

1999-08-19

Dnr 633/1999

ANSÖKAN OM STÄMNING**Kärande**

Konkurrensverket, 103 85 STOCKHOLM

Svarande

1. KWH PIPE Sverige AB, org.nr 556277-1930, Däckvägen 12, 506 49 BORÅS

2. Uponor AB, org.nr 556548-9738, Industrivägen 1, 513 81 FRISTAD

Ombud: advokaten AA Advokatfirma Lindh Stabell KB,
Box 7315, 103 90 STOCKHOLM

3. AB Svenska Wavin, org.nr 556069-7897, Kjula 2293, 635 067 ESKILSTUNA

Ombud: advokaten BB Advokatfirman Lindahl
Box 14240, 104 40 STOCKHOLM**Saken**

Konkurrensskadeavgift enligt 26 § konkurrenslagen (1993:20)

YRKANDE

Konkurrensverket yrkar att Stockholms tingsrätt jämlikt 26 § konkurrenslagen förpliktar KWH PIPE Sverige AB att betala konkurrensskadeavgift med en miljon femhundratusen (1 500 000) kronor, Uponor AB att betala konkurrensskadeavgift med tretton miljoner (13 000 000) kronor och AB Svenska Wavin att betala konkurrensskadeavgift med tre miljoner (3 000 000) kronor.

1999-08-19

Dnr 633/1999

GRUND

1. Plaströrstillverkarna Uponor AB, AB Svenska Wavin och KWH PIPE Sverige AB, som alla är konkurrenter med varandra, har uppsåtligen eller av oaktsamhet överträtt förbudet i 6 § konkurrenslagen genom att i ett avtal och/eller samordnat förfarande under tiden från och med den 1 juli 1993 till i vart fall den 31 december 1995 överenskomma om att direkt eller indirekt fastställa priser eller andra affärsvillkor, begränsa eller kontrollera produktion eller marknader och dela upp marknader. Avtalet och/eller det samordnade förfarandet har haft till syfte att hindra, begränsa eller snedvrider konkurrensen på ett märkbart sätt eller i vart fall gett ett sådant resultat.
2. Överträdelsen kan inte anses som ringa.

OMSTÄNDIGHETER

Produkten

3. De plaströrstillverkande företagens produkter kan sägas bestå av rör och rördelar som sammanfogas till rörsystem avsedda för vissa specifika ändamål, t.ex. system för avlopp, tryckvatten, kabelskydd och dränering. Vidare kan systemen indelas i utomhus- och inomhusrör eller VA (vatten- och avloppsapplikationer) och VVS (värme, ventilation och sanitetsapplikationer). Dräneringsrör används till jord- och skogsbruk och faller därför något utanför den allmänna uppdelningen i VA- och VVS-rör. Avloppsrör är nästan alltid s.k. självfallsrör, dvs. rörsystem anpassade för att vattnet skall rinna av "egen kraft" på grund av nivåskillnader. Avloppsrör, som t.ex. markrör, är konstruerade för att kunna stå emot ett utvändigt tryck från fyllningsmassor, trafik osv. Vattenrör, dvs. rörsystem som ombesörjer tillflödet av rent vatten till en byggnad eller anläggning, benämns tryckrör, eftersom de är utformade för att kunna klara det invändiga tryck som uppstår när det rena vattnet skall pumpas fram till förbrukaren. Inomhusrör, som benämns HT-rör (high temperature), används inomhus och är konstruerade för att tåla höga temperaturer. Med undantag för rörsystem för kabelskydd är rörsystemens funktion att leda vatten och andra vätskor. Rör för kabelskydd, som benämns kabelrör eller el-rör, används för att skydda elektriska kablar, telekablar, ledningar och dylikt från yttre påverkan.
4. Plaströr kan tillverkas av ett antal olika plastråvaror med olika egenskaper. Vid tillverkning av plaströr hör PVC (polyvinylklorid), PE (polyeten) och PP (polypropylen) till de vanligaste plastråvarorna. Tillverkning med användande av de olika plastmaterialen kräver olika utrustning och kunskaper. Plaströr av PE och PP tillverkas i en strängsprutmaskin, s.k. extruder, där plastråvaran värms upp och trycks mot en roterande metallcylinder som formar materialet till ett rör. PVC-rör tillverkas i en extruder där plastråvaran blandas med diverse kemikalier som trycks mot två roterande metallcylindrar som formar materialet till ett rör. Det är enklare och mindre kostnadskrävande att starta en fabrik för tillverkning av PE-rör jämfört med PVC-rör som kräver mer kunskap och komplicerade maskiner. Tillverkning av rördelar kräver också en annan utrustning än tillverkning av rör.

1999-08-19

Dnr 633/1999

5. PVC används för tillverkning av samtliga typer av rörsystem. PP används i huvudsak för tillverkning av inomhusrör och PE används i huvudsak för tillverkning av tryckrör och i viss mån av rör för dränering.
6. PE är numera det mest använda materialet vid tillverkning av tryckrör. PE-tryckrör i mindre dimensioner (≤ 75 -90 mm diameter) tillverkas normalt av materialet PEM (M står för "medium density"). Tryckrör av PEM benämns därför PEM-rör eller PEM-slang. PEM materialet är mjukt och kan därför rullas på en ring, vanligtvis i längder om 50 till 300 meter. PEH (H står för "high density") är ett styvare material som i allmänhet används vid tillverkning av rör i större dimensioner, 110 mm till 1600 mm, och i raka längder om högst 12 meter. PEH tryckrör finns huvudsakligen i två olika kvalitéer PE80 och PE100. Det som utmärker tryckrör tillverkade av PE100 jämfört med PE80 är att materialets egenskaper tillåter att rörets väggar görs tunnare med godtagbar hållfasthet. Detta medför att mindre material används och att rören därmed blir lättare. Tryckrör i samma dimension som tillverkats av PE80 eller PE100 har samma användningsområde.
7. För rör till vatten- och avloppsledningar, vare sig det är fråga om rör inomhus eller i mark, gäller olika krav. Plaströr kan emellertid användas på samtliga områden. Huruvida konkurrerande produkter av andra material kan användas beror på vilket ändamål som avses och därmed vilka egenskaper hos och storlekar på rören som efterfrågas. Val av material styrs ofta av rördimension, markförhållanden, belastningar, befintligt rörsystem, korrosionsrisk, reservdelslager m.m. Rörmaterialkostnaden utgör en mindre del av den totala anläggningskostnaden och spelar därför inte alltid den avgörande rollen i valet av material.
8. Markavloppsrör tillverkade av PVC eller PE kan ersättas av betongrör och glasfiberarmerade plaströr, s.k. GAP-rör. Vid mindre dimensioner, 150/160 – 300/315 mm, används mestadels plast. Vid större dimensioner, 400 – 600 mm, och i gatumiljö med tung belastning används i större utsträckning betongrör. Funktionsmässigt finns inte några stora olikheter. Vissa speciella egenskaper hos plaströren, t.ex. förmågan att motstå frätande utsläpp (t.ex. från ett mejeri) och angrepp från svavelväte, talar för när plaströr bör användas i stället för betongrör.
9. I vattenledningsnäten kan tryckrör tillverkade av PVC eller PE ersättas med tryckrör tillverkade av segjärn, rostfria stålrör, kopparrör (mindre dimensioner) och betongrör (större dimensioner). Rör tillverkade av PVC, PE eller segjärn är funktionsmässigt väldigt lika. I aggressiva miljöer är dock tryckrör av PVC eller PE att föredra då dessa inte angrips av korrosion. Av miljö- och funktionsskäl har dock en övergång från PVC-rör till PE-tryckrör skett när det gäller vattenledningsnätet.
10. Sett ur ett tioårsperspektiv har utvecklingen på vattenrörsidan gått från segjärnsrör mot PE-rör som nu nära nog ersatt segjärnsrören. PE-tryckrör har dessutom ökat kraftigt på bekostnad av tryckrör av PVC, vars marknadsandel minskat påtagligt. Vidare är PE-rör mer flexibla än PVC-rör och dessutom svetsbara. År 1995 var marknadsandelarna (försäljning till kommunala ledningsnät, mätt i meter) cirka 10 procent för järnrör, cirka 20 procent för PVC-rör och närmare 70 procent för PE-rör enligt statistik från Svenska Vatten- och Avloppsverksföreningen.

1999-08-19

Dnr 633/1999

11. På avloppssidan har under motsvarande tid PVC-rör ersatt betongrör inom dimensionsområdet 110-160 mm. PVC- och PE-rör kan användas i både vatten- (tryckrör) och avloppsnäten (självfall). PVC finns helt utvecklat beträffande komponenter till båda ledningssystemen, medan PE-rör för närvarande endast täcker in tryckvattensystemet med ett komplett komponentprogram. Betongrör, som tidigare var det helt dominerande materialet, har numera (år 1995) cirka 30 procent av marknaden. I små dimensioner är plaströr billigare än betongrör och i stora dimensioner är betongrör billigare. Plaströrens andel har ökat. År 1995 svarade PVC-rör för närmare 50 procent och PE-rör för cirka 20 procent av marknaden för avloppsledningar exklusive serviceledningar enligt statistik från Svenska Vatten- och Avloppsverksföreningen.

