niiden yhdessä omistamista yrityksistä johtuviin useisiin keskinäisiin yhteyksiin. Kilpailuviranomaiset peruuttivat tämän vastauksensa sen jälkeen kun NCC oli luvannut katkaista kaikki nykyiset suhteensa Skanskaan.

197) Useimmat kolmannet ovat arvioineet Skanskan markkinaosuuden suunnilleen sellaiseksi kuin edellä on esitetty sekä vahvistaneet, että yritys on hiukan vahvempi infrastruktuurimarkkinoilla kuin talonrakennusmarkkinoilla. Komission tutkimukset eivät kuitenkaan ole todistaneet, että ilmoitettu toimenpide johtaisi Skanskan määräävään asemaan tai sellaisen vahvistumiseen näillä rakennusmarkkinoilla. Edellä mainitut seikat kuitenkin osittavat selvästi Ruotsin markkinoiden keskittyneisyyden erityisesti suurten rakennushankkeiden alalla sekä Skanskan vahvan aseman näillä markkinoilla. Asema sinänsä tukee edellä esitettyjä päätelmiä ilmoitetun toimenpiteen vertikaalisista vaikutuksista sementti- ja betonimarkkinoilla.

VII **KOKONAISARVIOINTI**

198) Kuten edellä on selvitetty, ilmoitettu toimenpide loisi määräävän aseman valmisbetonin, kuivabetonin ja betonielementtien markkinoilla Ruotsissa. Lisäksi se vahvistaisi Scancemin määräävää asemaa Ruotsin sementtimarkkinoilla. Kielteiset vaikutukset johtuisivat osittain yhdistyneen yrityksen ylivoimaisesta markkinavoimasta, kuten sen suuret markkinaosuudet verrattuna pienempiin ja heikompiin kilpailijoihin osoittavat. Näitä vaikutuksia vahvistaisivat merkittävästi vertikaaliset vaikutukset, jotka johtuvat Skanskan ja Scancemin toiminnan yhdistämisestä raaka-ainemarkkinoilla (sementti ja runkoaineet), rakennusmateriaalimarkkinoilla (betoni ja muut rakennustuotteet) sekä varsinaisilla rakennusmarkkinoilla. Toimenpiteen tuloksena syntyy siten yhdistetty yritys, jonka vahvat tai määräävät markkina-asemat kattavat rakennusalan koko tuotantoketjun. Koska useimmat Skanskan kilpailijat eri tuotantovaiheissa eivät ole ollenkaan vertikaalisesti integroituneita, tämä vahvistaa yrityksen yleistä määräävää asemaa ja vähentää entisestään mahdollisuuksia, että Skanskan kilpailijat voisivat aloittaa tehokkaan kilpailun sen kanssa. Yhdistyneen yrityksen toiminnan laaja-alaisuus olisi lisäksi merkittävä markkinoille pääsyn este sen toiminnan kaikilla tasoilla.

199) Edellä esitetyistä syistä komissio päättelee, että ilmoitettu toimenpide on yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltumaton, koska se luo sementin, valmisbetonin, kuivabetonin ja betonielementtien markkinoilla Ruotsissa määräävän aseman tai vahvistaa sellaista määräävää asemaa, jonka seurauksena tehokas kilpailu

([52]) Päätös Dnr 292/97 NC/Siab, 22.7.1997.

([53]) Vuoden 1996 vuosikertomuksen mukaan Skanska on yhteensä yli kaksi kertaa isonpi kuin NCC. Saman lähteen mukaan Skanska on Euroopan 9. suurin rakennusliike.

yhteismarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla olennaisesti estyy sulautuma-asetuksen 2 artiklan 3 kohdassa tarkoitetulla tavalla.

