

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2005-3-28 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 06-36/465-127
Karar Tarihi : 26.5.2006

A.TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10

Başkan : Mustafa PARLAK
Üyeler : Tuncay SONGÖR, Prof .Dr. Zühtü AYTAÇ, Rıfki ÜNAL,
Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, M. Sıraç ASLAN, Süreyya
ÇAKIN

B.RAPORTÖRLER : Onur Yelda YÜKSEL, Alper KARAKURT,
Neşe Nur YAZGAN, Bedia Sanem ŞİMŞEK

C. BAŞVURUDA

20

BULUNAN : Gizlilik talebi bulunmaktadır.

D. HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA YAPILAN:

Sodexho Restoran Servisleri A.Ş.
Gülbahar Mahallesi Avni Dilligil Sokak
No: 24-A/6 İstanbul

Accor Servisleri International A.Ş.
Talatpaşa Cad. No:5 Kat:1 Gültepe İstanbul

30

Multinet Kurumsal Hizmetler A.Ş.
Esentepe Yıldız Posta Caddesi Dedeman
İş Hanı No:48/21 İstanbul

Network Servisleri A.Ş.
Valikonağı Cad. YKB. Vakıf Apt. No: 173
Kat: 4 D: 2 Nişantaşı Şişli İstanbul

40

E. DOSYA KONUSU: Yemek çeki piyasasında faaliyet göstermekte olan Sodexho Restoran Servisleri A.Ş., Accor Servisleri International A.Ş. ve Multinet Kurumsal Hizmetler A.Ş.'nin aralarında kartel kurmak suretiyle müşteri paylaştıkları iddiası.

50

F. İDDİALARIN ÖZETİ: Yapılan başvuruda; Türkiye'de hizmet veren Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. (Sodexho A.Ş.), Accor Servisleri International A.Ş. (Ticket Restaurant) ve sonradan Multinet Kurumsal Hizmetler A.Ş. (Multinet A.Ş.) firmalarının aralarında kartel oluşturdukları, anılan firmaların belediye ihalelerini önceden bölüştükleri, birbirlerinin özel sektör müşterilerini almamak için düşük teklifler verdikleri, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant firmalarının Rekabet Kurulu'ndan 1'er Trilyon TL ceza almalarına rağmen bu tür uygulamalara halen devam ettikleri, bu firmaların müşterileri bakımından

rekabetin olduğu ve karlı alışveriş yapabilecekleri bir ortamın yaratılmasının gerektiği, aksi takdirde bu firmaların almış olduğu kararlara müşterilerin uymak zorunda bırakıldığı, insanların kötü hizmet aldıkları bir ortamın var olduğu ve var olmaya devam edeceği iddia edilmiştir.

60 **G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 20.3.2006 tarih ve 1736 sayılı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 7.4.2006 tarih ve 2006-3-28/İİ-06-YY sayılı İlk İnceleme Raporu, Rekabet Kurulu'nun 14.4.2006 tarih ve 06-27 sayılı toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun çerçevesinde bir soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesi amacıyla, Kanun'un 40/1. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. İlgili karar uyarınca yapılan inceleme sonucunda düzenlenen 17.5.2006 tarih ve 2006-3-28/ÖA-06-YY sayılı Önaraştırma Raporu 23.5.2006 tarih, REK.0.07.00.00-110/110 sayılı Başkanlık önergesi ile 06-36 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

70 **H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; Sodexho A.Ş., Ticket Restaurant, Multinet A.Ş. ve Network Servisleri A.Ş.'nin yemek çeki piyasasındaki uygulamalarına yönelik olarak yürütülen önaraştırma sonucunda, önaraştırmaya konu teşebbüsler arasındaki rekabetçi davranışların koordine edildiğine veya bu teşebbüslerin aralarında müşteri paylaşmak üzere anlaşmalarına işaret eden herhangi bir bilgi ve belgeye ulaşılamamış olması nedeniyle, soruşturma açılmasına gerek olmadığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İlgili Pazar

I.1.1. Sektöre İlişkin Genel Bilgiler¹

80

Sektörle ilgili bazı tanımlara yer verilmesi gerekmektedir.

Yemek Çeki/Kuponu (Cheque Restaurant, CR): Bir kısım işyerleri ile bu işyerlerinde çalışan personelin yiyecek ihtiyaçlarının işyerine ait tesisler dışında, nakit para yerine, üzerinde değeri yazılı bulunan ve bu değer üzerinden hamiline para ödemeksizin, sisteme üye işyerlerinde yemekten yararlanma olanağı veren ve yalnızca yemek ve tüketime hazır gıda hizmeti satın alınabilen kupon ya da çeklerdir.

90 Yemek Çeki Sistemi (Cheque Restaurant Sistemi): Yemek çeki hizmeti veren firma tarafından üye kuruluşlar aracılığıyla müşteri personeline yemek hizmetinin organizasyonudur.

Müşteri: Yemek çeki hizmeti veren firmalarla "hizmet sözleşmesi" imzalayarak personelinin bu firmaların verdiği hizmetlerden faydalanmasını sağlayan kurum ya da kuruluşlardır.

¹ 29.11.2004 tarih ve 04-74/1084-270 sayılı Rekabet Kurulu Kararından yararlanılmış, bu karardaki bilgiler önaraştırma sürecinde teşebbüslerden alınan verilerle güncellenmiştir.

Kullanıcı: Müşteri personeli olup, üye işyerlerinin hizmetinden faydalanacak kişidir.

100

Üye İşyeri (Üye Kuruluş): Yemek çeki sistemine dahil olan ve yemek çekleri karşılığında yemek ve tüketime hazır gıda veren lokanta, restoran, büfe, pastane, café, kebabçı, hamburgerci, pizzacı, muhallebici, şarküteri, market vs. türü kuruluşlardır.

Bu tanımlarla bağlantılı olarak yemek çeki sisteminin işleyişi şu şekilde özetlenebilir;

110

- Yemek çeki hizmeti veren firmalar personeline yemek çeki vermek isteyen müşteriler ile "hizmet satış sözleşmesi" imzalarlar.
- Müşteri her ay verilmek üzere hazırlanmış standart yemek kuponu sipariş formunu doldurarak o ay için ne kadar yemek çeki talep ettiğini yemek çeki firmasına iletir.
- Yemek çeki firması almış olduğu sipariş formuna göre, yemek çeklerini belirli formatlar içerisinde basarak, müşterinin talebi doğrultusunda kullanıcı sayısına göre ciltleyerek hazırlar.
- Yemek çeki hizmeti veren firma tarafından hazırlanan yemek çeklerinin kullanıcıları bu kuponların geçtiği tüm üye işyerlerinde istedikleri miktarda, istedikleri zamanlarda (Satın alınan yemek çekleri sadece içinde bulunulan senede geçerlidir. Bu nedenle çekler her senenin 31 Aralık tarihine kadar kullanılmalıdır.) yemek tüketme olanağına sahip olurlar.
- Üye işyerleri hizmet verdikleri kullanıcılardan elde ettikleri yemek çeklerini, bunlara çeklerin toplam bedeli tutarındaki faturayı ekleyerek yemek çeki firmasının anlaşmalı olduğu banka şubesine makbuz karşılığı teslim eder.
- Üye işyerleri bankaya teslim ettiği yemek çeklerinin karşılığında yemek çeki firmasından yine banka aracılığıyla ortalama 15 günde bir ödeme alır.
- Üye işyerleri bankaya teslim ettikleri yemek çeklerinin faturaları üzerinden belli bir komisyon oranı kadar daha düşük ödeme olarak bir anlamda yemek çeki firmasına komisyon oranı kadar ödeme yapmış olurlar.