12. För kabelskyddsändamål används både PVC- och PE-rör. Något substitut finns inte.

Företagen

13. De företag som är av betydelse i tillverkningsledet på den svenska marknaden för rör- och rördelar av plast är Uponor AB, KWH PIPE Sverige AB, AB Svenska Wavin, Davinyl AB och Mabo Svenska AB.
14. Uponor är ett helägt dotterbolag till finska OY Uponor AB vilket ägs av Asko OYJ. I Uponor ingår bl.a. det helägda dotterbolaget Vårgårda Plast AB. På den svenska plaströrsmarknaden omsatte Uponor, inklusive Vårgårda Plast, drygt 250 miljoner kronor år 1997. Uponor är i stort sett en komplett leverantör av PVC-rör. Perioden år 1993 till år 1997 har den övervägande delen av Uponors försäljning utgjorts av PVC-rör. Uponor säljer även bl.a. tryckrör och dräneringsrör tillverkade av PE. Omsättningen i Sverige för Uponor och Vårgårda Plast uppgick totalt (plaströr samt övrig verksamhet) till 300 respektive 85 miljoner kronor år 1997. Motsvarande omsättning för år 1998 var 296 respektive 88 miljoner kronor. Ungefär 55-60 procent av Vårgårda Plasts omsättning utgörs av intern försäljning inom koncernen.
15. KWH är ett helägt dotterbolag till finska OY KWH PIPE AB, som tillverkar och säljer plast- och fjärrvärmerör. OY KWH PIPE AB har ytterligare ett dotterbolag i Sverige, KWH Plast Sverige AB. KWH:s verksamhet har under perioden år 1993 till år 1997 varit inriktad på försäljning av PE-tryckrör. Sedan år 1992 har KWH i mindre omfattning sålt PVC-markrör på den svenska marknaden. År 1997 omsatte KWH:s plaströrsförsäljning i Sverige knappt 50 miljoner kronor, vilket utgjorde företagets totala försäljning på den svenska marknaden. Motsvarande försäljning uppgick år 1998 till 60 miljoner kronor.
16. Wavin är dotterbolag till danska Nordisk Wavin A/S som ingår i en koncern där Wavin B.V., Nederländerna, är moderbolag. Nederländska Wavin ägdes tills nyligen med hälften var av WMO (Provincial Water Board of the Dutch province of Overijssel) och Royal Dutch Shell. Shells ägande har den 1 mars 1999 övertagits av CVC-gruppen. Wavins omsättning på den svenska plaströrsmarknaden uppgick till drygt 90 miljoner kronor år 1997. Wavin är ungefär ett lika stort företag som Uponor på marknaden för PVC-rör. Under perioden år 1993 till år 1997 utgjordes den övervägande delen av Wavins försäljning rör av PVC. Wavin säljer även PE-tryckrör och inomhusrör av PP. Wavins omsättning i Sverige uppgick totalt (plaströr samt övrig verksamhet) till 106 miljoner kronor år 1997 och till 101 miljoner kronor år 1998.

1999-08-19

Dnr 633/1999

17. Davinyl och Mabo tillhör de större företagen på plaströrsmarknaden i Sverige. Under perioden år 1993 till år 1997 utgjordes den helt övervägande delen av företagets försäljning av PVC-rör. Företagets försäljning i Sverige av PE-tryckrör har varit av mindre omfattning. Från årsskiftet 1998/99 ingår Mabo och Davinyl i samma koncern.
18. Uponor, Wavin, Davinyl och Mabo har varit medlemmar i branschorganisationen Nordiska Plaströrgruppen (NPG) sedan den 1 januari 1990. KWH har varit medlem i NPG men lämnade organisationen i slutet av år 1995.

Plaströrsmarknaden

19. Den totala svenska marknaden för plaströr och rördelar inklusive substitut av andra material uppgår enligt plaströrföretagens egna uppskattningar till 1,0-1,2 miljarder kronor. Därav omsätter plaströrsmarknaden drygt 800 miljoner kronor. Uponor, Wavin, KWH, Davinyl och Mabo hade en försäljning på nämnda marknad som uppgick till drygt 700 miljoner kronor år 1997, varav de tre företagen Uponor, Wavin och KWH svarade för 390 miljoner kronor.
20. De fem största plaströrföretagens försäljning av PE-tryckrör och rördelar uppgick år 1997 till knappt 90 miljoner kronor. Av denna försäljning svarade Uponor, Wavin och KWH för knappt 85 procent. Det finns några mindre tillverkare av PE-tryckrör, såsom Swepipe, Robro, Hallingplast m.fl. Importen är av mindre betydelse. På den totala marknaden för tryckvattenrör, dvs. inklusive substitut av andra material, kan Uponors, Wavins och KWH:s sammanlagda marknadsandel uppskattas till 50-55 procent.
21. Plaströrföretagen köper sina råvaror främst från vissa större företag inom den kemisk-tekniska industrin såsom Borealis, BP, Neste, Shell, Solvay, Norsk Hydro, Mobil, Hoechst m.fl. Flera av dessa företag har eller har haft ägarintressen i de plaströrstillverkande företagen, såsom tidigare Neste i Uponor (Neste har också tillsammans med Statoil bildat företaget Borealis), Shell tills helt nyligen i Wavin, Norsk Hydro tills helt nyligen i Mabo och Solvay (och tidigare EVC International) i Davinyl och numera i Mabo.
22. Plaströr distribueras till övervägande del från tillverkare till slutkund via grossister (80-95 procent). Bland grossisterna domineras marknaden idag av Ahlsell AB, Dahl Sverige AB och i viss mån av Onninen AB. Även under åren 1993 till 1996 var Ahlsell och Dahl de två stora grossisterna på marknaden. En stor del av grossisternas försäljning utgörs av lagerförsäljning mestadels till mindre företag. Den resterande delen (cirka 30 procent) utgörs av försäljning till s.k. objekt, dvs. upphandlingar utförda av kommuner och privata entreprenörer. Efterfrågan på VA-rör styrs till största delen av kommunernas investeringar i vatten- och avloppsledningssystem. Landets kommuner är avnämare för över 90 procent av de totala leveranserna av tryckvatten- och avloppsrör på den svenska marknaden.
23. Tryckrör i raka längder och större dimensioner (≥ 110 mm) tillverkade av PEH material, inklusive PE100, och PVC material säljs till objekt på VA-marknaden. För sådana rör publicerades under åren 1993 till 1995 inte någon bruttoprislista. När det gäller PE100-rör tillverkade av Wavin förekom dock dessa i företagets bruttoprislista. VA-marknaden fungerade under denna tid på så sätt att grossister inhämtade anbud

1999-08-19

Dnr 633/1999

från plaströrsleverantörer för ett visst objekt, dvs. större upphandlingar utförda av kommuner och privata entreprenörer. Även om plaströrsleverantörer hade möjlighet att lämna anbud på objekt direkt till slutkunden så ägde det rum endast i undantagsfall. Detta på grund av att leverantörerna inte ville stöta sig med grossisterna eftersom man var beroende av distribution via grossistens lager av andra plaströr. Förhållandet mellan grossister och plaströrsleverantörer var sådant att grossisterna brukade lämna anbud och fakturera objekt även om en leverantör själv skötte leveransen direkt till slutkunden.

24. Markrör och inomhusrör av PVC samt PEM-tryckrör är typiska lagerprodukter på VVS-marknaden som i huvudsak säljs via grossistens lager. Avtal mellan tillverkare och grossister om sådana plaströr löper normalt ett år i taget och innehåller bl.a. villkor om rabattsatser, som varierar mellan olika varugrupper, och bonusskalor baserade på årliga inköpsvolymen.
25. I början av 1990-talet hade Davinyl, Mabo, Uponor och Wavin tillsammans den helt övervägande delen av försäljningen av PVC-rör på den svenska marknaden. Avseende PEH-tryckrör i dimensioner om 400 mm eller mindre var det främst Uponor och KWH som levererade sådana rör till den svenska marknaden. Övriga leverantörer, t.ex. Robro Rör och Wavin, som började sälja PEH-tryckrör under år 1989, hade sammantaget cirka 20 procent av marknaden. Vad gäller PEH-tryckrör i dimensioner större än 400 mm var de huvudsakliga leverantörerna KWH och Uponor. KWH och Uponor hade också en väsentlig andel av marknaden i Sverige för PEM-tryckrör. Övriga leverantörer av PEM-tryckrör, Rörknallen, Rördax, Robro Rör, Plastbröderna, Wavin och Davinyl, hade tillsammans cirka 25 procent av marknaden, varav Rörknallen, som numera ingår i Uponor koncernen, var störst med cirka 20 procent.
26. Konkurrenssituationen i plaströrsbranschen idag kännetecknas av att det finns några få stora leverantörer och liten importkonkurrens. Produkterna utgörs till större delen av standardprodukter som är utbytbara med varandra oavsett fabrikat. Prissättningen under perioden år 1993 till år 1997 kännetecknas av att prisförändringar till grossisterna normalt sker samtidigt och med samma storlek. Övervägande delen av handeln sker genom grossistledet och från slutkundens synpunkt är det svårt att upptäcka eller utnyttja någon konkurrens mellan plaströrsleverantörerna.
27. Den vikande konjunkturutvecklingen inom byggbranschen på senare år har bl.a. medfört en viss överkapacitet och sjunkande försäljningsvolymen i plaströrsbranschen. Nedgången i försäljningsvolym har varit kraftigare för PVC-rör än PE-rör. PVC-rör har ändå hållit en stabilare prisnivå än PE-rör. Främst är det PE-tryckrör som tagit volymen från PVC-tryckrör bl.a. på grund av den miljödebatt som förevarit. Under perioden år 1990 till år 1995 har andelen PE-tryckrör stigit från ungefär 35 procent till ungefär 70 procent av den totala tryckrörsmarknaden. PVC-tryckrör har under samma period minskat sin andel av tryckrörsmarknaden från knappt 40 procent till ungefär 20 procent.

