



STOCKHOLMS TINGSRÄTT
Avdelning 4

DOM
2005-03-14
Meddelad i
Stockholm

Mål nr
T 11660-03

PARTER

KÄRANDE

Konkurrensverket, 103 85 STOCKHOLM

SVARANDE

1. Keyvent AB, 556473-4134, Box 828, 891 18 ÖRNSKÖLDSVIK

Ombud: advokaten AA Box 715, 101 33 STOCKHOLM

2. YIT Building Systems AB, 556016-0631, 721 65 VÄSTERÅS

Ombud: advokaten BB Box 14055, 104 40 STOCKHOLM

KONKURRENSVERKET	
2005-03-14	
Avd	RS
Dnr	635/2005
Doss	191 Aktbil

DOMSLUT

1. Keyvent AB skall till staten betala konkurrensskadeavgift med etthundrafemtiotusen (150 000) kronor.
2. Yrkandet att YIT Building Systems AB skall betala konkurrensskadeavgift ogillas.
3. Keyvent AB tillerkänns ersättning av allmänna medel för rättegångskostnader med sjuttiotusenniohundraåttio (70 980) kronor, varav 61 666 kronor avser ombudsarvode.
4. YIT Building Systems AB tillerkänns ersättning av allmänna medel för rättegångskostnader med fyrahundraftiosex tusenniohundrasjuttiofyra (456 974) kronor, varav 400 000 kronor avser ombudsarvode.

Dok.Id 7144

Postadress
Box 8307
104 20 Stockholm

Besöksadress
Fleminggatan 14

Telefon
08-657 50 35
E-post:
stockholms.tingsratt.avdelning4@dom.se
www.stockholmstingsratt.se

Telefax
08-657 57 47

Expeditionstid
måndag – fredag
09:00-12:00
13:00-15:00

BAKGRUND

Konkurrensverkets (KKV) talan i målet rör påstått otillåtet samarbete enligt 6 § konkurrenslagen (KL) vid tre tillfällen mellan företagen Keyvent AB (Keyvent) och numera YIT Building Systems AB (Building Systems), som då överträdelserna påstås ha ägt rum hette ABB Contracting AB och var ett helägt dotterbolag till ABB AB (ABB).

De överträdelser som KKV har gjort gällande i målet påstås ha ägt rum i samband med upphandlingar av tre ventilationsentreprenader under åren 1998 – 2000. De tre ventilationsentreprenaderna benämns i målet *HU 99*, *BMI* och *SCA Munksund*.

YRKANDEN M M

KKV har yrkat att tingsrätten enligt 26 § KL förpliktar Keyvent att till staten betala konkurrensskadeavgift med 390 000 kronor och Building Systems att till staten betala konkurrensskadeavgift med 23 miljoner kronor.

Keyvent har bestritt yrkandet.

Building Systems har bestritt yrkandet eller, om konkurrensskadeavgift skall betalas, yrkat att denna skall bestämmas till högst 100 000 kronor.

Keyvent och Building Systems har yrkat ersättning för sina rättegångskostnader.

GRUNDER

KKV

Building Systems och Keyvent, vilka är konkurrenter med varandra, har i samband med lämnande av anbud vid upphandlingar av ventilationsentreprenader uppsåtligen

eller i vart fall av oaktsamhet vid tre tillfällen under perioden hösten 1998 – år 2000 överträtt förbudet i 6 § KL genom att i avtal eller samordnat förfarande överenskomma om att direkt eller indirekt fastställa priser, prisnivåer eller andra affärsvillkor, begränsa eller kontrollera marknaden och informera om och utbyta uppgifter om priser, prisnivåer eller andra affärsvillkor. Avtalen eller det samordnade förfarandet har haft till syfte att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen på marknaden på ett märkbart sätt.

Överträdelserna kan inte anses som ringa.

Keyvent

Vad avser HU 99 vitsordas att avtalet mellan Keyvent och Building Systems står i strid med 6 § KL. Överträdelserna har dock varit ringa varför konkurrensskadeavgift enligt 28 § andra stycket KL inte skall utgå eller i vart fall bestämmas till avsevärt lägre belopp än vad som yrkats.

I avseende på BM1 och SCA Munksund har bolaget inte överträtt förbudet i 6 § KL. Om tingsrätten skulle finna att Keyvent överträtt förbudet i samband med något eller båda dessa projekt har överträdelserna varit ringa varför konkurrensskadeavgift enligt 28 § andra stycket KL inte skall utgå eller i vart fall bestämmas till ett avsevärt lägre belopp än vad som yrkats.

Building Systems

Bolaget medger att företrädare för bolaget vid två tillfällen, HU 99 och SCA Munksund, i allt väsentligt och på det sätt som KKV påstår överträtt förbudet i 6 § KL. I fallet BM1 bestrider Building Systems att företaget agerat i strid med 6 § KL då Building Systems anbudskonsortium var tillåtet.

Building Systems bestrider under alla förhållanden ansvar för konkurrensskadeavgift eftersom bolaget är berättigat till eftergift då Building Systems informerade KKV om överträdelserna i HU 99 och SCA Munksund, vilket gav KKV underlag för att inleda en undersökning. Building Systems anspråk på eftergift avseende konkurrensskadeavgift grundas i första hand på 28 b § första stycket KL och i andra hand på 28 a § andra stycket KL.

Building Systems alternativa inställning till konkurrensskadeavgiftens storlek grundas på 28 a § första stycket KL i förening med 28 § KL.

UTVECKLING AV TALAN

KKV

Bakgrund

ABB kontaktade KKV den 30 augusti 2001 med anledning av en utredning som ABB tillsammans med dotterbolaget Buildings Systems låtit genomföra. Ett möte ägde rum hos KKV varvid företrädare för ABB till KKV överlämnade utredningsmaterial, den s.k. Hibis-utredningen. Av utredningen framgick bl.a. att det kunde ha förekommit oegentligheter inom Building Systems i den norra delen av Sverige. Det framkom även uppgifter om olämpliga kopplingar mellan anställda hos Building Systems i norra Sverige och konkurrenter. Utredningen innehöll skriftliga avtal, bl.a. det avtal som låg till grund för samarbetet i HU 99. I utredningen hade ABB genomfört intervjuer beträffande misstankarna med Building Systems personal men också med företrädare för andra bolag, bl.a. med ställföreträdare för konkurrenten Keyvent.

Den 5 september 2001, ingav ABB ytterligare material, bl.a. det avtal som låg till grund för samarbetet mellan Building Systems och Keyvent i projektet BM1.

Den 6 september 2001 ingav KKV en ansökan till Stockholms tingsrätt om att få genomföra en undersökning enligt 47 § KL och den 12 september 2001 genomfördes en sådan undersökning. KKV bedrev därefter en sedvanlig utredning.

Den utredning som KKV gjort visar att det vid tre tillfällen under perioden hösten 1998 till år 2000 har förekommit konkurrensbegränsande samarbeten mellan Building Systems och Keyvent. Samtliga dessa samarbeten har omfattat ventilationsentreprenader inom skogsindustrin i Norrland.

Företagen

Keyvent

Keyvent är ett helägt dotterbolag till Keyvent Holding AB. Keyvent, som grundades år 1994, är i huvudsak verksamt inom ventilations-, värme-, rör-, kyl- och sanitetsområdena. Företaget säljer också projektadministration, projekt- och projekteringsledning. Företaget har sedan år 2000 en serviceavdelning och säljer sedan år 2001 industriella ventilationsprodukter och rör till industrin. Skogsindustrin är Keyvents största beställare (85–90 procent av projekten), men företaget riktar sig även till kraftindustrin, stål- och gruvindustrin samt läkemedelsindustrin. Bolaget har sitt säte i Örnsköldsvik och har kontor i Örnsköldsvik, Sundsvall och Stockholm. Keyvent är framför allt verksamt i Norrlandslänen, men har lämnat anbud på och genomfört entreprenader även i andra regioner.

Keyvents omsättning uppgick under räkenskapsåret 1998/99 (den 1 juli 1998–30 juni 1999) till 27 miljoner kronor. Därefter uppgick den årliga omsättningen till mellan 42 och 56 miljoner kronor. Under räkenskapsåret 2002/03 uppgick omsättningen till cirka 26 miljoner kronor och under det senast räkenskapsåret, 2003/04, uppgick omsättningen till cirka 17 miljoner kronor. Keyvents årliga omsättning för ventilationsentreprenader, baserad på avslutade projekt, varierade under åren 1998–2001 mellan 18 och 25 miljoner kronor, varav cirka 80 procent avsåg projekt i industrin. Företagets

årliga omsättning i Norrland uppgick under dessa år till drygt 10 miljoner kronor, varav mellan 80 och 90 procent avsåg projekt inom industrin.

Building Systems

Moderbolaget ABB deltog inte i styrningen av Building Systems utan agerade gentemot detta bolag endast i egenskap av aktieägare. Building Systems fattade självständiga beslut och det fanns i övrigt inga avtal eller riktlinjer som innebar att moderbolaget kontrollerade Building Systems agerande. Bolaget ägs numera av YIT Corporation.

Building Systems verksamhet var och är inriktad på el- och ventilationsentreprenader samt fastighetsteknisk service och underhåll. Bolaget har sitt säte i Västerås och är verksamt i hela landet. Verksamheten var vid tidpunkten för överträdelserna uppdelad i fem geografiska affärsenheter: Nord, Stockholm, Öst, Väst och Syd. Varje affärsenhet hade ansvar för ett geografiskt område. En affärsenhet var i sin tur organiserad i regioner, som var indelade i distrikt/platskontor. Därtill fanns fem specialiserade affärsenheter som verkade över hela Sverige varav två även utomlands. Varje region kunde tillhandahålla samtliga av Building Systems tjänster, men distrikt/platskontor på mindre orter kunde sakna resurser och kompetens för delar av utbudet. De tog i så fall hjälp av i huvudsak den egna regionen eller affärsenheten, men det skedde även utbyte mellan affärsenheter.

Building Systems årliga omsättning uppgick år 1998 till 1 500 miljoner kronor. Därefter uppgick den årliga omsättningen till mellan 3 100 och 3 650 miljoner kronor. Beställningar av ventilationsentreprenader i Sverige, exklusive renodlad processventilation, uppgick under åren 1998 – 2001 till mellan 690 och 880 miljoner kronor, varav mellan 18 och 28 procent avsåg beställningar från industrin. Beställningar av ventilationsentreprenader i Norrland uppgick under dessa år till mellan 61 och 115 miljoner kronor, varav mellan 7 och 18 procent avsåg beställningar från industrin.

Marknaden

Produkten

Ventilation reglerar inneklimat i olika typer av byggnader. Den består av mer eller mindre komplicerade anläggningar för att reglera luftflöden. Ventilation kan delas in i *komfortventilation* och *processventilation* beroende på vilken funktion den skall fylla. Komfortventilation skapar ett bra inneklimat för fysiska personer, t.ex. i kontor och bostadshus, medan processventilation möjliggör produktion i industrin. Med processventilation avses ventilation som är direkt knuten till en process och i större eller mindre grad integrerad med denna. Ventilationen serverar då själva processen såsom exempelvis en maskin. Den ventilation som är integrerad i en industriprocess levereras ofta av det företag som tillverkar och levererar själva processmaskinerna. Det finns ingen självklar avgränsning mellan processventilation och komfortventilation, utan de olika segmenten överlappar varandra. Det finns således ett gränsskikt mellan komfortventilation och processventilation. KKV har valt att kalla detta gränsskikt *ventilationsentreprenader i industrimiljö*. Detta gränsskikt utgörs av komfortventilation, enklare processventilation eller en blandning av dessa två typer av ventilation. Gränsskiktet skiljer sig från renodlad komfortventilation bl.a. genom att den miljö som skall ventileras innehåller mer föroreningar vilket ställer höga krav på ventilationen. Dessa ventilationsentreprenader är inte integrerade i själva maskinprocessen och levereras som regel inte av maskintillverkaren utan av traditionella ventilationsentreprenörer. Ventilationen är inte heller en direkt förutsättning för att tillverkningsprocessen skall fungera även om den behövs för att inte utrustningen skall ta skada av bl.a. värme och föroreningar.

Företagen på ventilationsmarknaden

Allmänt

De flesta företag på ventilationsmarknaden har sin huvudsakliga verksamhet inom antingen komfortventilation, processventilation eller gränsskiktet (ventilations-

entreprenader i industrimiljö) och konkurrerar med andra företag inom respektive segment. Building Systems arbetar på samtliga segment och utgör i detta avseende ett undantag. På ventilationsmarknaden finns stora företag (med en årlig omsättning på mer än 150 miljoner kronor), mellanstora företag (med en årlig omsättning på 50 150 miljoner kronor) och små företag (med en årlig omsättning på mindre än 50 miljoner kronor). Det krävs som regel inte några stora kapitalinvesteringar för att komma in, eller vara konkurrenskraftig, på ventilationsmarknaden, utan det viktiga är de anställdas kompetens och beställarkontakter. Även relativt små företag kan därför vara konkurrenskraftiga. Många av de företag som är verksamma på segmentet (renodlad) processventilation har dock egen tillverkning och levererar processmaskiner, vilket förutsätter kapitalinvesteringar. Ventilationsföretagen har varierande bredd och djup i sitt utbud och de köper i olika utsträckning in specialistkompetens respektive montage-resurser.

Beställarens önskemål vid en upphandling styr vilka företag som kan komma i fråga för ett arbete. Viss industri, såsom skogsindustrin, har dessutom speciella krav och standarder när det gäller ventilation, vilket innebär att det antal företag som kan komma i fråga i regel är relativt begränsat. Faktorer såsom specialisering, tidigare kontakter etc. är av vikt för möjligheterna att komma i fråga för arbetet. Vissa företag har "nischat in sig" på ventilationsentreprenader inom skogsindustrin (det s.k. gränsskiktet inom skogsindustrin) och utgör således konkurrenskraftiga alternativ för beställaren inom skogsindustrin. Utifrån dessa omständigheter är olika företag huvudkonkurrenter vid en upphandling. Även om företag kan lämna anbud på entreprenader utanför det segment inom vilket de specialiserat sig är företagen knappast konkurrenskraftiga gentemot de företag som specialiserat sig inom segmentet.