120

130

Yukarıda yer verilen açıklamalardan anlaşılacağı üzere; yemek çeki hizmetleri, diğer bir çok hizmet türünden farklı olarak, yemek çeki firmasının üye işyerleri ile olan ilişkileri ile yemek çeki firmasının müşterileri ile olan ilişkileri olmak üzere iki ayrı aşamadan oluşan bir hizmettir.

140

Türkiye'de yemek çeki sistemi 1992 yılında Ticket Restaurant'ın, 1993 yılında ise Sodexho A.Ş.'nin faaliyete geçmesi ile uygulanmaya başlamıştır. Aynı yıl Chegue Dejeuner üçüncü Fransız şirketi olarak sektöre girmiş ve 1997 yılında yerli bir firma olan ve 1995 yılında faaliyet göstermeye başlayan Card Restaurant'ı alarak Yemek Çeki adı altında bu firma ile birleşmiştir. 1998 yılında Kupon Restaurant unvanlı bir firma Yemek Çeki'nden ayrılan Net Group A.Ş. tarafından kurulmuştur. 1999 yılında ise Sodexho A.Ş. Yemek Çeki'ni devralmıştır. Aynı yıl sektöre ilk akıllı kart (smart kart, çipli kart) uygulamasını

150 getiren Multinet A.Ş. kurulmuştur. 2002 yılının Ocak ayında ise Kupon Restaurant pazardan çekilmiştir. Orbis A.Ş. ise 2002 yılının sonlarında kurulmuş, 2003 yılının ortalarında aktif olarak faaliyet göstermeye başlamıştır. 2006 yılında ise Gencer Şirket Grubu bünyesindeki Win-Win firması pazara girmiştir.

160 1995 yılı Temmuz ayında çekli yemek sistemine ilişkin olarak kanun ve yönetmeliklerde yapılan düzenlemelerle yemek çeki organizasyonu yapılan şirketlerden alınan yemek kupon faturalarının direkt olarak gider yazılarak vergiden düşülmesi olanağı doğmuştur. Kanun değişikliğinin sisteme olumlu destek vermesiyle yemek çeki uygulaması Türkiye'de benimsenerek süratle gelişmiştir. Buna göre yapılan değişiklikle 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 23/8. maddesinde hizmet erbabına işverenlerce işyeri ya da müştemilatı dışında kalan yerlerde yemek verilmek suretiyle ve ödemenin yemek yeme hizmetini sağlayan mükelleflere yapılması şartıyla sağlanan günlük yemek bedeline ilişkin istisna tutarına yer verilmiştir. Her yıl Bakanlar Kurulu kararı ile yenilenen bu tutar 2006 yılı için KDV dahil 9,74 YTL'dir. Bu tutar 2005 takvim yılında 7.5 YTL + KDV, 2004 yılında ise 7 YTL+KDV olarak tespit edilmiştir.

170 Son yıllarda akıllı kartların ekonomik hayatın birçok alanına girmesiyle birlikte, özel ya da kamu kuruluşlarının personeline ücret dışındaki her türlü sosyal yardım, ödeme, avantaj ya da desteği sağlamalarında kullanılmaları gündeme gelmiştir. Bu çerçevede market, restoran gibi yerlerde gıda ya da yemek için yapılan harcamalarda, benzin, konaklama, taksi, parkmetre ve telefon harcamalarında akıllı kart kullanımına başlanmıştır. Bu doğrultuda pazara ilk girdiği yıllardan beri müşterilerine tüketime hazır gıda maddeleri temin hizmetini akıllı kartlarla vermiş olan Multinet A.Ş.'nin yanı sıra Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant da söz konusu hizmeti bu kartlarla sağlamak üzere gerekli yatırımları yapmışlardır. Akıllı kartlara geçiş sürecini önemli ölçüde tamamlayan bu firmalar hem akıllı kartlarla hem de yemek çekleriyle hizmet vermektedirler.

180 Akıllı kartların kullanımı çeşitli alanlar için sağladığı harcama bütçelerini tek bir kart üzerinde ayrı ayrı limitlendirebilme özelliği ile müşterilerin bütçe kontrollerini kolaylaştırmaktadır. Diğer yandan bu uygulama ile üye işyerleri kaşeleme, tasnifleme, sayma, bankaya gitme, takvime uygun davranma gibi işlemlerden kurtulmaktadır. Ayrıca akıllı kartlar müşterilerin personellerine tahsis ettikleri harcama ödeneklerinin amacına uygun olarak kullanılmasını sağlamaktadırlar.

190 Hiç bir dönemde 4'den fazla firmanın faaliyet göstermediği Türkiye yemek çeki sektöründe şu anda 4 firma bulunmaktadır. 2005 yılı sonu itibari ile pazarda faaliyet gösteren 3 teşebbüsün sahip oldukları kullanıcı sayısı ve pazar payı bilgileri ise aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

Tablo-1: 2005 Sonu Pazar Payları

Firma Adı	Kullanıcı Sayıları	Pazar Payı (%)
Ticket Restaurant	(.....)	(...)
Sodexho A.Ş.	(.....)	(...)
Multinet A.Ş.	(.....)	(...)
Toplam	(.....)	(...)

Halihazırda bu pazarda faaliyet gösteren firmalar müşterilerinden kimi durumlarda hizmet bedeli alırlarken, yalnızca vadeli çalışılan müşteriler de bulunmaktadır. Bir kısım müşterilere ise değişen oranlarda iskonto verilmektedir. Bunun bir sonucu olarak bu pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin asıl gelirlerini üye işyerlerinden aldıkları komisyonlar oluşturmaktadır. Yemek çeki firmalarının müşterilerine verdikleri iskontolar ve uyguladıkları vadeler (ya da hizmet bedelleri) sektörün en önemli rekabet etme araçlarıdır.

I.1.2. İlgili Ürün Pazarı

Yukarıda yemek çeki sisteminin işleyişine ilişkin yapılan açıklamalar doğrultusunda; yemek çeki hizmeti, müşterisinin çeşitli lokanta ve restoranlarda yemek çeki karşılığında yemek ihtiyacının giderilmesine olanak veren; organizasyon, koordinasyon ve finansman hizmetlerinden oluşan bir hizmet olarak nitelendirilmektedir. Söz konusu hizmetlere yaygın tabiriyle "yemek çeki" hizmetleri² denilmekle birlikte günümüzde bu hizmetlerin sunulmasında yemek çeklerinin yanı sıra akıllı kartlar da kullanılmaktadır.

Yemek çeki hizmetlerinin toplu yemek hizmetleriyle karşılaştığında kullanıcıya seçme özgürlüğü sağlaması, bu hizmetler arasında arz yönüyle bir ikamenin bulunmaması, personeli yoğunlukla gezici olan müşteriler için tek alternatif olması, maliyetinin nakit ödemeye göre önemli ölçüde farklılaşması ve bu hizmetlerin yemek çeki firması ile üye işyerleri arasındaki ilişki bakımından tamamen kendine özgü nitelik göstermesi gibi unsurlar dikkate alınarak, Rekabet Kurulu'nun 29.11.2004 Tarih ve 04-74/1084-270 sayılı Yemek Çeki Soruşturması Kararında "para temsili araçlarla müşterilere tüketime hazır yiyecek ve gıda temini pazarı" ilgili ürün pazarı olarak belirlenmiştir.

Söz konusu dosya bakımından da ilgili ürün pazarı "para temsili araçlarla müşterilere tüketime hazır yiyecek ve gıda temini pazarı" olarak belirlenmiştir.

I.1.3. İlgili Coğrafi Pazar

İlgili hizmetin tüm Türkiye çapında sunulması, çeşitli bölgeler bazında rekabet koşullarında farklılıkların bulunmaması nedeniyle ilgili coğrafi pazar olarak "Türkiye Cumhuriyeti Sınırları" olarak tespit edilmiştir.