VIII **SKANSKAN ANTAMAT SITOUMUKSET**

200) Poistaakseen komission esille ottamat kilpailuongelmat Skanska on tarjoutunut 12 päivänä lokakuuta 1998 ([54]) päivätyssä kirjeessä antamaan seuraavat sitoumukset:

a) **Sementtitoiminnan uudelleenjärjestely**

201) Skanska varmistaa, että Scancem myy […]* kuukauden kuluessa komission päätöksestä kaiken Suomessa harjoittamaansa sementin tuotantoon, markkinointiin, myyntiin ja jakeluun liittyvän omaisuuden yhtenä yrityksenä elinkelpoiselle ostajalla, jolla on tarvittavat taloudelliset voimavarat ja toteen näytetty asiantuntemus jatkaakseen ja kehittääkseen liiketoimintaa aktiivisena ja kilpailukykyisenä toimijana. Ostajan on lisäksi oltava Skanskasta ja Scancemista riippumaton eikä sillä saa olla yhteyttä niihin.

b) **Scancemin osakkeista luopuminen**

202) Toisen […]* kuukauden jakson kuluessa komission päätöksestä Skanska lisäksi myy koko osakeomistuksensa Scancemissa ostajalle, joka on Skanskasta riippumaton ja jolla ei ole yhteyttä siihen. Tämän ostajan on oltava riippumaton myös sementtitoiminnan uudelleenjärjestelyyn liittyvän omaisuuden ostajasta eikä sillä saa olla yhteyttä kyseiseen ostajaan.

c) **Sitoumusten toteuttamistapa**

203) Ennen myymistä Scancemia johdetaan omana ja Skanskasta erillisenä yksikkönä. Scancemin sementti-, valmisbetoni-, kuivabetoni- tai betonielementtitoimintaa ei myydä tai muuten siirretä Skanskalle tai Skanskasta riippuvaisille tai siihen yhteydessä oleville yksiköille.

204) Kahden viikon kuluessa komission päätöksestä Skanska ehdottaa komissiolle hyväksyttäväksi investointipankkia tai vastaavaa laitosta, joka ei ole yhteydessä Skanskaan ja joka toimisi edunvalvojana (jonka kustannukset maksaa Skanska). Peruuttamattomasti nimitettävän edunvalvojan tehtävänä on:

i) valvoa, että Skanska täyttää sitoumukset ja noudattaa niitä;

ii) raportoida komissiolle neljännesvuosittain (tai komission pyynnöstä):

   a) merkittävästä kehityksestä Skanskan neuvotteluissa kolmansien kanssa sementtitoiminnan uudelleenjärjestelystä ja Scancemin osakkeiden myynnistä;

   b) aikataulusta, jonka mukaisesti sopimus kolmannen kanssa arvioidaan tehtävän;

   c) siitä, noudattaako Skanska sitoumusta Scancemin johtamisesta omana ja Skanskasta erillisenä yksikkönä (erillään pitämistä koskeva määräys);

iii) laatia komissiolle riittävän kattava kertomus, jotta komissio voi arvioida, täyttääkö ostajaehdokas edellä esitetyt ostajalle asetetut vaatimukset, ja sisältääkö ehdotettu liiketoimi sementtitoiminnan uudelleenjärjestelyn suhteen kaiken merkityksellisen omaisuuden;

iv) valvoa seuraavien sääntöjen pohjalta, kuinka Skanska käyttää Scancemin osakkeisiin perustuvaa äänivaltaa:

   A. Sementtitoiminnan uudelleenjärjestelylle varatun ajan kuluessa Skanskalla on oikeus käyttää koko äänivaltaansa valittaessa Scancemin hallitusta (johon kuuluu vähintään yksi osakkeenomistajien valitsema edustaja, jota ei kuitenkaan nimitä Skanska ja joka ei ole missään yhteydessä Skanskaan) ja muissa asioissa, jotka ovat sitoumuksen täytäntöönpanon kannalta kohtuullisen välttämättömiä.

   B. Lukuuen ottamatta A kohdassa määrättyjä tapauksia Skanska ei käytä Scancemin osakkeisiin perustuvasta äänivallasta seuraavaksi suurimman osakkeenomistajan äänimäärää enempää ("yhtäläinen äänivalta") ja kieltää hallituksensa jäseniä käyttämästä yhtäläisen äänivallan ylittäviä äänioikeuksia tukeakseen päätöksiä, jotka edunvalvoja (keskusteltuaan komission kanssa) katsoo johtavan:

      a) olennaiseen muutokseen Scancemin liiketoiminnassa; tai

      b) siihen, että Skanska rikkoo näiden sitoumusten ehtoja.