Ur entreprenörernas synvinkel kan ventilationsmarknaden delas upp i tre delmarknader: komfortventilation, processventilation och gränsskiktet däremellan (ventilationsentreprenader i industrimiljö). Utbytbarheten på efterfrågesidan är relativt begränsad medan utbytbarheten på utbudssidan inte alltid är lika begränsad. Det

avgörande för vilka företag som kan komma i fråga för en entreprenad är dock beställarens önskemål utifrån den aktuella entreprenadens speciella behov. Här får faktorer som hur företagen specialiserat sig och de kontakter som finns mellan beställare och företag stor betydelse.

En beställare går i regel ut med förfrågan till företag belägna nära den industri som är aktuell för investeringen, vilket bl.a. beror på att beställarna är benägna att använda entreprenörer som de har erfarenhet av eller som de har fått referenser på från andra företag i branschen. De företag som blivit utvalda kan lämna anbud. Beställaren har ofta en klar uppfattning om vilka företag som kan vara konkurrenskraftiga på en specifik entreprenad utifrån dess innehåll och geografiska belägenhet. Detta begränsar antalet aktörer som kan komma i fråga för beställaren.

Konkurrensen på marknaden för s.k. renodlad processventilation (den ventilation som är integrerad i processen) utspelar sig i huvudsak på globala marknader. Konkurrensen på marknaden för ventilationsentreprenader i industrimiljö (gränsskiktet) utspelar sig däremot i huvudsak på regionala marknader. Företagens möjligheter att konkurrera utanför den egna regionen begränsas av kostnader för transporter och traktamenten samt vilka beställarkontakter företagen har. En annan faktor av betydelse är entreprenadens storlek och tekniska innehåll. Stora entreprenader kan locka entreprenörer från ett större geografiskt område, medan mindre entreprenader blir mer lokala.

Under åren 1998 – 2001 omsatte företagen inom segmentet komfortventilation årligen mellan 4,6 och 5,5 miljarder kronor i Sverige. Omsättningen utgörs i huvudsak av ny- och ombyggnation medan service och underhåll är en förhållandevis liten del. I Norrlandslänen var den årliga omsättningen cirka 400 miljoner kronor. Under åren 1998 – 2001 uppgick företagets årliga omsättning på den del av gränsskiktet i industrimiljö som i huvudsak utgörs av komfortventilation till mellan 500 och 700 miljoner kronor i Sverige. I Norrland uppgick motsvarande omsättning till mellan 37 och 86 miljoner kronor per år. Det saknas statistik på den årliga omsättningen avseende renodlad processventilation, liksom på den del av gränsskiktet i industrimiljö som i

huvudsak utgörs av processventilation. Tillsammans torde denna omsättning uppgå till uppskattningsvis en halv miljard kronor per år i Sverige.

Komfortventilation

Komfortventilation säljs av ett fåtal stora och mellanstora företag samt ett betydande antal små företag. De stora företagen är så gott som rikstäckande, medan de mellanstora och små företagen är regionalt eller lokalt verksamma. Det finns tre rikstäckande aktörer som tillhandahåller komfortventilation. Bravidakoncernen (Bravida) är den största aktören följt av Building Systems och Skanska Inneklimat AB (Skanska).

Bravidas installationsverksamhet är i Sverige uppdelad på ett antal regionbolag. Under perioden 1998 – 2001 bedrevs verksamheten under namnet BPA. BPA sålde installationstjänster inom el, värme/sanitet och ventilation samt service inom respektive område. Bravidas omsättning för ventilationsentreprenader i Sverige uppgick år 2001 till 1 670 miljoner kronor. Bravidas marknadsandel uppgick åren 1998 – 2001 till cirka 27 – 29 procent avseende komfortventilation. Bravida har varit en obetydlig aktör när det gäller ventilationsentreprenader inom industrin (gränsskiktet och processventilation).

Building Systems, som är den näst största aktören, hade en marknadsandel på i genomsnitt cirka 17 procent under åren 1998 – 2001 inom segmentet komfortventilation.

Skanska säljer ventilationsentreprenader och utför service på ventilationsanläggningar. Bolaget är dotterbolag till Skanska Installation AB som säljer installationstjänster inom flera områden. Skanskas omsättning uppgick år 2001 till cirka 575 miljoner kronor. Under perioden 1998 – 2001 hade Skanska en marknadsandel om cirka 10 procent på segmentet komfortventilation i Sverige. Skanska har i stort sett varit överksam vad gäller ventilationsentreprenader inom industrin (gränsskiktet och processventilation).

Till de mellanstora företagen som tillhandahåller komfortventilation hör bl.a. TKI Teknikinstallationer AB med säte i Umeå. De mellanstora företagen har i regel huvuddelen av sin verksamhet koncentrerad till en region. Det finns också en mängd små företag som säljer komfortventilation lokalt eller regionalt.

Processventilation

Renodlad processventilation levereras av ett litet antal stora och mellanstora företag. De företag som arbetar med den ventilation som är integrerad i industriprocesserna är ofta specialiserade till en ganska smal nisch inom industrin, t.ex. massa- och pappersindustri, och de är verksamma på en internationell marknad.

De i målet påtalade ventilationsentreprenaderna utgör entreprenader inom skogsindustrin. Till de företag som är aktörer inom segmentet processventilation inom skogsindustrin hör, förutom Building Systems, Metso Paper Air Systems (Metso), TM System AB/TM System OY (TM System) och Uddevalla Mekaniska Verkstad AB. Företagen är stora eller mellanstora och arbetar internationellt. Metso och TM System arbetar bl.a. med processventilation för pappers- och cellulosaindustrin.

Gränsskiktet mellan komfortventilation och processventilation

I gränsskiktet mellan komfort- och processventilation (ventilationsentreprenader i industrimiljö) verkar ett fåtal stora och mellanstora företag med nationell eller regional verksamhet samt ett flertal små företag som i huvudsak är lokalt eller regionalt verksamma. Både Building Systems och Keyvent är verksamma i gränsskiktet mellan komfort- och processventilation. Building Systems är verksamt i hela Sverige, medan Keyvent till stor del bedriver sin verksamhet i Norrlandslänen. Building Systems marknadsandel i Sverige inom detta segment uppgick under åren 1998–2000 till i genomsnitt cirka 19 procent och Keyvents marknadsandel uppgick under samma period till i genomsnitt cirka 2 procent. I Norrland uppgick motsvarande marknadsandel till cirka 15 procent för Building Systems och till cirka 13 procent för Keyvent.

Beräkningen av marknadsandelarna bygger på statistik som erhållits från Building Systems samt omsättningsuppgifter från Building Systems och Keyvent. Building System har självt uppskattat sina marknadsandelar utifrån sin orderingång. Keyvent har inte kunnat redovisa omsättning baserad på påbörjade projekt. KKV har därför vid sin beräkning av Keyvents marknadsandelar utgått från den av Keyvent uppgivna omsättningen på respektive segment baserad på avslutade projekt under respektive kalenderår. Därtill har Keyvent lämnat uppgifter om den ventilation som är hänförlig till industrin utan att särskilja eventuell processventilation (s.k. renodlad processventilation) från det som KKV benämnt ventilationsentreprenader i industrimiljö (gränsskiktet). Keyvent har heller inte kunnat uppskatta och lämna uppgifter om respektive marknads storlek. På grund härav är siffrorna för Keyvent baserade på den av Keyvent uppgivna omsättningen där s.k. renodlad processventilation inte tagits bort och därefter dividerats med den bas som Building Systems uppgett, i vilken s.k. renodlad processventilation inte ingår. Denna skillnad gör emellertid inte att beräkningen av marknadsandelarna blir missvisande, utan visar med tillräcklig grad av säkerhet på Keyvents styrka på marknaden.

Det händer att också Bravida, Metso och TM System lämnar anbud på projekt inom detta segment. Till de små lokala och regionala företag som konkurrerar på segmentet gränsskiktet mellan komfort- och processventilation inom skogsindustrin i Norrland hör bl.a. Ventilation & Kylservice Norr AB (Ventilation & Kylservice). Företagets entreprenadverksamhet är koncentrerad till Örnsköldsvik med omnejd (inom en radie på cirka tio mil). Detta bolags omsättning för ventilationsentreprenader låg under år 2001 på cirka 5 miljoner kronor, varav hälften härörde från projekt inom industrin. Andra små företag som konkurrerar på detta segment i Norrland är Öhmans Plåtslageri AB och Melins Plåtslageri AB i Västernorrland samt Storfors Plåtslageri AB i Norrbotten, samtliga med en omsättning på mindre än 20 miljoner kronor. Dessa mindre företag arbetar inte enbart med ventilationsentreprenader i industrimiljö. De lämnar anbud på företrädesvis små entreprenader. I stora projekt kan de anlitas som underentreprenörer av den vinnande ventilationsentreprenören.

Upphandling av ventilationsentreprenader

Ventilationsentreprenader upphandlas i regel genom anbudsförfarande. Förfarandet kan variera något beroende på beställare och projektets storlek. Varje ventilationsentreprenad skräddarsys efter beställarens önskemål. En beställning omfattar vanligtvis projektledning, material och montage. Entreprenören har även vissa åtaganden efter färdigställandet, i form av garantier och service. Beställarens önskemål och företagets specialisering styr vilka företag som utgör huvudkonkurrenter vid en upphandling. Vid en upphandling skickar beställaren ofta ett förfrågningsunderlag med en beskrivning av uppdraget till ett antal företag. Utvalda företag kan skicka in anbud som beställaren utvärderar efter sista anbudsdagen. Vid behov begär beställaren in kompletteringar från företagen. Beställaren kan bjuda in företagen till möten för att diskutera anbudens innehåll. De företag som beställaren anser har lämnat de mest förmånliga erbjudandena kan bjudas in till slutförhandlingar. Om beställaren bedömer att det varken behövs möten eller slutförhandlingar kan beslut fattas direkt på basis av inkomna anbud och eventuella kompletteringar.

Det händer att beställare gör en s.k. budgetförfrågan. En budgetförfrågan innebär att beställaren skickar ut en förfrågan till ett antal entreprenörer under budgeteringen av en investering. Förfrågningsunderlaget är inte lika genomarbetat som vid en ”skarp” förfrågan. Budgetofferterna är dock bindande för entreprenörerna till ett visst angivet datum. Efter att beställaren tagit slutligt beslut om en investering kan beställaren skicka ut en preciserad förfrågan eller välja att gå vidare med redan erhållna anbud. Budgetförfrågan blir också vägledande för storleken på entreprenadens budget. Om beställaren skickar ut en preciserad förfrågan skickas denna i regel till samma entreprenörer som fått budgetförfrågan.

Beställaren kan vid behov anlita konsultföretag för att ta fram förfrågningsunderlag och utvärdera inkomna anbud. Även entreprenörer kan anlita konsulter i upphandlingsskedet, t.ex. för att ta fram förslag på konstruktion av en anläggning och för att upprätta de bygghandlingar som skall ligga till grund för montage av anläggningen.

Entreprenörer använder i stor utsträckning underentreprenörer vid genomförandet av ventilationsentreprenader. Det gäller för de delar av entreprenaden som kräver specialistkompetens, t.ex. kyla och rör. Vidare används små lokala företag för delar av montaget vid resursbrist eller i syfte att minska kostnader för resor och traktamente. Avtal med underentreprenör träffas dock *efter* erhållet uppdrag.

Överträdelserna

HU 99

År 1998 planerade företaget Modo Paper AB, numera M-real Sverige AB (M-real) att anlägga ett massakokeri på företagets anläggning i Husum i Västernorrlands län. Den 6 mars 1998 gick M-real ut med en förfrågan på ett förprojekt avseende en totalentreprenad på en färdig anläggning. Ventilationsentreprenaden var en avgränsad upphandling och utgjorde en del av en stor investering. Förfrågan gick ut till ett antal maskinleverantörer. En tid därefter gick M-real ut till olika installatörer med en förfrågan rörande delad leverans. Den 27 november 1998 skickade M-real ut en budgetförfrågan till Building Systems, Keyvent och Bravida avseende konstruktion, leverans och montage av en VVS-anläggning. Ventilationsentreprenaden tillhörde gränsskiktet mellan komfortventilation och processventilation och den skulle följa skogsindustriell standard. Entreprenaden omfattade bl.a. ventilationsanläggning för processutrymmen, transformatorrum, elrum, hisschakt och WC-utrymmen.

Enligt förfrågningsunderlaget skulle anbudena vara M-real tillhanda senast den 15 december 1998 och vara bindande t.o.m. den 30 juni 1999. Anbudstiden förlängdes senare till den 22 december 1998. Building Systems inkom den 19 december 1998 med ett anbud och Keyvent inkom med sitt den 22 december 1998.

Under anbudstiden hade företrädare för Building Systems och Keyvent kontakt med varandra och diskuterade projektet. Kontakten resulterade i att bolagen ingick ett avtal. Det upprättade avtalet, som är daterat den 16 december 1998, har följande innehåll.

"SAMARBETSÖVERENSKOMMELSE OCH RUTIN FÖR NYTT KOKERIPROJEKT INOM MODO PAPER, HUSUM – PROJEKTNAMN HU 99

Parter: ABB Contracting, Umeå och Keyvent AB, Örnsköldsvik

Följande överenskommelse har träffats mellan parterna:

- 1. Båda parter offererar var för sig de förfrågningsunderlag som kommer från Modo och samordnar det tekniska utförande och pris som situationen medger. Innan slutligt pris lämnas bör parterna vara överens om vem av företagen som skall lämna lägsta pris och således vara beredd att driva projektet.*
- 2. Parterna förbinder sig oavsett vem som blir uppdragsgivare för projektet att kostnadsmässigt fördela resultatet lika mellan företagen på sätt som senare får beslutas.*
- 3. Som grund för prissättningen av de olika företagens insatser skall självkostnadsprincipen användas.*
- 4. Beroende på vem som kommer att antas som entreprenör fördelas de olika arbetsinsatserna i projektet.*
- 5. För Keyvent:s initiala kostnader i projektet, avseende projektering mm erlägger ABB Contracting kronor 100.000,- . Vid beställning återföres kostnaderna till projektet."*

Avtalet upprättades tre dagar innan Building Systems lämnade sitt anbud och sex dagar innan Keyvent lämnade sitt anbud. Avtalet undertecknades av Keyvents VD,

och Building Systems divisionschef,

undertecknade avtalet den 16 december 1998. undertecknade avtalet vid två tillfällen, den 17 och den 19 december 1998. I det avtal som skrev under den 17 december 1998 är det överenskomna beloppet i punkten fem överstruket och ersatt med ett belopp om 50 000 kronor.