I.2. Taraflar

I.2.1. Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. (Sodexho A.Ş.)³

İstanbul'da faaliyet göstermekte olan Sodexho A.Ş., merkezi Paris'te bulunan Sodexho Pass International'ın iştirakidir. Söz konusu teşebbüsün sermaye yapısına Tablo 2'de yer verilmiştir.

² Kararda, "yemek çeki hizmetleri" ya da "yemek çeki sektörü" gibi ifadeler ilgili hizmetlerin akıllı kartlarla sunulmasını da kapsayacak şekilde kullanılmaktadır.

³ Kararda yer verilen belgelerde geçen Sdx (Sodexho), "Sodexho Pass", "Sodexho Pass Türkiye" gibi ifadeler Sodexho Restoran Servisleri A.Ş.'yi tanımlamaktadır.

Tablo-2: Sodexho A.Ş.'nin Ortaklık Yapısı

Pay Sahibi	Pay Oranı (%)
Sodexho Pass International	73,92
Sargon Finance Ltd	10,00
Cheque Dejenuer CCR	10,00
Etinbis SA	1,53
Etin SA	1,53
Sodexho Alliance	1,53
Sofinsod SA	1,53
Toplam	100,00

240

Sodexho Pass International; hizmet çekleri, catering ve turizm konularında yavru şirketleri ile 70 ülkede 274.000 çalışanı ile hizmet veren Fransız şirketlerinden birisi olup, 1993 yılının ilk yarısından itibaren Sodexho Pass Türkiye adı altında ülke çapında 7 ilde yer alan Bölge Müdürlükleri aracılığıyla bankacılık, finans, sigorta sektörleri başta olmak üzere değişik iş kollarından 8.675'e yakın müşterisinin 213.000 çalışanına hizmet vermektedir.

I.2.2. Accor Servisleri International A.Ş. (Ticket Restaurant)⁴

250

İstanbul'da faaliyet göstermekte olan Ticket Restaurant, dünya çapında 31 ülkede tüketime hazır yiyecek ve yemek sektörü, otel işletimi gibi faaliyetlerin dışında yemek çeki hizmeti de vermektedir. Söz konusu teşebbüsün sermaye yapısına Tablo 3'de yer verilmiştir.

Tablo-3: Ticket Restaurant'ın Ortaklık Yapısı

Pay Sahibi	Pay Oranı (%)
Accor S.A.	98,0000
Accor Serv. Part. SAS	1,6992
Soltis BV	0,2902
Sodetis Sarl	0,0008
Koray Özbay	0,0008
Ferhan Görgün	0,0008
Toplam	100,0000

I.2.3. Network Servisleri A.Ş. (Network A.Ş.)⁵

260

İstanbul'da faaliyet göstermekte olan ve 31.7.2001 tarih ve 01-37/365-97 sayılı Rekabet Kurulu kararı ile kurulmasına izin verilen Network Servisleri A.Ş. (Network A.Ş.), Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant firmalarının ortak kontrolündedir. Söz konusu teşebbüsün ana faaliyet konusu; özel ve kamu kuruluşları tarafından çalışanlarına verilecek olan her türlü sosyal yardım, avantaj ve desteğin sağlanmasının akıllı kartlar vasıtasıyla gerçekleştirilmesine olanak sağlayacak altyapı yatırımlarının yapılması ve işletilmesidir. Söz konusu teşebbüsün sermaye yapısına Tablo 4'te yer verilmiştir.

⁴ Kararda yer verilen belgelerde geçen "Yemek Servisleri A.Ş.", " (AST) Accor Servisleri Türkiye" ve "TR (Ticket Restaurant)" ifadeleri, Accor Servisleri International A.Ş.'yi tanımlamaktadır.

⁵ Kararda yer verilen belgelerde geçen "Netser" ifadesi Network Servisleri A.Ş.'yi tanımlamaktadır.

Tablo-4: Network A.Ş.'nin Ortaklık Yapısı

Pay Sahibi	Hisse Adedi
Accor Serv.A.Ş.	621.332
Sodexho A.Ş.	621.332
Nadir Levent	1
Koray Özbay	1
Mustafa Emre Üge	1
Mert Yücesir	1
Toplam	1.242.668

270

I.2.4. Multinet Kurumsal Hizmetler A.Ş. (Multinet A.Ş.)

Multinet A.Ş. 1999 yılında kurulmuş olup halen yemek çeki sektöründe İstanbul'da faaliyet göstermektedir. Yemek çeki hizmetini bütünüyle akıllı kart sistemine dayalı olarak yürütmekte olan Multinet A.Ş.'nin sermaye yapısına Tablo 5'te yer verilmiştir.

Tablo-5: Multinet A.Ş.'nin Ortaklık Yapısı

Pay Sahibi	Pay Oranı (%)
Fatma Başer	98,67
Metin Bakır	0,60
Mahmut Özbaş	0,20
Emine Başer	0,20
Hacer Özdemir	0,33
Toplam	100,0

280

I.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

I.3.1. Yemek Çeki Soruşturması

Rekabet Kurulu'nun 29.11.2004 tarih ve 04-74/1084-270 sayılı kararına konu Yemek Çeki Soruşturması, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant tarafından gerçekleştirilen uygulama ve davranışların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırılık oluşturup oluşturmadığının tespiti amacıyla gerçekleştirilmiştir.

Yürütülen soruşturma sonucunda Kurul;

290

"1-Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ile Accor Servisleri International A.Ş.'nin müşteri paylaşımı ve müşterilere verilen vadelerin tespiti konularında anlaşma içinde olduklarına ve böylece 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi uyarınca yasaklanan eylemleri gerçekleştirdiklerine;

2- Bu nedenle 2002 yılı net satışlarının %1'i oranında olmak üzere taktiren; Sodexho Restoran Servisleri A.Ş.'ne 913.585.963.000.- (dokuzyüzonüç milyarbeşyüzseksenbeşmilyondokuzyüzatmışüçbin) TL, Accor Servisleri International A.Ş.'ye 833.059.518.000.- (sekizyüzotuzüçmilyarellidokuzmilyonbeşyüzonsekizbin)TL para cezası verilmesine;

300

3- a) Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ile Accor Servisleri International A.Ş. arasında gerçekleştirilen anlaşmanın Rekabet Kurumu'na bildirilmemesi sebebiyle, 4054 sayılı Kanun'un 2004/1 sayılı Tebliğ ile değişik 16. maddesinin (c) bendi gereğince Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ile Accor Servisleri

International A.Ş.'ye ayrı ayrı 2.970.794.000.-
(ikimilyardokuzyüzyetmişmilyonyediyüzdoksandörtbin) TL. para cezası
verilmesine,

310 b) 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca, önceki maddede belirtilen bildirim yükümlülüğünü yerine getirmemekten dolayı 9.7.2002 tarihli anlaşmanın yapıldığı tarihte Sodexho Restoran Servisleri A.Ş.'nin Yönetim Kurulu'nda görevde bulunanlara ayrı ayrı, yine aynı tarihte Accor Servisleri International A.Ş. 'nin Yönetim Kurulu'nda görevde bulunanlara ayrı ayrı teşebbüslere verilen bildirimde bulunmama cezasının taktiren %10'u oranında olmak üzere 297.079.400.- (İkiyüzdoksanyedimilyonyetmişdokuzbindörtüç)'er TL. para cezası verilmesine,

320 4- 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden eylemlerinden dolayı, rekabetin tesisi ve ihlalden önceki durumun korunmasını teminen yerine getirilmesi ya da kaçınılması gereken davranışların ve ihlale son verilmesi gereğinin, aynı yasanın 9. maddesi uyarınca, ilgili teşebbüslere bildirilmesine" karar vermiştir.