Bakgrund till överträdelsen

28. I januari år 1990 förvärvade KWH AB Nortena Plast. I samband därmed begärde KWH Uponors samtycke till förvärvet på grund av ett tidigare avtal mellan företagen

1999-08-19

Dnr 633/1999

om ett förbud för KWH att sälja PE-rör på den svenska marknaden för ”kommunalteknik”. Uponor lämnade sitt samtycke under förutsättning att KWH alltid skulle diskutera med Uponor om eventuella avsikter att marknadsföra och sälja PVC-rör i Skandinavien. KWH uppfattade att detta i praktiken innebar en uppmaning till KWH att inte sälja PVC-rör i Sverige.

29. Efter det att förvärvet av Nortena Plast genomförts träffade KWH och Uponor, i början av år 1990, ett avtal om prissamarbete och delning av marknaden för PE-tryckrör. Företagen utbytte därvid uppgifter om försäljningsvolymen. Grundläggande för överenskommelsen var att KWH inte sålde några PVC-rör i Sverige.
30. I takt med att PVC-materialets andel av tryckrörsmarknaden minskade i förhållande till motsvarande rör tillverkade av PE sökte Wavin kompensera nedgången genom att öka sin andel av marknaden för PE-tryckrör. KWH och Uponor var överens om att Wavins ökade försäljning av PE-tryckrör utgjorde ett problem och att de måste få Wavin att acceptera deras ”spelregler”. Detta föranledde diskussioner mellan KWH, Uponor och Wavin om ordningen på den svenska marknaden. I oktober 1992 lanserade Wavin ett nytt tryckrör i blå färg som var tillverkat av råvarumaterialet PE100. Uponor och KWH ansåg att Wavin pressade ner prisnivåerna på PE-tryckrör vid lanseringen av PE100. Uponor avsåg därför att träffa Wavin för att diskutera företagets prisnivåer.
31. KWH beslutade i november 1992 att bredda sitt sortiment genom att börja sälja PVC-markrör i frekventa dimensioner som t.ex. 110 mm på den svenska marknaden. Andra plaströrtillverkare, som huvudsakligen var verksamma med PVC-rör, reagerade mot beslutet och Uponor ansåg att KWH:s försäljning av PVC-rör stred mot tidigare avtal.
32. KWH:s inställning var att företaget önskade föra en dialog om PEH-objekt och att KWH inte avsåg att sluta sälja PVC-rör men att man kunde tänka sig att begränsa sin försäljning av PVC-rör om man fick ordning på marknaden avseende Wavins försäljning av PE100-rör och prisnivån beträffande PE-tryckrör.
33. Den 14 januari 1993 möttes KWH, Uponor och Wavin på Hotel Arlandia på Arlanda flygplats för att bl.a. diskutera KWH:s försäljning av PVC-markrör, Wavins försäljning av PE100-rör och prisnivån beträffande PE-tryckrör. Företrädare för företagen fortsatte under första halvåret 1993 att hålla kontakt i nämnda frågor.
34. Wavin var dock inte intresserat av ett samarbete med KWH och Uponor förrän företaget uppnått en marknadsandel om 30 procent på marknaden för PE-tryckrör. När KWH under våren 1993 började sälja PVC-markrör till grossisten Skoogs blev dock Wavin intresserat av ett avtal om marknadsandelar och priser för tryckrör av PE. Bl.a. träffades Wavin, KWH och Uponor den 17 juni 1993 på Landvetters flygplats.

Överträdelsen

35. Vid mötet på Landvetter utbytte KWH, Uponor och Wavin uppgifter om försäljningsvolymen för PE-tryckrör för att kunna beräkna samt komma överens om en fördelning av marknadsandelar för respektive företag. Vidare träffades en överenskommelse om de priser som skulle gälla för PE-tryckrör i dimension ≥ 110 mm från och med den

1999-08-19

Dnr 633/1999

1 juli 1993. Företagen bestämde också vid mötet att man skulle träffas igen för att redovisa försäljningsvolymerna.

36. KWH, Uponor och Wavin fortsatte under andra halvåret 1993 att diskutera och besluta om priser beträffande PE-tryckrör. De förde vidare diskussioner om marknadsandelar beträffande PE-tryckrör. De utbytte därvid uppgifter om försäljningsvolymerna för PE-tryckrör för att kunna träffa en överenskommelse om en fördelning av marknadsandelar och för att stabilisera prisnivåerna för PE-tryckrör. De förde vidare samtal om att KWH skulle begränsa och/eller upphöra med sin försäljning av PVC-rör. Uponor och Wavin träffades den 3 - 4 augusti hos Wavin i Eskilstuna, den 2 september i Stockholm, den 7 september i Stockholm, den 11 oktober i Mariestad, den 14 oktober i Stockholm och den 25 november i Köpenhamn. Vid mötena diskuterades bl.a. Wavins krav på en marknadsandel om 30 procent på marknaden för PE-tryckrör samt hur de skulle få KWH att sluta sälja PVC-rör. Uponor och Wavin var eniga om att inte acceptera KWH:s försäljning av PVC-rör. I kontakter mellan Uponor och KWH hävdade KWH att om det var acceptabelt för Wavin att ta andelar av marknaden för PE-tryckrör så var det även acceptabelt att KWH kunde ta andelar av marknaden för PVC-rör. Från Uponors sida var målsättningen att räkna fram en marknadsdelning mellan KWH, Uponor och Wavin som företagen kunde godtaga under förutsättning att KWH accepterade att inte sälja några PVC-rör i Sverige. Uponor försökte övertyga KWH om att acceptera att Wavin var etablerad på den svenska marknaden för PE-tryckrör.
37. Den 22 december 1993 hölls ett möte på Vanda hotell i Finland. Vid mötet accepterade KWH en fördelning av marknadsandelar som innebar att KWH skulle ha 35 procent, Uponor 45 procent och Wavin 20 procent. Företagen utbytte vidare uppgifter om försäljningsvolymerna beträffande PE-tryckrör från januari till och med november år 1993 och kom överens om att en ny avstämning måste göras rörande försäljningsvolymerna avseende hela år 1993 samt att uppgifter om Wavins försäljningsvolymerna avseende PE100-rör skulle omräknas efter en faktor om 1,3. När det gällde frågan om begränsningar i KWH:s försäljning av PVC-rör i Sverige föreslogs att KWH successivt skulle minska sin försäljning från 650 ton år 1993 och till ca 500 ton år 1994 för att därefter upphöra med försäljningen år 1995. KWH accepterade förslaget men reserverade sig dock vid mötet när det gällde att ange en bestämd tidpunkt för ett tillbakadragande från marknaden för PVC-rör i Sverige. Företagen bestämde även en målsättning om att höja priserna för PE-tryckrör år 1994.
38. Efter mötet på Vanda hotell fortsatte företrädare för Uponor, KWH och Wavin att hålla kontakt och att träffas regelbundet för att upprätthålla en gemensam ordning på marknaden för plaströr. De fortsatte åtminstone fram till årsskiftet 1995/96 att komma överens om marknadsandelar och prisnivåer beträffande tryckrör som säljs till objekt, dvs. PE80 och PE100-rör, samt PEM-tryckrör som säljs via bruttoprislistor samt rabatter för sådana rör. Vidare träffades en överenskommelse om att KWH skulle begränsa eller upphöra med företagets försäljning av PVC-rör i Sverige. Företagen utbytte också information om genomsnittliga försäljningspriser och försäljningsvolymerna samt fördelade och redovisade objekt för att kontrollera och genomföra den gemensamt bestämda ordningen.

