

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2010-2-46 (Devralma)
Karar Sayısı : 10-56/1089-411
Karar Tarihi : 26.08.2010

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10 Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Üyeler : Doç. Dr. Mustafa ATEŞ Mehmet Akif ERSİN, , Doç. Dr. Cevdet İlhan GÜNAY, Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR

B. RAPORTÖRLER : Barış EKDİ, Sinan ÇÖRÜŞ, Esmâ GÜNDOĞDU

C. BİLDİRİMDE BULUNAN :- Gizlilik talebi bulunmaktadır.

20 **D. TARAFLAR** : - CEGEDİM S.A. (Group)
127-137 rue d'Aguesseau 92100 Boulogne-Billancourt
FRANSA
- Cegedim Bilişim ve Danışmanlık Ticaret A.Ş.
Meclisi Mebusan Cad. Mebusan Yokuşu Abisa İş Merkezi
No:16 Kat:4 Beyoğlu/İstanbul
- Dendrite Turkey Inc (Merkezi:ABD) Türkiye-İstanbul Şubesi
Esentepe Kasap Sok. Altınay İş Merkezi No.10 Kat:3
Şişli/İstanbul
- Boğaç GİRİTLİOĞLU
Vişne 3 Mah. 1. Sok. No:24 Zekeriyaköy/İstanbul
30 - Sinan Reşit ÇİLESİZ
Maya Sitesi Yolu Rapsodi Evleri Melodi 4B Daire 2
Çekmeköy/İstanbul
- Mehmet Kerim KAHYAGİL
Özengi Sok. No:3 Etiler/İstanbul
- Jülide Handan ÇİLESİZ
Maya Sitesi Yolu Rapsodi Evleri Melodi 4B Daire 2
Çekmeköy/İstanbul
- Ayşe İdil GİRİTLİOĞLU
Vişne 3 Mah. 1. Sok. No:24 Zekeriyaköy/İstanbul
40 **E. DOSYA KONUSU:** Cegedim Bilişim ve Danışmanlık Tic. A.Ş.'nin Ultima Bilgisayar ve İletişim Teknolojisi A.Ş. ve Dendrite Turkey Inc.'yi Rekabet Kurulu'nun izni olmadan devralmak suretiyle piyasayı kapattığı iddiası.

F. DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 23.1.2010 tarih ve 603 sayı ile intikal eden başvuru üzerine hazırlanan 19.2.2010 tarih ve 2010-2-46/BN-10-SÇ sayılı Bilgi Notunun değerlendirilmesi sonucunda, Kurul'un 4.3.2010 tarih ve 10-21/269-M sayılı kararı ile dosya konusu işlemin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu maddeye dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ (1997/1 sayılı Tebliğ) kapsamında bir birleşme/devralma işlemi olup olmadığının tespiti amacıyla, aynı Kanun'un 11. maddesi çerçevesinde Cegedim, Ultima ve Dendrite hakkında re'sen inceleme başlatmıştır. Yapılan inceleme sonucunda hazırlanan 19.8.2010 tarih ve 2010/2-46/Öİ-10-131.BE sayılı Ön İnceleme Raporu, 20.08.2010 tarih ve REK.0.06.00.00-120/400 sayılı Başkanlık Önergesi ile 10-56 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili Rapor'da; bildirim konusu devralma işlemlerinin 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında olduğu, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7. maddesi anlamında, bir hâkim durum yaratmaya veya mevcut bir hâkim durumu güçlendirmeye yönelik olarak rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucu doğurmayacağı, işlemlere izin verilmesinde bir sakınca bulunmadığı; bununla birlikte, söz konusu işlemlerin, Rekabet Kurulunun izni olmaksızın gerçekleştirilmesi nedeniyle Cegedim Bilişim ve Danışmanlık Tic. A.Ş.'ye Dendrite Turkey Inc. devralması ile ilgili olarak 2007 yılında yürürlükte bulunan 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi ve 2007/1 sayılı "4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanununun 16. ve 17. Maddelerinde Düzenlenmiş Olan İdari Para Cezalarının 31.12.2007 Tarihine Kadar Geçerli Olmak Üzere Artırıldığına Duyurulmasına İlişkin Tebliğ" uyarınca 1.716 TL; Ultima Bilgisayar ve İletişim Teknolojisi A.Ş. devralması ile ilgili olarak 4054 sayılı Kanun'un 23.1.2008 tarih 5728 sayılı Kanun'un 472. maddesi ile değişik 16. maddesinin birinci fıkrası ve bu fıkranın (b) bendi ile 2010/1 sayılı "4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanununun 16 ncı Maddesinin Birinci Fıkrasında Öngörülen İdari Para Cezası Alt Sınırının 31/12/2010 Tarihine Kadar Geçerli Olmak Üzere Artırılmasına İlişkin Tebliğ" uyarınca 11.446 TL idari para cezası verilmesi gerektiği ifade edilmiştir.

H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. Taraflar

H.1.1. Devralan Taraf: Cegedim

Cegedim 1969'da Fransa'da kurulmuş ve özellikle Müşteri İlişkileri Yönetimi¹ (MİY) çözümleri başta olmak üzere sağlık sektörüne yönelik yazılım uygulamaları ve IT hizmetleri sunan bir şirkettir. Merkezi Fransa'dadır. İlaç firmaları için satış ve pazarlama bilgisi tedariki konusunda Avrupa'da lider konumda olduğu ifade edilen Cegedim, uluslararası ilaç endüstrisine satış ve pazarlama etkinliği çözümleri sağlamakta ve 2006 yılı itibarıyla 75 ülkeye satış yapmaktadır. Anılan grubun Türkiye'deki iştiraki 1998'de kurulmuş olup, İstanbul'da bulunmaktadır.

H.1.2. Devralınan Taraflar

H.1.2.1. Dendrite

1987 yılında kurulan Dendrite, merkezi Amerika'da olan ve farmasötik endüstrisine yönelik satış ekipleri otomasyonu çözümleri sunan ve 50'den fazla ülkede faaliyet

¹ MİY terimi İngilizce'deki "CRM – Customer Relationship Management" teriminin karşılığı olarak türetilmiştir.

90 gösteren bir şirkettir. 2003 yılında farmasötik alana dönük MİY ve biorfarmasötik endüstrisine yönelik entegre pazarlama hizmetleri alanlarında dünya çapında lider olduğu belirtilen Synavant Inc.'yi satın almıştır. Dendrite'nin bu devralmadan sonra Türkiye'deki faaliyetlerini Türkiye'de 2001'den beri faaliyet gösteren Synavant Turkey Inc. (Merkezi ABD/Delaware) Türkiye Şubesi aracılığıyla gerçekleştirdiği anlaşılmaktadır. Anılan şubenin ismi 2007 yılında değiştirilmiş olup hâlihazırda Dendrite Turkey Inc. ismi ile ticaret sicilde kayıtlıdır.

H.1.2.2. Ultima

100 Ultima 1995 yılında İstanbul'da kurulmuş bir şirkettir. Bilgisayar teknolojisi ile ilgili yazılımların üretimi ve pazarlaması ile bilgisayar teknolojisi ve telekomünikasyon ortamlarının kurulması, kullanılması, organizasyon ve yönetimi konularında danışmanlık hizmetleri sunmaktadır. 25.3.2010 tarihi itibarıyla Cegedim'le olan birleşme sözleşmesinin beyanı neticesinde ve tasfiyesiz infisahla söz konusu şirketin sicil kaydı kapanmıştır. Raportörler tarafından Cegedim'de yapılan görüşmede Cegedim Genel Müdürü, Ultima'nın, Dendrite'nin Türkiye distribütörü olarak faaliyet gösterdiğini ifade etmiştir.

H.2. İlgili İşlemler

H.2.1. Dendrite'nin Cegedim Tarafından Devralındığı İddiası

Dosyanın konusunu iki ayrı şirketin Rekabet Kurulu izni olmaksızın devralındığı iddiası oluşturmaktadır. Bu bağlamda dosya konusu işlemlerden ilki Dendrite'in Cegedim tarafından devralınması işlemidir.

110 Söz konusu işlem neticesinde Dendrite'nin tek kontrolünün Cegedim'e geçtiği² ve Cegedim'in Cegedim Dendrite markasıyla faaliyet göstermeye başladığı görülmektedir.

120 İşlemin gerçekleşme sürecine bakıldığında, taraflar arasındaki sözleşme ve birleşme planının 2.5.2007 tarihinde duyurulduğu, satın almanın Dendrite hissedarları tarafından 4.5.2007'de onaylandığı ve gerekli yasal onaylar da alındıktan sonra Dendrite'nin 9.5.2007 itibarıyla tamamıyla Cegedim'in kontrolünde bir teşebbüs haline geldiği anlaşılmaktadır³. Öte yandan Cegedim'in Dendrite'yi devralmasının ardından Dendrite'nin Türkiye şubesinin hala ticari sicil kaydının kapanmadığı tespit edilmiştir. Cegedim'de yapılan yerinde incelemede elde edilen e-posta yazışmalarında ayrıca Cegedim'in Genel Müdürü tarafından da Dendrite'nin Türkiye bürosunun kapatılması gerekmele beraber, henüz bu işlemi yapabilecek bir yetkili bulunmadığından bu durumun gerçekleşmediği ifade edilmiştir.

H.2.2. Ultima'nın Cegedim Tarafından Devralındığı İddiası

Dosya konusu ikinci işlem Ultima'nın Cegedim tarafından devralınması işlemidir.

İnceleme sırasında elde edilen belgelerden tarafların 8.2.2008 tarihinde bir Hisse Alım Sözleşmesi akdettikleri anlaşılmaktadır. Söz konusu sözleşme Ultima'nın kontrolünün Cegedim'e geçmesi sürecini düzenlemektedir. Anılan sözleşmenin 1.4.6. maddesinde işlemin kapanışın, 3. maddede belirtilen şekilde hisselerin satıcılardan

² Portekiz Rekabet Otoritesi'ne yapılan bildirim sonucu alınan karara ilişkin basın duyurusu için bkz. <http://www.concorrenca.pt/en/Content.asp?Processo=289&ProTree=2&ID=942>

³ Cegedim'in konuya ilişkin açıklamaları için bkz. [http://www.cegedim.com.tr/index.php?id=241&tx_ttnews\[tt_news\]=1312&tx_ttnews\[backPid\]=129&cHash=3ee3a8f437](http://www.cegedim.com.tr/index.php?id=241&tx_ttnews[tt_news]=1312&tx_ttnews[backPid]=129&cHash=3ee3a8f437).

130 alıcılara mülkiyetinin devrinin gerçekleşmesi ve ödemenin de sözleşmenin 1.3. maddesinde belirtildiği şekilde yapılması neticesinde gerçekleşeceği ifade edilmekle beraber, kapanışı düzenleyen maddede net bir tarihin zikredilmediği görülmektedir.

Bununla birlikte Cegedim'in Fransa Başbakanlığı'na bağlı Yasal ve İdari Bilgi Birimi bilgi tabanına kayıtlı 2008 yılı yarıyıl raporunda⁴ "2008 Yılı Birinci Yarısının Önemli Olayları" Başlığı Altında Cegedim Türkiye'nin, 8.2.2008 tarihinde farmasötik müşteri ilişkileri yönetimi (MİY) alanında faaliyet gösteren Ultima'yı devraldığı ifade edilmiştir. Ayrıca Cegedim tarafından Nisan 2009'da hazırlanan Basın Özeti'nde aynı devralmaya dair aşağıdaki ifadelerin de kullanıldığı görülmektedir⁵:

140 "Şubat 2008'de Cegedim bir CRM ve SFA sağlayıcısı konumundaki Ultima'yı satın almak, Ultima veri tabanını bünyesine katmak ve böylece kendisini bu ülkede önde gelen oyuncularından biri konumuna getirmek suretiyle OneKey ürünün gücünü daha da arttırmıştır."