M-real avslutade upphandlingen i mars 1999 och informerade anbudsgivarna om att företaget inte avsåg att genomföra entreprenaden men att handlingarna skulle sparas för att M-real vid ett senare tillfälle skulle kunna återuppta upphandlingen.

Den 21 december 1998 erhöll Keyvent ersättning från Building Systems med 50 000 kronor enligt faktura. I fakturan anges att beloppet avsåg "utredning och projekteringsuppdrag för kokeri, Modo Paper Husum" och att det rörde sig om en dellikvid enligt överenskommelse.

Enligt beställaren utgjorde Building Systems och Keyvent två av huvudkonkurrenterna i upphandlingen.

Building Systems och Keyvent, vilka var huvudkonkurrenter, har således under anbudstiden haft kontakt med varandra och upprättat ett skriftligt avtal. Företrädare för bolagen har ingått avtalet *innan* de lämnat in sina anbud till beställaren. Av avtalet framgår bl.a. att Building Systems och Keyvent kommit överens om att de var för sig skulle offerera de förfrågningsunderlag som kom från beställaren och samordna det tekniska utförande och pris som situationen medgav. Vidare har Building Systems och Keyvent kommit överens om att de innan slutligt pris lämnades borde vara överens om vilket företag som skulle lämna lägsta pris och således vara berett att driva projektet samt att företagen efter erhållen beställning skulle dela på uppdraget. Avtalskriteriet enligt 6 § KL är uppfyllt och samverkan är av sådan karaktär att den har ett konkurrensbegränsande syfte. Att beställaren senare valt att inte genomföra entreprenaden saknar betydelse för bedömningen huruvida Keyvent och Building Systems gjort sig skyldiga till en överträdelse av 6 § KL.

BMI

År 2000 planerade M-real att uppföra en bstrykningsanläggning för papper i Husum i Västernorrlands län. Med anledning av detta upphandlade M-real bl.a. en entreprenad avseende ventilation, kyla och miljöhantering av sekundära utrymmen. Ventilationsentreprenaden var en avgränsad upphandling och utgjorde en del av en stor investering. Ventilationsentreprenaden tillhörde gränsskiktet mellan komfortventilation och processventilation och den skulle följa skogsindustriell standard. Den bestod av ventilation för en mängd ställverk och ett antal kontorsutrymmen. Ställverksventilation är traditionell lokalventilation med viss temperatur och visst luftflöde. Den tekniska nivån på entreprenaden var inte särskilt hög. Projektet skulle genomföras på kort tid eftersom beställaren var angelägen att vara först på marknaden med ny teknik. Även ventilationsentreprenaden skulle genomföras något snabbare än normalt.

Den 10 maj 2000 översände M-real förfrågningsunderlag till Building Systems, Bravida, Keyvent, Ventilation & Kylservice, TM System och Metso. Av förfrågningsunderlaget framgick att anbudet skulle vara M-real tillhanda senast den 7 juni 2000.

Under anbudstiden tog _____ och Building Systems distriktschef kontakt med beställaren. Anledningen till kontakten var att Keyvent och Building Systems önskade samarbeta om anbud och eventuell beställning. Som skäl för samarbetet uppgavs att företagen inte hade resurser att på egen hand och inom angiven tidsram genomföra projektet. Beställaren accepterade samarbetet.

Efter kontakten med beställaren träffades företrädare för Building Systems och Keyvent för att diskutera samarbetet och _____ tog fram ett förslag till avtal. Efter vissa justeringar upprättades ett skriftligt avtal mellan bolagen. Avtalet är daterat den 2 juni 2000 och undertecknat den 6 juni 2000.

Avtalet har följande lydelse.

" PROJEKTAVTAL

Samarbetsavtal för BMI – projekt mellan ABB Contracting AB och Keyvent AB

Detta avtal har tecknats för att skapa förutsättning för de båda företagen att verka med gemensam resurs och optimera ett tekniskt och ekonomiskt bra utfall vid ett antaget rubricerad projekt.

Projektåtagandet skall utformas så att båda parter erhåller likvärdig goodwill effekt.

För att uppnå detta måste villkoren vara lika gynnsamma för båda parter.

Avtalet gäller endast för de nu aktuella projektet, BMI inom Husums Fabriker.

Resp. part som har kundkontakten eller etablerad verksamhet hos kund skall verka för det gemensamma bästa. Medverkande part förbinder sig att inte agera mot kund på sådant sätt att denna rätt missbrukas för egen räkning.

Följande arbets- och kostnadsfördelning gäller för anbuds- och projektgenomförande:

- 1. Parterna förbinder sig att kostnadsmässigt fördela resultatet lika mellan företagen.*
- 2. Som grund för prissättning av de olika företagens insatser skall självkostnadsprincipen användas och som öppet redovisas (kalkylerad tid) i god tid före projektets uppstart. Uppföljningsmöten sker enligt tidplan som parterna överenskommer om.*
- 3. Båda parter har rätt till full insyn i resp. parts kalkylunderlag och de faktiska kostnadsbelastningen innan arbete påbörjas. Kalkylen skall godkännas av båda parter.*
- 4. Som självkostnadspris för övergripande samordning och därvid likartade arbetsinsatser samt försäljningsarbete skall användas 450:-/timme.*
- 5. Följande arbetsfördelning skall ligga till grund för projektets genomförande:*
Målsättning för de arbetsuppgifter som åläggs resp. part skall vara 50/50 förfarande

- Produktinköp av större omfattning. ABB/Keyvent
- Ventilationsentreprenad (kanaler, spjäll mm. och montage) ABB
- Injustering/märkning Keyvent/ABB
- Konstruktion/proj./konsulter Keyvent
- El/SÖ-Entreprenad Keyvent
- Värme- kylanläggning Keyvent/ABB
- Projektleddning ABB/Keyvent
- Installationssamordning ABB/Keyvent

Ovanstående utgör produktionskostnad

Försäljningspris = Best. inköp

Räntekostnader + eller –

Produkten av detta ger nettomarginal

6. Nettomarginalen fördelas lika mellan företagen.

7. Betalningsvillkoren mellan företagen skall följa de villkor som upprättas mellan Modo och det tecknade företaget.

Båda parter skall efter tecknande på bästa sätt informera inom resp. företag för innehållet i detta projektavtal.

Detta avtal har tecknats 2 (två) ex varav parterna efter påskrift tar var sitt ex. ”

Under anbudstiden kontaktade Keyvents VD företrädare för det konkurrerande företaget Ventilation & Kylservice. Keyvents VD uppgav att Keyvent och Building Systems fått tillåtelse från beställaren att bilda ett konsortium i BM1 och att beställarens budget för ventilationsentreprenaden var cirka 30 miljoner kronor. Vidare berättade Keyvents VD att två finska bolag var med i upphandlingen, men att ett av dessa bolag skulle avstå från att lämna anbud och att det andra bolagets anbud inte skulle vara intressant för beställaren. Keyvents VD ville att Ventilation & Kylservice skulle lämna ett anbud som låg över Building Systems och Keyvents gemensamma anbud. Keyvents VD erbjöd sig att hjälpa Ventilation & Kylservice att formulera ett genomarbetat anbud, ge teknisk support till Ventilation & Kylservice och stå för kostnaderna med anledning av anbudsgivningen. För detta skulle Ventilation & Kylservice erhålla en ersättning om 100 000 kronor. Företrädare för Ventilation & Kylservice lovade att tänka över erbjudandet men valde att inte acceptera förslaget.

Anbud inkom från TM System, Ventilation & Kylservice, Building Systems och Bravida och uppgick till 27 430 000 kronor, 21 900 000 kronor, 25 900 000 kronor respektive 19 900 000 kronor. Buildings Systems och Keyvent var överens om det pris som Building Systems lämnade till M-real. Metso avstod från att lämna anbud. Enligt M-real var TM Systems anbud bl.a. högt i pris och omfattade endast en del av entreprenaden. Beställaren valde att föra vidare diskussioner med Ventilation & Kylservice, Bravida och Building Systems. Vid kontakterna mellan beställaren och Building Systems deltog även företrädare för Keyvent. Diskussionerna ledde till att företagen justerade sina anbud, sålunda höjde Ventilation & Kylservice och Bravida sina anbud till 22 695 000 kronor respektive 25 990 000 kronor och Building Systems sänkte priset till 24 870 000 kronor. Beställaren fann att Bravidas anbud inte var tillräckligt genomarbetat och att det var för dyrt. Därefter inledde beställaren slutförhandlingar med Building Systems och Ventilation & Kylservice. Efter genomförda förhandlingar lämnade bolagen sina slutbud. Building Systems slutbud låg något lägre än Ventilation & Kylservices slutbud. M-real valde det bud som låg lägst och kontraktssumman blev 23 miljoner kronor.

Enligt beställaren utgör ventilationsentreprenader på fabriker som den i Husum en ganska smal nisch och ofta är det bara ett par företag som är riktigt intressanta för kunden och två av dessa företag var Building Systems och Keyvent. Beställaren har uppgett att i förevarande upphandling borde såväl Building Systems som Keyvent ha kunnat lämna anbud och genomföra entreprenaden samt att de huvudsakliga konkurrenterna i upphandlingen borde ha varit Ventilation & Kylservice, Building Systems och Keyvent. De anbudslämnande konkurrenterna ansåg sig ha resurser att lämna självständiga anbud.

Building Systems och Keyvent, vilka var huvudkonkurrenter, har således under anbudstiden haft kontakt med varandra och upprättat ett skriftligt avtal innebärande att bolagen skulle samarbeta under anbudstiden och vid genomförandet av projektet. Företrädare för bolagen har ingått avtalet *innan* de lämnat in ett gemensamt anbud till beställaren. Av avtalet framgår bl.a. att Building Systems och Keyvent kommit

överens om att kostnadsmässigt fördela resultatet lika mellan företagen. Vidare har de avtalat om bl.a. tekniskt utförande och pris. Avtalskriteriet enligt 6 § KL är uppfyllt. Vid tidpunkten för anbudslämnandet hade såväl Building Systems som Keyvent resurser att på egen hand lämna anbud och utföra projektet. Tidsaspekten har inte heller varit sådan att det skulle vara fråga om att bedöma samarbetet mellan de två huvudkonkurrenterna Keyvent och Building Systems som icke konkurrensbegränsande. Building Systems borde ha haft den konstruktionskompetens som behövdes för att kunna genomföra projektet. Building Systems hade genom sin erfarenhet, organisation och ekonomiska styrka möjlighet att ensamt lämna anbud och genomföra åtagandet. Bolaget har därför haft att titta på resurser inom koncernen. Keyvent har under aktuell period varit huvudkonkurrent till Building Systems. Brist på personella resurser hos ett bolag vid upphandlingar kan knappast innebära att två bolag som i normalfallet konkurrerar med varandra inte skall anses som konkurrenter. Keyvent har haft att utnyttja underleverantörer. Entreprenaden har heller inte varit så särpräglad att den krävt högre kompetens än normalt i fråga om personal. Samverkan är alltså av sådan karaktär att den har ett konkurrensbegränsande syfte. Därtill kommer att Keyvent under anbudstiden har försökt att träffa en överenskommelse om samarbete med ett annat av de företag som konkurrerade om entreprenaden.

SCA Munksund

Vattenfall uppförde under åren 2000 – 2002 ett kraftvärmeverk på SCA:s industriområde i Munksund utanför Piteå. Vattenfall upphandlade i samband härmed en entreprenad bestående av leverans och installation av ett nytt ventilationssystem för turbinhall och el-byggnad. Ventilationsentreprenaden var en blandning av komfortventilation och enklare processventilation i ställverk, turbinhall, kontrollrum och personalutrymmen. Entreprenaden tillhörde alltså gränsskiktet mellan komfortventilation och processventilation. Ventilationen skulle kyla och ventilera bort överskottsvärme från ett kraftvärmeverk som skulle försörja ett pappersbruk. Entreprenaden omfattades därför av skogsindustriell standard.

Vattenfall skulle bygga anläggningen på SCA:s industriområde. SCA skulle disponera, driva och underhålla anläggningen. Därför var representanter från SCA närvarande vid upphandlingen.

I juni 2000 skickade Vattenfall och SCA ut en förfrågan till fem företag: Building Systems, Bravida, Keyvent, TKI och Skanska. Anbud lämnades av samtliga företag utom TKI. På begäran av Vattenfall lämnade de fyra företagen in kompletteringar. Efter utvärdering av anbuderna gick beställaren vidare med två bolag, Building Systems och Keyvent. SCA ville helst använda Building Systems eftersom detta bolag tidigare utfört arbete åt SCA medan Vattenfall inte såg någon större skillnad mellan Building Systems och övriga anbudslämnare.

Buildings Systems och Keyvents tekniska lösningar var jämnogoda, men behövde kompletteras ytterligare. Vattenfall begärde därför in kompletteringar och träffade företrädare för de båda bolagen vid två tillfällen vardera. Building Systems kompletterade inte sitt anbud enligt beställarens önskemål och låg väsentligt högre i pris. Keyvent, som var billigast och visade störst intresse, vann upphandlingen. Kontraktssumman blev 8 250 000 kronor.

Under anbudstiden hade företrädare för Keyvent och företrädare för Building Systems, och eventuellt också kontakter med varandra i anslutning till att företagen ingav anbud och kompletteringar till Vattenfall. Vid dessa kontakter diskuterades bl.a. upphandlingen samt att Keyvent skulle ta hem affären och Building Systems lämna ett icke konkurrenskraftigt anbud.

Den 22 augusti 2000 skulle huvudanbud lämnas till kunden Vattenfall/SCA. Samma dag faxade Keyvent sitt anbud till kunden. Senare samma dag ringde hos Building Systems till och de samtalade i 4 min. och 46 sek. Något senare under dagen faxade Building Systems sitt anbud till kunden.