   C. Skanska voi pyytää komissiota tarkistamaan edunvalvojan käsitystä, että yhtäläisen äänivallan

([54]) Skanska toimitti selvennyksiä alkuperäisiin sitoumuksiinsa 3 ja 9 päivänä marraskuuta 1998.

ylittävien äänioikeuksien käyttäminen olisi ristiriidassa B kohdan kanssa.

D. Sementtitoiminnan uudelleenjärjestelylle varatun ajan päätyttyä Skanska varmistaa, että hallituksen jäsenten valitsemiseksi kutsutaan koolle ylimääräinen yhtiökokous. Kyseisen ajan päättymisestä alkaen Skanska ei myöskään käytä yhtäläisen äänivallan ylittäviä äänioikeuksiaan.

205) Edellä iv kohdassa esitetyn sitoumuksen noudattamiseksi Skanska toimittaa edunvalvojalle ja komissiolle yhtiökokouksessa ehdotettuja päätöksiä koskevat tarvittavat tiedot osoittaakseen, että päätökset eivät ole ristiriidassa Skanskan sitoumusten kanssa, sekä tiedottaa edunvalvojalle hallituksen suunnittelemasta toiminnasta, jotta edunvalvoja voi päättää, olisiko kyseinen toiminta ristiriidassa Skanskan sitoumusten kanssa. Skanska toimittaa nämä tiedot vähintään kymmenen päivää ennen kyseistä äänestystä. Jos edunvalvoja (tai C kohdan kaltaisessa tapauksessa komissio) päättää, että kyseinen äänestyskäyttäytyminen tai toiminta olisi ristiriidassa Skanskan sitoumusten kanssa, Skanska ei käytä yhtäläisen äänivallan ylittäviä äänioikeuksiaan.

206) Skanska jatkaa neuvotteluita ostajaehdokkaan kanssa ainoastaan, jos komissio ei […]* kuluessa edunvalvojan kertomuksen saatuaan ilmoita kirjallisesti, että se ei katso ostajaehdokkaan täyttävän edellä esitettyjä ostajalle asetettuja vaatimuksia ja/tai ehdotettu sementtitoiminnan uudelleenjärjestely ei sisällä kaikkea merkityksellistä omaisuutta.

207) Skanska pidättää itsellään oikeuden valita haluamansa ostajan, jos useampi kuin yksi ostaja täyttää ostajalle asetetut vaatimukset. Se pidättää itsellään myös oikeuden pyytää komissiota hyväksymään edellä esitettyihin sitoumuksiin muutoksen, joka on sisällöltään kilpailun kannalta yhtä edullinen.

IX **SITOUMUSTEN ARVIOINTI**

208) Ehdottamalla sementtitoiminnan uudelleenjärjestelyä ja kaikista Scancemin osakkeista luopumista Skanska tarjoaa ratkaisua, joka poistaisi sekä ilmoitettuun toimenpiteeseen liittyvät ongelmat että ongelmat, jotka liittyvät 2 päivänä lokakuuta 1995 toteutettuun toimenpiteeseen, jota komission parhaillaan tutkii selvittääkseen, oliko siinä kyse ilmoitusvelvollisuuden alaisesta keskittymästä ja mitkä ovat sen kilpailuvaikutukset.

209) Sementtitoiminnan uudelleenjärjestely koskee pääasiassa Scancemin sementtitoimintoja Suomessa. Suomessa harjoitettujen toimintojen osuus yrityksen kokonaistuotannosta ja myynnistä Pohjoismaissa on suunnilleen kolmannes. Niihin sisältyy myös kaksi yrityksen seitsemästä sementin tuotantolaitoksesta. On myös huomattava, että sementin hinnat ovat Suomessa halvempia kuin Ruotsissa ja Norjassa ja sementin tuotantolaitokset Suomessa ovat Ruotsin kannalta ainakin suurelta osin meriteitse yhtä pitkän (tai jopa lyhyemmän) matkan päässä kuin kaksi Scancemin laitosta Gotlannissa ja Öölannissa.