Cegedim'de yapılan yerinde incelemede alınan 15 Şubat 2008 tarih ve 4040 sayılı noter onaylı belgede ise Cegedim'in 8.2.2008 tarihli yönetim kurulu kararıyla Ultima'nın yönetim kuruluna Cegedim'in temsilcisi olarak Cegedim yönetim kurulu başkan yardımcısının atanmasına karar verildiği belirtilmektedir.

Öte yandan Cegedim'de yapılan yerinde incelemede elde edilen belgeler arasında şirketin Genel Müdürü'nün 2008 yılına ilişkin bir ajandasında,

- Ultima ile olan randevulara,
 - Ultima çalışanları ile ilgili sözleşmelerinin toplanmasına,
 - Ultima personeli için kartvizit bastırılmasına,
 - 150 - Bazı eski Ultima çalışanlarının teknik kapasite ve yeterliliklerine dair bilgiler ile kişisel özelliklerine,
 - Ultima'nın çalışma sistemine ve iş tanımlarına,
 - Ultima'yla ilişkili bazı işlemlerle ilgili kasa giriş çıkışlarına,
 - Ultima'nın Dendrite Türkiye'ye ayda bir fatura keseceğine,
 - Satışların merkezleştirildiğine ve bütünleşmenin tamamlandığına
- ilişkin birtakım notların alındığı görülmektedir.

160 Son olarak 23.12.2009 tarih ve 7464 sayılı ticaret sicil gazetesinde Cegedim'in 20.11.2009 tarihli genel kurul toplantısında Beyoğlu 1. Asliye Ticaret Mahkemesi'nin 29.9.2009 tarih ve 2009/50 D.İş. sayılı bilirkişi raporlarını müteakiben, Cegedim ile devralınan Ultima arasında imzalanan ve birleşme prosedürünün şartlarını kesin bir şekilde belirleyen birleşme sözleşmesinin kabulüne tescil ve ilanına karar verildiği ilan edilmiştir. Bunun dışında Ultima'nın devralınmasının kabul edilmesi itibarıyla söz konusu genel kurul tutanağının ticaret sicil gazetesinde ilanından itibaren Ultima'nın ticaret sicil kaydı terkin edilinceye kadar, devrolan şirketin borçları tediye veya tevdi edilinceye kadar, şirketin mallarının, ayrı olarak Cegedim yönetim kurulu tarafından idare edilmesine karar verilmiştir.

⁴ http://www.info-financiere.fr/upload/CNS/8888/01/FCCNS014872_20081103.pdf

⁵

[http://www.cegedim.com.tr/index.php?id=241&tx_ttnews\[tt_news\]=1312&tx_ttnews\[backPid\]=129&cHash=3ee3a8f437](http://www.cegedim.com.tr/index.php?id=241&tx_ttnews[tt_news]=1312&tx_ttnews[backPid]=129&cHash=3ee3a8f437)

170 Daha önce ifade edildiği üzere Ultima'nın devralınması işlemi açısından hisse alım sözleşmesinde net bir kapanış tarihi verilmemektedir. Ancak, bilindiği üzere rekabet hukukunda devralma işleminin gerçekleşme anı açısından kontrolün ele geçirilme anı önem taşımaktadır.

1997/1 sayılı Tebliğ'in 2.2. maddesine bakıldığında, kontrolün hukuken veya fiilen bir teşebbüs ve bu teşebbüsün ticari politikaları üzerinde belirleyici etki uygulama olanağı sağlayan haklar ve sözleşmeler aracılığıyla tesis edilebildiği görülmektedir.

180 Bu bağlamda, Cegedim'in 8.2.2008 tarihli yönetim kurulu kararıyla Ultima'nın yönetim kuruluna Cegedim'in temsilcisi olarak Cegedim yönetim kurulu başkan yardımcısının atanmasına karar verildiğine ve Cegedim'in internet sitesinde yayınladığı 2008 yarıyıl raporu ve Nisan 2009 basın özetinde 2.8.2008 tarihinde Ultima'nın satın alındığının duyurulduğuna dikkat çekmek gerekmektedir. Bunların dışında 8.2.2008 tarihli hisse alım anlaşması her ne kadar Cegedim'in genel kurulunda 20.11.2009'da onaylanmış olsa da Şubat 2008-Mayıs 2008 arasında Cegedim'in Ultima'nın faturalama işlemlerine müdahale ettiği, çalışanlarına ilişkin sözleşmelerini incelediği ve bu kişilere ilişkin bilgi toplandığı ve onlar için kartvizit bastırılmasının zikredilmiş olması dikkate alındığında devralma işleminin fiiliyatta hukuki tamamlanma anından daha önce gerçekleştiği izlenimi doğmaktadır.

Yukarıda yer verilen değerlendirmeler ışığında Ultima'nın kontrolünün Cegedim tarafından devralınmasının 2008 yılı içinde 8.2.2008 sonrasında gerçekleştiği kanaatine varılmıştır.

H.3. İlgili Pazar

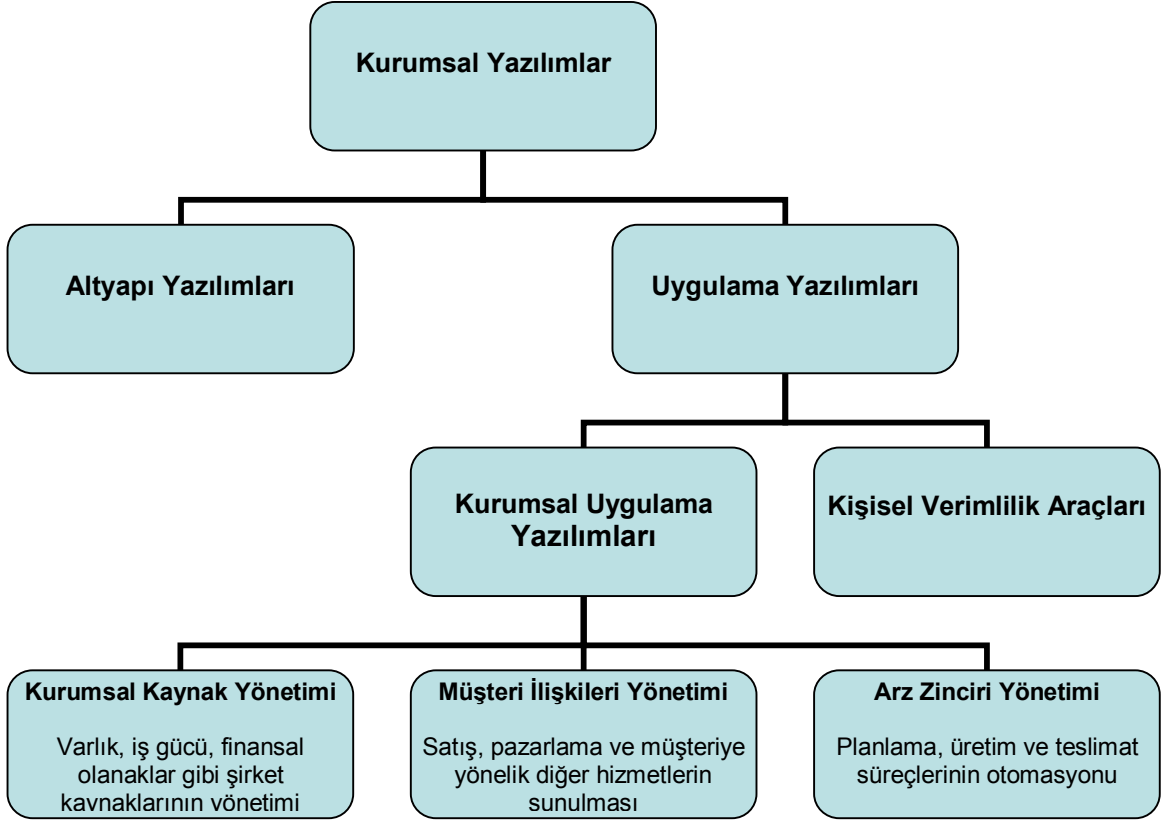
H.3.1. İlgili Ürün Pazarı Hakkında Genel Bilgiler

190 İnceleme konusu işlem, MİY alanında gerçekleştirilmiş iki devralma işlemi kapsadığından, işlemi ve bu işlemin olası etkilerinin anlaşılabilmesi için öncelikle yazılım sektörüne ilişkin bilgi verilmiştir.

200 Yazılım, donanımın belirlenen görevleri yapmasını sağlayan program, prosedür ve dokümantasyon bütünü olarak tanımlanmaktadır. Yazılımlar ilk etapta bireysel ve kurumsal kullanıcılara dönük yazılımlar olmak üzere farklılaşmaktadır. Kurumsal yazılımlar, altyapı yazılımları (infrastructure software) ve uygulama yazılımları (application software) olarak iki gruba ayrılabilir. Uygulama yazılımlarının başlıca çeşitleri Word işleme, kişisel veri sistemi idaresi, hesap çizelgeleri, grafik sunumları gibi faaliyetlerin gerçekleştirilmesine imkan veren kişisel verimlilik uygulamaları (personel productivity applications) ve temel ticari fonksiyonların etkin bir şekilde yerine getirilmesini sağlayan kurumsal uygulama yazılımlarıdır. Kurumsal uygulama yazılımları kendi içerisinde yerine getirdiği işlev dikkate alınarak daha alt gruplara ayrılmaktadır. Aşağıdaki şekilde kurumsal yazılım türleri ve bu yazılım türleri arasındaki hiyerarşik ilişkiye yer verilmektedir⁶.

⁶ Case No: COMP/M.3216 - ORACLE/PEOPLESOFT, 26.10.2004, prg. 15-18.

Şekil – 1: Kurumsal yazılım türleri arasındaki hiyerarşik yapılanma



Şekilden de anlaşılacağı üzere, tarafların temel faaliyet konularını teşkil eden MİY çözümleri, satış ekiplerinin, pazarlama stratejilerinin, tüketici hizmetleri ve teknik desteğinin otomasyonuna yönelik uygulamalarıdır. Bu çözümler aracılığıyla; siparişlerin işlenmesi ve takip edilmesi, sözleşme takibi yapılması, birimler arası bilgi akışının sağlanması, stok kontrolü ve yönetiminin gerçekleştirilmesi, satış öngörülleri ve analizleri yapılabilmesi kolaylaşmaktadır⁷. Oracle Ankara’da gerçekleştirilen görüşme sırasında kullanılan ifadeler, MİY çözümlerinin fonksiyonlarını kavramak açısından faydalı olacaktır.

“CRM uygulamaları (...) doğası itibariyle geniştir. Temelde CRM uygulamalarını çağrı merkezi kurma ve bu merkeze gelen şikayetleri takip etme seviyesinde de tutmak mümkündür – ki bunun tek başına CRM çözümünü tanımlamak için yeterli olduğunu düşünmemekteyiz. Bunun çok ötesinde kullanıcıların sistemleri CRM uygulamalarıyla tam bir şekilde harmonize ve entegre edilebilmektedir.

Bu kapsamda, bir müşterimiz olan Türk Telekom için sunduğumuz hizmet bir örnek olarak gösterilebilir. Bir abone veya abone adayı Türk Telekom ya da Türk Telekom’un herhangi bir iştirakiyle ilk temasa geçtiğinde kişisel bilgileri rızasıyla kayıt altına alınmaktadır. Bu kişi, daha sonra tüm birim ya da iştirakler tarafından aynı kişi olarak görülür. Türk Telekom’un her bir birim veya iştirakindeki hedef kullanıcılar kolaylıkla bu bilgiye ulaşır. Burada amaçlanan tüketicinin alım, satım, tercih paternleriyle ilgili olarak bazı tahmin ve öngörüler yapabilmek ve satışları mükemmelleştirmektir.

⁷ Case No COMP/M.3978 - ORACLE/SIEBEL, 22.12.2005, prg. 7.