Den 25 september 2000 skulle kompletteringar till anbudet lämnas till Vattenfall/SCA. Samma dag ringde [redacted] till [redacted] och de samtalade i 2 min. och 6 sek. Senare samma dag faxade Keyvent sitt kompletterande anbud till kunden. Något senare under dagen faxade Building Systems sitt kompletterande anbud till kunden.

Den 22 november 2000 var Building Systems och Keyvent kallade till Vattenfall/SCA. På morgonen den dagen ringde [redacted] till [redacted] och de samtalade i 10 min. och 9 sek.

Building Systems kontor i Piteå räknade under denna period på en el-entreprenad som Vattenfall upphandlade för projektet. [redacted] hos Building Systems i Piteå blev approcherad av [redacted] hos SCA, som uttryckte sin förvåning över Building Systems agerande i samband med upphandlingen av ventilationsentreprenaden. [redacted] kontaktade av denna anledning Luleåkontoret, antingen [redacted] eller [redacted] och fick beskedet att ventilationsentreprenaden resursmässigt var ”vikt för” Keyvent.

Enligt beställaren utgjorde Building Systems och Keyvent två av huvudkonkurrenterna i upphandlingen.

Building Systems och Keyvent, vilka var huvudkonkurrenter, har således under anbudstiden och *innan* de lämnat in var sitt anbud haft kontakt med varandra. Building Systems och Keyvent har diskuterat bl.a. respektive bolags anbud. Building Systems och Keyvent har genom muntligt avtal, alternativt samordnat förfarande, samverkat om att Keyvent skulle försöka erhålla entreprenaden och att Building Systems skulle lämna ett icke konkurrenskraftigt anbud. Avtalskriteriet enligt 6 § KL är uppfyllt och samverkan är av sådan karaktär att den har ett konkurrensbegränsande syfte.

Märkbart konkurrensbegränsande

Relevant marknad i målet

Konkurrensen på marknaden för ventilationsentreprenader i industrimiljö (gränsskiktet) är såsom tidigare anförts – regional. Vidare är det beställarens önskemål vid en upphandling som styr vilka företag som kan komma i fråga för ett arbete. Faktorer såsom specialisering, tidigare erfarenhet, beställarkontakter, närhet till den industri som är aktuell för investering etc. är av vikt för ett företags möjligheter att komma i fråga för ett arbete. Utifrån dessa omständigheter är olika företag huvudkonkurrenter vid upphandlingar. Beställaren vänder sig främst till de företag som ”nischat in sig” inom ett visst område, men kan ta in anbud från andra företag. Dessa ”andra företag” är dock inte lika konkurrenskraftiga som ett företag som specialiserat sig på segmentet.

De i målet aktuella upphandlingarna hör till ventilationsentreprenader i industrimiljö (gränsskiktet) och har varit entreprenader inom skogsindustrin. De har upphandlats i Västernorrlands län och Norrbottens län. Building Systems och Keyvent har varit huvudkonkurrenter vid upphandlingarna. Ventilationsentreprenaderna har uppgått till cirka 8, 23 och 30 miljoner kronor. Det rör sig således om förhållandevis stora ventilationsentreprenader. Upphandlingar av ventilationsentreprenader i den storleksordningen förekommer inte så ofta i Västernorrlands län och Norrbottens län. Den relevanta marknaden i målet kan därför och bör också avgränsas snävt, dvs. till ventilationsentreprenader i industrimiljö (gränsskiktet) i Norrland. Även vid en vidare marknadsavgränsning, såsom ventilationsentreprenader i industrimiljö i Sverige eller ventilationsentreprenader (dvs. alla tre delmarknader) i Sverige, överstiger Building Systems och Keyvents gemensamma marknadsandelar med marginal 10 procent, detta redan på grund av Building Systems starka position på marknaden eftersom Building Systems marknadsandel överstiger 10 procent. Oavsett hur den relevanta marknaden avgränsas i målet överstiger alltså Building Systems och Keyvents sammanlagda marknadsandelar 10 procent.

Det konkurrensbegränsande samarbetet avser *horisontell samverkan*, dvs. avtal eller samordnat förfarande mellan konkurrenter, innebärande bl.a. att priser och prisnivåer diskuterats och bestämts samt att marknaden begränsats och kontrollerats. Utrymmet är begränsat för att bedöma sådana s.k. *per-se överträdelser* som icke märkbart konkurrensbegränsande. Dylika samarbeten är i princip alltid märkbart konkurrensbegränsande oavsett företagets marknadsandelar. Därtill kommer att Building Systems och Keyvent varit två av huvudkonkurrenterna vid de aktuella entreprenaderna och att företagets sammanlagda marknadsandelar överstiger 10 procent oavsett hur den relevanta marknaden avgränsas.

Oavsett hur man definierar relevant marknad i målet är således kravet på märkbarhet uppfyllt. Samarbetet har således begränsat konkurrensen på ett märkbart sätt.

Konkurrensskadeavgift

Konkurrensskadeavgiftens beräkning

En konkurrensskadeavgift skall enligt 27 § KL fastställas till lägst 5 000 kronor och högst 5 miljoner kronor eller till ett högre belopp, dock inte överstigande 10 procent av företagets omsättning föregående räkenskapsår. Av förarbetena till KL framgår att med omsättning avses hela företagets omsättning utan begränsning till den produkt eller marknad som förfarandet rör. Detta för att reflektera företagets storlek och verkliga ekonomiska styrka på ett adekvat sätt.

Building Systems totala omsättning i Sverige år 2002 uppgick till 3 117 miljoner kronor.

Keyvent har brutet räkenskapsår och företagets totala omsättning i Sverige uppgick räkenskapsåret 2002/2003 till cirka 26 miljoner kronor.

I enlighet med Kommissionens riktlinjer för beräkning av böter (bötesriktlinjerna) skall följande beaktas. De aktuella ventilationsentreprenaderna var stora upphandlingar. Överträdelserna är av allvarligt slag. Building Systems och Keyvent har vid tre tillfällen under en tvåårsperiod haft kontakt med varandra och genom avtal eller samordnat förfarande samverkat om att bl.a. direkt eller indirekt fastställa priser och prisnivåer samt begränsat och kontrollerat marknaden. Därtill kommer att företagen varit två av huvudkonkurrenterna avseende de aktuella ventilationsentreprenaderna och att Building Systems och Keyvents sammanlagda marknadsandelar överstiger 10 procent oavsett hur den relevanta marknaden avgränsas. Båda bolagen har i full utsträckning deltagit i samarbetet.

Avseende själva överträdelserna föreligger varken några försvårande eller förmildrande omständigheter.

Grundbeloppet för konkurrensskadeavgiften bör före nedsättning bestämmas till 46 miljoner kronor för Building Systems och till 390 000 kronor för Keyvent.

Överträdelserna är inte att anse som ringa.

Eftergift och nedsättning av konkurrensskadeavgift

ABB har anmält misstänkta oegentligheter mellan företrädare för Building Systems och Keyvent till KKV som i anledning därav genomförde en undersökning hos bl.a. Building Systems och Keyvent för att utreda om företagen hade överträtt förbudet i 6 § KL. Vid denna tidpunkt hade KKV inte fått en anmälan från något annat företag som deltagit i den misstänkta överträdelserna av 6 § KL. Building Systems har vidgått omständigheter i utredningen och bolaget har tillsammans med sitt moderbolag varit KKV behjälpligt i utredningen.

Building Systems och dess moderbolag har på eget initiativ vidtagit en utredning med anledning av misstankar om bl.a. oegentligheter mellan företrädare för Building

Systems och konkurrenser. Vid denna utredning har bl.a. frågor ställts till företrädare för Building Systems och konkurrenser, däribland Först *efter* genomförandet av denna utredning har ABB kontaktat Konkurrentsverket. Det kan därför inte uteslutas att ABB:s kontakter med företrädare för konkurrerande bolag, vilka ägt rum *innan* verket genomfört en undersökning hos bolagen, försvårat KKV:s utredning. Det var inte ABB:s uppgift att, genom kontakter med företrädare för konkurrenser, utreda eventuella överträdelser av förbudsbestämmelserna i konkurrenslagen. Det saknas därför förutsättningar för att efterge konkurrensskadeavgiften för Building Systems.

ABB har emellertid i väsentlig mån underlättat utredningen av den egna (Building Systems) och Keyvents medverkan i överträdelserna. Med hänsyn härtill bör således en betydande nedsättning av konkurrensskadeavgiften ges. Konkurrensskadeavgiften för Building Systems bör sättas ned med 50 procent.

Keyvent kan inte anses ha underlättat KKV:s utredning av den egna eller annans medverkan i överträdelserna i sådan mån att nedsättning kan bli aktuell.

Keyvent

Bakgrund

Keyvents huvudsakliga verksamhet består i att sälja totalentreprenader för industriella VVS-installationer. Affärsidén består i att leverera anläggningar med hög teknisk kvalitet och med innovativa lösningar. Keyvent har egna personella resurser för kalkylering, projektering och projektledning av VVS-entreprenader men saknar personella resurser för montage och måste därför i varje entreprenad sluta avtal med underleverantörer som utför montagearbeten. Dessutom måste avtal alltid slutas med produktleverantörer. Ungefär 60 procent av Keyvents verksamhet avsåg under perioden 1998 – 2000 ventilationsentreprenader. Resterande 40 procent avsåg värme- och sanitetsentreprenader samt rörinstallationer. Keyvents kunder återfanns under perioden 1998 – 2000 till cirka 80 – 90 procent inom skogsindustrin. Resterande del av

kunderna var främst inom kraft- och läkemedelsindustrin. Keyvent deltog under perioden 1998 – 2000 i cirka 120 ventilationsprojekt.

Keyvent bildades 1994 och hade t.o.m. 1998 tre stycken ägare,
och som ägde 1/3 vardera av aktierna i bolaget. Från
och med år 1999 ägs 100 procent av aktierna i Keyvent av Keyvent Holding AB, som i
sin tur tidigare ägdes av och med 50 procent vardera. Från
och med februari 2004 äger 100 procent av aktierna i Keyvent Holding.
har sedan Keyvents bildande 1994 varit bolagets VD.

Keyvent har brutet räkenskapsår, den 1 juli – 30 juni. Räkenskapsåret 1998/99 var omsättningen cirka 27 miljoner kronor, 1999/2000 cirka 52 miljoner kronor, 2000/01 cirka 42 miljoner kronor, 2001/02 cirka 56 miljoner kronor, 2002/03 cirka 26 500 000 kronor (resultat efter finansnetto visade en förlust om 2 510 489 kronor för 2002/03), 2003/04 cirka 17 miljoner kronor (resultat efter finansnetto visade en förlust om 554 018 kronor för 2003/04). I februari 2004 gjorde ia Keyvent Holding AB ett aktieägartillskott om 340 000 kronor till Keyvent för att undvika en likvidationssituation.

Den relevanta marknaden

Produktmarknad

KKV:s påstående att ett gränsskikt föreligger mellan komfort- och processventilation visar i sig att komfort- och processventilationer i praktiken inte går att skilja från varandra och således borde anses tillhöra samma relevanta produktmarknad.

Keyvent bestrider KKV:s uppdelning i tre olika marknader. Enligt KKV rör de tre upphandlingarna i målet ventilationsentreprenader i gränsskiktet mellan process- och komfortventilation och den relevanta produktmarknaden i målet skall därför enligt verket anses utgöras av detta gränsskikt. KKV anger i målet att ventilationsentreprenader inom skogsindustrin upphandlas utifrån de specifika behov som

beställaren har i det enskilda fallet. Detta utgör enligt Keyvent inget hinder för att definiera den relevanta produktmarknaden i målet som marknaden för ventilationsentreprenader istället för ett gränsskikt mellan process- och komfortventilation.

Beställarna i de tre ventilationsprojekt som är aktuella i målet återfinns samtliga inom skogsindustrin. Beställare inom skogsindustrin köper vanligtvis såväl komfort- som processventilation inom ramen för samma ventilationsentreprenadsupphandling. Så var fallet för de tre aktuella ventilationsentreprenaderna i målet.

Vad avser utbudssidan på ventilationsentreprenadmarknaden är Building Systems, Bravidakoncernen och Skanska aktiva inom samtliga segment som KKV angett i målet. Building Systems och Bravidakoncernen lämnade anbud i samtliga tre aktuella ventilationsprojekt i målet. Skanska lämnade anbud i projektet SCA Munksund.

Om man skulle utgå från verkets uppdelning i tre segment är Keyvent, Metso och TM System huvudsakligen aktiva inom det s.k. gränsskiktet mellan process- och komfortventilation samt inom processventilation. Keyvent skulle dock snabbt och utan avsevärda kostnader och kommersiella risker kunna tillhandahålla tjänster avseende ren komfortventilation. Enligt Keyvents bedömning har Metso, som är ett betydligt större företag än Keyvent, ännu bättre förutsättningar för att göra samma sak. Den utbytbart på utbudssidan som finns talar också för att de tre segment som KKV anger som olika relevanta marknader utgör en relevant produktmarknad i konkurrensrättslig mening.

Sammanfattningsvis anser Keyvent att den relevanta produktmarknaden i målet är marknaden för ventilationsentreprenader.

Geografisk marknad

Konkurrensvillkoren avseende ventilationsentreprenader är i princip likartade över hela Sverige, i vart fall avseende något större ventilationsentreprenader. Under den

aktuella perioden i målet, 1998 – 2000, var såväl Building Systems, Bravida, Skanska, Metso, TM Systems som Keyvent aktiva på ventilationsentreprenadmarknaden över hela Sverige. Ingen av de tre upphandlingarna i målet var så liten att endast lokala aktörer kunde bli aktuella som huvudleverantörer. KKV har betecknat de tre aktuella projekten i målet som stora ventilationsentreprenader och Keyvent anser att den relevanta geografiska marknaden i målet är Sverige.

Keyvents marknadsandel på marknaden för ventilationsentreprenader i Sverige var i genomsnitt klart under 1 procent under perioden 1998 – 2000. Enligt de siffror KKV angett i målet utgjordes snittomsättningen på denna marknad under perioden 1998 – 2000 klart över 5 miljarder kronor. Keyvents omsättning avseende ventilationsentreprenader utgjorde under denna period i snitt cirka 20 miljoner kronor per år. Keyvents andel av ventilationsentreprenadmarknaden utgjorde således i snitt cirka 0,4 procent under perioden 1998 – 2000.