210) Sementtitoiminnan uudelleenjärjestely auttaa siten parantamaan sementinmyynnin kilpailuedellytyksiä Pohjoismaissa. Se tarkoittaa sitä, että sementin ostajilla Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa on uusi riippumaton toimittaja, jolta voidaan hankkia samanlaatuista sementtiä. Sitoumus parantaa siten suoraan kilpailukykyä valmisbetonin, kuivabetonin ja betonielementtien jatkojalostusmarkkinoilla, joilla Scancemin ja Skanskan kilpailijat voivat siten hankkia tärkeimmän raaka-aineensa kyseisistä yrityksistä riippumattomasta lähteestä.

211) Vaikka sementtitoiminnan uudelleenjärjestely ei koske suoraan vuoden 1997 toimenpiteestä aiheutuvia kilpailuongelmia, sitoumus kuitenkin poistaa komission epäilykset vuoden 1995 toimenpiteen suhteen ja yhdessä Scancemin osakkeista luopumisen kanssa tekee tutkimusten jatkamisen tarpeettomaksi edellyttäen, että sitoumukset toteutetaan täysimääräisesti. Kuultuaan Scancemia ja Akeria komissio on tullut siihen tulokseen, että Skanska pystyy täyttämään ehdotetut sitoumukset.

212) Tämä päätös koskee kuitenkin ainoastaan vuoden 1997 toimenpidettä, jossa Skanska kasvatti äänivaltaansa Scancemissa 33,3 prosentista 48,06 prosenttiin. Scancemin osakkeista luopuminen poistaisi komission epäilykset vuoden 1997 toimenpidettä kohtaan Ruotsin sementti-, valmisbetoni-, kuivabetoni- ja betonielementtimarkkinoiden osalta, koska siten Scancem pysyisi Skanskasta erillisenä oikeushenkilönä, ja edellä kuvaillut horisontaaliset päällekkäisyydet samoin kuin kyseisten yhtiöiden vertikaaliset suhteet häviäisivät.

213) Aikarajat, joita Skanska on ehdottanut sitoumusten toteuttamiselle, eivät ole kohtuuttomia ottaen huomioon, että sementtitoiminnan uudelleenjärjestely edellyttää merkittäviä muutoksia yhtiön nykyiseen rakenteeseen ja Skanskan olisi sallittava luopua Scancemista esittämällään tavalla. Tältä osin on todettava ensinnäkin, että jollei Skanskan sallita ratkaista 2 päivänä lokakuuta 1995 toteutetun toimenpiteen aiheuttamia ongelmia ennen Scancemin osakkeista luopumista, Scancemin osakkeiden myynti vaikeutuu huomatavasti, ja toisaalta luovuttuaan Scancemin osakkeista Skanska on pääosin

samanlaisessa asemassa kuin edellä kuvailtiin Scancemin muiden asiakkaiden osalta. Täyttääkseen sitoumuksensa Skanskan on jonkin aikaa käytettävä tiettyä määräysvaltaa Scancemissa, mutta tämän ei katsota aiheuttavan kilpailuongelmia edunvalvojan suorittaman valvonnan ja sitoumusten myönteisten kokonaisvaikutusten ansiosta. Tämän vuoksi komissio katsoo, että ehdotetut sitoumukset ovat suhteutettuja ja asianmukaisia sekä ilmoitetun toimenpiteen että 2 päivänä lokakuuta 1995 toteutetun toimenpiteen aiheuttamien ongelmien kannalta.

214) Sitoumusten muista toteuttamistavoista komissio katsoo, että Skanskalle olisi asetettava velvollisuuksia varmistamaan sitoumusten tehokkuus. Nämä velvollisuudet koskevat menetelmää, jonka avulla komissio hyväksyy ehdotetut ostajat Scancemin osakkeiden myynnin osalta. Jotta nämä asiat käsiteläisiin ajallaan ja vähennettäisiin Skanskalle koituvia vaikeuksia, ehdotettujen ostajien henkilöllisyyden valvontamenetelmän tulee perustua siihen, että ostaja hyväksytään, jos komissio ei esitä vastalauseita, kuten 215 kohdassa selvitetään.