230 *Bunun ötesinde (...) bazı uygulamalarımız, satış yapılması muhtemel olan bir müşterinin nitelikleri temel alınarak, bu kişi ürünlerimizi kullanan bir firma ile iletişim haline geçtiği anda analitik bir çıkarım yapma imkanı sağlamaktadır. Daha önce çeşitli zamanlarda, farklı noktalardan o müşteriye dair elde edilmiş bilgiler temel alınarak oluşturulan (cinsiyet, yaş gurubu, gelir grubu, kişisel tercihler, medeni hal v.b.) bir bilgi seti vasıtasıyla tüketicinin ilgilenebileceği temel satış imkanlarının, tüketici irtibata geçtiği anda pazarlanması mümkün olabilmektedir. Bu gibi uygulamalar, müşteri memnuniyetine ve mevcut müşterilere yeni satışlar yapılmasına katkıda bulunmaktadır.”*

240 Diğer kurumsal uygulama yazılımlarına benzer şekilde, müşteri ilişkileri yönetimi uygulamaları da ya genel geçer müşteri ihtiyaçları ve sektör gereklilikleri dikkate alınarak hazırlanan bazı ‘kalıp programlar’ ya da kurum içinde çalışanların geliştirmesi veya dışarıdan hizmet alımı neticesinde ortaya çıkan bazı çözümler aracılığıyla oluşturulmaktadır⁸. Kalıp programların şirketlere uyarlanması bir süreç gerektirebilmekte ve ne kadar uyarlanırsa uyarlanılsın şirket ihtiyaçları tam olarak karşılanamayabilmektedir. Öte yandan, şirket içi çözümler tercih edilmesi halindeyse; daha az nitelikli çözümler kullanılmak durumunda kalınması, düzenli bir şekilde ürün yenileme ve geliştirme hizmetlerinden gereğince faydalanılamaması gibi risklerle karşı karşıya kalınabilmektedir.

H.3.2. AB Uygulamaları Işığında Kurumsal Uygulama Yazılımları (KUY) ve Müşteri İlişkileri Çözümleri

250 Yazılım alanına dönük olarak alınmış Komisyon kararları incelendiğinde sektörün karmaşık, değerlendirilmesi ve geleceğe dönük tahmin yapmayı oldukça güçleştiren doğası dikkat çekmektedir. Komisyon, *IBM/Telelogic* kararında⁹ ilgili ürün pazarındaki ürünlerin çeşitliliğine dikkat çekmekte benzer fonksiyonları yerine getiren benzer uygulamaların tüketici nezdinde gerçekçi alternatifler oluşturamadığını belirtmektedir. Komisyon’a göre böyle bir pazarda ilgili ürün pazarı değerlendirme için ancak geniş bir çerçeve sağlanabilecektir.

260 Komisyon kararları incelendiğinde, pazar tanımı yapmaktan kaçınılabildiği ölçüde kaçınıldığı, kaçınılamayan durumlarda ise oldukça detaylı ve karmaşık pazar tanımları benimsendiği görülmektedir. Bu durum KUY¹⁰ alanında faaliyet gösteren Peoplesoft’un, Oracle tarafından devralınmasının değerlendirildiği *Oracle/Peoplesoft* kararında açıkça görülmektedir. AB Komisyonu yaptığı incelemeler neticesinde, kurumların özellikle finansal kaynaklarının yönetimi ve insan kaynaklarının yönetimi ihtiyaçlarına hitap eden yazılımların, kurum büyüklüğü, ihtiyaçların kapsamı ve derinliği, yazılımın hizmet ettiği amaçlar gibi unsurlar uyarınca üst segment yazılımlar ve orta segment yazılımlar olmak üzere farklılaştığı sonucuna varmıştır. Bu noktada üst segment yazılımların; yapıları, kapsamı, işlevi, derinliği, fonksiyonelliği, hedeflediği kullanıcı sayısı, lisanslama sonrası sunulan ürün desteğinin niteliği, işlem hacmi potansiyeli gibi niteliklerinin orta segment yazılımlardan farklılaştığına dikkat çekilmiştir¹¹. Kararda detaylı bir şekilde değerlendirmesi yapılan bu hususlar yazılım

⁸ Case No: COMP/M.3216 - ORACLE/PEOPLESOFT, 26.10.2004, prg. 17, 19.

⁹ Case No COMP/M.4747 - IBM/ TELELOGIC, 5.3.2008. prg. 122-123.

¹⁰ Söz konusu kararın mevcut dosyada değerlendirmesi yapılan MİY yazılımlarının hiyerarşik olarak bir üstündeki KUY alanıyla ilişkili olması, kararın bu dosya açısından önemini daha da arttırmaktadır.

¹¹ Case No: COMP/M.3216 – ORACLE/PEOPLESOFT, 26.10.2004, prg. 55-85. Kurumsal yazılımların kararda yer verilen bir başka niteliği, özellikle büyük kurumlar açısından fiyatın alım tercihlerinde büyük bir belirleyiciliği olmayabilmesidir. Yazılımın sunduğu işlevsellik ve derinlik daha ön plana çıkabilmekte,

270 sektörünün yapısının ne derece karmaşık olduğunu ve birçoğu soyut olan çok sayıda faktörün değerlendirmelerde nasıl belirleyici olabileceğini ortaya koymaktadır¹².

Komisyon uygulamalarında ilgili ürün pazarı tanımlanmasında, yazılımın hitap ettiği sektörün¹³ de önem kazanabileceği düşüncesinin de dikkate alınabildiği görülmektedir. Yazılımın hedef sektörünün pazar tanımı açısından belirleyici olduğu bir karar öne çıkmasa da, hedef sektörün ne olduğunun inceleme sırasında değerlendirildiği görülmektedir. Bunun temelinde sektörlerin gittikçe karmaşıklaşan spesifik ihtiyaçlarının, sektörler arasında farklılaşmayı kaçınılmaz kılabileceği düşüncesinin yattığı anlaşılmaktadır. *Hewlett Packard/Triatron*¹⁴, *IBM/PWC Consulting*¹⁵ kararlarında bu yaklaşımın izlerini görmek mümkündür.

280 İlgili ürün pazarının belirlenmesinde sektörel bir ayrıştırmaya gitmenin tartışıldığı ve bir başka karar da *Oracle/Siebel* kararıdır¹⁶. Temel faaliyet konusu MİY'ne dönük çözümler üretmek olan Siebel'in, kurumsal yazılım alanının tamamında faaliyet göstermekte olan Oracle tarafından devralınmasına ilişkin bu kararda, MİY çözümleri alanına dönük önemli değerlendirmelere yer verilmektedir.

Komisyonla göre;

- ❖ MİY uygulamaları tek başına kurumsal uygulama yazılımlarından ayrı bir pazar teşkil etmektedir.
- ❖ Her ne kadar bazı sağlayıcılar bazı sektörlerde şu ya da bu nedenle ağırlıklı olarak bulunuyor olsa da, MİY uygulamalarının sektöre özgü versiyonlarını üretme sürecinde, uygulamaların temel konfigürasyonları değişmediğinden, ilgili ürün pazarını sektörel bazda tanımlamak gerekli görülmemektedir.
- ❖ MİY çözümleri kullanan teşebbüsler, özelleştirilmiş çözümleri, kalıp uygulamalara bir alternatif olarak görmemektedirler.
- ❖ MİY çözümleri her segmentten kullanıcı tarafından tercih edildiğinden, daha önce bazı içtihatlarda benimsenen yaklaşımın aksine; piyasadaki çözümlerin 'yüksek segment' ve 'orta segment' olmak üzere farklılaştığını söylemek güçtür.

yazılımı sunan sağlayıcının kim olduğu ve sunulan uygulamanın kurumun karmaşık yapısına ne ölçüde uyarlanabildiği gibi hususlar da önem kazanabilmektedir. Doğal olarak bu durumun geçerliliği, uygulamanın organizasyon için önemi arttıkça artmaktadır (Bkz. prg. 37, 74).

¹² Oracle savunmasında (prg. 61) Komisyon'un ilgili pazarı "*dairesel nitelikteki bazı tanımlamalar dışında net bir şekilde tanımlamadığını, soyut ve belirsiz kavramlara dayandığını ve [böylesi bir pazar tanımının] sektörde herhangi bir anlamı olmadığını*" öne sürmüştür.

AB Komisyonu'nun bu kararda ortaya konan ilgili ürün pazarının müşterilerin ihtiyaç ve taleplerine ya da sunulan ürünün niteliğine göre segmentlere ayrıştırılması olasılığı başka kararlarda da değerlendirilmiştir. *Business Solutions/IBM Italia, Hewlett-Packard/Triatron ve IBM/PWC Consulting* kararlarında, son kullanıcı konumundaki kurumların büyüklüğünün, bu kurumların alım paternleri açısından büyük bir önemi olduğu öne sürülmektedir. Özellikle büyük kuruluşların dışarıdan hizmet alımı yolunu seçtikleri, KOBİ'lerin ise daha ziyade iç çözümler ürettikleri, dışarıdan hizmet alımını ya hiç gerçekleştirmedikleri ya da birkaç uygulamayla sınırlı tuttukları ifade edilmekte, bu durumun pazarı tüketici niteliğine göre ayrıştırmayı gerektirebileceği belirtilmektedir.

¹³ Bazı uygulamalar piyasaya telekomünikasyon, finans, kamu, sanayi gibi bazı belirli sektörlerle yönelik olarak sürülebilmektedir.

¹⁴ Case No COMP/M.3398 – HEWLETT-PACKARD/TRIATON, prg. 8, 14.

¹⁵ COMP/M.2946 - IBM/PWC CONSULTING, prg. 8-11.

¹⁶ Case No COMP/M.3978 - ORACLE/SIEBEL, 22.12.2005.

300 Komisyon bu kararında, değerlendirmelerini bir bütün olarak 'MİY çözümleri' pazarı üzerinden yapacağını ifade etmekle beraber, değerlendirme açısından hiç bir tanım altında işlemin rekabet düzeni açısından bir risk taşımamasından hareketle, MİY uygulamalarının alt segmentlerinin ayrı pazarlar teşkil edecek kadar farklılaşmadığı noktasında kesin bir yargıda bulunmadığını da vurgulamaktadır.

Özetlemek gerekirse; AB içtihatlarına bakıldığında

- ❖ Kurumsal yazılım alanında pazar tanımı yapmanın oldukça zor olduğunun vurgulandığı,
- ❖ Bu zorluğun pazar tanımı yapmaktan mümkün olduğunca imtina etme, mümkün olmadığı durumlarda ise karmaşık pazar tanımları yapmak şeklinde aşılmaya çalışıldığı,
- ❖ Pazar sınırları çizilirken, yazılımların ne amaçla kullanılacağını, hangi sektöre yönelik olduğunun ve hangi kullanıcı segmentine yönelik olduğu gibi faktörlere önem verilebildiği,
- 310 ❖ İncelemeye konu pazar olan MİY pazarı açınsındansa, kesin bir yargı vermemekle beraber, mevcut bulguların böylesi bir ayırıştırmanın varlığını desteklemediğinin düşünöldüğü

görülmektedir.

H.3.3. Farmasötik Alana Dönük MİY Çözümleri

320 Önceki kısımlarda da ifade edildiği üzere, inceleme konusu işlemde gerek devralınan şirketler konumundaki Dendrite ve Ultima, gerek devralan şirket konumundaki Cegecim, MİY alanında çözümler sunmaktadır. Tarafların ürünleri farmasötik alanda faaliyet gösteren şirketlere dönük çözümler olup, dolayısıyla müşterileri de bu alandaki şirketlerdir. Farmasötik alana yönelik çözümler sunan bu şirketlerin, genel itibariyle iki tip ürünleri bulunmaktadır. Bunlar MİY yazılımları sağlanması ve bu yazılımların etkileşim halinde çalıştığı, doktorlara dair güncel kartvizit bilgilerini içeren veritabanlarını kullanma hizmeti sunulmasıdır.