HU 99

Beställaren skickade i november 1998 ut en budgetförfrågan avseende konstruktion, leverans och montage av en VVS anläggning till Building Systems, Keyvent och Bravida. Ventilationsentreprenaden berörde såväl komfort- och processventilation som gränsskiktet mellan dessa (enligt KKV:s definition av produktmarknader). En budgetförfrågan innebär att beställaren skickar ut en förfrågan till ett antal entreprenörer under budgeteringen av en investering. Förfrågningsunderlaget vid en budgetförfrågan är av preliminär karaktär och inte lika genomarbetat som vid en ”skarp” förfrågan att avge anbud. Huvudsyftet med en budgetförfrågan är ur beställarens synvinkel att kunna erhålla en kalkyl för ett visst framtida projekt från potentiella anbudsgivare utan kostnad. Om beställaren beslutar att genomföra investeringen skickar beställaren som regel alltid ut ett preciserat förfrågningsunderlag. Budgetofferter (dvs. svar på en budgetförfrågan) innehåller bara cirkapriser och är alltför vaga för att kunna ligga till grund för avtal med beställaren.

Mot denna bakgrund inledde Building Systems och Keyvent diskussioner om ett eventuellt öppet konsortiesamarbete. hade initialt kontakt med
distriktschef hos Building Systems, och platschef hos

Buildings Systems i Örnsköldsvik och senare också med filialchef hos Building Systems i Umeå samt med Building Systems regionchef för Norrland. Vid dessa kontakter fick besked om att inte heller Building Systems hade möjlighet att genomföra BM1 på egen hand inom den tidsram M-real ställt upp och att Building Systems därför gärna ville samarbeta med Keyvent. Building Systems framförde även att bolaget saknade viss konstruktionskompetens som Keyvent skulle kunna bidra med. Keyvent skulle i samarbetet bl.a. bidra med konstruktionskompetens och Building Systems med personal för montage etc. Building Systems och Keyvent kompletterade således varandra.

och hade under anbudstiden ett möte med som hos M-real var inköpsansvarig för hela BM1- projektet. Vid detta möte redogjorde och för den resursbrist Building Systems och Keyvent hade för att kunna genomföra projektet på utsatt tid och framförde ett önskemål om att företagen skulle bedriva ett konsortiesamarbete avseende BM1. Efter att stämt av med M-reals projektgrupp kontaktade han och gav beskedet att M-real såg positivt på ett konsortiesamarbete mellan Building Systems och Keyvent.

Building Systems och Keyvent ingick i juni 2000 ett samarbetsavtal avseende BM1. I avtalet reglerades bl.a. arbetsfördelningen mellan parterna och att nettomarginalen för projektet skulle fördelas lika mellan dem.

M-real hade framfört att man ville att en av parterna formellt skulle avge anbud och eventuellt teckna avtal. Det blev Building Systems som fick inge anbud, bl.a. mot bakgrund av att Building Systems hade möjlighet att utnyttja koncerngaranti för projektet.

M-real erhöll anbud från fyra anbudsgivare: TM System, Ventilation & Kylservice, Bravida och Building Systems. Bravidas och Ventilation & Kylservices anbud hade ett lägre pris än Building Systems anbud. Diskussioner mellan M-real och tre av

anbudsgivarna ledde till att företagen justerade anbud. Ventilation & Kylservice höjde sitt anbud till 22 695 000 kronor, Bravida höjde sitt anbud till 25 990 000 kronor och Building Systems sänkte sitt anbud till 24 870 000 kronor. Ventilation & Kylservices anbud var fortfarande lägre i pris än Building Systems anbud. M-real inledde slutförhandlingar med Ventilation & Kylservice och Building Systems. Building Systems slutbud var något lägre än Ventilation & Kylservices slutbud och M-real valde att teckna avtal med Building Systems. Kontraktssumman blev 23 miljoner kronor.

Innan det blev klart att Building Systems ville samarbeta med Keyvent, och att M-real accepterade detta, undersökte [redacted] om det fanns några alternativa samarbetspartners. Han kontaktade därför [redacted] Ventilation & Kylservices VD. Detta företag hade bl.a. en person anställd som hade en teknisk kompetens som Keyvent skulle behöva i BM1. Vid ett möte mellan [redacted] och [redacted] efterhörde [redacted] om Ventilation & Kylservice var intresserat av att medverka i BM1-projektet och han erbjöd en ersättning om 100 000 kronor för Ventilation & Kylservices medverkan. [redacted] återkom senare till [redacted] och meddelade att Ventilation & Kylservice möjligen kunde tänka sig att samarbeta om parterna delade vinsten i projektet lika. Däremot kunde inte [redacted] acceptera en ersättning om 100 000 kronor. [redacted] tyckte inte det var intressant med ett eventuellt 50/50-samarbete och återkom därför inte till [redacted] Det fanns således ingen överenskommelse mellan Keyvent och Ventilation & Kylservice som skulle kunna omfattas av 6 § KL.

Samarbetsavtalet mellan Keyvent och Building Systems avseende BM1-projektet faller utanför 6 § KL i enlighet med punkt 2.8 i Konkurrensverkets allmänna råd (KKVFS 1993:7) om visst samarbete mellan företag som inte omfattas av förbudet i 6 § konkurrenslagen (1993:20) eftersom varken Keyvent eller Building Systems vid tidpunkten för projektet hade resurser att på egen hand och inom den tidsram M-real uppställt genomföra projektet.

Om tingsrätten skulle anse att Building Systems haft resurser att på egen hand lämna anbud och genomföra BM1-projektet måste beaktas att Keyvent inte hade vetskap om detta eftersom [redacted] fått tydliga besked från Building Systems att man inte kunde genomföra BM1-projektet på egen hand. Keyvent kan således inte anses ha överträtt 6 § KL uppsåtligen eller genom ett oaktsamt agerande.

Under alla förhållanden ledde samarbetet mellan parterna inte till några konkurrensbegränsande effekter eftersom fyra anbud gavs in i upphandlingen, full konkurrens förelåg mellan anbudsgivarna och Building Systems sänkte sitt anbudspris radikalt. Building Systems sänkte sitt ursprungliga anbudspris med 2 900 000 kr eller drygt 12,5 procent.

SCA Munksund

[redacted] och [redacted] ansvarig för inköp och administration i projektet m.m., hos Keyvent hade i början av anbudstiden ett möte med [redacted] hos Swedpower, som varit med och utformat förfrågningsunderlaget på uppdrag av Vattenfall/SCA. Keyvent diskuterade under mötet alternativa tekniska lösningar till förfrågningsunderlaget och fick besked att sådana kunde föreslås om de prissattes och uppfyllde kravspecifikationerna. Keyvent presenterade därför under upphandlingsprocessen ett flertal prissatta alternativa tekniska lösningar.

Upphandlingsprocessen var lång och tog cirka fem och en halv månad. Keyvent hade ett flertal möten med Vattenfall/SCA under anbudstiden. För Keyvents räkning deltog [redacted] och [redacted] (projektledare). För Vattenfalls räkning deltog [redacted] (projektledare) och från SCA deltog [redacted] (el- instrument- och datachef) och [redacted] (underhållsansvarig för ventilationer). Även [redacted] (konsult från Swedpower) och [redacted] från SCA (underhållschef för fabriken i Munksund) deltog vid något tillfälle. Varje möte avslutades med att Keyvent erbjöds att komma in med nya priser

för de utförandealternativ som diskuterats. Detta innebar att Keyvent justerade sitt anbudspris fyra till fem gånger under upphandlingsprocessen.

Efter att Vattenfall utvärderat de fyra inkomna anbuden gick man vidare och förhandlade med Building Systems och Keyvent. Keyvent hade ursprungligen offererat ett pris om 6 160 000 kronor. Building Systems offererade i sitt ursprungliga anbud ett pris om 6 770 000 kronor. I ett av Keyvents kompletteringsanbud offererade Keyvent ett pris om 1 395 000 kronor. I motsvarande kompletteringsanbud från Building Systems offererade detta bolag ett pris om 1 490 000 kronor. Det var således inte fråga om några uppseendeväckande prisskillnader mellan Building Systems och Keyvents ursprungliga anbud och inte heller beträffande kompletteringsanbuden. Utöver de omnämnda kompletteringsanbuden justerade Keyvent sitt pris ytterligare tre till fyra gånger.

Vattenfall antog slutligen Keyvents slutanbud som var lägre än Building Systems slutanbud. Kontraktssumman blev 8 250 000 kronor. Det slutanbud från Keyvent som Vattenfall antog innehöll flera alternativa tekniska lösningar som Keyvent föreslagit utöver vad som framgick av förfrågningsunderlaget.

och på Building Systems Luleåkontor hade under anbudstiden vissa telefonkontakter med varandra men dessa rörde andra frågor än projektet SCA Munksund. De har vid dessa telefonkontakter inte träffat eller tillämpat en överenskommelse innebärande att Keyvent skulle försöka erhålla entreprenaden och att Building Systems skulle lämna ett icke konkurrenskraftigt anbud. Keyvent förnekar att det fanns en sådan överenskommelse mellan Keyvent och Building Systems. Avtalskriteriet i 6 § KL är därmed inte uppfyllt avseende projektet SCA Munksund.

Konkurrensskadeavgift

Vad avser HU 99 skall överträdelsen av 6 § konkurrenslagen anses ringa mot bakgrund av att samarbetet endast avsåg en budgetförfrågan, att samarbetet inte fick några

konkurrensbegränsande effekter samt Keyvents mycket begränsade andel av den relevanta marknaden (under en halv procent av marknaden för ventilationsentreprenader i Sverige).

För det fall tingsrätten skulle finna att Keyvent överträtt 6 § KL i samband med BM1 och/eller SCA Munksund skall överträdelsen/överträdelserna anses ringa mot bakgrund av att konkurrensbegränsande effekter inte uppstått i något av projekten samt Keyvents mycket begränsade andel av den relevanta marknaden.

Om tingsrätten skulle finna att överträdelse av 6 § konkurrenslagen i samband med något av de tre projekten i målet inte skall anses som ringa finns det förmildrande omständigheter som skall beaktas vid bestämmandet av en eventuell konkurrens-skadeavgift. Ingen av de påstådda överträdelserna har haft någon konkurrensbegränsande effekt. De påstådda överträdelserna i respektive projekt har pågått under en mycket begränsad tid och det finns ingen systematik i eventuella överträdelser eller något samband mellan de påstådda överträdelserna. Vidare hade de påstådda överträdelserna upphört när KKV påtalade dessa. Dessutom befinner sig Keyvent i en mycket svår ekonomisk situation. Beaktas skall också att Keyvent har en mycket begränsad marknadsandel. Ingen av de påstådda överträdelserna har begåtts uppsåtligt. Vad gäller konsortiesamarbetet i projektet BM1 måste också beaktas att detta skedde helt öppet gentemot beställaren och att beställaren var positivt inställd till samarbetet.

Building Systems

KKV:s branschbeskrivning m.m.

Building Systems anser att det gränsskikt mellan komfortventilation och processventilation som KKV kallar ”ventilationsentreprenader i industrimiljö” utgörs av en kombination av komfortventilation och processventilation där dessa båda funktioner betjänas av ett och samma ventilationssystem. I övrigt är de av KKV angivna sak-

omständigheterna beträffande branschbeskrivning m.m. i allt väsentligt korrekta och Building Systems kan därför inom ramen för målet vitsorda dessa uppgifter.

Building Systems

Building Systems verksamhet inom ventilationsentreprenader har sitt ursprung i Svenska Fläktfabriken, senare kallat Fläkt. ABB-koncernen köpte aktiemajoriteten i Fläkt år 1988. År 1998 integrerades ventilationsverksamheten med ABB:s elinstallationsverksamhet i ABB Contracting AB. Vid halvårsskiftet 2001 bytte företaget namn till ABB Building Systems AB. Den 31 augusti 2003 sålde ABB-koncernen Building Systems till den finländska YIT-koncernen som är verksam inom bygg- och installationsbranschen i bl.a. Finland och Sverige.

Building Systems verksamhet är indelad i geografiska regioner. Under år 1998 var norra Sverige indelat i två regioner, N1 och N2. Från och med den 1 januari 2000 var hela Norrland en region inom Building Systems.

Building Systems informerade KKV om överträdelserna

Vid ABB-koncernens svenska huvudkontor i Västerås finns en avdelning för internrevision. Vid denna arbetar bl.a. som internrevisor sedan år 1990.

I oktober och november 1999 genomförde en rutinmässig verksamhetsrevision hos dotterbolaget Building Systems i Umeå. Under revisionen framkom uppgifter som tydde på att några av de ledande befattningshavarna inom Building Systems i Norrland, bl.a. chefen för Norrlandsdivisionen hade relationer till kunder, leverantörer och konkurrenter som var oförenliga med deras befattningar inom Building Systems. Det misstänktes att mutbrott kunde förekomma i relation till kunder och leverantörer samt att personerna kunde ha gemensamma intressen med konkurrenter på ett sätt som kunde hindra Building Systems från att

vinna framgång på marknaden. Några tecken på kartellverksamhet såg man inte, snarare något som kunde betecknas som trolöshet mot företaget. Bl.a. hade etablerat ett eget fastighetsbolag två år tidigare.

ABB gav ett uppdrag till det norska företaget Hibis Scandinavia A/S, som är specialiserat på utredningar avseende bedrägerier, företagsspionage etc. Uppdraget bestod i att analysera huruvida det fanns sådana band mellan chefer inom Building Systems och utomstående som kunde medföra risk för t.ex. bedrägerier eller trolöshet mot Building Systems. Fokus i uppdraget låg alltså på att kartlägga eventuella band mellan cheferna och utomstående.

Utredningen under år 1999 gav dock inte ett så klart resultat att Building Systems ledning ansåg sig kunna vidta några åtgärder mot I stället valde man att avvakta för att se om ytterligare omständigheter skulle framkomma som kunde ge ett bättre beslutsunderlag.