215) Kun Skanska haluaa komission hyväksyvän ehdotetun ostajan, Skanskan (tai edunvalvojan) on toimitettava komissiolle tarpeeksi tietoja osoittaakseen, että sitoumuksissa esitetyt ostajalle asetetut vaatimukset täytetään. Jos komissio ei […]* kuluessa pyynnön jättämisestä vastusta myyntiä tai pyydä toimittamaan lisätietoja, myynti voidaan toteuttaa. Jos komission on pyydettävä lisätietoja, […]* määräaika lasketaan kyseisten tietojen vastaanottamisesta.

216) Skanska on lisäksi ilmoittanut, että kahden viikon kuluessa tästä päätöksestä se ehdottaa komissiolle hyväksyttäväksi investointipankkia tai vastaavaa laitosta, jolla ei ole yhteyksiä Skanskaan ja joka toimisi edunvalvojana. Jos komissio ei esitä vastalauseita kahden viikon kuluessa kaikkien yksityiskohtaisten tietojen saamisesta, nimitys voidaan toteuttaa.

217) Edellyttäen, että edellä esitettyjä velvollisuuksia noudatetaan, komissio katsoo, että Skanskan esittämät sitoumukset poistavat ilmoitettuun keskittymään samoin kuin 2 päivänä lokakuuta 1995 toteutettuun toimenpiteeseen liittyvät kilpailuongelmat.

X **LOPPUPÄÄTELMÄ**

218) Ilmoitettu toimenpide, jolla Skanska kasvattaa äänialtaansa Scancemissa 33,3 prosenttia 48,06 prosenttiin ja siten hankkii yksinomaisen määräysvallan Scancemissa, voidaan julistaa yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi, jos edellä esitettyjä sitoumuksia ja velvollisuuksia noudatetaan siltä osin kuin ne koskevat mainittua äänivallan kasvua,

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Sillä edellytyksellä, että Skanska luopuu osakkeistaan Scancemissa vähentääkseen äänivaltaansa Scancemissa 33,3 prosenttiin koko äänivallasta Skanskan komissiolle lähettämän, 12 päivänä lokakuuta 1998 päivätyn ja 3 päivänä marraskuuta 1998 ja 9 päivänä marraskuuta 1998 päivätyillä kirjeillä selvennetyn kirjeen ehtojen mukaisesti ja noudattaa 2 ja 3 artiklassa asetettuja velvollisuuksia, Skanska AB:n (publ) 15 päivänä kesäkuuta 1998 ilmoittama keskittymä, jossa se hankkii yksinomaisen määräysvallan Scancem AB:ssä (publ) julistetaan yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi.

2 artikla

Edellä 1 artiklassa säädetyn osakkeista luopumisen osalta ostajan on oltava Skanskasta riippumaton eikä sillä saa olla yhteyttä siihen. Komission on voitava arvioida ostajan valintaa, ja Skanskan on toimitettava komissiolle ennen myyntiä nittävät todisteet, jotka osoitlavat, että nämä pensteet täytetään. Jos komissio ei […]* kuluessa hyväksyntäpyynnön saamisesta muodollisesti ilmoita olevansa eri mieltä ostajan valinnasta tai pyydä toimittamaan lisäselvitystä, myynti valitulle ostajalle voidaan toteuttaa. Jos komissio pyytää lisäselvitystä, […]* määräaika lasketaan kyseisten tietojen vastaanottamisesta.

3 artikla

Skanskan on ehdotettava komissiolle kahden viikon kuluessa tämän päätöksen tekemisestä sen investointipankin tai vastaavan Skanskasta riippumattoman laitoksen nimi ja nimittämisehdot, jonka on tarkoitus hoitaa tämän päätöksen johdantoosan 204 kappaleessa kuvaillut tehtävä 1 artiklassa säädetyn osakkeista luopumisen osalta. Jos komissio ei esitä vastauseita kahden viikon kuluessa kaikkien yksityiskohtaisten tietojen saamisesta, nimitys voidaan toteuttaa.

4 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraavalle yhtiölle:

Skanska AB (publ)
S-18225 Danderyd
Ruotsi

Tehty Brysselissä 11 päivänä marraskuuta 1998.

Komission puolesta
Karel VAN MIERT
Komission jäsen