Daha önce de ifade edildiği üzere tüm MİY yazılımları gibi farmasötik alana dönük MİY yazılımları da satış ekiplerinin, pazarlama stratejilerinin, tüketici hizmetleri ve teknik desteğinin otomasyonunun sağlanması gibi amaçlar çerçevesinde kullanılmaktadır. Bu uygulamalar aracılığıyla; siparişlerin işlenmesi ve takip edilmesi, sözleşme takibi yapılması, birimler arası bilgi akışının sağlanması, stok kontrolü ve yönetiminin gerçekleştirilmesi, satış öngöröleri ve analizleri yapılmasını kolaylaşmaktadır.

330 Çoğu alanda olduğu gibi farmasötik alanda da pazarlama faaliyetleri önemli bir yere sahiptir. Ancak, farmasötik ürünlerin pazarlanmasında bu ürünlerin bir özelliği önem kazanmaktadır. Alışlagelmiş pazarlama metotları genellikle tüketicinin alım tercihlerini bir şekilde etkilemek üzerine kurulmuş olup, tüketicinin bir ürünü daha fazla, daha sık ve daha sadık bir şekilde tüketmesini temin etmeyi amaçlamaktadırlar. Bu uygulamalarda tüketici hem pazarlama faaliyetlerinin yöneltildiği kişi, hem de ürüne ilişkin tüketim kararını veren otorite konumundadır.

340 Öte yandan, bilindiği üzere farmasötik alanda tanıtım faaliyetleri ağırlıkla ilaç şirketlerinin temsilcileri (tıbbi mümessiller) tarafından sürdürölmektedir. Bu faaliyetlerin alışlagelmiş pazarlama faaliyetlerinden farkı; ürünün tüketimini gerçekleştiren tüketici ile pazarlama faaliyetlerinin hedeflediği kesim olan ve tüketime

ilişkin kararı veren otoritenin (doktor ve/veya eczacılar) tamamen ayrı birimler olmasıdır. Gerek mevzuat zorunluluklarından, gerekse tüketimi gerçekleştiren kesimin kullanmak durumunda oldukları ürünlere dair çok sınırlı bir bilgiye sahip olmalarından ötürü bu kesime yönelik pazarlama faaliyetleri ihmal edilebilecek düzeydedir.

350 Yukarıda ortaya konulduğu üzere, tıbbi mümessiller, farmasötik alanda faaliyet gösteren firmaların pazarlama stratejileri açısından büyük önem taşımaktadır. Bu durum ilk etapta tıbbi mümessillerin faaliyetlerini etkin bir şekilde gerçekleştirmeleri için uygun şartların sağlanmasını, daha sonra ise bu faaliyetlerin bir şekilde denetlenmesini gerektirmektedir. Bu noktada farmasötik alana özgü MİY çözümleri devreye girmektedir.

360 Farmasötik alana yönelik tasarlanan MİY çözümleri firmalara faaliyetlerinin otomasyonu ve satışların analizini sağlayan bir yazılımın ötesinde Türkiye'deki tüm doktorların, uzmanlık alanlarını iletişim bilgilerini içeren güncel bir veri tabanından faydalanma imkanı da sağlamaktadır. Dendrite firmasının Phabase, Kuşman firmasının Havuz ve Cegedim firmasının Onekey ürünleri bu nitelikte bazı uygulamalardır. Bu uygulamalar sayesinde ilaç şirketlerinin bir bölgede yapılan tanıtım faaliyetlerinin ne kadarının kendileri tarafından yapıldığını görme imkanı olmaktadır. İlaç firmaları görece az tanıtım yaptıkları bölgelerde tanıtım faaliyetlerini arttırmak imkanına kavuşmaktadır. Ayrıca tıbbi mümessillerinin faaliyetlerine ilişkin raporlar, faaliyetleri sırasında katlandıkları masraflar, çalışmaları sırasında elde ettikleri primler de bu uygulamalarla takip edilebilmektedir. Özetle, pazarlamanın etkin ve denetimli bir şekilde gerçekleştirilmesi kolaylaşmaktadır.

Cegedim ve Dendrite gibi farmasötik alana dönük çözümler sunan markalar münhasıran, bu alanda faaliyet göstermekte, bu alan dışında telekomünikasyon, finans, enerji gibi diğer sektörlerde çözüm sunmamaktadırlar.

370 Bu firmalar dışında Oracle'ın Siebel, Microsoft'un ise Microsoft CRM markalı MİY uygulamaları farmasötik alanda faaliyet gösteren şirketlerce tercih edilebilmektedir. Ayrıca, Salesforce.com ve StayinFront gibi markalar da potansiyel bazı diğer alternatiflerdir.

Temelde bu markalar faaliyetlerini bir kalıp uygulamanın farklı müşterilere uyarlanması yoluyla gerçekleştirmektedirler. Ancak zaman içerisinde sektörlerin kendi içerisinde standart olan bazı fonksiyonların uygulama modüllerine girmesi ile bu firmalardan bazıları uygulamalarının sektörel modüllerini pazarlama yolunu seçmişlerdir. Bu durumun, yapılması gereken uyarılmanın maliyetini azalttığı ancak sınırlamadığı belirtilmelidir.

380 Cegedim, Dendrite, Ultima ve Kuşman'ın faaliyetlerinin farmasötik alan ile özdeşleşmesi, öte yandan Siebel, Microsoft CRM, Salesforce.com ve StayinFront gibi markaların ise daha geniş bir pazar yelpazesine hitap ediyor olması, farmasötik MİY alanının, MİY uygulamaları genelinden ayrı bir pazar olup olmadığının ortaya konmasını gerektirmektedir.

H.3.4. İlgili Ürün Pazarına Dair Tespit ve Değerlendirmeler

Cegedim'de raportörlerce gerçekleştirilen yerinde incelemeler sırasında piyasadaki gelişmelere dair değerlendirmeleri içeren raporlar, rakiplerin faaliyetlerine, ürün tanıtımlarına, reklam ve pazarlama stratejilerine dair bilgiler içeren broşürler, kataloglar ve makaleler ve çeşitli notlar elde edilmiştir. Bunun yanı sıra raportörlerce piyasada yer alan oyuncularla görüşülmüş, gerekli görüldüğünde bu kuruluşlara bilgi

isteme yazıları gönderilmiş ve cevaplar alınmıştır. Aşağıdaki kısımda pazar tanımı açısından önem teşkil edebilecek bazı bulgulara ve bu bulguların değerlendirmesine yer verilmektedir.

390

1. Raportörlerce 15.4.2010 tarihinde Cegedim'de gerçekleştirilen görüşmede aşağıdaki ifadeler kullanılmıştır:

“Şirketimizin 3 temel faaliyet alanı bulunmaktadır. Bunlar, ilaç sektörüne yönelik CRM ve veritabanı hizmeti, ilaç sektörüne yönelik danışmanlık hizmeti, stratejik data dediğimiz, ilaç sektörüne yönelik pazar araştırma hizmetleridir.

CRM altında 3 ana ürünümüz bulunmaktadır. Bunlar, Teams, Trends, Mobile Intelligence'dır. Bu ürünlerle ilaç şirketlerinin hedefledikleri kişilere hedefledikleri hizmetleri götürüp götürmediklerini anlamalarını sağlıyoruz. Sistemlerimiz aracılığıyla satış temsilcilerinin faaliyetlerinin görülebilmesi, satış sonuçlarıyla hedeflerinin uyumlaştırılmasının sağlanması daha kolay hale gelmektedir. (...)

400

CRM konusunda bizim alanımızda ve diğer sektörlerde aynı anda faaliyet gösteren bazı firmalar Oracle/Siebel, Symantec, Veribase, Pivotal, Microsoft CRM olarak gösterilebilir.

Bildiğimiz kadarıyla bu firmalar da, biz de ürünlerimizi yarı paket denilebilecek, gerektiğinde bireyselleştirilebilecek şekilde sunmaktayız. Oracle ve Veribase'in de ilaç sektörüne yönelik özel olarak tasarlanmış bir yazılımı bulunmaktadır. Kuşman ise bizim gibi sadece ilaç alanında faaliyet göstermektedir. Sadece Roche tarafından kullanılan StayinFront ürünü de piyasada kullanılmaktadır.

410

Her sektörün kendine has özellikleri ve uygulamaları bulunmaktadır. Sektör spesifik yazılımların sektöre daha iyi hitap etmesi beklenir. Ancak, Siebel gibi firmalarda görüleceği üzere, yazılımları bireysel ihtiyaçlara göre özelleştirme süreci daha uzun sürebilse de, sektör spesifik olmayan firmaların ürünleri de tüm sektörlerde kullanılabilir.

İlaç/sağlık sektörü dışında herhangi bir sektörde CRM ürünü satmamaktayız.”

2. Raportörler tarafından 16.4.2010 tarihinde Novartis'te gerçekleştirilen görüşmede aşağıdaki ifadeler kullanılmıştır:

“CRM pazarının bir bütün olarak ele alınması gerektiğini düşünmekteyiz. Farmasötik CRM, CRM'in bir alt branşı olarak görülebilir. Ancak farmasötik alanda kullanılacak genel bir CRM yazılımının büyük ölçüde özelleştirilmesi gerekebilecektir. Bu nedenle bu alana özgü yazılımların kullanılmasında maliyet avantajından söz edilebilir. “

420

3. Raportörlerce 16.4.2010 tarihinde Kuşman'da gerçekleştirilen görüşmede aşağıdaki ifadeler kullanılmıştır:

“Biz bir yazılım satmamaktayız. Biz sistemimizi kullanırmak için hizmet satıyoruz. Temel işlevimiz veri tabanı kullanımından ibaret olduğundan bizi firmanın hangi yazılımı kullandığı pek ilgilendirmiyor. Firmalara bunu açıkça da söylüyoruz. Bizden veritabanı ve yazılım alınmasıyla sadece veri tabanı kullanımının maliyeti aynıdır. Oracle'ın Siebel yazılımı ise veri tabanını dışarıdan alarak müşteri özelinde çözümler bulmaktadır. Bir müşteri Siebel'a geçse de veri tabanı olarak biz ya da Cegedim'i seçmek durumunda kalıyor. Esasen biz Oracle'i bir rakip olarak görmeyiz. Ancak in-house (şirket içi çözümler) bizim için büyük bir rakip konuma gelebiliyor. Çünkü bu firmalar kendi veritabanını kullanıp, kendi

430

hizmetlerini sunabiliyorlar. Bu durumda bizim hizmetlerimize ihtiyaç duymayabiliyorlar.”

4. Raportörlerce 16.4.2010 tarihinde Oracle’da gerçekleştirilen görüşmede aşağıdaki ifadeler kullanılmıştır:

440

“Farmasötik alanda (**.....TİCARİ SIR.....**) İlaç Siebel ürününü kullanan firmalardır. Bu firmalar kendi küresel faaliyetleri kapsamında CRM alanında alacakları kararları belirlerler. Bu kararlar neticesinde bu firmalarla Siebel’in ilişkisi Siebel’in Oracle tarafından devralınmasının öncesinde oluşturulmuş olup, satışları bizim üzerimizden gerçekleştirilmemiştir. Bu firmalar ile Oracle Türkiye’nin mevcut durumda da herhangi bir ilişkisi bulunmamaktadır. Şu anda ticari önceliklerimiz arasında Farmasötik CRM alanına dönük satışlar gelmemektedir. Türkiye’de henüz bize gelen bir talep doğrultusunda gerçekleştirdiğimiz bir satış bulunmamaktadır.”