Sedan hade lämnat tjänsten som chef för Norrlandsdivisionen inom Building Systems framkom uppgifter om att han ägde en fastighet i Grekland och att han kunde ha låtit utföra byggnadsarbeten på sin fastighet på Building Systems bekostnad. Building Systems gav därför ett nytt uppdrag till Hibis i april 2001. Uppdraget bestod i att samla in information som kunde ligga till grund för bedömning av dels om det fanns grund för misstankarna eller ej, dels – om sådan grund fanns – vilka åtgärder som skulle vidtas. Här avsågs såväl disciplinära åtgärder som andra, t.ex. polisanmälan. Utgångspunkten var uppgifterna om fastigheten i Grekland, men uppdraget gällde även andra eventuella oegentligheter som kunde dokumenteras. Slutligen ingick i uppdraget att föreslå åtgärder för att förhindra ytterligare oegentligheter.

Resultatet av utredningen på våren och försommaren 2001 blev att tecken fanns på att hade utnyttjat sin ställning inom Building Systems till att gynna dels sina egna fastighetsaffärer, dels konkurrerande företag inom ventilationsbranschen.

Det fanns också tecken på att _____ hade gjort sig skyldig till mutbrott i förhållande till en av Building Systems kunder.

I samråd med Hibis genomförde ABB:s internrevision i augusti 2001 en genomgång av berörda medarbetares tjänsterum – utan deras vetskap – för att samla in dokumentation. Då påträffades bl.a. HU 99-avtalet.

Hibis rekommenderade att nästa steg i utredningen skulle bestå i att konfrontera berörda personer med de dokument och uppgifter som samlats in, för att se hur de skulle reagera. Sådana konfrontationer bör ske som överraskningsbesök och alla berörda personer bör, enligt vad Hibis upplyste, besökas samtidigt för att få bästa resultat. Det var viktigt att undvika att personerna gavs möjlighet att ”prata ihop sig” om vad som förevarit i de olika fallen.

Dessa konfrontationer skedde den 28 och den 29 augusti 2001. Såvitt gällde relationen mellan _____ och Keyvents VD _____ var det självklart och nödvändigt att konfrontera _____ och _____ samtidigt.

Vid intervjun med _____ den 28 augusti 2001 befann sig denne i Nybergs Plåt AB:s lokaler. Han hade köpt aktierna i detta bolag den 1 juli samma år. Även Nybergs Plåt AB:s tidigare VD och ägare blev intervjuad av Hibis. _____ medgav att han insåg att avtalet med Keyvent om HU 99 var olagligt, men han uppgav att det hade ingåtts för att Building Systems skulle få jobb.

När _____ intervjuades bekräftade han existensen av avtalet, men uppgav att syftet skulle ha varit att ge in ett gemensamt anbud, dvs. i ett öppet anbudskonsortium. Detta stämmer dock inte med avtalstexten, som uttryckligen anger att Building Systems och Keyvent skulle ge in separata anbud, men komma överens om priserna.

När det gäller SCA Munksund framkom vid utredarnas samtal med Building Systems regionchef i Luleå, att Building Systems och Keyvent kommit

överens om att Keyvent skulle vinna ventilationsdelen av upphandlingen.

berättade att han, som under aktuell tid arbetade hos Building Systems i Piteå, blev approcherad av en företrädare för kunden, som frågade varför kollegor vid Building Systems i Luleå inte tycktes intresserade av att vinna SCA Munksund-upphandlingen. berättade att han ringde sin kollega i Luleå, som uppgav att ventilations-arbetet var "vikt för" Keyvent.

När Building Systems internrevision och juristavdelning direkt efter intervjuerna utvärderade resultatet av utredningen, inklusive intervjuerna, beslutade man sig för att omgående anmäla de misstänkta överträdelserna av KL till KKV och den misstänkta ekonomiska brottsligheten till polisen. Framför allt var det och svar på frågorna om HU 99-avtalet avgörande för beslutet att kontakta KKV.

Building Systems anmälde, genom moderbolaget ABB, vid ett möte med KKV den 30 augusti 2001 att ABB vid internrevision i dotterbolaget Building Systems upptäckt förfaranden som ABB bedömde kunde utgöra otillåtet anbudssamarbete i ventilationsbranschen i norra Sverige, bl.a. HU 99 och SCA Munksund. ABB uppgav vidare för KKV att misstankarna om överträdelser av KL styrktes av vissa handlingar hos Building Systems och av intervjuer som ABB låtit genomföra med berörda personer.

ABB överlämnade ett omfattande utredningsmaterial till KKV i samband med mötet. Utredningsmaterialet hade samlats i en pärm som innehöll dels referat av intervjuer, dels kopior av dokument. Pärmens innehöll också en rapport som sammanfattade utredningsresultaten. ABB:s och Building Systems anmälan till KKV utgjorde alltså inte ett oprecist tips, utan var avsedd som en anmälan om konkreta förfaranden som enligt ABB:s bedömning kunde utgöra överträdelser av 6 § KL.

I Building Systems anmälan till KKV fanns kopia av avtalet mellan Building Systems och Keyvent om HU 99, vittnesmål, där han medger att avtalet var

konkurrensbegränsande, vittnesmål om att Building Systems och Keyvent gjort upp om att Keyvent skulle vinna SCA Munksund-upphandlingen.

ABB och Building Systems har även därefter samarbetat med KKV för att underlätta utredningen. ABB har således på eget initiativ försett KKV med information om BM1 i brev den 4 september 2001, även om ABB och Building Systems inte ansåg att överenskommelsen med Keyvent stred mot KL.

ABB och Building Systems instruerade alla berörda medarbetare att stå till KKV:s förfogande för förhör och att därvid svara sanningsenligt och fullständigt. ABB och Building Systems har vidare lämnat kompletterande information och svar på KKV:s frågor vid ytterligare ett tiotal tillfällen under perioden september 2001 till februari 2003.

Att ABB och Building Systems lagt ned ett omfattande arbete för att underlätta KKV:s utredning framgår av att ABB och Building Systems genom eget arbete lagt ned totalt 1 184 mantimmar, vilket motsvarar en kostnad på 1 184 000 kronor, på de intern-utredningar som bl.a. ledde fram till anmälan till KKV och på det arbete som föranletts av att KKV ställt frågor till Building Systems. Därtill kommer kostnader för externa konsulter, såsom Hibis.

All information som ABB har lämnat till KKV har lämnats på Building Systems vägnar.

När Building Systems besökte KKV i augusti 2001 kritiserades man inte för att man hade intervjuat innan KKV kontaktades, vilket är KKV:s enda skäl till att Building Systems inte beviljats eftergift av KKV. Kritiken kom upp först vid ett möte som Building Systems hade med KKV den 13 maj 2003 angående KKV:s utkast till stämningsansökan.

Intervjun med _____ var emellertid nödvändig för att få tillräckligt underlag för att bedöma arten och omfattningen av de ekonomiska oegentligheter som _____ misstänktes för. Det var nödvändigt att höra båda parter, för att kunna bedöma om HU 99-avtalet var förenligt med KL eller inte. De fick också frågor om andra affärer dem emellan som dock inte hade konkurrensrättslig relevans. Building Systems ansåg sig inte ha tillräckligt underlag för en anmälan till KKV innan dessa intervjuer hade genomförts.

Det var på rekommendation från Hibis som man valde att intervjua både _____ och _____ samtidigt. Enligt Hibis är detta ett normalt förfarande av professionella utredare och det syftar till att förhindra att utsagorna från de olika intervjupersonerna samordnas.

_____ fick inte någon information om att Building Systems avsåg att kontakta KKV. Han blev därmed inte heller upplyst om vilken information som Building Systems avsåg att förse KKV med. Man talade överhuvudtaget inte om KKV.

ABB gjorde också en polisanmälan i september och oktober 2001 avseende misstänkta mutbrott och trolöshetsbrott. Denna anmälan ledde senare till åtal och har dömts för mutbrott.

HU 99 och SCA Munksund

KKV:s beskrivning av omständigheterna kring upphandlingarna i HU99 och SCA Munksund är korrekta och bygger på den information som Building Systems lämnade till KKV under utredningen.

BM1

Det är inte riktigt att såväl Building Systems som Keyvent hade kunnat lämna anbud på och genomföra entreprenaden. Befattningshavare inom Building Systems som

ansvarade för projektet ansåg inte att så var fallet. Building Systems saknade viss konstruktionskompetens och båda bolagen saknade produktionsresurser att utföra arbetet inom den av beställaren angivna tidsramen. Det var fråga om en totalentreprenad, där leverantören skulle föreslå en teknisk lösning. En sådan entreprenad innehåller således såväl konstruktionsarbete som projektledning, materialinköp och montagearbeten.

Ventilationsverksamheten inom Building Systems i Örnköldsvik återstartades hösten 1999 efter att ha varit vilande en tid. med bakgrund dels som VVS-ansvarig vid MoDo, dels som VVS-ingenjör vid Keyvent anlätades av Building Systems, först som konsult, för detta ändamål. Vid årsskiftet 1999/2000 blev anställd av Building Systems som distriktschef för ventilation i Örnköldsvik. Kontoret bestod av distriktschefen som också var konstruktionsansvarig, och en projektledare som ledde arbetet på platsen men saknade konstruktionskompetens. Dessutom fanns en grupp montörer.

I mars 2000 vann Building Systems ett uppdrag avseende ventilationsarbeten vid ombyggnad av värmepanna hos M-real. Arbetet innebar att Building Systems i Örnköldsvik var fullbelagt såvitt gällde projektledning och montering under återstoden av år 2000.

Förfrågan från M-real om BM1 kom den 10 maj 2000 och gällde en totalentreprenad, dvs. först konstruktionsarbete, sedan montage. Anbud skulle vara inne 6 juni 2000. Arbetet skulle inledas den 1 augusti 2000 och vara klart i slutet av januari 2001. Själva montagedelen fick ta endast 14 veckor, från vecka 44 år 2000 till vecka 6 år 2001. "Flaskhalsen" var, enligt bedömning, att man måste konstruera ventilationsinstallationerna direkt efter att man fått uppdraget i slutet av juni 2000, och konstruktionsarbetet skulle vara klart senast till den 1 augusti 2000, enligt de förutsättningar som fanns i förfrågningsunderlaget. I praktiken skulle detta alltså ske under semester. Att ta in en konsult utan erfarenhet från skogsindustrin var inte möjligt. De två ledande skogskonsulterna var redan uppbokade av kunden.

talade med sin regionchef i Sundsvall om möjligheterna att få resurser från annat håll. ville inte ge in anbud utan att få förstärkning till genomförandet. Man hade kontakter med regionerna i Gävle och Umeå. Från Umeå fick löfte om hjälp av med att boka externt och/eller internt montagefolk och att sköta ekonomiadministrationen. Konstruktionskompetens saknades dock alltjämt.

Vid ett tillfälle råkade träffa frågade om Keyvent var intresserat av att samarbeta med Building Systems i BM1-upphandlingen, eftersom visste att Keyvent hade den konstruktionskompetens som Building Systems saknade. föreslog att de i så fall skulle kontakta kunden tillsammans för att förklara situationen och inhämta kundens medgivande innan de gav in ett gemensamt anbud. antog förslag.

kontaktade inköparen på M-real och vid ett möte förklarade och situationen och deras förslag för Efter någon dags betänketid meddelade att M-real accepterade att Building Systems och Keyvent samarbetade om ett anbud, under förutsättning att ett av företagen ensamt stod som ansvarig i anbudet.

och kom överens om att Building Systems skulle stå för anbudet till kunden och att Keyvent skulle vara underleverantör till Building Systems. Ett avtal om detta upprättades och undertecknades den 6 juni 2000, samma dag som anbudet gavs in. Av Building Systems anbud framgick att Keyvent var underentreprenör.

Building Systems och Keyvent kalkylerade var för sig hela projektet. Slutsummorna jämfördes, varvid Keyvent låg något högre. Building Systems bestämde självständigt slutsumman i anbudet, 25 900 000 kronor. Efter viss skriftväxling med kunden sänkte Building Systems anbudet till 24 800 000 kronor. Vid ett s.k. upphandlingsmöte med

kunden fick det bestämda intrycket att kunden förde parallella förhandlingar med ett annat företag. Till slut sade kunden: "kan ni göra jobbet för 23 000 000 kronor så är det ert". ville tacka nej – han var rädd att det inte skulle bli någon vinst – men efter ett telefonsamtal med regionchefen tackade han ja till uppdraget.

I korthet gick samarbetet ut på att Keyvent skulle ta ansvar för det initiala konstruktionsarbetet liksom för material för el, värme och kyla, samt för injusteringen av hela anläggningen. Building Systems skulle svara för inköp av ventilationsmaterial, projektledning och administration samt samordna installationen. Ekonomin administrerades av Building Systems genom Keyvent fakturerade Building Systems för sitt arbete. Building Systems redovisade löpande projektets resultat för Keyvent. Den slutliga vinsten delades lika mellan Building Systems och Keyvent. Keyvent fick visst förskott på vinsten från Building Systems under arbetets gång.

Utfallet blev en intäkt på 26 miljoner kronor, inklusive tilläggsarbeten på cirka 3 miljoner kronor. Bruttovinsten blev 4 miljoner kronor, vilket till största delen förklaras av tilläggsarbetena. Av bruttovinsten gick ca 3/4 till overhead-kostnader. Nettovinsten blev cirka 1 miljon kronor, att delas mellan Building Systems och Keyvent.

Om samarbetet skall anses utgöra en överträdelse av 6 § KL har överträdelsen inte enskett av oaktsamhet eftersom Building Systems anställda var övertygade om att bolaget saknade resurser att genomföra projektet på egen hand.

Building Systems saknade kännedom om Keyvents påstådda försök att träffa en överenskommelse med ett tredje företag.

BEVISNING

På KKV:s begäran har vittnesförhör hållits med [redacted] inköpare hos M-real, [redacted] VD i Ventilation & Kylservice, [redacted] marknadschef hos Building Systems, Torbjörn Gedeberg, el-, instrument- och datachef hos SCA Packaging Munksund AB, [redacted] kalkylator hos Building Systems, [redacted] filialchef hos Building Systems, och [redacted] marknadschef hos Building Systems.

På Keyvents begäran har förhör under sanningsförsäkran hållits med [redacted] och vittnesförhör med [redacted] tidigare VD för ABB Fläkt Nord AB och distriktschef hos Building Systems, [redacted] tidigare VD för Keyvent Norr AB, [redacted] tidigare regionchef i Norrbotten för Building Systems, och Sven Nordin, Keyvents revisor.