1999-08-19

Dnr 633/1999

39. När det gäller prisförändringar i bruttoprislistor och förändringar av rabatter för tryckrör tillverkade av PEM, fanns ett samförstånd mellan KWH, Uponor och Wavin att Uponor var marknadsledare och som sådan ansvarig för att komma med förslag till nya priser. Vidare fanns en allmän överenskommelse om rabattnivåer som tillämpades mot grossister. Överenskommelsen omfattade en grundrabatt, som var olika för olika produktgrupper, en lagerrabatt och en bonus.
40. Under år 1994 till och med årsskiftet år 1995/96 ägde bl.a. följande möten rum, nämligen den 25 januari 1994 på Arlanda, den 16 februari 1994 i Stockholm, den 30 mars 1994 i Köpenhamn, den 5 maj 1994 i Helsingfors, den 7 juni 1994 i Stockholm, den 26 augusti 1994 i Helsingfors, den 27/28 september 1994 i Köpenhamn, den 5/6 oktober 1994 i Stockholm, den 3/4 november 1994 i Köpenhamn, den 24 november 1994 i Stockholm, den 12 december 1994 i Helsingfors, den 7 februari 1995 i Stockholm, den 4 april 1995 i Stockholm, den 4 maj 1995 i Helsingfors och den 6 juni 1995 i Helsingfors.
41. KWH:s VD, Uponors marknadschef, sedermera företags VD från och med juni 1994, och Wavins marknadschef var med vid i stort sett samtliga möten. Även representanter för företagens moderbolag deltog i möten. Från KWH:s moderbolag OY KWH PIPE AB deltog områdeschefen för den nordiska marknaden. Uponor representerades vid mötena av den tekniske chefen för OY Uponor AB, och Wavin representerades av den nordiske marknadschefen för Nordisk Wavin A/S.
42. Mot bakgrund av att mötena skulle hållas hemliga upprättades inte någon agenda eller protokoll från några möten. Det finns emellertid annan skriftlig dokumentation från ett antal möten. En del sådan dokumentation är inte daterad varför ungefärlig tidpunkt fastställts genom förhör, dokumentets innehåll och hur det förhåller sig till andra dokument. Nedan lämnas exempel på kontakter och möten som förevarit mellan företagen och vad som då har avhandlats.
43. Den överenskommelse som träffades i december 1993 om en fördelning av marknadsandelar diskuterades även vid mötet den 25 januari 1994 på Arlanda. Där bekräftades bl.a. att Wavins marknadsandel skulle uppgå till 20 procent. Under perioden från den 25 januari till omkring i början av juni 1994 utbytte och jämförde KWH, Uponor och Wavin uppgifter om försäljningsvolymerna för PE-tryckrör för månaderna januari till april/maj åren 1993 och 1994. Företagen diskuterade även vid flera tillfällen om det var korrekt att använda en omräkningsfaktor på 1,3 vid jämförelser av Wavins PE100-rör med KWH:s och Uponors försäljningsvolymerna av tryckrör tillverkade av PE80. Diskussionerna under våren 1994 ledde till att företagen i maj/juni 1994 överenskom om en förändrad fördelning av marknadsandelar där Uponor skulle ha 48 procent, KWH 32 procent och Wavin 20 procent av marknaden för PE-tryckrör i Sverige.
44. Av ett handskrivet dokument upprättat av KWH:s VD från ett möte mellan KWH, Uponor och Wavin, troligen i slutet av augusti 1994, framgår att företagen kontrollerat sina försäljningsvolymerna i förhållande till avtalad fördelning av marknadsandelar. Det framgår exempelvis av dokumentet att Uponor ackumulerat för perioden januari till augusti 1994 hade sålt PE80-rör och PE100-rör för en försäljningsvolym uppgående

1999-08-19

Dnr 633/1999

till 44 procent av marknaden för PEH-rör. Det utgjorde en skillnad på fyra procent mot den avtalade marknadsandelen om 48 procent. Vidare framgår att Wavins försäljningsvolym under januari till augusti år 1994 uppgick till 19 procent av marknaden, dvs. en procent skillnad mot avtalad marknadsandel. Vad gäller PEM-rör framgår bl.a. att KWH hade sålt 66 ton under augusti och ackumulerat under året 299 ton, motsvarande en marknadsandel på 24,5 procent. Företagen fortsatte att tillämpa det träffade avtalet om marknadsandelar fram till åtminstone årsskiftet 1995/96.

45. För Uponor och Wavin var det av vikt att fördelningen av marknadsandelar beträffande PE-tryckrör kompletterades med en överenskommelse om att KWH skulle begränsa eller upphöra med sin försäljning av PVC-rör. Den tidigare överenskommelsen som träffades på Vanda hotell i december 1993 om att KWH skulle sälja högst 500 ton PVC-rör under år 1994, preciserades därvid på mötet den 25 januari på Arlanda till att KWH skulle sälja högst 300 ton PVC-rör under första halvåret 1994 och högst 200 ton under andra halvåret 1994. Det bestämdes även att KWH:s försäljning skulle begränsas till vissa typer av PVC-rör och till ett bestämt antal kunder. Uponor och Wavin informerade även KWH om rabattsatser och andra villkor, t.ex. fraktvillkor, som de tillämpade för aktuella PVC-rör. Informationen syftade till att hindra KWH från att sälja PVC-rör till lägre priser än Uponors och Wavins priser. KWH fick även i slutet av år 1994 eller i början av år 1995 information från Uponor om ett förslag till rabatter för PVC-rör som skulle tillämpas i avtal med grossister under år 1995. KWH:s VD gav i februari 1995 order till sina säljare att genomföra Uponors avtalsförslag.
46. Uponor och Wavin försökte fortlöpande påverka KWH att träffa en överenskommelse om att helt sluta sälja PVC-rör. Vid ett möte i maj/juni 1994 framförde Uponor och Wavin krav på KWH att meddela grossisten Skoogs att KWH inte kunde utföra några leveranser av PVC-rör. KWH förklarade vid mötet att företaget inte hade några långsiktiga planer på marknaden för PVC-rör och att i takt med att priserna för PEH-rör utvecklades på ett gynnsamt sätt skulle man sluta sälja PVC-rör. KWH fortsatte dock att i begränsad omfattning sälja PVC-markrör. KWH:s försäljning av PVC-rör var fortlöpande föremål för diskussion mellan företagen fram till årsskiftet 1995/96.
47. Överenskommelserna om marknadsdelning som träffats av KWH, Uponor och Wavin ingicks också för att stabilisera eller höja priserna för PE-tryckrör. Företagen träffade även direkt och indirekt överenskommelser om priser för PE-tryckrör.
48. Företagen beslutade bl.a. vid mötet den 25 januari 1994 att nettopriserna för PEH-tryckrör skulle höjas den 1 februari 1994 och att företagen skulle ha uppnått dessa prisnivåer i genomsnitt till den 1 juni 1994. Av ett handskrivet dokumentet upprättat av Uponors marknadschef, troligen i början av juni 1994, framgår att KWH, Uponor och Wavin utbytt uppgifter om genomsnittspriser per månad för PE-tryckrör under perioden januari t.o.m. maj 1994 för att kontrollera att företagen följt träffade prisöverenskommelser. Vid ett möte, troligen i slutet av augusti år 1994, beslutade företagen att priserna till objekt skulle höjas från den 1 september 1994. Priserna för tryckrör skulle höjas olika för PE80 i dimensioner 110 – 225 mm, 280 – 400 mm och > 400 mm, samt för PE100-rör till ett ungefärligt pris om 20 kr/kg. En senare prishöjning tillkom efter kontakter mellan KWH, Uponor och Wavin, och KWH:s VD skickade i

1999-08-19

Dnr 633/1999

april 1995 ut ett direktiv till säljarna om att med omedelbar verkan tillämpa nya priser för PEH-rör, PE80- och PE100-rör.

49. KWH, Uponor och Wavin höjde vidare vid samma tidpunkter och med samma storlek prisnivåerna för PEM-tryckrör genom förändringar av bruttoprislistor och rabatter. Tidpunkterna för de gemensamma prishöjningarna är bl.a. följande: den 1 oktober 1993, den 1 april 1994, den 1 september 1994, den 1 november 1994, den 1 mars 1995 och den 1 september 1995. Prishöjningarna föregicks av kontakter mellan företagen, exempelvis har man vid mötet den 25 januari 1994 på Arlanda överenskommit om att priserna för PEM-rör skulle höjas den 1 april 1994 med ca tio procents ändring av bruttoprislistorna. Vidare bestämdes vid detta möte att grundrabatten vid offerter för PEM-tryckrör skulle uppgå till 30 procent vid mindre leveranser och till 35 procent vid större leveranser. Av minnesanteckningar upprättade av KWH:s VD och Uponors marknadschef framgår att företagen under perioden januari till april/maj 1994 utbytte information om genomsnittliga priser per månad för PEM-tryckrör för att följa upp träffade prisöverenskommelser. I slutet av augusti år 1994 kom företagen överens om att rabatten på PEM-rör skulle sänkas med åtta procent från den 1 november 1994. Wavin aviserade också den 1 oktober 1994 en sänkning av fakturarabatten med åtta procent från den 1 november 1994. I slutet av år 1994 eller i början av år 1995 presenterade Uponor ett avtalsförslag för KWH och Wavin om rabatter för PEM-tryckrör som skulle tillämpas mot grossister under år 1995. Av förslaget framgår också att grossisterna delades in efter storlek i tre grupper som erbjöds olika rabatter. Ahlsell och Dahl (dåvarande Fosselius & Alpen) erhöll t.ex. högre rabatt än övriga grossister. KWH:s VD gav i februari 1995 order till sina säljare att genomföra Uponors avtalsförslag.
50. Fortlöpande fram till årsskiftet 1995/96 diskuterade och beslutade företagen om prisnivåer för PE-tryckrör. De har även utbytt information om genomsnittliga prisnivåer för sådana rör för att följa upp träffade överenskommelser.
51. KWH, Uponor och Wavin sänkte inte sina priser för PE-tryckrör under år 1996 förrän företaget Swepipe för första gången deltog i Göteborg VA-verks upphandling år 1996. Detta trots att det hade varit en råvaruprissänkning under hösten 1995.
52. Utbytet av uppgifter avseende försäljningsvolymen gick i allmänhet till på det sättet att Uponor, KWH och Wavin vid varje månadsbokslut lämnade uppgifter om försäljningen av PE-tryckrör i Sverige till Uponor/OY Uponor AB som sedan presenterade uppgifterna för KWH och Wavin vid nästa möte. Vid mötena kontrollerades att respektive företags försäljning stämde med överenskomna marknadsandelar. När företagen jämförde försäljningsvolymen av tryckrör tillverkade av PE100 respektive PE80 avsedda för objekt användes en omräkningsfaktor på 1,3, dvs. 130 ton tryckrör tillverkat av PE100 jämfördes med 100 ton tryckrör tillverkat av PE80.
53. Om redovisade försäljningsvolymen avvek från överenskomna marknadsandelar för PE-tryckrör bestämde företagen hur en sådan avvikelse skulle justeras. Därvid gjordes en skillnad på hur avvikelserna justerades när det gällde tryckrör tillverkade av PEH och PEM.