5. Oracle tarafından bilgi talebine cevaben Kurumumuza gönderilen yazılardan aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

450

“Şirketimiz ABD’de kurulu olan Oracle Corp.’un dolaylı bir iştirakidir. Şirketimiz tarafından talep kapsamında farmasötik alanda Türkiye’de faaliyet gösteren herhangi bir şirkete doğrudan satış yapılmamıştır. Ancak şirketimizin yurtdışında bulunan bazı iştirakleri tarafından, farmasötik alanda faaliyet gösteren ve son kullanıcısı Türkiye’de bulunan şirketlere küresel sözleşmeler kapsamında kimi CRM yazılım ve programları satılmaktadır. Şirketimiz yalnızca küresel olarak akdedilen söz konusu sözleşmeler çerçevesinde teknik destek sunabilmektedir; ancak talep kapsamında böyle bir hizmet sunumuna da rastlanmamıştır.

(...)

460

Yukarıda da belirtildiği üzere, şirketimiz tarafından farmasötik alanda faaliyet gösteren firmalara doğrudan yapılan bir CRM satışı yoktur. Oracle Corp.’un yurtdışındaki iştirakleri tarafından, farmasötik alanda faaliyet gösterdiği ve son kullanıcıların Türkiye’de bulunduğu saptanan iki şirkete satış yapıldığı anlaşılmıştır. Bu şirketler (**.....TİCARİ SIR.....**) şirketleridir.”

6. Raportörlerce 9.7.2010 tarihinde Oracle’ın Ankara ofisinde gerçekleştirilen görüşmede aşağıdaki ifadeler kullanılmıştır

470

“Siebel’in yaptığı AR-GE yatırımların büyüklüğü dikkate alındığında, herhangi bir yerli yazılımın bu yatırımları gerçekleştirmesi ve Siebel’a anlamlı rakip olmasının mümkün olamayabileceği söylenebilir. Ancak yerli firmalar basit uygulamaları güzelce paketleyip müşterilere sunabilmektedirler. Bizim sunduğumuz çözümlü, çok daha ucuza aynı nitelikte gerçekleştirdiklerini iddia edebilmektedirler. Oracle’ın gerçekleştirdiği AR-GE yatırım büyüklüğü dikkate alındığında bu durumun gerçekle bağdaşmadığı ileri sürülebilir.

Sektörde, en büyük rakibimiz kod yazarak uygulama geliştirme kararı veren IT departmanlarıdır. Ancak kullanıcılar yazılım ihtiyaçlarını iç çözümler üreterek karşılama yolunu seçtiklerinde, ürünlerin zaman içerisinde demode olması, teknik bakımlarının gerçekleştirilememesi, gerekli uyumlaştırmaların yapılamaması gibi bazı sıkıntılar yaşayabilmektedirler.

Siebel açısından SAP, Curam, Sales-Force gibi firmalar rakip olarak algılanabilmektedir. Kamu sektöründe Microsoft CRM rekabeti ile çok fazla karşılaşmamaktadır.

480

Bu durum, bizim çalışma prensibimize de yansımaktadır. Biz, ilk etapta müşteriyi bir şekilde nitelendirmeye çalışmaktayız. Bu nitelendirme sırasında tüketici ihtiyaçları ve ne gibi bir çözümün istendiğine dikkat edilmektedir. Eğer müşteri bizi custom yazılmış uygulamalarla yarıştıırıyorsa, fiyat açısından rekabet etmemizin pek mümkün olmadığı bu durumlarda fiyat teklifi vermeyebilmekteyiz.”

Raportörler tarafından Cegedim’de yapılan yerinde incelemede elde edilen bir belge silsilesinde 6.1.2010 tarihinde Cegedim Genel Müdürü tarafından Cegedim çalışanlarına gönderilen bir e-posta ve bu e-postaya ilişkin çalışanların ayrı ayrı görüşleri yer almaktadır.

490

(.....TİCARİ SIR.....)

500

7. Raportörler tarafından Cegedim’de gerçekleştirilen yerinde incelemede elde edilen “Türkiye 2008 Yılı İş Planı: Piyasa Analizi/Cegedim Dendrite Durumu – Gelecek 3 yılın stratejisi” başlıklı sunumda ‘Rakiplerin durumları, evrimleri ve stratejileri’ başlığı altında Kuşman, Siebel ve Probil’e dair bilgiler yer almaktadır.

*“**Kuşman:** Kuşman hala ilaç firmaları tarafından tercih edilmektedir. Çözümünü *(.....TİCARİ SIR.....)*’a çok düşük bir fiyata sattı. (...) Veritabanı için çok düşük fiyatlar veriyorlar ve potansiyel doktor bilgilerini de sunuyorlar (düşük kalitede de olsa). (...)*

510

***Oracle-Siebel:** Büyük ilaç şirketlerine CRM yanında ERP gibi diğer kurumsal çözümler aracılığıyla girmeye çalışmaktalar. *(.....TİCARİ SIR.....)*’e bir sunum yaptılar ve diğer büyük ilaç şirketlerine de açık kapı bırakmak istiyorlar.*

***Probil:** Rekabetleri ilaç sektöründeki tüm müşterilerini kaybettikten sonra zayıfladı. İyi bir kalitede front-end’leri¹⁷ olmasına rağmen, veritabanları olmadığı ve satış sonrası destekleri zayıf olduğundan Türk farmasötik sektöründe SEO uygulamaları geliştirmelerinin imkansız olduğunu anladılar.”*

¹⁷ ‘Arayüz’ kavramına ilişkin teknik bir terim.

520 8. Raportörler tarafından Cegedim’de gerçekleştirilen yerinde incelemede elde edilen “Türkiye 2009 Yılı İş Planı” başlıklı sunumda ‘Rakiplerin durumları, evrimleri ve stratejileri’ başlığı altında aşağıdaki yorumlara yer verilmektedir.

Kuşman: Müşteri kaybetmeye başladı. Önemli müşterilerini tutmak için bunlara büyük önem veriyor. Ayrı kulvarlardayız.

In-house: Çok tercih edilen bir yol. (.....TİCARİ SIR.....)gibi gerçekten başarılı örnekler var.

Salesforce.com: İyi ürün demoları ve kuvvetli teklifleri ile şirketlere saldırıyor.

StayinFront: Küresel bir anlaşmayla Türkiye’ye girdi. Türkiye’de 1 müşterisi var. (.....TİCARİ SIR.....) Türkiye StayinFront’un bölgesel merkezi konumunda.

Microsoft CRM: (.....TİCARİ SIR.....)ile olan küresel anlaşması uyarınca bir tek müşterisi var.”

530 9. Raportörler tarafından Cegedim’de yapılan yerinde inceleme sırasında elde edilen rakiplerin faaliyetlerine dair bilgiler içeren el yazısı notlar, e-posta ve bazı broşür ve dokümanlar elde edilmiştir. Bunların bazılarında dair bilgilere aşağıda yer verilmektedir:

❖ Cegedim Genel Müdürü’nün ofisinde Dendrite, Kuşman, Probil Pivotal ve Siebel firmalarına ve bu firmaların faaliyet ve hareketlerine dair bilgiler veren çok sayıda makale, tanıtım yazısı, broşür ve ilan elde edilmiştir.

❖ Cegedim Genel Müdürü’nün el yazısı notlarında şu ifadeler yer almaktadır:

“competititon info (rekabet bilgisi) topladım: Kuşman, Dendrite, Update.”

540 ❖ 17.6.2005 tarihinde Cegedim Genel Müdürü tarafından (.....TİCARİ SIR.....)’ya gönderilen, Kuşman firmasının çalıştığı ilaç şirketlerine ve bu şirketlerden hangisinin Cegedim ile çalışmaya başlayabileceğine dair bazı bilgi ve değerlendirmeler içeren bir e-posta elde edilmiştir.

❖ Cegedim’in Siebel ve Dendrite markalarına karşı üstünlük ve eksikliklerine dair değerlendirmeler içeren bir belge elde edilmiştir.

❖ Türkiye piyasanın aylık bir değerlendirmesinin yapıldığı ‘Yönetim Raporları’ndan 2003 yılı Kasım ile 2004 yılı Mart ve Aralık aylarında hazırlanan raporun rekabet kısmında rakip olarak sadece Dendrite, Kuşman, Pivotal ve Siebel’e dönük yorumların yapıldığı görülmektedir.

550 Yukarıda bir numaralı belge olarak yer verilen Cegedim’de yapılan görüşme tutanağında yer alan ifadelerde, Kuşman ve Cegedim gibi firmaların aksine hem farmasötik sektörde hem diğer sektörlerde faaliyet gösteren firmaların varlığına dikkat çekildiği görülmektedir. Teşebbüs yetkilisince her sektörün kendine has uygulamaları olduğu ve sektöre özgü yazılımların sektör ihtiyaçlarını daha uygun bir şekilde karşılamasının bekleneceği kabul edilmekle beraber, Siebel gibi firmaların benimsediği kalıp yazılımların bireysel ihtiyaçlara göre uyarlanması gibi yöntemlerin de tüm sektörlerde tercih edilebildiği vurgulanmaktadır. İfadelerden kesin bir çıkarım yapmak güç olsa da MİY alanında faal olan şirketlerin bazı modifikasyonlarla tüm sektörlerde yer alabilmesine yapılan vurgunun, MİY çözümleri hizmetlerinin bir bütün olarak ele alınması yönündeki bir düşüncüyü yansıttığı görülmektedir. Cegedim tarafından ortaya konulan bu iddiayı Novartis yetkililerinin iki numaralı belgede yer verilen ifadeleri de desteklemektedir. Gerçekleştirilen görüşmede MİY çözümleri

560

pazarının bir bütün olarak ele alınması gerektiği ifade edilmiştir. Ancak şirket yetkililerinin farmasötik alanda faaliyet gösteren bir şirketin genel bir MİY uygulaması kullanmaya karar vermesi halinde büyük ölçekli uyarlamalar gerekebileceğine vurgu yaptığı da dikkat çekmektedir.

570 Kuşman ve Oracle yetkililerinin ifadelerinin ise Novartis ve Cegedim yetkililerinin MİY alanının sektörel bir şekilde alt pazarlara ayrıştırılmasının piyasa dinamiklerini yansıtmayabileceği düşüncesi ile çeliştiği görülmektedir. İlk etapta Kuşman'ın **temel ticari faaliyetlerinin doktorlara dair bilgiler içeren veritabanını satmak olduğu**, bu noktada kendileri için kullanıcı tarafından hangi programın kullanılacağına önemli olmadığı hatta kendilerinden veritabanı ve yazılım hizmetinin beraber talep edilmesi ya da sadece veritabanının talep edilmesi arasında bir fiyat farkı uygulamadıkları üç numaralı belgede ifade edilmektedir. Bu düşünceler ortaya konduktan sonra da kendilerinin **“Oracle’ı bir rakip olarak görmedikleri”** de açık bir şekilde ifade edilmektedir.

Oracle’ın yaklaşımını ise dört, beş ve altı numaralı belgeler olarak yer verilen Oracle İstanbul ve Ankara ofislerinde yapılan görüşmeler ile bilgi taleplerine cevaben gönderilen yazılar ortaya koymaktadır.

580 Oracle Türkiye’de yapılan görüşmede Siebel markasına yapılan AR-GE yatırımlarının büyüklüğüne dikkat çekilmektedir. Yerli yazılımların hitap ettikleri yerli pazarın sığılı dikkate alındığında, **yerli yatırımların Oracle’ın yaptığı yatırımlar ile karşılaştırılabilir bir büyüklükte yatırım yapmasının imkansızlığı** vurgulanmakta ve bu nedenle herhangi bir yerli firmanın Siebel kalitesinde ürün sunmasının beklenemeyeceği ifade edilmektedir. Siebel yetkilileri **rakip olarak SAP, Curam ve Salesforce gibi firmaları gördüklerini** ifade etmektedirler. Yetkililerin rekabet algılarına ve bu algıların ticari politikalarına yansımalarına dair ifadeleri oldukça çarpıcıdır. Tutanaklarda bir ürün satılırken ilk etapta müşterinin değerlendirilmeye çalışıldığı ve bu safhada çözümlerinin **kendilerince makul kabul edilmeyen uygulamalarla yarışırıldığını hissettiklerinde teklif dahi verilmeyebildiği** ifade edilmektedir.