På Building Systems begäran har vittnesförhör hållits med [redacted] tidigare anställd på Building Systems kontor i Örnsköldsvik, [redacted] filialchef inom Building Systems i Umeå och [redacted] internrevisor hos ABB.

Som skriftlig bevisning har bl.a. återopats avtal, faxmeddelanden och sammanställningar av mobilsamtal.

DOMSKÄL

Enligt 6 § KL är avtal mellan företag förbjudna om de har till syfte att hindra, begränsa eller snedvrider konkurrensen på marknaden på ett märkbart sätt eller om de ger ett sådant resultat. Med avtal jämställs enligt 3 § tredje stycket 2 samma lag samordnade förfaranden av företag. Konkurrensskadeavgift får åläggas ett företag enligt 26 § samma lag, om företaget eller någon som handlar på företagets vägnar uppsåtligt eller av oaktsamhet överträtt förbudet i 6 §. I ringa fall skall dock ingen avgift påföras

enligt 28 § andra stycket. I 28 a och 28 b §§ finns bestämmelser om att avgift får efterges och nedsättas beträffande ett företag om vissa förutsättningar är uppfyllda.

Vad tingsrätten först har att ta ställning till är om det förekommit sådant samarbete mellan företagen som KKV påstått. Det ankommer på KKV att lägga fram en utredning som tydligt visar att KL har överträtts på det sätt som verket gör gällande, jfr MD 2003:2 med där gjorda hänvisningar och MD 2005:7.

HU 99

Keyvent och Building Systems har medgett att företagen överträtt 6 § KL i samband med det projekt som i målet benämns HU 99.

och har under förhören bekräftat att de ingått det avtal som benämnts *Samarbetsöverenskommelse och rutin för nytt kokeriprojekt inom Modo Paper, Husum – Projektnamn HU 99* även om båda tonat ned omfattningen och betydelsen av företagens överenskommelse.

har uppgett att han inte ”står för” punkten 2 i avtalet om att ”Parterna förbinder sig oavsett vem som blir uppdragsgivare för projektet att kostnadsmässigt fördela resultatet lika mellan företagen på sätt som senare får beslutas” och att han inte kände till Building Systems prissättning. har vidare uppgett att han efteråt ångrade sig och rev avtalet men att han trots detta mottagit 50 000 kr som fakturerades i slutet av december 1998.

har för sin del uppgett att han tog tämligen lätt på avtalet, att han såg Keyvent som en ”lättviktare” som inte skulle komma att göra sak av om Building Systems bröt avtalet och att han nog skrev på avtalet för att ”få ut konkurrenten på banan” samt att Building Systems senare meddelade Keyvent att man inte hade något intresse av Keyvents tekniska lösning.

För bedömningen av om Keyvent och Building Systems ingått ett konkurrensbegränsande avtal finner tingsrätten att ordalydelsen i det skriftliga avtalet är av avgörande betydelse. Av avtalet framgår att Keyvent och Building Systems var för sig skulle offerera de förfrågningsunderlag som kom från beställaren och samordna det tekniska utförande och pris som situationen medgav, att parterna innan slutligt pris lämnas borde vara överens om vilket av företagen som skulle lämna lägsta pris och således vara berett att driva projektet, att parterna förbundit sig, oavsett vilket företag som blev uppdragsgivare för projektet, att kostnadsmässigt fördela resultatet lika mellan företagen på sätt som senare skulle beslutas, att självkostnadsprincipen skulle användas som grund för prissättningen av de olika företagens insatser, att de olika arbetsinsatserna i projektet skulle fördelas beroende på vem som kom att antas som entreprenör och att Keyvent för sina initiala kostnader skulle få viss ersättning från Building Systems. Keyvent och Building Systems har således kommit överens om att samordna tekniskt utförande, pris och arbetsinsatser. Ett sådant avtal har objektivt sett till syfte att hindra, snedvrida och begränsa konkurrensen på marknaden.

BM1

Keyvent och Building Systems har erkänt att de ingått ett avtal om samarbete inför anbudsgivningen avseende det projekt som benämnts BM1, men har hävdatt att avtalet inte stått i strid med 6 § KL. Bolagen har som stöd härför åberopat att inget av företagen var för sig hade möjlighet att lämna anbud och att avtalet därför var tillåtet. Det är ostridigt i målet att Keyvent och Building Systems ingått ett avtal benämnt *Projektavtal Samarbetsavtal för BM1-projekt mellan ABB Contracting AB och Keyvent AB*. I avtalet har Keyvent och Building Systems kommit överens om en arbets- och kostnadsfördelning som skall gälla mellan dem inför anbudsgivningen och vid projektets genomförande.

Frågan i målet är om Keyvent och Building Systems var för sig kunde genomföra projektet och därmed var konkurrenter till varandra. Om företagen inte var konkurrenter till varandra torde deras samarbete inte ha begränsat konkurrensen på

marknaden eftersom inget av dem annars skulle ha lämnat något anbud, jfr. punkt 2.8 i Konkurrensverkets allmänna råd om visst samarbete mellan företag som inte omfattas av förbudet i 6 § konkurrenslagen (1993:20), KKVFS 1993:7. Avgörande är därför hur situationen skulle ha varit om parterna inte ingått avtalet. Hade något av företagen haft möjlighet att ensamt klara av att genomföra projektet och därmed lämna anbud?

som var inköpsansvarig hos M-real, har uppgett att byggtiden för projektet var forcerad eftersom det var bråttom för M-real att komma in på marknaden för bestruket papper och att tiden för att utföra ventilationsentreprenaden därmed blev pressad. har bekräftat att han blev kontaktad av och Hans Åström som presenterade sitt koncept och att M-real accepterade att Keyvent och Building Systems samarbetade. Enligt uppfattning borde emellertid Building Systems, som var ett rikstäckande företag, ha klarat av entreprenaden på egen hand, även om tidspressen utgjorde en viss begränsning.

VD i Ventilations- och Kylservice, har uppgett att hans företag lämnat anbud på ventilationsentreprenaden och att han tror att Keyvent, med hjälp av underentreprenör, skulle ha klarat av projektet.

Mot dessa mycket allmänna påståenden från företrädare för andra företag om Building Systems och Keyvents möjligheter att var för sig genomföra entreprenaden står de uppgifter som _____ och _____ lämnat.

har uppgett att Keyvent inte hade möjlighet att på egen hand klara projektet, bl.a. därför att man parallellt behandlade en förfrågan rörande en central kylanläggning, ett uppdrag som Keyvent gärna ville ha. har uppgett att även Building Systems saknade resurser att på egen hand klara av projektet och att kontakter togs för att se om det fanns personal i andra regioner i Norrland som kunde hjälpa till men att den hjälp man kunde få endast var av distriktschefen i Örnsköldsvik, som kunde bistå med kalkylarbetet under anbudsgivningen, viss projektledning m.m. har bekräftat dessa uppgifter. Båda har uppgett att de gjorde den bedömningen att det inte heller fanns några konsulter att tillgå.

Tingsrätten finner att KKV inte förmått klarlägga i målet att något av de båda företagen vid tiden för BM1-projektet hade möjlighet att på egen hand lämna anbud och sedan genomföra projektet. Det är därför inte visat att det avtal som Keyvent och Building Systems ingått varit konkurrensbegränsande. Frågan huruvida Keyvent genom försökt att träffa avtal med Kyl & Ventilationsservice saknar betydelse för bedömningen om avtalet mellan Keyvent och Building Systems är att anse som konkurrensbegränsande.

SCA Munksund

Beträffande det projekt som benämns SCA Munksund har KKV påstått att Keyvent, genom och Building Systems, genom och eventuellt också hade kontakter med varandra innan företagen ingav anbud och kompletteringar av anbuden till Vattenfall, att bolagen diskuterat varandras anbud, att bolagen genom muntligt avtal, alternativt samordnat förfarande, samverkat till att Keyvent skulle försöka få entreprenaden och att Building Systems skulle lämna ett icke konkurrenskraftigt anbud.

Keyvent har förnekat att bolaget överträtt förbudet i 6 § KL.

Building Systems har erkänt att företrädare för bolaget i allt väsentligt på det sätt KKV påstått överträtt förbudet i 6 § KL.

Av de samtalsspecifikationer från mobilsamtal och faxmeddelanden som KKV åberopat framgår att och haft kontakt med varandra dels den dag som båda företagen faxade sina anbud till Vattenfall, dels den dag som båda företagen faxade sina kompletteringar av anbuden till Vattenfall. Även den 22 november 2000, dvs. den dag som Keyvent och Building Systems skulle träffa företrädare för Vattenfall och SCA, talade och med varandra. som var kalkylator hos Building Systems och som var med på ett möte hos Vattenfall, har uppgett att han tillsammans med och

åkte bil till mötet, att under bilfärden ringde till Keyvent, att själv berättade att han talat med Keyvent, att han inte hörde så mycket av samtalet men att han uppfattade att och Keyvent pratade om kompletteringar i anledning av ett tidigare möte.

och har inte förnekat att de haft telefonkontakt med varandra men uppgett att de talade om annat än SCA Munksund, främst om kunde hjälpa dotter att få arbete och bostad men även om Keyvents etablering i Piteå. har förnekat att de talat om anbudet och uppgett att han inte hade kännedom om priset. har uppgett att de, såvitt han minns, inte diskuterade anbudet.

Tingsrätten finner det högst osannolikt att samtalen om dotter och andra samtalsämnen som inte hade med anbudet på entreprenaden att göra skulle sammanfalla med de dagar då anbud skulle lämnas, kompletteringar av anbudet skulle göras och ett besök hos beställaren skulle äga rum. Härtill kommer vad berättat. Även om dennes uppgifter är något vaga finner tingsrätten det klarlagt att Keyvent, genom och Building Systems, genom hade kontakt med varandra och att de därvid diskuterade bolagens anbud.

Nästa fråga är om Keyvent och Building Systems träffat något avtal eller om det föreligger ett samordnat förfarande på sätt KKV påstått.

anställd hos SCA Munksund och deltagare i olika möten rörande projektet, har uppgett att Building Systems inte agerade tillräckligt när beställaren bad om kompletteringar och att det verkade som om inte var särskilt engagerad i saken. har vidare uppgett att han av en tillfällighet träffade som arbetade på elsidan hos Building Systems i Piteå, och nämnde för denne att han tyckte att företrädarna för Building Systems gjorde ett "blekt intryck" och att de borde ha gjort "sin hemläxa" bättre. har bekräftat att för honom uppgett att Building Systems inte verkade vara

intresserat av att få ventilationsentreprenaden. har vidare uppgett att han kort därefter frågade eller om Building Systems inte var intresserat av entreprenaden. Någon av dem skall, enligt vad uppgett, ha svarat att entreprenaden var mest lämplig för Keyvent som hade bättre resurser för just det jobbet, vilket tyckte var fel. har uppgett att han av förstått att Building Systems skulle ha fått entreprenaden om bolaget skött sig.

har uppgett att han under tiden för upphandlingen fått nya arbetsuppgifter inom Building Systems, att han skulle arbeta med marknadsbearbetning efter att tidigare ha varit regionchef, att han senare under år 2000 lämnade Building Systems och att hans roll i det aktuella projektet var att vara en stödfunktion till och som inte hade så stor erfarenhet av upphandlingar. Han har vidare uppgett att han inte vet vem som bestämde priset men att det måste ha varit minst två personer på regionchefsnivå eller divisionsnivå. Enligt uppfattning agerade inte Building Systems för att få entreprenaden eftersom man skickade så pass oerfarna personer som och till förhandlingarna med beställaren. Det kändes, enligt som om ventilationsverksamheten inom Building Systems inte var den mest prioriterade verksamheten. Till det kommer att situationen inom Building Systems i Norrbotten var turbulent. har uppgett att han kontaktade vid flera tillfällen och frågade varför inte mer kompetenta personer hade hand om hanteringen av anbudet men att var "neutral".

har uppgett att han, när Building Systems fått förfrågan, började räkna på en första kalkyl som han presenterade för och Dessa uppgav efteråt, enligt att de skulle ta över det fortsatta kalkylerandet. De angav ingen orsak till detta och tyckte det var konstigt att han inte fick fortsätta det arbete som han påbörjat. sa att den kostnadsbild och det pris föreslagit var för lågt, vilket inte höll med om. Det har, enligt aldrig tidigare hänt att

någon tagit över på detta sätt. Han blev dock involverad igen när de skulle till ett möte hos Vattenfall. Han fick då i uppgift att göra en teknisk specifikation. Han har uppgett att han fick en känsla av att Building Systems inte ville ha jobbet och han frågade _____ härom men fick inte något svar.

_____ och _____ uppgifter visar att _____ var mer aktiv i samband med anbudsgivandet än vad han själv vidgått. trovärdighet måste därför ifrågasättas.

De uppgifter som _____ och _____ lämnat talar starkt för att Building Systems inte lade ner tillräcklig kraft på att vinna upphandlingen. Även om _____ under vittnesförhöret inte uppgett att han av _____ eller _____ fick beskedet att det fanns en överenskommelse mellan företagen utan bara att entreprenaden var mest lämplig för Keyvent finner tingsrätten genom de kontakter som förekommit mellan _____ och _____ under anbudstiden och vad vittnena uppgett, visat att det fanns någon form av överenskommelse mellan Keyvent och Building Systems innebärande att Building Systems inte skulle lämna ett konkurrenskraftigt anbud så att Keyvent skulle ha större möjligheter att få projektet. Building Systems har också erkänt att så var fallet.

Begreppet avtal i 6 § KL har en vidsträckt innebörd. Det krävs således inte att det är fråga om ett civilrättsligt bindande avtal, utan även andra former av samarbete där ett företag åtar sig att begränsa sin frihet att agera på marknaden utgör avtal i KL:s mening (jfr. prop. 1992/93:56 s. 71). Tingsrätten finner att den överenskommelse som funnits mellan Keyvent och Building Systems utgör ett avtal i konkurrensrättslig mening och att avtalet objektivt sett haft till syfte att hindra, snedvrیدا och begränsa konkurrensen på marknaden.