1999-08-19

Dnr 633/1999

54. Avvikelser från avtalade andelar för PEM-rör justerades vanligtvis gentemot grossister med hjälp av rabattförändringar. Ett företag som sålt för lite lämnade en högre rabatt för ett parti till en bestämd grossist för att få sälja till den grossisten. Ett företag som däremot sålt för mycket meddelade en grossist som önskade köpa av företaget att man hade tillfälliga leveransproblem. Det var nämligen inte möjligt för företaget att låta bli att sälja till en grossist genom att höja priset, dvs. sänka rabatten, eftersom rabattnivåerna bestämdes i ettåriga avtal som träffades med grossisterna i början eller slutet av varje år.
55. Avvikelser från avtalade andelar PEH-rör justerades genom redovisning och fördelning av objekt på VA-marknaden. Vid fördelning av objekt bestämde företagen ett lägsta kilopris som riktmärke och kom sedan överens om vem som skulle offerera det lägsta priset. I allmänhet lämnades lägsta pris till den grossist som bedömdes ha störst möjlighet att vinna en viss upphandling. Vid vissa större objekt delade man på leveransen genom att köpa av varandra.
56. Handlingar i målet visar hur KWH, Uponor och Wavin fördelade och redovisade objekt för att justera avvikelser från avtalade marknadsandelar.
57. I mars 1994 kom KWH och Uponor överens om att dela ett stort objekt om ungefär 500 ton PEH-rör som skulle levereras till Skanskas arbetsplats i Vellinge kommun. Av ett telefax från mars 1997 skickat av KWH:s säljare i Malmö till företagets huvudkontor i Borås framgår att KWH:s koncernledning i Finland gav order om att tacka nej till ett erbjudande från grossisten Fosselius & Alpén (numera Dahl) om att leverera till Vellinge eftersom ordern skulle delas mellan KWH och Uponor, men levereras av Uponor.
58. Av ett dokument upprättat av KWH:s VD den 30 mars 1994 framgår att företagen diskuterade objekten Vellinge, Bjuv och Ängelholm samt stämde av respektive företags försäljningsvolymerna rörande PEH-tryckrör. Av en ej daterad handskriven anteckning upprättad av KWH:s dåvarande VD framgår att KWH, Uponor och Wavin avsåg att träffas, troligen april - maj 1994, och då företa en redovisning av större objekt. I maj - juni 1994 träffades KWH, Uponor och Wavin för att bl.a. planera samarbetet. Företagen bestämde bl.a. att KWH:s VD internt skulle ansvara för alla offerter avseende objekt. Detta för att hindra att företagets säljare inte följde överenskomna prisnivåer. Det bestämdes att KWH:s VD och Uponors marknadschef tillsammans skulle stämma av totalmarknaden för PE-tryckrör. Vidare fördelades objekten "Botkyrka" och "Katrineholm" mellan företagen. Av ett dokument upprättat från ett möte i slutet av augusti 1994 framgår att företagen skulle hålla kontakt med varandra vid försäljning till större objekt, uppgående till minst 50 ton. Av ett dokument upprättat vid ett möte mellan företagen i Helsingfors den 12 december 1994 framgår att företagen stämde av försäljningsvolymerna. Det bestämdes att objekt på minst 50 ton skulle redovisas vid varje möte. Vidare diskuterades ett objekt i Ängelholm bl.a. för att balansera företagets försäljning mot avtalade marknadsandelar.

1999-08-19

Dnr 633/1999

RÄTTSLIG BEDÖMNING

59. Enligt 6 § konkurrenslagen (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. Enligt 3 § KL jämföras med avtal bl.a. samordnade förfaranden mellan företag.

Avtal och samordnade förfaranden

60. Ett avtal kan anses föreligga under sådana omständigheter som de som råder i detta mål, nämligen där företagen ansluter sig till en gemensam ordning eller ett mål som begränsar eller kan antas begränsa deras individuella affärsbeteende genom att planen innehåller riktlinjer för hur företagen inbördes skall handla eller avstår från att handla på marknaden. Ett sådant avtal innebär att företagen har gett uttryck för sin gemensamma vilja att agera på marknaden på ett bestämt sätt. Avtalet behöver inte vara skriftligt och det krävs inte några bestämmelser om konkreta sanktioner eller verkställighetsåtgärder. Avtalets innehåll kan vara uttryckligt eller underförstått genom företagens handlande.
61. Ett samordnat förfarande däremot kräver inte att deltagarna har träffat ett uttryckligt eller underförstått avtal avseende villkoren för deras inbördes handlande eller avstående från att handla. Syftet med ett förbud mot samordnade förfaranden är att förhindra att KL inte skall anses tillämplig när företag i samförstånd handlar på ett konkurrensbegränsande sätt som inte uppfyller kraven på avtal. De kan t.ex. på förhand upplysa varandra om vilken hållning var och en avser att inta så, att de därigenom kan reglera sina egna affärsbeteenden med vetskap om att deras konkurrenter kommer att handla på samma sätt (jfr målet 48/69 Imperial Chemical Industries, REG 1972, s. 619).
62. En komplex kartell som pågår under lång tid och där de olika samordnade förfarandena som följs och de avtal som ingås utgör en del av en rad åtgärder som företagen vidtar i en strävan efter ett gemensamt mål som går ut på att hindra, begränsa eller snedvrider konkurrensen skall ses som en enda fortlöpande överträdelse (se mål T-7/89 Hercules, REG II 1991, s. 1711, p. 262 och 263).
63. Då det, som i detta fall, är fråga om en komplicerad och långvarig överträdelse, i vilken flera tillverkare varit inblandade och som syftar till en gemensam ordning av marknaden, är det inte nödvändigt att karakterisera överträdelsen som antingen ett avtal eller ett samordnat förfarande. Begreppen är flytande och kan överlappa varandra. En överträdelse kan börja i en form och med tiden anta något eller alla kännetecken hos en annan form. Det kan hända att det inte ens är realistiskt att göra en sådan åtskillnad, eftersom en överträdelse i sin helhet kan uppvisa egenskaper som finns hos båda slagen av förbjudet beteende. Det skulle framför allt vara onaturligt att dela ett varaktigt beteende med ett enda övergripande syfte i flera olika överträdelser. En kartell kan därför vara ett avtal och/eller ett samordnat förfarande samtidigt.
64. När det gäller en komplex kartell är förbudet i 6 § KL inte bara tillämpligt på det specifika avtalet om den grundläggande ordning som skall följas eller de exakta villkoren som kan ha avtalats från tid till annan, utan på hela den fortlöpande samförståndsprocess som dessa utgör en del av. Begreppet "avtal" täcker därför inte bara de villkor

1999-08-19

Dnr 633/1999

som uttryckligen har avtalats utan även genomförandet av vad som avtalats. Även innan ett slutligt heltäckande avtal som reglerar företagens inbördes handlande och avstående från att handla ingås, kan avtalsförhandlingarna innefatta ofullständiga överenskommelser och villkorade eller partiella avtal som begränsar konkurrensen.