590 Oracle Türkiye tarafından ifade edilen bir ikinci husus, Türkiye’de farmasötik alanda sadece üç firmanın Siebel ürünü kullandığının tespit edildiği, bu satışların Siebel’in Oracle tarafından devralınmasından önce gerçekleştirildiği, **bu satışlara dair kararın yurtdışında gerçekleşen görüşmeler neticesinde**, kullanıcı şirketlerle Oracle’ın yurtdışındaki merkezi arasında varılan bir anlaşma dahilinde gerçekleştiğidir. Oracle yetkilileri çalıştıkları firmalarla Oracle Türkiye’nin mevcut durumda bir ilişkisi bulunmadığını vurgulamış, Oracle Türkiye’nin, bu alanda henüz kendilerine yönelik bir talep doğrultusunda gerçekleşen bir satışı olmadığını belirtmiş ve **“ticari öncelikleri arasında Farmasötik CRM alanına dönük satışların gelmediğini”** açık bir şekilde ifade etmiştir.

600 Bu durum Oracle’ın müşteri portföyüne bakıldığında da görülmektedir. İncelemeler sırasında, Oracle’dan Türkiye’deki en büyük on müşterisi hakkında bazı bilgiler talep edilmiş, Oracle tarafından gönderilen bilgiler temel alınarak aşağıdaki tablo oluşturulmuştur. Görüldüğü üzere, Oracle’ın en büyük on müşterisi şirketin bu alandaki cirosunun neredeyse tamamını oluşturmaktadır. Türkiye’nin en büyük dört telekomünikasyon şirketi Oracle ile çalışmaktadır. Ayrıca listede üç finans kuruluşu, bir bilişim şirketi ve bir kamu teşekkülü yer almaktadır. Bahse konu ilaç şirketlerinden hiçbirinin Oracle’ın en büyük on müşterisi arasında yer almadığı, bu üç şirketten elde edilen cironun marjinal düzeyde kaldığı dikkat çekmektedir.

610 **Tablo 1:** Oracle'ın en büyük on müşterisi ve bu müşterilere yapılan satışların fatura bilgileri

Sıra	Firma	Satış Tutarı (TL)
1	(.....)	(.....)
2	(.....)	(.....)
3	(.....)	(.....)
4	(.....)	(.....)
5	(.....)	(.....)
6	(.....)	(.....)
7	(.....)	(.....)
8	(.....)	(.....)
9	(.....)	(.....)
10	(.....)	(.....)
İlk 10 Toplam		(.....)
Genel Toplam		(.....)

Oracle Türkiye'nin ifade ettiği üç şirketin (**.....TİCARİ SİR.....**), Oracle ürünleriyle ilişkisinin tesis edilmiş biçiminin dosya kapsamında yapılacak değerlendirmelerde önemli bir yer teşkil edeceğinden aydınlatılması gerekmektedir.

620 Küresel ölçekte faaliyet gösteren şirketler tüm dünyada çok sayıda ülkede birbirleriyle etkileşim halinde olmak durumundaki iştirakler aracılığıyla faaliyet göstermektedirler. Yazılım gibi her iştirak tarafından kullanılan bir unsurun bu iştiraklerin tamamında uyumlaştırılması özellikle iş akışının harmonize edilmesinin önem kazandığı kurumlar açısından önem kazanabilmektedir. Bu sebeple kuruluşlar, tüm iştiraklerinin aynı yazılımı kullanması gibi ilke kararları alabilmektedir. Tercih edilen yazılım, kuruluş ile yazılımı üreten firma arasında küresel boyutta varılacak bir anlaşma neticesinde tüm ülkelerdeki iştiraklere ve bu iştiraklerdeki kullanıcılara lisanslanabilmektedir. Ayrıca, bu yol tercih edildiğinde kullanıcı sayısı küresel ölçekte belirlendiğinden pazarlık gücü yükselmekte, bu durum birim alım maliyetlerinde ciddi tasarruflara imkan verebilmektedir. Bilgi talebine cevaben gönderilen yazılar incelendiğinde (**.....TİCARİ SİR.....**) gibi firmaların bu yolu tercih eden bazı firmalar olduğu görülmektedir. Ayrıca dokuz numaralı belgede yer alan Salesforce.com ile (**.....TİCARİ SİR.....**) ve Microsoft CRM ile (**.....TİCARİ SİR.....**) arasındaki ilişkiler bu durumun başka örnekleridir.

630 Öte yandan, MİY çözümlerinin şirketlerin pazarlama ve satış stratejilerini şekillendirmekte ve mükemmelleştirmekte kullandıkları bir araç olduğu unutulmamalıdır. Satış ve pazarlama stratejileri, hedefleri ve araçları piyasa yapısından ve piyasanın kurumsal öğelerinden ciddi ölçüde etkilenebilmektedir. Bu yüzden herkese uyacak tek bir tasarım yerine teşebbüsler farklı ülkelerdeki iştiraklerini, seçilecek müşteri ilişkileri çözümleri konusunda bölgesel koşullara daha kolay uyum sağlayabilmeleri gerekçesiyle serbest bırakmayı da tercih edebilmektedirler.

Burada önem kazanan husus ilk politikanın benimsenmesi halinde satın alma sürecinin yurtdışında alınacak kararlar uyarınca ve küresel bir rekabet neticesinde gerçekleşecektir.

640 Bunun yanı sıra yedi ve sekiz numaralı belgede (**.....TİCARİ SİR.....**)

ifade edilmektedir.

650 Ürünlerin farklı kulvarda olduğu yönündeki kaniya rağmen, on numaralı belgeden de görüleceği üzere, **Kuşman'ın faaliyetlerinin sıkı bir şekilde takip edildiği**, ürünlerinin nitelikleri hakkında sık sık bilgi toplandığı, Kuşman kullanıcısı kurumların satış faaliyetlerinin üzerinde yoğunlaşması gereken potansiyel müşteriler olarak görüldüğü anlaşılmaktadır. Bunun ötesinde **farmasötik CRM alanında faaliyetleri bulunan Siebel, Probil, StayinFront, Pivotal, Salesforce, Probil ve Dendrite gibi firmaların da, bu firmaların ürünlerinin de, gerek müşterilerden alınan bilgiler, gerek bu firmaların ürünlerine dair bilgiler içeren tanıtım dökümanları aracılığıyla takip edildiği görülmektedir.** Tüm sektörler genelinde MİY'e dair çözümler sunan, ancak Farmasötik CRM alanında faaliyette bulunmayan, bu alanda herhangi bir kuruma ürün satmamış herhangi bir firmanın rakip olarak takip edildiğine dair bir bulgu elde edilmemiştir.

660 Tüm bulgular bir arada ele alındığında farmasötik MİY çözümleri alanında iki farklı uygulamanın varlığı dikkat çekmektedir. Bunlardan ilki farmasötik ürünler sektörü haricinde diğer sektörlerde de görülen MİY'e dönük yazılımların kullanılması, diğeri ise farmasötik ürünler sektörünün bir parçası olan ürün pazarlama ve promosyonu için gerekli olan Türkiye'de faaliyet gösteren doktorların kartvizit bilgilerini içeren bir veritabanının kullanılması sağlamaktır.

MİY yazılımları açısından farmasötik alanda faaliyet gösteren kuruluşların alım saikleri incelendiğinde temel olarak iki ayrı tip kuruluşun varlığı dikkat çekmektedir.

670 Bir kısım kuruluş, faaliyetlerini tek tipleştirmek adına kullanacakları MİY çözümlerini küresel bazda standartlaştırmayı tercih etmektedir. Bir firma bu yolu tercih ettiğinde gerçekleştirilecek alım, küresel bazda tüm iştiraklerin kullanıcıları üzerinden yapılacağından, satış anlaşmasının ölçeğindeki bu büyüme faaliyetlerini farmasötik alana odaklamış Cegedim ve Dendrite gibi şirketlerin dışında, tüm sektörlerde MİY çözümleri sunan SAP, Siebel, StayinFront gibi çok sayıda ve çok çeşitli gibi firmayı teklif vermek noktasında cezbedebilmektedir. AB Komisyonu'nun Siebel¹⁸ kararında MİY çözümleri alanında sektörel bir ayrıma gidilmesinin gerekli olmadığı yönündeki intibasının temelinde de bu durumun yattığı görülmektedir.

680 Öte yandan daha önce de bahsedildiği üzere küresel alanda faaliyet gösteren ilaç şirketlerinin bir kısmı MİY yazılımı alanında kullanıcılarını serbest bırakmayı seçmektedirler. Bunun ötesinde Türkiye'de yurtdışındaki herhangi bir gruba bağlı olmadan faaliyet gösteren yerli ilaç şirketleri de bulunmaktadır. Bu gruptaki şirketlerin alım kararları Türkiye'de alınmakta, bu da alım ölçeğini ciddi ölçüde düşürmektedir. Hal böyleyken bu alımlar Siebel, SAP gibi firmalar için çekiciliklerini kaybetmektedir. Oracle Türkiye ofisi yetkilileri de farmasötik alana yönelik satışlar yapmanın ticari öncelikleri arasında yer almadığını açıkça belirtmişlerdir.

İkinci gruptaki ilaç şirketlerinin bir kısmı şirketlerindeki bilişim departmanlarınınca geliştirilen uygulamalarını kullanırken, bir kısmı ucuz uygulamaları düşük fiyatla beraber sunan Kuşman'ın uygulamalarını diğer bir kısmı ise görece daha pahalı çözümler olan Cegedim veya Dendrite'in uygulamalarını tercih etmektedirler. Bu firmalar farklı kullanıcı kitlelerine hitap etse de ciddi ölçüde rekabet içerisinde oldukları görülmektedir.

¹⁸ Case No COMP/M.3978 - ORACLE/SIEBEL, 22.12.2005.

690 Veritabanı kullanımı açısından bir değerlendirme yapıldığında ise şirketlerin kendi mümessillerinin çabalarıyla oluşturacakları kendilerine ait veritabanlarını kullanmaları her zaman mümkün olmakla beraber, ihtiyaçlarını daha profesyonel bir şekilde karşılamak isteyecek firmalar açısından Cegedim, Dendrite ve Kuşman firmalarının ürünlerinin alternatif teşkil ettiği, Siebel, SAP gibi firmaların bu alanda herhangi bir ürünü olmadığı dikkat çekmektedir. Bu durum, farmasötik alana özgü çözümler sunan ve tüm sektörler genelinde çözümler sunan firma gruplarını ayırıştıran bir başka unsur olarak öne çıkmaktadır.

700 Bunun yanı sıra, alternatif firmalarca kullanılan veritabanları tüm yazılımlarla uyum sağlayabildiğinden, yurtdışında alınan bir karar neticesinde Siebel yazılımı kullanan bir firma, Türkiye’de veritabanı hizmeti kullanmayı tercih etmesi durumunda Kuşman ya da Cegedim’in çözümlerini tercih edebilmektedir. Bu durum, fiyat politikaları ve ticari stratejileri dikkate alındığında, veritabanı kullanımı açısından da farklı kullanıcı kitlelerine hitap ediyor olarak değerlendirilebilecek Cegedim ve Dendrite ile Kuşman arasındaki rekabeti yoğunlaştıran bir başka unsur olarak değerlendirilmelidir.