Märkbarhet

För att Keyvent och Building Systems skall anses ha överträtt 6 § KL genom avtalen i samband med projekten HU 99 och SCA Munksund krävs att det varit fråga om en märkbar konkurrensbegränsning. Därvid skall såväl omfattningen av det konkurrensbegränsande samarbetet som samarbetets art beaktas.

Vid bedömningen av om konkurrensbegränsningen är märkbar med beaktande av dess omfattning bör man utgå från storleken på de samarbetande företagen och deras marknadsandelar. Vad beträffar samarbetets art krävs att konkurrensbegränsningen har en sådan negativ påverkan på konkurrensen att den blir märkbar utifrån de överväganden som ligger bakom KL.

KKV har ansett att den relevanta marknaden utgörs av ventilationsentreprenader i industrimiljö i Norrland. Någon ingående ekonomisk analys som ger stöd för att definiera den relevanta marknaden på detta sätt har inte förebringats och KKV:s definition av den relevanta marknaden kan ifrågasättas. I detta mål saknar det emellertid betydelse hur marknaden närmare avgränsas eftersom Keyvents och Building Systems sammanlagda marknadsandel är tillräckligt hög för att samarbetet begränsat konkurrensen på ett märkbart sätt, dvs. haft ekonomiska verkningar av någon betydelse. Härtill kommer att samarbetet varit av sådan art som i princip alltid är märkbart konkurrensbegränsande oavsett företagens marknadsandelar, jfr. Carl Wetter m.fl., Konkurrensrätt – en handbok, tredje upplagan, 2004, s.163.

Uppsåt eller oaktsamhet

För att konkurrensskadeavgift skall kunna dömas ut krävs enligt 26 § KL uppsåt eller oaktsamhet hos företaget eller hos den som handlat på företagets vägnar. Tingsrätten anser det vara uppenbart att det föreligger uppsåt att begränsa konkurrensen när företag samordnar sig på sätt som skedde i projekten HU 99 och SCA Munksund. Tingsrätten finner således att överträdelserna skett uppsåtligen.

Ringa fall?

Konkurrensskadeavgift skall enligt 28 § andra stycket KL inte påföras i ringa fall. Ringa fall kan föreligga när överträdelsen med hänsyn till KL:s allmänna syfte framstår som bagatellartad eller försumbar, jfr. prop. 1992/93:56 s. 93. De överträdelser som det nu är fråga om är av allvarligt slag och kan inte anses som ringa. Den bedömningen förändras inte av att projektet HU 99 inte blev av.

Eftergift för Building Systems?

Enligt 28 b § KL får konkurrensskadeavgift efterges beträffande ett företag som har överträtt ett förbud enligt 6 § samma lag, om företaget

1. anmäler överträdelsen till Konkurrensverket innan verket har fått tillräckligt underlag för att ingripa mot överträdelsen och något annat företag som deltagit i överträdelsen inte har gjort anmälan tidigare,
 2. lämnar Konkurrensverket all den information om överträdelsen som företaget har tillgång till,
 3. samarbetar fullt ut med Konkurrensverket under utredningen av överträdelsen, och
 4. har upphört eller snarast efter sin anmälan upphör att medverka i överträdelsen.
- Konkurrensskadeavgiften får dock inte efterges, om företaget har haft den ledande rollen i överträdelsen och det med hänsyn till omständigheterna därför är uppenbart oskäligt med eftergift.

Bestämmelserna om eftergift trädde i kraft den 1 augusti 2002. Åtgärder som ett företag vidtagit före ikraftträdandet får beaktas (se punkt 2 i ikraftträdande- och övergångsbestämmelserna till lag [2002:595] om ändring till konkurrenslagen [1993:20]).

När ABB i augusti 2001 gjorde sin anmälan till KKV fanns det hos verket inte någon indikation på att överträdelser skett av KL. KKV har vidgått att ABB och därmed Building Systems lämnat över all den information företaget hade om överträdelserna

och att man samarbetat fullt ut med KKV under utredningen. Det är vidare ostridigt att överträdelserna upphört före anmälan, vilket i och för sig var naturligt eftersom det var fråga om överträdelser vid specifika upphandlingar som redan var avklarade. De förutsättningar som är angivna i 28 b § första stycket KL är därför uppfyllda. Inte heller hade Building Systems den ledande rollen i överträdelserna på sätt att 28 b § andra stycket KL blir tillämpligt.

Enligt KKV:s uppfattning skall konkurrensskadeavgiften inte efterges eftersom ABB innan anmälan gjordes till KKV hörde företrädare för konkurrenter, bland andra och det kan inte uteslutas att detta försvårat KKV:s utredning.

Enligt 28 b § KL *får* konkurrensskadeavgift efterges om de villkor som bestämmelsen anger är uppfyllda. Även om villkoren i bestämmelsen är uppfyllda kan det finnas fall då konkurrensskadeavgift ändå inte skall efterges. Fråga är om ABB:s åtgärder att innan anmälan gjordes höra företrädare för konkurrenter skall hindra att konkurrensskadeavgiften efterges.

KKV har framhållit att det är nödvändigt att företag som kan vara inblandade i misstänkta överträdelser inte på annat sätt än genom KKV:s åtgärder får vetskap om att överträdelserna avslöjats, jfr. punkt 31 i Konkurrensverkets allmänna råd om nedsättning och eftergift av konkurrensskadeavgift enligt 28 a och 28 b §§ konkurrenslagen (1993:20) i kartellärenden (KKVFS 2002:1).

Building Systems har uppgett att den utredning som ABB gjorde främst hade sin grund i att det under längre tid funnits misstankar om andra oegentligheter inom Building Systems än att företrädare för bolaget överträtt KL. Dessa uppgifter vinner stöd av vad som arbetar inom ABB:s avdelning för internrevision, uppgett och av den s.k. Hibisrapporten. Det har, enligt tingsrättens mening, funnits fog för ABB att innan anmälan gjordes till KKV höra inblandade personer någorlunda samtidigt och att inte begränsa förhören till enbart anställda inom Building Systems.

och

hördes av ABB:s utredare den 28 och den 29

augusti 2001 och den 30 augusti gjorde ABB sin anmälan till KKV. Det finns inget som tyder på att ABB genom att förhåra bl.a. före anmälan till KKV försvårat möjligheterna för KKV att utreda eventuella överträdelser av KL och inte heller något som tyder på att fått vetskap om att något skulle avslöjas för KKV.

Reglerna om eftergift har tillkommit för att det skall finnas ändamålsenliga verktyg för att avslöja karteller, jfr. prop. 2001/02:167 s. 32 ff. De krav som ställs för att få eftergift får inte vara av sådant slag att det blir i det närmaste omöjligt att få eftergift trots att de förutsättningar som anges i 28 b § KL är uppfyllda. Tingsrätten, som noterar att någon motsvarighet till punkt 31 i KKV:s allmänna råd inte finns i Kommissionens meddelande om immunitet mot böter och nedsättning av böter i kartellärenden (2002/C 45/03), är av uppfattningen att ABB:s handlande innan anmälan gjordes inte hindrar eftergift av konkurrensskadeavgift. På grund av detta och då förutsättningarna i övrigt för eftergift är uppfyllda skall den konkurrensskadeavgift som annars skulle ha ådömts Building Systems efterges.

Konkurrensskadeavgift för Keyvent

Som tingsrätten funnit har Keyvent vid två tillfällen överträtt 6 § KL och förutsättningar föreligger således att ådöma Keyvent konkurrensskadeavgift.

När konkurrensskadeavgiften fastställs skall enligt 28 § första stycket KL hänsyn tas till hur allvarlig förseelsen är, hur länge den pågått, och andra försvårande eller förmildrande omständigheter för att bedöma överträdelsen. Avgiften skall vidare bestämmas på ett sådant sätt att den verkar avhållande på företaget i fråga och avskräckande för andra företag. Avgiften skall bestämmas genom en samlad bedömning av samtliga omständigheter som kan vara av betydelse för avgiftens storlek, jfr. MD 2005:7 s. 44.

Att i samband med upphandlingar åsidosätta konkurrensen på sätt som Keyvent och Building Systems gjort gör att överträdelserna är att anse som allvarliga. Vidare har överträdelse av 6 § KL skett vid två tillfällen. Det är alltså fråga om ett upprepat förfarande. Som tingsrätten funnit har överträdelserna skett uppsåtligt.

Vid bestämmandet av avgiftens storlek måste beaktas att tingsrätten inte funnit visat att Keyvent överträtt 6 § KL vid upphandlingen av projektet BM1. Vidare måste Keyvents ekonomiska situation beaktas, jfr. prop. 1992/93:56 s. 93 och prop. 1999/2000:140 s. 253.

Keyvent har uppgett att bolagets resultat räkenskapsåret 2002/03 efter finansnetto visade en förlust om 2 510 489 kronor och att förlusten räkenskapsåret 2003/04 uppgick till 554 018 kronor. Keyvent har bl.a. åberopat ett intyg, utfärdat den 26 januari 2005 av bolagets revisor har angett att Keyvents ackumulerade förlust per den 31 december 2004 uppgick till 396 909 kronor och att bolagets ackumulerade förluster i nuläget förbrukat i huvudsak bolagets aktiekapital. har vidare angett att bolagets likviditetsbudget för den kommande månaden uppvisar ett överskott på likvida medel på 70 000 kronor genom att bolaget konsekvent i samråd med leverantörer fått betalningsanstånd med två – tre veckor utöver normala 30 dagars betalningstid. har under förhör uppgett att han anser att en obeståndssituation föreligger på grund av bristande likviditet.

En alltför stor konkurrensskadeavgift riskerar, enligt tingsrättens uppfattning, Keyvents existens. Det finns inget som tyder på att Keyvents problem är tillfälliga och att det därför skulle vara tillräckligt att tingsrätten enligt 31 a § KL förordnar att avgiften skall betalas senare än inom 30 dagar efter laga kraftägande dom eller att de möjligheter till avbetalning som finns i lagen (1993:891) om indrivning av statliga fordringar m.m. används.

Med beaktande av såväl den av KKV yrkade konkurrensskadeavgiften som det ovan anförda bör den konkurrensskadeavgift som Keyvent skall betala bestämmas till 150 000 kronor.

Rättegångskostnader

Bestämmelserna i 31 kap. rättegångsbalken skall tillämpas i fråga om ansvaret för rättegångskostnader i mål av ifrågavarande slag. Detta innebär att bolagen kan erhålla ersättning av allmänna medel för rättegångskostnader om KKV förlorar målet. Om KKV till en del är att anse som förlorande part skall ersättning bestämmas enligt grunderna för 18 kap. 4 § rättegångsbalken.

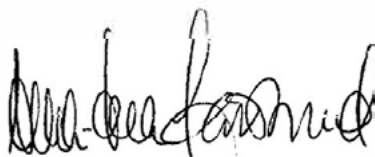
I förhållande till Building Systems har KKV förlorat målet och Building Systems bör därför erhålla ersättning för sina rättegångskostnader, i den mån dessa är skäliga.

När det gäller att bedöma skäligheten av Building Systems rättegångskostnader måste beaktas att Building Systems i allt väsentligt godtagit de omständigheter KKV påstått och att det arbete som nedlagts främst har hänfört sig till frågorna om Building Systems hade möjlighet att på egen hand genomföra projektet BM1 och om det funnits skäl för eftergift av konkurrensskadeavgift. Tingsrätten finner kostnaden för ombudsarvode, 650 000 kronor, vara oskäligt hög och den bör sättas ned till 400 000 kronor. Övriga kostnader som Building Systems yrkat ersättning för får anses vara skäliga.

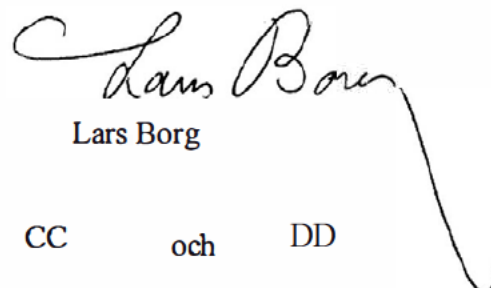
I förhållande till Keyvent har KKV fått bifall till en del av sin talan. Av tre påstådda överträdelser av 6 § KL har tingsrätten funnit att två av dem var konkurrensbegränsande. Vidare har konkurrensskadeavgiften fastställts till 150 000 kronor mot yrkade 390 000 kronor. Denna utgång bör leda till att Keyvent erhåller ersättning med en tredjedel av sina rättegångskostnader. Vad Keyvent yrkat i denna del får anses vara skäligt.

HUR MAN ÖVERKLAGAR, se bilaga

Överklagande, ställt till Marknadsdomstolen, skall ha kommit in till tingsrätten senast den 4 april 2005.



Anna-Lena Järvstrand

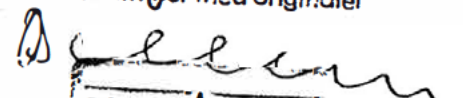


Lars Borg

I avgörandet har de ekonomiska experterna deltagit.

CC och DD

STOCKHOLMS TINGSRÄTT
☐ Avskriften ☒ Kopian
överensstämmer med originalet



Birgitta Åkerblom

HUR MAN ÖVERKLAGAR

Om någon part vill överklaga domen, eller ett i domen intaget beslut, skall han göra detta skriftligen. Överklagandet skall adresseras till Marknadsdomstolen men skickas till tingsrätten. Överklagandet måste ha kommit in till **tingsrätten** inom **tre veckor** från domens datum. Sista dagen för överklagande finns angiven på sista sidan i domen. Tingsrätten skickar överklagandet till Marknadsdomstolen.

Har ena parten överklagat domen i rätt tid, får också motparten överklaga domen till Marknadsdomstolen (s k anslutningsöverklagande) även om den vanliga tiden för överklagande har gått ut. Överklagandet skall också i detta fall skickas till tingsrätten och det måste ha kommit in till **tingsrätten** inom **en vecka** från den i domen angivna sista dagen för överklagande. Tingsrätten skickar även detta överklagande till Marknadsdomstolen. **Om det första överklagandet återkallas eller förfaller kan inte heller anslutningsöverklagandet prövas.**

Samma regler som för part gäller för den som inte är part eller intervenient och som vill överklaga ett i domen intaget beslut som angår honom. Ifråga om ett sådant beslut finns dock inte någon möjlighet till anslutningsöverklagande.