65. I ett avtal i den mening som avses i 6 § KL kanske de exakta avtalsvillkoren aldrig uttrycks och man måste därför sluta sig till avtalsinnehållet av samtliga omständigheter. Företagens skilda intressen kan också utesluta att full samstämmighet råder i alla frågor. Ett företag kan ha reservationer mot vissa inslag men ändå ansluta sig till det gemensamma förfarandet. Deltagarna kan också ansluta sig mer eller mindre till den gemensamma ordningen. Ett företag kan utöva en dominerande ledarroll. Det kan förekomma interna konflikter och rivalitet. Vissa företag kan till och med luras. Det kan tidvis förekomma utbrott av stark konkurrens och även priskrig. Avtal på ett område kan föreligga samtidigt som det råder konflikter inom ett annat eller konkurrensen kanske inte sätts ur spel helt och hållet inom det område som ett avtal har träffats. Formella avtal kanske inte ingås i alla frågor. Vissa inslag kan avsiktligt ha lämnats vaga eller obestämda. Det kan vara så att företagen (uttryckligen eller underförstått) överenskommer om att anta en gemensam ordning och därefter måste mötas fortlöpande för att utarbeta detaljer eller ändra ordningen för att lösa särskilda problem.
66. Inte något av dessa inslag hindrar emellertid att förfarandet utgör ett avtal och/eller samordnat förfarande i den mening som avses i 6 § KL, när de inblandade företagen har en enda gemensam och fortlöpande målsättning. En komplicerad kartell kan således betraktas som en enda fortlöpande överträdelse inom den tid samarbetet pågått. Avtalet kan varieras och ändras, kartellens verksamhet kan gradvis utvidgas till att omfatta nya marknader eller dess mekanismer kan anpassas eller förstärkas. Företagen kan ansluta sig till eller lämna kartellen under tiden utan att denna måste behandlas som ett nytt avtal med varje förändring i deltagandet.
67. KWH och Uponor har åtminstone sedan år 1990 haft en överenskommelse om priser, utbyte av försäljningsvolym, delning av marknaden och fastställande av respektive företags marknadsandel avseende framför allt PE-tryckrör. Sedan juni år 1993 har också Wavin deltagit i denna överenskommelse.
68. KWH, Uponor och Wavin har efter den 1 juli 1993, då KL trädde i kraft, fortsatt att ha kontakter med varandra. Sådana har ägt rum dels per telefon, dels per fax och dels vid möten som förevarit i Sverige, Finland och Danmark. Företagen har upprättat en struktur för kontakter sinsemellan och de har varit delaktiga i en fortlöpande process som har syftat till att bringa deras respektive intressen i överensstämmelse med varandra.
69. Företagen har genom denna struktur upprättat ett forum för regelbundna diskussioner om frågor av gemensamt intresse som bl.a. inneburit utbyte av sådan information som normalt är av känslig karaktär och som inneburit att en viss grad av samförstånd, ömsesidighet och villkorade eller delvisa avtal och samordnade förfaranden uppnåddes. Deltagarna har i vart fall inte kunnat underlåta att beakta den information de erhållit när de fastställde sitt eget handlande på marknaden.

1999-08-19

Dnr 633/1999

70. Vid de kontakter som ägt rum mellan företagen har de diskuterat en marknadsordning avseende PE-tryckrör. Företagen har bl.a. delgett varandra information avseende respektive företags försäljningsvolym. De har också diskuterat begränsningar och/eller förbud för KWH att sälja PVC-rör i Sverige. De har vidare fört diskussioner om vilka marknadsandelar som skulle gälla för respektive företag beträffande PE-tryckrör. Diskussionerna har resulterat i att företagen beslutat om en förändrad marknadsordning avseende marknadsdelning för PE-tryckrör, vilka marknadsandelar som skulle gälla för respektive företag beträffande PE-tryckrör och begränsningar och/eller förbud för KWH att sälja PVC-rör i Sverige.
71. Företagen har i samband med dessa diskussioner bl.a. redovisat månatliga uppföljningar av kilopriser. Wavin och Uponor har även informerat KWH om rabatter och priser för PVC-rör i syfte att påverka KWH att inte sänka priserna på sådana rör.
72. Företagen har också kontrollerat och vid behov justerat överenskomna marknadsandelar bl.a. genom rabattförändringar gentemot grossist och genom fördelning av objekt och samarbete om priser inför förfrågningar från grossister vid anbudsupphandlingar.
73. Företagen har vidare diskuterat, informerat och beslutat om priser, prisnivåer, rabatter och samordnade prishöjningar beträffande PE-tryckrör.
74. Företagen har således sedan den 1 juli 1993 givit uttryck för sin gemensamma vilja att agera på marknaden på ett bestämt sätt. De har haft en gemensam målsättning med de moment som utgör överenskommelsen och den gemensamt bestämda ordning som skulle gälla mellan företagen, dvs. riktlinjer för hur företagen inbördes skulle handla eller avstå från att handla på marknaden för PE-tryckrör och vad som skulle gälla för KWH beträffande det företags försäljning av PVC-rör i Sverige. Med överenskommelse avses i detta fall avtal och/eller samordnat förfarande. De har fortlöpande haft kontakter för att utarbeta detaljer, göra avstämningar och/eller ändra i planen. Att planens detaljer utarbetats efter hand och att den genomfördes på möten och genom andra kontakter ger inte upphov till skilda avtal och/eller samordnade förfaranden utan utgör en del av den samlade ordningen.
75. Även om företagen inte fysiskt närvarit vid alla möten eller något av dem vid något tillfälle haft vissa reservationer har de ändå varit medvetna om, anslutit sig till och godtagit de moment i överenskommelsen och därmed den gemensamt bestämda ordningen som skulle gälla mellan företagen. Företagens agerande eller åtgärder har vid olika tillfällen förändrats allteftersom nya problem eller störningar har uppstått på marknaden men det utan att den grundläggande gemensamma målsättningen med samarbetet har väsentligen förändrats.
76. De möten och andra kontakter som förekommit mellan KWH, Uponor och Wavin för att diskutera och besluta om försäljningsvolym, marknadsandelar, marknadsordning, objekt, priser och rabatter för PE-tryckrör och begränsningar/förbud för KWH att sälja PVC-rör i Sverige har ägt rum åtminstone från den 1 juli 1993 till i vart fall årskiftet 1995/96. Mötena och kontakterna har inneburit att företagen sammantaget har agerat på ett sätt som utgör en enda fortlöpande överenskommelse. Det sagda gäller även om

1999-08-19

Dnr 633/1999

överenskommelsen har haft skiftande innehåll och effektivitet under den tid som den pågått. Avtalskriteriet i 6 § är således uppfyllt.

Överträdelser

77. KWH, Uponor och Wavin har haft ett gemensamt syfte eller målsättning att samarbeta om att begränsa eller kontrollera produktion och marknader, dela upp marknader, direkt eller indirekt fastställa priser eller andra affärsvillkor samt informera om försäljningsvolymerna och priser/prisnivåerna från det att KL trädde i kraft den 1 juli 1993 till i vart fall årsskiftet 1995/96. Förfarandet har haft till syfte att hindra, begränsa eller snedvrider konkurrensen på marknaden eller i vart fall gett ett sådant resultat.
78. I 6 § KL anges exempel på avtal som typiskt sett är konkurrensbegränsande. Det är bl.a.
- att inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs,
 - att produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras, samt
 - att marknader eller inköpskällor delas upp.
79. I förarbetena till KL (prop. 1992/93:56 s. 73 f.) sägs att prisöverenskommelser till sin natur innebär ett hämmande av konkurrensen, eftersom priset är det viktigaste medlet för konkurrens och att det därför finns anledning att se särskilt strängt på sådant samarbete. Även informationsutbyte om priser mellan konkurrenter kan vara förbjudet om man kan sluta sig till att det underliggande syftet är att försvaga priskonkurrensen.
80. Överenskommelser mellan konkurrenter om att begränsa eller kontrollera produktionen eller marknaden av en vara till en viss mängd samt att dela upp marknaden medför att konkurrensen begränsas. Exempel på sådana överenskommelser kan vara att konkurrenter enas om storleken på respektive företags produktion och att avvikelser på grund av över- eller underproduktion kompenseras. Ytterligare exempel är att konkurrenter delar upp en viss marknad mellan sig med avseende på t.ex. tillverknings- eller försäljningskvantitet, produktslag, kunder och geografiskt område. Även utbyte av uppgifter om försäljningsvolymerna mellan konkurrenter kan vara förbjudet om man kan sluta sig till att det underliggande syftet är att försvaga konkurrensen.
81. Denna typ av överenskommelser medför att negativa effekter uppstår i form av en för hög prisnivå, begränsat utbud och produktkvalitet, samt en ineffektiv företagsstruktur. Risken för ett hämmande av konkurrensen är särskilt påtaglig när hela marknaden eller en väsentlig del av denna delas.
82. Följande huvudsakliga inslag i samlingen av åtgärder som företagen vidtagit inom ramen för påtalat samarbete utgör konkurrensbegränsningar i KL:s mening:
- att utbyta information om försäljningsvolymerna för PE-tryckrör,
 - att planera och besluta om respektive företags marknadsandelar för PE-tryckrör,
 - att planera och besluta om justeringar av överenskomna marknadsandelar,

1999-08-19

Dnr 633/1999

- att besluta om fördelning av större objekt avseende tryckrör tillverkade av PE80 och PE100, bl.a. Vellinge, Ängelholm, Bjuv, Botkyrka och Katrineholm,
- att planera och besluta om justeringar av avvikelser från beslutade försäljningsvolymerna och marknadsandelar genom att t.ex. åberopa leveransproblem till grossist eller höja rabatten gentemot grossist avseende tryckrör tillverkade av PEM,
- att utbyta information om priser och prisnivåer avseende PE-tryckrör,
- att planera och införa enhetliga prisnivåer avseende tryckrör tillverkade av PEH,
- att planera och besluta om samtidiga ändringar i respektive företags bruttoprislistor avseende tryckrör tillverkade av PEM,
- att planera och besluta om rabattnivåer och andra affärsvillkor till grossister avseende tryckrör tillverkade av PEM,
- att utbyta information om rabattnivåer och andra affärsvillkor till grossister avseende inomhusrör, kabelrör, markrör och tryckrör av PVC,
- att planera och besluta om att KWH under vissa förutsättningar skulle begränsa eller upphöra med sin försäljning av PVC-rör i Sverige.