710 İlgili ürün pazarının sınırları çizilirken tüm bu bulguların dikkate alınması gerekmektedir. AB Komisyonu’nun önceki kararlarında yazılım sektörü genelinde sektörel pazar tanımlarının yapılmasının bir olasılık olabileceği ifade edilmesine rağmen inceleme konusu alanda gerçekleştirilen *Oracle/Siebel* kararında MİY çözümlerinin bir bütün olarak ilgili ürün pazarı olarak benimsendiği görülmektedir¹⁹. Benzer şekilde, açık bir çıkarım yapmak güç olsa da Cegedim yetkililerinin düşüncelerinin de ilgili ürün pazarının belirlenmesinde sektörel değil, genel bir yaklaşım benimsenmesinin doğru olacağı yönünde olduğu görülmektedir. Bununla beraber

- ❖ Farmasötik alanda MİY çözümleri sunan firmaların, bir yazılımın yanı sıra doktorlara ilişkin güncel bilgiler içeren bir veritabanı da sunuyor olması, tüm sektörlerle yönelik çözümler sunan firmaların ise sadece yazılım sunması,
- ❖ Tüm sektörlerle dönük MİY çözümleri sunan markaların Türkiye’ye ağırlıklı farmasötik alanda faaliyet gösteren şirketlerin yurtdışı merkezlerinin kararıyla küresel düzeyde varılan lisanslama anlaşmaların bir sonucu olarak gelmesi,
- ❖ Cegedim’in rakiplerinden
 - Kuşman’ın
 - Temel ticari faaliyetlerinin doktorlara dair bilgiler içeren veritabanını satmak olduğu,
 - Oracle’ı bir rakip olarak görmedikleri,
 - Oracle’ın
 - Kendilerinin rakip olarak SAP, Curam ve Salesforce gibi firmaları gördükleri,
 - Oracle’ın Türkiye’de farmasötik alanda gerçekleştirdiği satışlara dair kararların yurtdışında gerçekleşen görüşmeler neticesinde alınmış olduğu,

720

¹⁹ Komisyon sektörel bazda bir pazar tanımının uygun olmayacağı konusunda kesin yargısını, bu yargı işlemin değerlendirmesini etkilemeyeceğinden yapmamıştır. Ancak, kararda piyasa incelemelerinin sonuçlarının sektörel bir pazar tanımını pek desteklemediğini de belirtilmektedir.

- Oracle'ın ticari öncelikleri arasında Farmasötik CRM alanına dönük satışların gelmediği,
- Yerli firmaların Oracle'ın yaptığı yatırımlar ile karşılaştırılabilir bir büyüklükte yatırım yapmasının imkansız olduğu,

730

yönündeki ifadeleri,

- ❖ Cegedim'de yapılan yerinde incelemelerde piyasadaki faaliyetleri takip edilen firmaların farmasötik alanda çözüm sunan ya da sunmuş firmalar olduğu, bu alanda herhangi bir aktif faaliyeti bulunmayan firmaların rakip olarak takip edildiğine yönelik bir bulgu elde edilememesi,

hususları dikkate alındığında "MİY çözümleri" gibi pazar tanımının pazardaki rekabet dinamikleriyle piyasanın gerçekleriyle bağdaşmayacağı anlaşılmıştır. Bu durumun, Türkiye'de farmasötik alanda faaliyet gösteren firmaların mevcut kullanıcı sayılarıyla büyük ölçeklere ulaşmama göz önüne alındığında anlaşılır olduğu kanaatine varılmıştır.

740

Mevcut bilgi ve belgeler ışığında yapılan değerlendirmeler neticesinde, ilgili ürün pazarı "*farmasötik alanda faaliyet gösteren firmalara sunulan MİY çözümleri*" olarak belirlenmiştir.

H.3.5. İlgili Coğrafi Pazar

İncelemeye konu olan faaliyetlerin tüm Türkiye çapında gerçekleştirilmesi ve ülke içerisinde rekabetin farklılaşmasına neden olacak bir unsurun bulunmaması sebebiyle ilgili coğrafi pazar "*Türkiye*" olarak belirlenmiştir.

H.4. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

H.4.1. İşlemin Niteliği Bakımından Yapılan Değerlendirme

750

Dosya konusu işlemler, 2007 yılında Dendrite'nin ve 2008 yılında ise Ultima'nın hisselerinin tamamının Cegedim tarafından satın alınması yoluyla gerçekleşen devralma işlemleridir.

4054 sayılı Kanun'un birleşme ve devralmaları düzenleyen 7. maddesinde "*Bir [...] teşebbüsün hâkim durum yaratmaya veya hakim durumlarını güçlendirmeye yönelik olarak, ülkenin bütünü yahut bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde birleşmeleri veya herhangi teşebbüsün mal varlığını yahut ortaklık paylarının tümünü veya bir kısmını ya da kendisine yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları [...] devralması hukuka aykırı ve yasaktır*" hükmü getirilmiştir.

760

1997/1 sayılı Tebliğ'in birleşme ve devralma sayılan halleri düzenleyen 2. maddesinin (b) bendinde de benzer biçimde "*herhangi bir teşebbüsün ya da kişinin diğer bir teşebbüsün malvarlığını yahut ortaklık paylarının tümünü veya bir kısmını ya da kendisine yönetimde hak sahibi olma yetkisini veren araçları devralması veya kontrol etmesi*" Tebliğ kapsamında bir devralma olarak düzenlenmiştir.

Dosya konusu işlemler neticesinde devralınan teşebbüsler Dendrite ve Ultima'nın ortaklık payları ve kontrolleri tamamıyla Cegedim'e geçmiş olduğundan, söz konusu işlemlerin her ikisinin de 1997/1 sayılı Tebliğ'in 2. maddesi anlamında birer devralma işlemi olduğu sonucuna varılmıştır.

770

H.4.2. İşlemin 1997/1 sayılı Tebliğ Kapsamında Bildirime Tabi Olması

1997/1 sayılı Tebliğ'in 1998/2 sayılı Tebliğ ile değişik 4. maddesinde "birleşme veya devralma sonucunda birleşmeyi veya devralmayı gerçekleştiren teşebbüslerin, ülkenin tamamında veya bir bölümünde ilgili ürün piyasasında, toplam pazar paylarının, piyasanın % 25'ini aşması halinde veya bu oranı aşmasa bile toplam cirolarının yirmibeş trilyon Türk Lirası'nı aşması halinde Rekabet Kurulu'ndan izin almaları zorunludur" ifade edilmektedir. Bu bağlamda, söz konusu maddede belirtilen ciro ve pazar payı eşiklerinin aşılmış olup olmadığına incelenmesi gerekmektedir.

780 Cegedim'in 2007, 2008 ve 2009 yıllarındaki Türkiye cirosu sırası ile (.....) TL, (.....) TL ve (.....) TL olarak gerçekleşmiştir.

"Farmasötik alanda faaliyet gösteren firmalara sunulan MİY çözümleri" pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin 2007-2009 yılları arasındaki kullanıcı sayısı ve ciro bazında ayrı ayrı hesaplanan pazar payları ise aşağıdaki tabloda sunulmuştur

Tablo 2: 2007-2009 Yılları Arasındaki Kullanıcı Sayısı Bazlı Pazar Payları (%)

	2007		2008		2009	
	Pazar Payı (1)	Pazar Payı (2)	Pazar Payı (1)	Pazar Payı (2)	Pazar Payı (1)	Pazar Payı (2)
Cegedim	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Dendrite	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Ultima	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kuşman	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Siebel	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
StayinFront	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer Çözümler	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

790 Yukarıda daha önce yer verilen açıklamalarda belirtildiği üzere Cegedim'in Dendrite'yi devralma işlemi 2007 yılında gerçekleşmiştir. Kullanıcı sayısı bazlı pazar paylarını yansıtan Tablo 2'ye bakıldığında, 2007 yılında şirket içi çözümlerin dahil edilmediği pazar payı (1) açısından Cegedim'in pazar payının %(.....), Dendrite'nin ise %(.....); şirket içi çözümlerin de dahil edildiği pazar payı (2) açısından ise Cegedim'in pazar payının %(.....), Dendrite'nin ise %(.....) olduğu görülmektedir. Bu bağlamda devralma işleminin taraflarının toplam pazar payının pazar payı (1) bakımından %(.....), pazar payı (2) için ise %(.....) olarak gerçekleştiği görülmektedir.

Tablo 3: 2007-2009 Yılları Arasındaki Ciro Bazlı Pazar Payları (%)

	2007	2008	2009
	Cegedim	(.....)	(.....)
Dendrite	(.....)	(.....)	(.....)
Ultima	(.....)	(.....)	(.....)
Kuşman	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	100,0	100,0	100,0

800 Ciro bazlı pazar paylarını yansıtan Tablo 3'te ise Cegedim'in 2007 yılında ciro bazlı pazar payı %(.....), Dendrite'nin ise %(.....) olarak görünmekte, söz konusu teşebbüslerin toplam pazar payı %(.....) olmaktadır.

Pazar paylarının doğru bir şekilde hesaplanması, tarafların bildirim yükümlülüğü açısından belirleyici nitelikte olmakla birlikte, 1997/1 sayılı Tebliğ'de pazar payının ne şekilde hesaplanacağına dair ayrıntılı bir bilgi yer almamaktadır. Ancak, teamül olarak pazar payının hesaplanmasında ilgili ürün piyasasında faaliyet gösteren **aktörlerin yaptıkları satışların hacminin (adedinin) ya da satış miktarının (cironun)** dikkate alındığı görülmektedir. Nitekim, Rekabet Kurulu'nun 10.01.2008 tarih ve 08-04/56-M sayılı kararı ile kabul etmiş bulunduğu "İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz" (Kılavuz)'un "Pazar Payının Hesaplanması" başlıklı kısmında;

810 *"(41) İlgili ürün pazarı ile ilgili coğrafi pazarın tanımlanması, o pazarda aktif durumda bulunan tedarikçi ve alıcı/tüketicilerin tespitine olanak sağlar. Bu noktadan hareketle tedarikçilerin ilgili bölgede ilgili ürüne ilişkin satışları esas alınarak toplam pazar büyüklüğü ve her tedarikçinin pazar payı hesaplanabilir. (...)*

820 *(43) Kural olarak, hem hacim cinsinden satış, hem de değer cinsinden satış rakamları yararlı bilgiler sağlar. Farklılaştırılmış ürünler söz konusu olduğunda, çoğu zaman değer cinsinden satış rakamları ve bunlara bağlı pazar paylarının, tedarikçilerin birbirlerine kıyasla durumlarını ve pazar güçlerini daha iyi yansıttığı kabul edilebilir."*

ifadelerine yer verilerek, pazar payının ilgili pazardaki aktörlerin yaptıkları satışlardan hareketle hesaplanacağı ve farklılaştırılmış ürünler söz konusu olduğunda ise hacim cinsinden satış yerine değer cinsinden satışın pazar paylarını daha iyi yansıttığı vurgulanmıştır.

830 Cegedim'in iç yazışmalarından elde edilen bilgilerden, anılan teşebbüsün kendi pazar payını ve rakiplerin pazar payını hesaplariken, pazarın gerçek durumundan yola çıkmak yerine potansiyel müşterileri de hesaba kattığı ve şirket içi çözümleri "rakip ürünler" olarak algıladığı görülmektedir. Bir başka deyişle, asıl faaliyet konusu ilaç üretim ve satışı olan, kendi çalışanları için hizmet veya yazılım satın almak yerine bu ihtiyacı kendi bilgi işlem birimleri vasıtasıyla karşılayan ilaç şirketlerinin, ilgili pazarda "farmasötik alanda faaliyet gösteren firmalara sunulan MİY çözümleri" tedarikçisi olarak faaliyet göstermedikleri, ancak potansiyel alıcı durumunda buldukları anlaşılmaktadır. Şirket içi çözümlerin dâhil edildiği pazar payı hesaplamaları teşebbüsler açısından potansiyel büyüme alanlarını gösterse de, teşebbüslerin pazardaki fiili konumlarını yansıtmaması açısından kabul edilebilir nitelikte değildir.