Kararın içeriğinde, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasında yapıldığı belirlenen müşteri paylaşımı amacına yönelik anlaşmanın unsurları olarak şu tespitler yapılmıştır: Her iki teşebbüsün yetkilileri, belirli dönemler itibarıyla birbirleriyle iletişim kurarak ayrı ayrı tuttıkları ve aralarında gidip-gelen müşterilerin yer aldığı listeleri karşılıklı kontrol etmektedirler. Bu sayede dönemler itibarıyla aralarında gidip-gelen müşterileri kullanıcı sayıları bazında tespit edebilmektedirler. Dönemler sonunda ortaya çıkan ve tarafların üzerinde mutabakata vardıkları nihai borç/alacak bakiyesi, tarafların ticari stratejilerini bu sonuca göre şekillendirmelerinde etkili olmaktadır. Buna göre daha fazla kullanıcıyı sistemine dahil etmiş olan taraf (borçlu taraf) ileriki aylarda geri planda durmayı tercih etmekte ve bu şekilde karşı tarafın (alacaklı taraf) daha fazla kullanıcı olarak farkı kapatmasına yardımcı olmaktadır.

340 Kararda özellikle, daha fazla kullanıcı elde eden tarafın (borçlu tarafın) nasıl geri planda durduğu sorusunun cevabı hem tarafların uygulamaları hem de tespit edilen belgeler ile ayrıntılı olarak ortaya konulmuştur. Aynı zamanda her iki teşebbüsün birbirlerinin müşterilerini almak üzere teklif götürmedikleri, buna karşılık rakiplerinin müşterilerini de aralarındaki müşteri paylaşımı anlaşmasının koşullarına uygun olarak almaya çalıştıkları belirlenmiştir.

04-74/1084-270 sayılı kararda, Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ile Accor Servisleri International A.Ş.'nin müşteri paylaşımı ve müşterilere verilen vadelerin belirlenmesi konularında aralarında var olduğu tespit edilen anlaşmanın üç temel kuralı bulunmaktadır. İstisnaları hariç genel hatları ile bu kurallar aşağıda özetlenmiştir:

350 **Taraflar, birbirlerinin müşterilerine teklif götürmemektedirler:** Burada bahsedilen eylem, tarafların kendi iradeleri ile diğer tarafın müşterisine daha yüksek bir iskonto ya da vade ile teklif götürmemelerine işaret etmektedir. Diğer bir ifade ile bu kural, tarafların aktif bir şekilde diğer tarafın müşterilerini aramamalarını, kendi iradeleri ile diğer tarafın müşterisine daha uygun şartlar teklif ederek almamalarını kapsamaktadır.

Taraflar, birbirlerinin müşterilerini almamaya çalışmaktadırlar: Bu kural, taraflardan herhangi birinin aktif bir eylemi olmamasına rağmen, teklif istemek üzere arayan diğer taraf müşterisini almayacak şekilde teklif vermesini kapsamaktadır. Bu kuralın bir öncekinden farkı, tarafın aktif bir eylemi
360 olmaksızın, diğer taraf müşterisinin kendi inisiyatifi ile teklif almak üzere yemek çeki firmasını aramasıdır.

Yukarıdaki iki kurala rağmen bir şekilde diğer taraf ile çalışmaya başlayan müşterilerin kaydı tutulmakta, bu şekilde belirli dönemler itibari ile ortaya çıkan borç-alacak ilişkisi, her dönem sonunda taraflarca belirlenmektedir: Bu kural sayesinde taraflar, yukarıdaki iki kurala aykırı davranışları ya da bu iki kurala rağmen tamamen kendi isteği ile diğer taraf ile çalışmaya başlayan müşterilerden kaynaklanan problemleri çözebilmektedirler.

370 04-74/1084-270 sayılı kararda yer alan müşteri paylaşımı anlaşmasının yukarıda yer verilen genel kuralları; rekabetin olmadığı bir pazarın genel karakteristiğini ortaya koymaktadır. Buna göre pazarda faaliyet gösteren en büyük iki aktör birbirleri ile rekabet etmemekte, buna karşılık rakip olarak diğer aktör olan Multinet A.Ş.'yi görmektedirler. Nitekim söz konusu Kurul kararı incelendiğinde, hem Sodexho A.Ş.'nin hem de Ticket Restaurant'ın Multinet A.Ş.'ye karşı rekabetçi bir strateji benimsediklerine ilişkin deliller bulunmaktadır.

380 Yukarıda özetlenen tablo; pazarın en büyük iki aktörü Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında müşteri paylaşımı anlaşmasının tespit edildiği, bu anlaşmaya dayalı olarak tarafların birbirlerinin müşterilerine teklif götürmedikleri, kendilerini arayan diğer tarafın müşterilerini almamaya çalıştıkları, buna karşılık pazardaki diğer en büyük aktör olan Multinet A.Ş.'ye karşı rekabetçi stratejilerin benimsendiği bir pazar yapısının göstergeleridir.

I.3.2. Öneri Döneminde Elde Edilen Bulgular

Raportörlerce yerinde yapılan incelemeler sırasında elde edilen bilgi ve belgelere aşağıda yer verilmiştir.

390 **1. Multinet A.Ş.'nin Antalya Bölge Müdürlüğü'nde Raportörlerce yapılan yerinde incelemede elde edilen, 12.11.2003 tarihli ve "Günlük Aktivite Raporu-Satış" başlıklı belgede, çeşitli müşterilerle yapılan görüşmeler ile ilgili olarak, görüşülen müşteriler hakkında halihazırda hangi sisteme dahil oldukları (eşdeyişle, hangi yemek çeki firmasıyla çalıştıkları) gibi bilgiler ve yapılan görüşmeye ilişkin açıklamalar yer almaktadır. Söz konusu belgede, Ticket Restaurant ve Sodexho A.Ş. ile çalışan müşteriler hakkında aşağıda yer verildiği şekilde açıklamalar bulunmaktadır:**

400 *"TR Şimdilik bir sonuca varamadıklarını, ileride belki düşünebileceklerini söylediler.*

SDX Cem Bey ile görüşüldü ve broşür bırakıldı. İstanbul Merkez ile görüşüp bize SDX ile çalışma şartları hakkında bilgi verecek.

SDX Personelin bir kısmı nakit bir kısmı SDX kullanıyormuş. Gelecek sezon başlangıcı için bizim sistemimizi düşünebileceklerini söylediler. Şubat ayında tekrar aranacak.

TR TR yüksek iskonto vermiş. Onlarla çalışmaya devam kararı vermişler."

2. Multinet A.Ş. Genel Müdürlüğü'nden alınan "FERHAT ÇİÇEKÇİ/İSTANBUL 1. BÖLGE" başlıklı belgede, 17.9.2004 tarihine kadar teklif verilen Ticket/Sodexo Müşterileri tablolaştırılmıştır. Tabloda, her bir rakip firma müşterisine verilen iskonto ve vadelere yer verilmiştir. Tabloda yer alan toplam 90 tekliften 8 müşteriye %(...) iskonto teklif edilirken, geri kalan 82 müşteriye %(...) ile %(...) arasında değişen oranlarda iskonto teklif edilmiştir.

3. Multinet A.Ş. Antalya Bölge Müdürlüğü'nde Ezgi Savaş'ın bilgisayarından alınan 16.9.2004 tarihli ve "İki gün sürecek promosyonla ilgili" konulu elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"...sadece iki gün sürecek olan bir promosyon başlatılmış durumda. Buna göre aşağıda belirttiğimiz şartlar dahilinde bu promosyondan faydalanarak sözleşme yapabilirsiniz.

1- Promosyon sadece 16 ve 17 Eylül 2004 tarihinde alınan sözleşmeleri kapsamaktadır.