83. Mot bakgrund av det grundläggande konkurrensbegränsande syftet med företagets agerande är det inte nödvändigt att för varje enskild begränsning av konkurrensen utreda i vilken grad den bidrog till företagets gemensamma syfte eller målsättning. Ovan nämnda begränsningar av konkurrensen skall inte ses som olika överträdelser utan som en enda fortlöpande överträdelse.

Märkbart sätt

84. En förutsättning för att ett konkurrensbegränsande avtal eller förfarande skall omfattas av förbudet i 6 § KL är att det begränsar konkurrensen på ett märkbart sätt, dvs. har ekonomiska verkningar av någon betydelse.
85. Därvid har företagets marknadsandelar stor betydelse. Beräkningen av ett företags marknadsandel förutsätter att den relevanta marknaden avgränsas. Detta sker genom en bestämning av dels produktmarknaden, dels den geografiska marknaden. Den relevanta produktmarknaden omfattar de produkter som köparna anser vara utbytbara, dvs. sådana produkter som på grund av pris, funktion och egenskaper i övrigt kan tillfredsställa samma behov hos köparen. Den relevanta geografiska marknaden omfattar det område inom vilket de berörda företagen tillhandahåller de relevanta produkterna eller tjänsterna, inom vilken konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som kan skiljas från angränsande geografiska områden framför allt på grund av väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren.
86. Plaströrsmarknaden kan indelas i flera delmarknader beroende på vilket användningsområde de olika plaströren och rördelarna har. Ett plaströrssystem kan normalt endast användas inom ett användningsområde. Ur slutkundens synvinkel torde det således normalt inte föreligga någon utbytbarhet mellan rörssystem avsedda för olika använd-

1999-08-19

Dnr 633/1999

ningsområden. Detta skulle i sig tala för att produkter avsedda för olika användningsområden tillhör olika produktmarknader. Sett ur tillverkarperspektiv föreligger emellertid i vissa fall utbytbart mellan en delprodukt avsedd för ett visst användningsområde och motsvarande delprodukt avsedd för ett annat användningsområde genom att samma maskiner används vid tillverkningen och omställningen mellan tillverkning av de båda produkterna är snabb och enkel. I sådana fall finns skäl att hänföra produkterna till samma produktmarknad, trots att de ur slutkundens synvinkel inte är utbytbara mot varandra.

87. Marknaden för rör och rördelar av plast kan i huvudsak delas in i följande delmarknader.

- a.) Marknaden för rör och rördelar för avloppssystem
Till denna marknad hör rör från användningsområdena kommunala avlopp samt inomhusavlopp. Ur slutkundens synvinkel torde rören inte vara sinsemellan utbytbara medan ur tillverkarperspektiv utbytbart föreligger genom att samma maskiner används för tillverkningen av plaströr för de olika användningsområdena. Omställningen mellan tillverkning av plaströr för de olika användningsområdena är enkel och snabbt genomförbar. Utöver plaströr används avloppsrör av betong (kommunala avlopp) samt rostfritt stål och gjutjärn (inomhusrör). Utbytbart mellan avloppsrör av plast å ena sidan och avloppsrör av betong respektive rostfritt stål och gjutjärn å andra sidan är så hög att även avloppsrör av betong respektive rostfritt stål och gjutjärn kan anses tillhöra denna marknad.
- b.) Marknaden för rör och rördelar för tryckvattensystem
De rör som används för tryckvattensystem tillverkas främst av plast eller segjärn. Utbytbart mellan rör av segjärn och plast är så hög att rör för tryckvatten kan anses tillhöra samma produktmarknad oavsett om de tillverkas av plast eller segjärn.
- c.) Marknaden för rör och rördelar för dräneringssystem
Till denna marknad hör plaströr från användningsområdena husdränering och jordbruksdränering. Ur slutkundens synvinkel torde plaströr avsedda för det ena användningsområdet inte vara utbytbara mot plaströr avsedda för det andra användningsområdet. Ur tillverkarperspektiv föreligger emellertid utbytbart genom att samma maskiner används för tillverkningen av plaströr för de båda användningsområdena. Även här är omställningen mellan tillverkning av rör för de båda användningsområdena enkel och snabbt genomförbar.
- d.) Marknaden för rör och rördelar för kabelskydd
När det gäller kabelskyddsrör (för el-, tele- och IT-kablar) finns det två typer av rör, s.k. VP-rör för inomhusbruk och kabelskyddsrör för markförläggning. Till inomhusrör används mest PVC men även PE. Till utomhusrör används många olika typer av både PE- och PVC-rör, t.ex. korrugerade rör.
- e.) Marknaden för rör och rördelar för vägtrummor
De rör som används för vägtrummor tillverkas antingen av plast, betong eller

1999-08-19

Dnr 633/1999

plåt. Utbytbarenheten mellan rör tillverkade av plast, betong och plåt är delvis så hög att rör för vägtrummor kan bedömas tillhöra samma produktmarknad oavsett vilket av dessa material de tillverkas av. Dock finns det vissa situationer där specifika krav på t.ex. lasttålighet kan utesluta plaströr.

f.) Marknaden för brunnar

Brunnar tillverkas antingen av plast eller betong. Utbytbarenheten mellan plastbrunnar och betongbrunnar är så hög att de får bedömas tillhöra samma produktmarknad

88. Den relevanta produktmarknaden kan således i vissa situationer tänkas bestå av en relativt snävt avgränsad delmarknad, t.ex. med utgångspunkt i ovanstående indelning. Som relevant produktmarknad bör emellertid i detta fall betraktas hela marknaden för rör och rördelar av plast inklusive de substitut som nämnts ovan. Det är den marknad som plaströrstillverkarna är verksamma på och på vilken de konkurrerar sinsemellan och i vissa fall med andra material. Eftersom konkurrensen begränsas på ett klart märkbart sätt även med denna vida marknadsavgränsning, finner verket inte anledning att i detta fall närmare utreda huruvida en snävare marknadsavgränsning skulle kunna anses mer relevant.
89. De tillverkande plaströrsföretagen bedriver samtliga en rikstäckande verksamhet och därför utgörs den relevanta geografiska marknaden av hela Sverige.
90. Enligt plaströrsföretagens egna uppskattningar torde den totala omsättningen på den relevanta marknaden uppgå till 1,0-1,2 miljarder kronor. Därav uppgår omsättningen av rör och rördelar av plast till cirka 800 miljoner kronor, varav de berörda företagens, Uponor, KWH och Wavin, omsättning utgör cirka 50 procent. De berörda företagens andel av totalmarknaden kan således uppskattas till mellan 33 och 40 procent.
91. Det av Konkurrensverket hävdade konkurrensbegränsande samarbetet omfattar således en betydande andel av den relevanta marknaden. Samarbetet begränsar därför konkurrensen på ett märkbart sätt och omfattas således av förbudet i 6 § KL.

Uppsåt och oaktsamhet

92. För att konkurrensskadeavgift skall kunna utdömas fordras enligt 26 § KL uppsåt eller oaktsamhet hos företaget eller hos den som handlat på företagets vägnar. Det är därvid inte nödvändigt att konstatera uppsåt eller oaktsamhet hos någon viss angiven person på företaget utan det räcker med att detta kan konstateras antingen hos företaget som sådant eller hos någon som handlar på företagets vägnar.
93. Konkurrensverket gör gällande att företagen måste ha insett att förfarandet var konkurrensbegränsande. Förfarandet har skett i syfte att begränsa konkurrensen eller i vart fall med vetskap om att följderna av handlandet skulle bli konkurrensbegränsande. Företagen har bl.a. på olika sätt försökt dölja samarbetet. Företagen har alltså inte bara varit medvetna om att deras agerande inte varit förenligt med KL utan också vidtagit åtgärder för att dölja samarbetet. Uponors f.d. marknadschef har vid förhör uppgett att syftet varit att hålla samarbetet hemligt. Även KWH:s f.d. VD har vid förhör uppgett att syftet har varit att hemlighålla anteckningar och andra dokument från möten.

1999-08-19

Dnr 633/1999

94. För det fall tingsrätten inte finner det styrkt att plaströrleverantörerna haft ett konkurrensbegränsande uppsåt görs gällande att företagen varit oaktsamma vid sitt gemensamma agerande. Företagen borde rimligtvis ha förutsett att uppträdandet skulle ha negativa verkningar på konkurrensen.