2- Sadece Ticket ve Sodexo dan alınan müşteriler için geçerlidir. (Halihazırda TR ve Sodexo ile çalışmayan hiçbir firma bu kampanyadan yararlanamaz)

3- Ekim ayı siparişinin de sözleşme ile beraber alınması gerekmektedir.

Bu şartları taşıyan firmalara sadece ilk ay için %(...) iskonto uygulanacaktır. Takip eden aylarda da normalde vereceğiniz iskonto teklifini verebilirsiniz. (örneğin TR müşterisi olan ve %3 teklif vereceğiniz bir firmaya eğer bu iki gün içinde bize geçerse ilk ay %(...) devamında %3 şeklinde sözleşme yapabilirsiniz)"

4. Multinet A.Ş.'nin Ankara Bölge Müdürlüğü'nde yapılan yerinde inceleme kapsamında, Satış Yöneticisi Seçil Çıvgın'ın bilgisayarından alınan, 25.2.2005 tarihli ve "teklif isteyen müşteriler" konulu elektronik postanın ekinde, çeşitli müşterilerle yapılan görüşme sonuçlarına yer verilmektedir. Söz konusu bilgiler içinde, özellikle rakip teşebbüslerle çalışan firmalara önerilen çalışma şartlarına ilişkin olanları dikkat çekicidir.

5. Multinet A.Ş. Ankara Bölge Müdürlüğü'nden alınan, satış elemanı Seçil Çıvgın'dan bölge müdürü Didem Kuş'a gönderilen "Görüşülen Firmalar" başlıklı 9.8.2005 tarihli e-postada, ilgili satış elemanı tarafından görüşülen firmalar ve sonuçlarına yer verilmiştir. E-postada yer alan müşterilerin bir kısmına teklif sunulmuş, buna karşılık müşterilerin cevapları "Multinet Sistemine geçecekler", "Tekrar Görüşülecek", "Düşünecekler", "Karar Verecekler", "Olumsuz" şeklinde açıklanmıştır. Halihazırda Sodexo A.Ş. ve Ticket Restaurant ile çalışan müşterilere ilişkin açıklamalar ise şu şekildedir:

"SERKOM...5 kişi SDX

FANMEDİKA... 10 kişi TR

TRANSTAŞ GLOBAL... 8 kişi TR KOÇAN

CRISPINO... İst. Merkezden SDX Yeni Geçmişler

450 *RASYONEL PATENT... SDX Olumsuz"*

6. Multinet A.Ş. Genel Müdürlüğü'nden alınan 3.3.2006 tarihli elektronik postada, Teksan Jeneratör'ün, sözleşme yapmak üzere Multinet A.Ş. Antalya Bölge Müdürlüğü'nü aradığı ve Multinet A.Ş. Antalya Bölge Müdürü Ahmet

Narinç'den telefon beklediği belirtilmektedir. Buna karşılık Ahmet Narinç aşağıdaki açıklamaya yer vermiştir:
"Konuyla ilgili bilgim vardı. Ticket firması olduğundan biraz uzak durmaya çalıştık. Bugün ziyaret edilecek"

460 7. Sodexho A.Ş.'nin Genel Merkezinde yapılan yerinde incelemede Satış Müdürü Emel Astam'ın bilgisayarından alınan 19.4.2006 tarihli ve "BİZİ ARAYAN FİRMALAR LİSTESİ" konulu elektronik posta ekinde çeşitli müşterilere ilişkin bilgiler yer almaktadır.

8. Yine Sodexho A.Ş. Genel Merkezinde Satış Müdürü Emel Astam'ın bilgisayarından alınan 19.4.2006 tarihli ve "RAKİP FİRMA MÜŞTERİSİNE VERİLEN TEKLİFLER" konulu elektronik posta ekinde, rakip firmaların toplam 56 müşterisinin tamamına, (.....) ve %(...) ile %(...) arasında değişen oranlarda (.....) teklif edildiği görülmektedir.

470

9. Sodexho A.Ş.'nin Ankara Bölge Müdürlüğü'nden alınan belgede, söz konusu bölge müdürlüğünde çalışan satış elemanlarınca 30.1.2006-14.4.2006 tarihleri arasında yapılan (.....)'den fazla müşteri aramalarının kayıtları yer almaktadır. Belgeden söz konusu yaklaşık 2,5 aylık dönem zarfında rakip teşebbüslerden Multinet A.Ş.'nin (...) müşterisinin, Ticket Restaurant'ın (...) müşterisinin arandığı görünmektedir.

10. Ticket Restaurant Ankara Bölge Müdürlüğü'nden elektronik ortamda alınan "Prospect Girişi Raporu" başlıklı Excel dosyasında, Ticket Restaurant'ın tüm bölgelerince, genel olarak 2006 yılının Şubat ayında yapılan müşteri taramalarının sonuçlarına yer verilmiştir. Dosyada toplam (.....) firmanın kayıtlarına rastlanmaktadır. Yapılan aramalardan (...) 'sı, halihazırda rakip bir yemek çeki firması ile çalışmakta olan müşterileri kapsamaktadır.

480

11. Ticket Restaurant'ın 2006 yılı kayıplarını gösteren "2006 Attrition Report" başlıklı belgede, 2006 yılının ilk üç ayında Ticket Restaurant ile çalışmayı bırakan müşterilere yer verilmiştir. Buna göre söz konusu üç ayda Ticket Restaurant'ın toplamda (.....) müşterisi, Ticket Restaurant'tan yemek çeki almaya son vermiştir. Bu müşterilerin oransal olarak %11'i (..... kullanıcı) rakiplere gitmiştir.

490

12. Ticket Restaurant'ın 2005 yılı kayıplarını gösteren "2005 Attrition Report" başlıklı belgede, 2005 yılında Ticket Restaurant ile çalışmayı bırakan müşterilere yer verilmiştir. Bu belgeden, toplam (.....) adet kullanıcının %12'sine tekabül eden (.....)'sının rakip Multinet A.Ş. ya da Sodexho A.Ş.'ye gittiği anlaşılmaktadır.

I.3.3. Bulguların Değerlendirilmesi

500 Dosya konusu önaraştırma çerçevesinde genel müdürlüklerde ve bölge müdürlüklerinde Raportörlerce yapılmak istenen yerinde incelemeler, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant tarafından engellenmiştir. Bu engellemeler neticesinde, ancak alınan mahkeme kararlarının akabinde bir gün sonra raportörlerce yerinde incelemeler yapılabilmektedir. Multinet A.Ş.'de ise bu türden

510 bir engelleme olmaksızın, planlanan şekilde yerinde inceleme yapılabilmektedir. Böyle bir ortamda gerçekleştirilen yerinde inceleme neticesinde elde edilen bilgi ve belgeler incelendiğinde, önaraştırmanın tarafları arasında müşteri paylaşımı amacı güden bir anlaşmanın varlığı tespit edilememiştir. Nitekim ele geçirilebilen belgeler incelendiğinde; Sodexho A.Ş., Ticket Restaurant ya da Multinet A.Ş.'nin aralarındaki olası bir koordinasyonu ortaya koyan herhangi bir belgenin olmadığı görülmektedir. Bununla birlikte, tek başlarına ele alındıklarında doğrudan herhangi bir rekabet ihlalini ortaya koymayan, "Önaraştırma Döneminde Elde Edilen Bulgular" bölümündeki belgeler; Kurul'un 29.11.2004 tarih ve 04-74/1084-270 sayılı Yemek Çeki Soruşturması gerekçeli kararında yer alan ve yukarıda değinilen, Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasındaki müşteri paylaşımı anlaşmasının kuralları ile yine aynı gerekçeli karardan alıntılı yapılarak aktarılan, Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant'ın, Multinet A.Ş.'ye karşı rekabetçi baskıları göz önünde bulundurularak değerlendirilmiştir.

520 Multinet A.Ş.'den alınan ve "Önaraştırma Döneminde Elde Edilen Bulgular" bölümünün başında yer alan belgeler ikiye ayrılarak incelenmiştir. İlk 3 belge, sırasıyla 12.11.2003, 17.9.2004 ve 16.9.2004 tarihlidir. 2005 yılı öncesine ait olan bu belgelerin ortak özelliği, Multinet A.Ş.'nin rakipleri olan Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'tan müşteri kapmak amacıyla; söz konusu iki firmanın müşterileri ile iletişime geçmeye çalıştığı, aranan rakip firma müşterilerine iskonto verdiği, promosyon düzenlediğini göstermeleridir. 2005 yılı sonrasına ilişkin 25.2.2005 tarihli 4. belge, 9.8.2005 tarihli 5. belge ve 3.3.2006 tarihli 6. belgede ise, tablo bir ölçüde farklılaşmaktadır. 25.2.2005 tarihli 4. belgede Multinet A.Ş., "TR İLE (...) GÜNE %(...) İLE ÇALIŞIRKEN (....) GÜNE (.....) ÇEKİLMİŞ." şeklinde çalışma şartları açıklanan İşbir Sünger'e %(...) (.....) ve (...) gün vade teklif etmiştir. "TR (...) GÜNE ÇEKİLMİŞ" şeklinde vadesinin (...) gün olduğunu bildiği Ticket Restaurant müşterisi Biem İlaç'dan %(...)ve (...) gün vade istemiştir. "SDX İLE (...) GÜN VADELİ" çalışan İncekara İnşaat'a (.....) teklif etmiştir. Söz konusu belgenin başlığı, "teklif isteyen müşteriler"dir. Bu belge Multinet A.Ş.'nin, kendisini arayan rakip firma müşterilerine çok da cazip olmayan teklifler verdiğini göstermektedir. Bu durumdan Multinet A.Ş.'nin rakiplerinin müşterilerini almak için daha önceki dönemlerdeki kadar yoğun çaba harcamadığını, hatta bundan kaçındığını 540 anlaşılmalıdır.

9.8.2005 tarihli 5. Belge ise "Görüşülen Firmalar" başlıklıdır. Bu yönüyle belge, Multinet A.Ş.'nin aktif bir eylemi neticesinde bizzat kendisinin aradığı müşterilere ilişkin bilgiler içermektedir. Belgenin rakiplerinin müşterilerine ilişkin olan kısmı aşağıda sunulmaktadır:

550 "SERKOM...5 kişi SDX
FANMEDİKA... 10 kişi TR
TRANSTAŞ GLOBAL... 8 kişi TR KOÇAN
CRISPINO... İst. Merkezden SDX Yeni Geçmişler
RASYONEL PATENT... SDX Olumsuz"

Belgeden Multinet A.Ş.'nin rakiplerinin müşterileri dışındakilere teklif götürdüğü bu müşterilerin isimlerinin yanına düşülen "Multinet Sistemine geçecekler", "Tekrar Görüşülecek", "Düşünecekler", "Karar Verecekler", "Olumsuz"

şeklindeki ibarelerden anlaşılmaktadır. Bununla birlikte rakip firmaların müşterilerine de teklif verildiğine yönelik böyle bir ibareye “Rasyonel Patent” adlı müşteri hariç rastlanmamaktadır.

560 Dosya mevcudu bilgi ve belgeden, Multinet A.Ş.’den alınan, 2005 yılının sonrasına ilişkin olarak değerlendirilen son belge olan 3.3.2006 tarihli Belge-6’da Multinet A.Ş. Antalya Bölge Müdürü; Ticket Restaurant’ın müşterisi olan Teksan Jeneratör’ün, Multinet A.Ş. ile sözleşme yapmak isteği ile araması karşısında, “*Ticket firması olduğundan biraz uzak durmaya çalıştık. Bugün ziyaret edilecek*” açıklamasını yaptığı anlaşılmıştır. Belge’de adı geçen Teksan Jeneratör yetkilisi ile raportörlerce yapılan telefon görüşmesinden; önceden Ticket Restaurant ile çalışmakta oldukları, söz konusu yemek çeki firmasından ayrıldıktan sonra Multinet A.Ş.’yi iki kez aradıkları, Multinet A.Ş.’nin satış elemanının ancak ikinci aramadan sonra kendileri ile görüşmeye geldiği ve ancak (.....) ve (.....) bir şekilde Multinet A.Ş. ile sözleşme imzaladıklarını bildirdikleri anlaşılmıştır.

Multinet A.Ş.’ye ilişkin yukarıdaki 6 belge bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Multinet A.Ş.’nin; 2005 yılından önce rakip olarak gördüğü ve ciddi anlamda rekabetçi bir baskı oluşturduğu Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant ile 2005 yılının başından itibaren daha önceki dönemle aynı ölçüde rekabet etmediği kanaatine ulaşılmıştır.

580 Sodexho A.Ş.’de tespit edilen ve “Önaraştırma Döneminde Elde Edilen Bulgular” bölümünde yer verilen 3 belgenin ilki olan Belge-7’nin başlığı “BİZİ ARAYAN FİRMALAR LİSTESİ”dir. Sodexho A.Ş.’yi arayan rakip firma müşterilerine verilen teklifleri gösteren belgeden, Sodexho A.Ş.’nin bu müşterilerin tamamından /.....) istediği, buna karşılık söz konusu müşterilerden yalnızca birinin Sodexho A.Ş. ile sözleşme imzaladığı anlaşılmaktadır. Benzer şekilde 19.4.2006 tarihli ve “RAKİP FİRMA MÜŞTERİSİNE VERİLEN TEKLİFLER” konulu Belge-8’den, rakip firmaların toplam(...) müşterisinin tamamına, (.....) teklif edildiği görülmektedir.

590 Yine Sodexho A.Ş.’den alınan 2006 yılının ilk iki buçuk aylık döneminde, Sodexho A.Ş. satış ekibince yapılan müşteri aramalarını gösteren Belge-9’dan, (.....)’den fazla arama içerisinde aranan rakip firma müşterilerinin sayısının (...) olduğu anlaşılmaktadır. Bu belgeler de Sodexho A.Ş.’nin pazardaki diğer rakiplerinin müşterilerine kısıtlı sayıda teklif verdiği (elde edilen belge çerçevesinde bu oran (.....)’den fazla müşteri içinde (.....)’dır), arayan rakip firma müşterilerine ise hizmet bedeli talep etmek suretiyle çok da cazip olmayan teklifler götürdüğü görülmektedir.

600 Ticket Restaurant’tan alınan Belge-10, Ticket Restaurant’ın tüm bölgelerince, genel olarak 2006 yılının Şubat ayında yapılan müşteri taramalarının sonuçlarını içermektedir. Dosyada yer alan toplam (.....) firmadan sınırlı sayıda (...) rakip firma müşterisinin arandığı anlaşılmıştır.

Ticket Resturant’ın 2005 yılı ile 2006 yılının ilk üç ayına ilişkin kaybettiği müşterilere yer verdiği Belge-11 ve Belge-12’den 2005 yılında Ticket

Restaurant'ın sisteminin dışına çıkan müşterilerden %12'sinin rakip firmalara gittiği, benzer bir şekilde 2006 yılında da bu oranın %11 şeklinde gerçekleştiği görülmektedir.