Konkurrensskadeavgift

95. En konkurrensskadeavgift skall enligt 27 § KL fastställas till lägst fem tusen kronor och högst fem miljoner kronor eller till ett högre belopp, dock inte överstigande tio procent av företagets omsättning föregående räkenskapsår. Av förarbetena till KL (prop. 1992/93:56 s. 92) framgår att med omsättning avses hela företagets omsättning utan begränsning till den produkt eller marknad som förfarandet rört.
96. Konkurrensskadeavgiftens storlek skall enligt 28 § första stycket KL bestämmas med hänsyn till hur allvarlig överträdelsen är och hur länge den har pågått. Avgörande för hur allvarlig överträdelsen bedöms vara är enligt förarbetena (1992/93:56 s. 93) omfattningen av de skadliga effekterna på konkurrensen. I bedömningen av de skadliga effekterna kan den på längre sikt prishöjande effekten av ett handlande liksom mer direkta ekonomiska skador som åsamkats andra företag vägas in.
97. Uponors, Wavins och KWH:s totala omsättning i Sverige år 1998 uppgick till 296, 101 respektive 60 miljoner kronor. Dessutom hade Uponors helägda dotterbolag Vårgårda Plast en extern omsättning som uppgick till cirka 35 miljoner kronor.
98. Företagens förfarande är allvarligt konkurrensbegränsande då det inneburit att en väsentlig del av marknaden för plaströr och större delen av marknaden för PE-tryckrör har begränsats eller kontrollerats för att hålla en prisnivå som är högre än vad som är fallet på en marknad med aktiv priskonkurrens. Det har varit fråga om en enda fortlöpande överträdelse som har pågått under en lång tid; åtminstone i två och ett halvt år.
99. En försvårande omständighet i samarbetet är att företagen på olika sätt försökt dölja samarbetet genom att hemlighålla möten.
100. Uponor har under hela den aktuella perioden haft rollen som ledare för kartellen och är även den som varit drivande i förhandlingar om att få KWH att sluta sälja PVC-rör i Sverige.
101. Wavin har i full utsträckning deltagit i samarbetet. Wavin har även tillsammans med Uponor deltagit i påtryckningar i syfte att få KWH att sluta sälja PVC-rör på den svenska marknaden.
102. Även KWH har i full utsträckning varit delaktig i samarbetet med Uponor och Wavin. Företaget har regelbundet deltagit i möten i syfte att förhandla och överenskomma om marknadsdelning och priser med Uponor och Wavin i syfte att nå en uppgörelse om en gemensam ordning på marknaden och en högre prisnivå för PE-tryckrör. Även om KWH utsatts för starka påtryckningar om att sluta sälja PVC-rör så har företaget ändå försökt utnyttja den uppkomna situationen genom att delta i möten för att bl.a. påverka Uponors och Wavins prissättning på marknaden.

1999-08-19

Dnr 633/1999

103. I mildrande riktning bör dock viss hänsyn tas till att KWH till viss del vidgått omständigheter i utredningen. I Uponors och Wavins fall föreligger inga förmildrande omständigheter.
104. Med hänsyn till företagets omsättning, konkurrensbegränsningarnas karaktär och potentiella effekt samt tidsomfattningen och övriga omständigheter bör konkurrensskadeavgiften bestämmas enligt följande: Uponor 13 miljoner kronor, Wavin 3 miljoner kronor, KWH 1,5 miljoner kronor.

PRELIMINÄR BEVISUPPGIFT

Muntlig bevisning

1. Vittnesförhör med [REDACTED] 513 91 Fristad, som skall höras om förhållandena på marknaden för PE- och PVC-rör under åren 1990-1994 och då framför allt om de kontakter som förevarit mellan Uponor, KWH och Wavin, bakgrunden till och syftet med dessa, priser och andra affärsvillkor avseende PE-rör, utbyte av uppgifter avseende priser, försäljningsvolym, bestämmande av marknadsandelar, fördelning av objekt och KWH:s verksamhet rörande PVC-rör på den svenska marknaden. Förhöret skall styrka påstådd överträdelse av 6 § KL.
2. Vittnesförhör med [REDACTED] 430 63 Hindås, som skall höras om förhållandena på marknaden för PE- och PVC-rör under åren 1990-1995 och då framför allt om de kontakter och den samverkan som förevarit mellan Uponor, KWH och Wavin, bakgrunden till och syftet med dessa, priser och andra affärsvillkor avseende PE-rör, utbyte av uppgifter avseende priser, försäljningsvolym, bestämmande av marknadsandelar, fördelning av objekt och KWH:s verksamhet rörande PVC-rör på den svenska marknaden. Förhöret skall styrka påstådd överträdelse av 6 § KL.
3. Vittnesförhör med [REDACTED] 524 31 Herrljunga, som skall höras om förhållandena på marknaden för PE- och PVC-rör under åren 1992-1995 och då framför allt om de kontakter och den samverkan som förevarit mellan Uponor, KWH och Wavin, bakgrunden till och syftet med dessa, priser och andra affärsvillkor avseende PE-rör, utbyte av uppgifter avseende priser, försäljningsvolym, bestämmande av marknadsandelar och KWH:s verksamhet rörande PVC-rör på den svenska marknaden. Förhöret skall styrka påstådd överträdelse av 6 § KL.
4. Vittnesförhör med [REDACTED] AMV-Eriste Oy, Svartbölevägen 10, Fin-04130 Sibbo, Finland, som skall höras om förhållandena på marknaden för PE- och PVC-rör under åren 1992-1995 och då framför allt om de kontakter och den samverkan som förevarit mellan Uponor, KWH och Wavin, bakgrunden till och syftet med dessa, priser och andra affärsvillkor avseende PE-rör, utbyte av uppgifter avseende priser, försäljningsvolym, bestämmande av marknadsandelar och KWH:s verksamhet rörande PVC-rör på den svenska marknaden. Förhöret skall styrka påstådd överträdelse av 6 § KL.

1999-08-19

Dnr 633/1999

Skriftlig bevisning

1. Handskriven anteckning från Uponor den 17 juni 1993 (2 sidor), bilaga 1.
2. Uponors månadsrapport för juni 1993 (upprättad troligen i juli 1993), bilaga 2.
3. Uponors månadsrapport för augusti 1993, bilaga 3.
4. Internt telefax från KWH den 28 september 1993, bilaga 4.
5. Uponors månadsrapport för september 1993, bilaga 5.
6. Strategisk plan från KWH den 15 oktober 1993, bilaga 6.
7. Handskriven anteckning från KWH den 25 oktober 1993, bilaga 7.
8. Uponors månadsrapport för oktober 1993, bilaga 8.
9. Uponors marknadsrapport för november 1993, bilaga 9.
10. Handskriven anteckning från KWH den 1 december 1993, bilaga 10.
11. Handskriven anteckning från KWH den 19 december 1993 och troligen från möte den 22 december 1993, bilaga 11.
12. Handskriven anteckning från Uponor den 22 december 1993 (2 sidor), bilaga 12.
13. Handskriven anteckning från KWH den 25 januari 1994 (4 sidor), bilaga 13.
14. Uponors marknadsrapport för februari 1994, bilaga 14.
15. Handskrivna noteringar på dagordning till styrelsemöte i KWH den 15 mars 1994, bilaga 15.
16. Internt telefax från KWH den 3 mars 1997 (avseende Vellinge våren 1994), bilaga 16.
17. Handskriven anteckning från KWH den 30 mars 1994 (3 sidor), bilaga 17.
18. Handskriven anteckning från KWH troligen i april eller maj 1994, bilaga 18.
19. Uponors marknadsrapport för mars 1994, bilaga 19.
20. Tabeller från KWH avseende perioden januari t.o.m. april 1994 (4 sidor), bilaga 20.
21. Handskriven anteckning från KWH maj – juni 1994 (3 sidor), bilaga 21.
22. Handskriven anteckning från Uponor troligen juni 1994, bilaga 22.

1999-08-19

Dnr 633/1999

23. KWH:s uppgifter om genomsnittspriser under perioden januari t.o.m. maj år 1994, bilaga 23.
24. Internt telefax från KWH den 7 juni 1994 (2 sidor), bilaga 24.
25. Handskriven anteckning från KWH troligen i slutet av augusti 1994, bilaga 25.
26. Protokoll från KWH:s styrelsemöte den 20 september 1994, bilaga 26.
27. Wavins utskick till kunder den 1 oktober 1994, bilaga 27.
28. Protokoll från KWH:s försäljningsmöte den 1 november 1994, bilaga 28.
29. Handskriven anteckning från KWH den 12 december 1994, bilaga 29.
30. Handskriven anteckning från KWH troligen december 1994 eller början av år 1995, bilaga 30.
31. Anonym skrivelse till Konkurrensverket den 13 februari 1995, bilaga 31.
32. Wavins utskick till kunder den 1 mars 1995, bilaga 32.
33. Protokoll från KWH:s styrelsemöte den 6 april 1995, bilaga 33.
34. Telefax från Göteborgs VA-verk den 18 december 1996 till Konkurrensverket, bilaga 34.

Den skriftliga bevisningen skall styrka att KWH, Uponor och Wavin har överenskommit om förfaranden som innebär att priser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs, produktion eller marknader begränsas eller kontrolleras och marknader delas upp.

Konkurrensverket önskar beredas tillfälle att slutligt ange sin bevisning när verket tagit del av svaromålet. Därvid kan ytterligare bevisning i form av bl.a. reseräkningar komma att åberopas för de fall svarandena bestrider att de möten som Konkurrensverket gör gällande i stämningsansökan har ägt rum.

Kenny Carlsson

Olof Widmark