610 Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ta tespit edilen belgeler, tam olarak söylenemese de, birbirlerinin müşterilerine ve Multinet A.Ş. müşterilerine karşı, önemli ölçüde bir rekabetçi baskı uygulamadıklarını göstermektedir. Ancak belgelerin içeriğinden, taraflar arasında rekabetin olmadığını da söylemek mümkün görünmemektedir. Örneğin Belge-11 ve 12 tarafların birbirlerinden müşteri aldıklarını ortaya koymaktadır. Ancak söz konusu müşterilerin nasıl alındığı, teklif edilen vade ve iskonto koşullarının ne olduğu, yemek çeki firmalarının aktif bir eyleminin olup olmadığına ilişkin herhangi bir bilgi ya da belge elde edilemediğinden, yalnızca yukarıdaki belgeler çerçevesinde önaraştırmanın tarafları arasında tam anlamıyla etkin rekabetin olduğunu ya da hiçbir rekabetin olmadığını söylemek mümkün değildir.

620 Söz konusu üç teşebbüsün aylık ortalama iskonto oranları Şekil-1'de gösterilmiştir:

Şekil-1: Aylık Ortalama İskonto Oranları⁶

GRAFİK

630

(TİCARİ SIR)

640

650 Tabloda kesik dikey çizgi ile işaretlenen 2005 yılının başından itibaren önaraştırma kapsamında incelenen her üç teşebbüsün de aylık ortalama iskontoları düşmeye başlamıştır. Bu durum, Multinet A.Ş.'ye ilişkin belgelerin değerlendirilmesinde, 2005 yılından önceki ve sonraki belgelerin rekabetçi açıdan farklılaşması ile örtüşmektedir. Nitekim 2005 yılından önceki belgelerde, diğer iki rakibin müşterilerine yönelik rekabetçi bir tehdit mevcut iken, 2005 yılının başından itibaren bu baskının azaldığı görülmektedir.

Yukarıda belirtildiği üzere Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın birbirleriyle kısıtlı seviyede bir rekabet içinde olmalarının da, 2005 yılından itibaren her üç teşebbüsün iskontolarının düşmeye başlamasında etkili olduğu ileri sürülebilecektir.

⁶ Grafiğin oluşturulmasında her bir teşebbüsten alınan veriler esas alınmıştır.

660 Öneraştırmanın tarafları arasındaki rekabetin boyutları, tarafların yıllar itibarıyla birbirlerinden aldıkları müşteri adetleri ile de belirlenebilir. Her bir teşebbüsün diğer taraflardan aldığı kullanıcılar ve bunların yıllara göre dağılımı aşağıdaki tabloda ve grafikte gösterilmiştir.

Tablo-6: Teşebbüslerin Birbirlerinden Aldıkları Kullanıcı Sayıları⁷

	Ticket Restaurant'ın Rakiplerinden Aldığı Kullanıcı Sayısı	Sodexho'nun Rakiplerinden Aldığı Kullanıcı Sayısı	Multinet'in Rakiplerinden Aldığı Kullanıcı Sayısı
2003	(.....)	(.....)	(.....)
2004	(.....)	(.....)	(.....)
2005	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)	(.....)

Şekil-2: Teşebbüslerin Birbirlerinden Aldıkları Kullanıcı Sayıları

670

GRAFİK

(TİCARİ SIR)

680

690 Grafikten, üç yıllık toplam itibarıyla rakiplerinden en çok müşteri almayı başaran Multinet A.Ş.'nin, 2004 yılında rakiplerinden önemli miktarda müşteriyi (..... kullanıcı) kendi sistemine geçirdikten sonra 2005 yılında, bir önceki yıla kıyasla ancak 1/3 oranında rakip müşteriyi (..... kullanıcı) aldığı anlaşılmaktadır. Hem Sodexho A.Ş.'nin hem de Ticket Restaurant'ın diğer rakiplerinden aldıkları kullanıcı sayısında da, 2005 yılında 2004 yılına göre gözle görülür bir düşüş mevcuttur. Bu düşüşün nedeni, her bir teşebbüsün kazanımlarının ayrı ayrı incelenmesi neticesinde netleşecektir. Sodexho A.Ş.'nin 2003, 2004 ve 2005 yıllarının toplamında Multinet A.Ş.'den aldığı kullanıcı sayısının yıllar itibarıyla oransal dağılımı 2003 yılı için %71, 2004 yılı %24 ve 2005 yılı %5'tir. Sodexho A.Ş.'nin 2003, 2004 ve 2005 yıllarının toplamında Ticket Restaurant'tan aldığı kullanıcı sayısının yıllar itibarıyla oransal dağılımı ise, 2003 yılı %10, 2004 yılı %59, 2005 yılı ise %31 olmuştur.

Ticket Restaurant'ın 2003, 2004 ve 2005 yıllarının toplamında Multinet A.Ş. ve Sodexho A.Ş.'den ayrı ayrı aldığı kullanıcı sayısının yıllar itibarıyla oransal

⁷ Tablonun oluşturulmasında her bir teşebbüsten alınan veriler esas alınmıştır.

700 dağılımı ise, Multinet A.Ş.'den 2003 yılı %44, 2004 yılı %52, 2005 yılı %4; Sodexho A.Ş.'den 2003 yılı %24, 2004 yılı %49, 2005 yılı %27'dir.

Elde edilen veriler ışığında; Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın 2003 yılında birbirlerinden en düşük oranda kullanıcı aldıkları, 2004 yılında her ikisinin de en yüksek seviyeye çıktıkları tespit edilmiştir. Buna karşılık söz konusu iki teşebbüsün Multinet A.Ş.'den kazandıkları kullanıcıların oranlarında, 2005 yılında önceki iki yıla göre önemli bir düşüş yaşanarak sırasıyla %5 ve %4'e inmektedir. Bu veriler, 2005 yılından itibaren Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın Multinet A.Ş.'ye karşı önemli bir rekabetçi baskı uygulamadıklarını doğrular niteliktedir. Ancak aynı veriler, taraflar arasında halen bir müşteri hareketliliğinin olduğunu da göstermektedir. Daha önceden de belirtildiği üzere, söz konusu müşteri hareketliliğinin nedenlerini, yerinde incelemede tespit edilen belgeler ışığında açıklamak mümkün değildir.

Hem önaraştırma sırasında elde edilen belgelerden hem de tarafların iskonto oranlarının ve birbirlerinden aldıkları müşteri oranlarının yıllar itibarıyla hareketliliğinden, 2005 yılından itibaren her üç teşebbüsün de birbirlerinin müşterilerine yönelik olarak ancak kısıtlı bir seviyede rekabet içinde oldukları söylenebilecektir.

720 Üç teşebbüste eşanlı yapılmak istenen, ancak ikisinde yerinde incelemenin engellendiği dosyada; daha önceden de belirtildiği üzere, taraflar arasında rekabeti kısıtlama amacını ortaya koyan, anlaşma olarak nitelendirilebilecek herhangi bir belgeye ulaşılamamıştır. Bu yönüyle her üç teşebbüsün müşteri paylaşımı anlaşmasının tarafı olduğunu ya da Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın aralarında, 04-74/1084-270 sayılı Kararda tespit edilen müşteri paylaşımı anlaşması gibi bir anlaşma içinde olduklarını söylemek mevcut belgeler çerçevesinde mümkün değildir. Ancak yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde rekabetin kısıtlı bir seviyede yaşanmasının bir uyumlu eylem olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğinin analiz edilmesi gerekmektedir.

I.3.4.Bulguların Uyumlu Eylem Çerçevesinde Değerlendirilmesi

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un, "*Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma veya kısıtlama amacını taşıyan ya da bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır.*" şeklindeki 4. maddesi, teşebbüslerin bir araya gelerek rekabeti kısıtlamaya yönelik davranışlarını düzenlemektedir. Söz konusu madde hükmünde görüldüğü üzere, teşebbüsler arası irade uyuşmalarının ortaya çıkabileceği yollardan bir tanesi uyumlu eylemler olarak öngörülmüştür. Kanun gerekçesinde yer alan, "*Teşebbüsler arasında bir anlaşmanın varlığı tespit edilemese bile, teşebbüsler arasında kendi bağımsız davranışları yerine geçen bir koordinasyon veya pratik işbirliği sağlayan doğrudan veya dolaylı ilişkiler de eğer aynı sonucu doğuruyorsa yasaklanmıştır.*" ifadesi, uyumlu eylem kavramı ile karinesinin Kanun'a koyuluş amacının, 4. madde kapsamındaki irade uyuşmalarının ispatında kolaylık sağlanmak olduğunu ortaya koymaktadır.

750 Rekabet hukukunda uyumlu eylemlere yönelik olarak temel sorunlar, kavramsal bir çerçevenin çizilmesinden ziyade pratikte uyumlu eylemlerin varlığının tespiti aşamasında ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, teşebbüs davranışlarının yorumlanması mekanizmasını da içeren bu tip durumlarda hangi kriterlerin göz önünde bulundurulması gerektiği hususu önem arz etmektedir.

760 Pratikte karşılaşılan sorunların temeline işaret eden nokta, incelemeler kapsamında ulaşılan delillerin niteliğine ilişkindir. Nitekim, açık anlaşmanın söz konusu olduğu davalarda, tarafların birbirlerine belli bir şekilde davranmak konusunda güvence verdiklerini gösteren, doğrudan, hemen görülebilir deliller bulunurken, gizli anlaşmalarda, anlaşmaların varlığı sonucuna ikinci derecede delillerle ulaşılabilmektedir. Bu tip durumlarda, teşebbüslerin paralel davranışlarının anlaşmanın ya da uyumlu eylemin varlığı sonucuna götürüp götürmeyeceği, yahut hangi koşullar altında böyle bir sonuca ulaşılabileceği, özellikle oligopol nitelik taşıyan pazarlarda ciddi bir sorun teşkil etmektedir. Burada hareket noktası, az sayıda teşebbüsün bulunduğu piyasalarda teşebbüslerin karar alırken diğer teşebbüslerin vereceği tepkileri de hesaba katması gerekeceği, bunun ise doğal olarak paralel davranışlara yol açacağı görüşüdür. Söz konusu pazarlardaki teşebbüslerin kendi stratejilerinin rakiplerin stratejilerine bağlı olduğunun farkında olması “oligopolistik bağımlılık” olarak adlandırılmakta, bu koşulda, herhangi bir anlaşma olmaksızın, salt paralel davranışlar sonucunda rekabetçi düzeyin üzerinde kârlar elde edilebilmektedir.

770 4054 sayılı Kanun’un gerekçesinin ilgili kısmından da anlaşılacağı üzere, uyumlu eylem Türk Rekabet Hukuku anlamında “teşebbüsler arasında kendi bağımsız davranışları yerine geçen bir koordinasyon veya pratik işbirliği” hali olarak tanımlanmıştır. Bu çerçevede uyumlu eylemin unsurları aşağıdaki şekilde özetlenmektedir;

- Teşebbüsler arasında bir tür koordinasyon ya da işbirliği bulunmalıdır.
- 780 – Koordinasyon, taraflar arasındaki doğrudan ya da dolaylı bir bağlantıdan kaynaklanmalıdır.
- Bu bağlantının amacı, rakiplerin gelecekteki davranışlarına ilişkin belirsizlikleri ortadan kaldırmak olmalıdır.

790 Buradaki önemli nokta, uyumlu eylem için, teşebbüsler arası koordinasyon ya da işbirliğinin taraflar arasındaki doğrudan veya dolaylı bir bağlantıdan kaynaklanması gerekliliğidir. Teşebbüsler arasında gelecekteki rekabetçi davranışlarına ilişkin bilgi alışverişi bu bağlantı için yeterli olabilecektir. Bu doğrultuda, uyumlu eylem için gerekli olan firmalar arası bilgi alışverişinin taşınması gereken özellikler şu şekilde sıralanmaktadır: (i) Bilgi akışı karşılıklı olmalıdır. (ii) İletişimin konusu firmaların uygulamayı düşündükleri rekabetçi davranışlar olmalıdır ve iletişim davranıştan önce gerçekleşmelidir. (iii) İletişim sonucunda firmaların davranışlarına ilişkin belirsizlikler azalmış ya da bertaraf edilmiş olmalıdır. Bu görüşün karşısında ise, bilgi akışının mutlaka karşılıklı olmasının uyumlu eylem sonucuna ulaşmak için bir gereklilik olmadığını, ancak uyumlu eylemin ispatlanmasında fayda sağlayabileceğini savunan görüşler de bulunmaktadır.

800 Uyumlu eyleme ilişkin iki temel unsurun mevcudiyeti, uyumlu eylem tartışmalarının belirleyicisi olmaktadır. Bunlar, taraflar arasındaki koordinasyonun ortaya konulması ve ortaya konulan koordinasyonun, taraflar arasındaki rekabetçi davranışları konu almasıdır. Diğer bir ifade ile uyumlu eylem iddialarının, taraflar arasındaki koordinasyonu gösteren herhangi bir belge ile desteklenmesi beklenmektedir.

810 Kurul'un uyumlu eylem nedeniyle ceza uyguladığı kararlarda yukarıda bahsedilen iki koşul kullanılmıştır. Uyumlu eylemin tespit edildiği Kurul kararlarının çoğunluğunda, taraflar arasındaki rekabetçi davranışları konu alan koordinasyon unsuru belirleyici kıstas olmuştur.

820 Uyumlu eyleme ilişkin yukarıda yer verilen bilgiler çerçevesinde, pazarda kısıtlı seviyede yaşandığı düşünülen rekabetin teşebbüslerin tek taraflı kararlarıyla uyguladıkları "birbirinin müşterilerine teklif götürmeme" ve "birbirinin müşterisini almamaya çalışma" stratejilerinin değil de, ortaklaşa belirlenen stratejilerin sonucu olduğunun gösterilebilmesi için koordinasyona işaret eden bir belgeye ihtiyaç vardır. Ancak teşebbüsler arasında bir koordinasyon, işbirliği ya da en azından fikri bir uzlaşma olduğuna işaret edebilecek bir iletişimin, bilgi alışverişinin olduğunu gösterir bir belgeye önaraştırma sürecinde ulaşılamamıştır. Nitekim "Önaraştırma Döneminde Elde Edilen Bulgular" bölümünde yer verilen belgeler her bir teşebbüsün yalnızca kendi stratejilerini ortaya koyan belgelerdir.

830 Diğer taraftan, dosya kapsamında değerlendirilen belgelerin tamamı, tarafların yalnızca mevcut müşterilerine yönelik kısıtlı seviyedeki rekabete işaret eden belgelerdir. Bunun dışında, yemek çeki sistemine yeni dahil olacak olan potansiyel müşteriler kanadındaki rekabet yapısını ortaya koyan bir belgeye ulaşılamamıştır. Bu yönüyle pazarın tüm segmentlerindeki rekabetin boyutlarını analiz etmek ve bu analiz neticesinde, önaraştırmanın tarafları arasındaki rekabetin kısıtlı seviyede olduğunu söylemek, mevcut belgelerle mümkün değildir.

J. SONUÇ

840 Düzenlenen rapor ve incelenen dosya kapsamına göre; önaraştırmaya konu teşebbüsler arasındaki rekabetçi davranışların koordine edildiğine veya bu teşebbüslerin aralarında müşteri paylaşmak üzere anlaşmalarına işaret eden herhangi bir bilgi ve belgeye ulaşılamamış olması nedeniyle, soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikayetin reddine OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.