840 Bu nedenle, bildirim yükümlülüğü açısından kullanıcı sayısı bazlı pazar payına bakıldığı takdirde, şirketi içi çözümlerin dahil edilmediği pazar payı (1)'in dikkate alınması gerektiği kanaatine ve gerek kullanıcı sayısı bazlı pazar payı gerekse ciro bazlı pazar payı açısından söz konusu işlemin taraflarının pazar payları toplamının 1997/1 sayılı Tebliğ'de belirtilen pazar payı eşliğini aştığı ve işlemin anılan Tebliğ kapsamında izne tabi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

850 Dosya konusu işlemlerden ikincisi olan Ultima'nın devralınması ise "Ultima'nın Cegedim Tarafından Devralındığı İddiası" başlığı altında yapılan açıklamalarda belirtildiği üzere 2008 yılının 8.2.2008 tarihinden sonraki dönemde gerçekleşmiştir. Tablo 2 ve Tablo 3 incelendiğinde 2008 yılında şirket içi çözümlerin dahil edilmediği kullanıcı sayısı bazlı pazar payı (1) açısından Cegedim ve onun kontrolündeki Dendrite'nin %(.); Ultima'nın ise %(.); ciro bazlı pazar payı açısından ise Cegedim ve onun kontrolündeki Dendrite'nin %(.), Ultima'nın ise %(.) pazar payına ulaştığı görülmektedir.

860 Söz konusu tarafların toplam pazar paylarının kullanıcı sayısı bazlı pazar payı (1)'de %(.), ciro bazlı pazar payında ise %(.) olarak gerçekleşmesiyle 1997/1 sayılı Tebliğ'de öngörülen eşiğin aşıldığı anlaşıldığından bahse konu devralma işleminin de izne tabi olduğu sonucuna ulaşılmıştır²⁰.

860 H.4.3. İşlemin 4054 sayılı Kanun'un 7. Maddesi Çerçevesinde Değerlendirilmesi

870 Önceki kısımlarda da ifade edildiği üzere, farmasötik alanda faaliyet gösteren teşebbüslerce tercih edilen başlıca MİY yazılımları Cegedim, Dendrite, Kuşman, Siebel, Microsoft CRM, StayinFront ve Salesforce.com markalı uygulamalardır. Bu uygulamalardan Siebel, Microsoft CRM, StayinFront ve Siebel sadece farmasötik ürünlere değil, tüm sektörlerle dönük olup, bu markalar Türkiye'deki kullanıcılara küresel düzeyde alınan kararlar neticesinde ulaşmaktadır. Bunun yanı sıra Cegedim, Dendrite ve Kuşman'ın MİY yazılımı dışında, doktorların güncel kartvizit bilgilerine erişim sağlayan bazı uygulamaları da bulunmaktadır.

İşlemler neticesinde ilk etapta daha öncesinde ayrı gruplar tarafından kontrol edilmekte olan Cegedim ve Dendrite'in birleştiği, daha sonra ise Dendrite'in dağıtıcısı olarak faaliyet göstermekte olan Ultima'nın da Cegedim tarafından devralındığı görülmektedir. Bu işlemler neticesinde Türkiye'de Cegedim ve Dendrite markalı çözümlerin kontrolü tek bir grupta toplanmıştır.

880 Tablo 2 ve 3, işlemlerin öncesinde ve sonrasında kullanıcı sayısı ve ciro temel alınarak hesaplanan pazar paylarının seyrini göstermektedir. Görüldüğü üzere, işlemler neticesinde pazarın Cegedim tarafından kontrol edilen kısmının kullanıcı sayısı açısından %(.)'a, ciro açısından ise %(.)'e çıktığı görülmektedir.

Alışlagelmiş bir piyasada, pazar üzerinde bu gibi bir etki doğuran bir işlemin pazar yapısını olumsuz bir şekilde etkilemesi muhtemeldir. Ancak, sürekli bir değişim ve dönüşüm yaşanan bilişim teknolojileri, günümüzün en dinamik pazarlardandır. Bu gibi pazarlarda, görece yüksek pazar payları dahi teşebbüslere müşteri ya da rakiplerden bağımsız şekilde hareket etme imkanı vermeyebilmektedir.

890 Bunun yanı sıra, inceleme konusu pazarın öne çıkan bir diğer özelliği, pazara giriş ve çıkışların önünde ciddi engeller bulunmamasıdır. Bu durumun ortaya çıkmasında, pazarın toplam ekonomik büyüklüğün sınırlı bir ölçekte kalmasının etkili olduğu görülmektedir. Cegedim, Dendrite, Ultima ve Kuşman'ın MİY çözümleri alanında 2007 ve 2008 yıllarında sırasıyla (.) ve (.) TL'lik satış hacmine eriştikleri dikkate

²⁰ Şirket içi çözümlerin dahil edildiği kullanıcı sayısı bazlı pazar payı (2) dikkate alındığında dahi Cegedim ve onun kontrolündeki Dendrite'nin %(.), Ultima'nın ise %(.) pazar payı olduğu ve tarafların toplam pazar paylarının %(.)'e ulaştığı görülmektedir.

alınır, sektörde fiyatların ve karlılığın artması durumunda girişimcilerin büyük meblağlarda yatırımlar yapmak ve büyük riskler almak durumunda kalmadan piyasaya girmesi beklenebilir. Ayrıca yakın zamanda yerli bir uygulama olan Probil markasının pazara girmesi, ancak belirli bir süre sonra faaliyetlerini başka alanlara kaydırması da bu kapsamda değerlendirilmelidir.

900 Bu bağlamda, Kuşman'ın Cegedim tarafından devralınması gibi bir senaryoya ilişkin, bir Cegedim çalışanı tarafından; piyasaya giriş çıkışların kolaylığı ve bu kolaylığın Cegedim'in fiyatlandırma politikalarına etkileri hakkında yapılan değerlendirmelerin de oldukça çarpıcı olduğu görülmektedir:

910 *“Eğer yakın gelecekte Kuşman müşterilerini Cegedim çözümlerinden birine geçirmek gibi bir fikrimiz varsa ve bunu fiyat seviyemizi de yükselterek yapmayı düşünüyorsak yine bugünkü duruma düşer ve müşteri kaybederiz. Tabi daha ucuz bir rakip çıkmazsa bizde kalmaya devam ederler, ama sorunlu bir ilişkimiz olur. (...) Bence daha ucuz bir rakip doğması ihtimalini arttırırız ama o zamana kadar kendi mevcudiyetimizi sürdürmüş ve iş hacmimizi arttırmış oluruz.”*

Pazarın yapısı ve pazar payları dağılımının ötesinde piyasadaki oyuncuların davranışları incelendiğindeyse,

- 920
- Yerinde inceleme sırasında elde edilen yıllık raporlarda yer alan ve çalışanların kendileri arasında gerçekleştirdikleri yazışmalarda kullandıkları
 - Kuşman'ın *“beklentisi düşük ve geniş bir kullanıcı kesimine”* uygun fiyatlarla çözümler sunduğu,
 - Kuşman çözümlerinin sunulan düşük fiyatlar da dikkate alındığında gerek MİY yazılımı gerek veritabanı açısından *“ilaç firmaları tarafından tercih edilmeye devam ettiği,”*
 - Cegedim'in Kuşman'ın ürün sunduğu bu kesime fiyat rekabetiyle girmesinin zor olduğu
 - yönündeki ifadeleri
 - Kuşman'ın sadece küçük ölçekli teşebbüslerle çalışan bir firma olmaması, Bilim İlaç, Abdi İbrahim gibi sektörde önemli yeri olan büyük teşebbüslere de hizmet sunuyor olması,
 - Kuşman'ın faaliyetlerinin, müşterilerinin, bu müşterilerinin memnuniyetlerinin ve hangi müşterilerinin Cegedim'e kazandırılabilceğinin takip altında tutulduğu
 -

930 dikkate alındığında Kuşman'ın kullanıcılarına birleşen taraflardan çok daha düşük fiyatlarla ve büyük ölçekli kuruluşların ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir düzeyde MİY çözümleri sunan bir rakip olarak pazarda yer aldığı anlaşılmaktadır. Mevcut bulgular ışığında işlemler neticesinde yüksek düzeylere çıkmış pazar paylarına rağmen, sektörün yeniliklere açık dinamik bir doğası olması, pazara giriş ve çıkışların oldukça serbest olması, piyasada düşük fiyat stratejisi benimseyen ve işlemlerin taraflarından bağımsız bir oyuncu bulunması ve bu oyuncu ile rakipler arasında etkin bir rekabet olduğunu düşündüren bulgulara erişilmesi dikkate alınarak işlemler neticesinde bir hâkim durum yaratılması ya da mevcut bir hâkim durumun güçlendirilmesi gibi bir durumun doğmadığı kanaatine varılmıştır.

940

H.4.4.Yan Sınırlamalar Açısından Değerlendirme

950 Cegedim ile Ultima arasında imzalanan 8.2.2008 tarihli Hisse Alım Sözleşmesi'nin "Rekabet Etmeme ve Ayartmama" başlıklı 4. maddesinin 4.1. hükmünde satıcıların her birine ve bunların temsilcilerine (temsilci, ikinci dereceye kadar direk aileleri veya yöneticilere bağlı olan diğer kişileri veya ekonomik kontrol hükümleri çerçevesinde onlara bağlı olan kişilikleri bağlı olan diğer kişiler olarak tarif edilmektedir) kapanış tarihinden itibaren 2 yıl boyunca Ultima'nın kapanış tarihine kadar etkin olarak yürüttüğü faaliyetleri Türkiye'de yürütme, bu faaliyetlere katılma, bu faaliyetleri yönetme veya doğrudan veya dolaylı olarak kontrol etme; Ultima'nın (yapılacak iş teklifinden önceki 6 aydaki herhangi bir zamandaki) bağımlı veya bağımsız çalışanlarına iş teklifinde bulunma ve Ultima müşterilerini ayartma yasağı getirilmektedir.

Tarafların üzerinde anlaştıkları söz konusu rekabet etmeme yükümlülüğü ile diğer sınırlamaların yoğunlaşma ile doğrudan ilgili ve gerekli olan sınırlamalar olduğu, süre ve taraflar açısından da orantılılık kriterini sağladığı ve yan sınırlama olarak kabul edilebileceği sonucuna varılmıştır.

960 H.4.5. 1997/1 Sayılı Tebliğ Kapsamında Bildirime Tabi Olan İşlemlerin Bildirilmemesine İlişkin Değerlendirme

Bahse konu iki devralma işleminden ilki olan Dendrite'nin devralınması işlemi, 9.5.2007 tarihi itibarıyla gerçekleşmiş ve bu tarih itibarıyla Dendrite tamamıyla Cegedim'in kontrol ettiği bir teşebbüs haline gelmiştir. Yukarıda ifade edildiği üzere söz konusu işlemin taraflarının pazar payının 1997/1 sayılı Tebliğ'de öngörülen eşiği aşmasıyla Kurul'un iznine tabi bir işlem olduğu sonucuna ulaşılmış, fakat işlemle ilgili olarak taraf teşebbüsler tarafından Kurum'a herhangi bir bildirimde bulunulmadığı anlaşılmıştır.

970

4054 sayılı Kanun'un idari para cezalarını düzenleyen 23.1.2008 tarih 5728 sayılı Kanun'un²¹ 472. maddesi ile değişik 16. maddesinin birinci fıkrasının ilgili hükümleri aşağıdaki gibidir:

"Madde 16

İdari Para Cezası

Kurul, teşebbüs niteliğindeki gerçek ve tüzel kişiler ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerine;

[...]

(b) İzne tabi birleşme ve devralmaların Kurul izni olmaksızın gerçekleştirilmesi,

980

[hali] için teşebbüsler ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerinin karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin binde biri oranında [...] idari para cezası verir. Ancak bu esasa göre belirlenecek ceza onbin Türk

²¹ Söz konusu Kanun 8.2.2008 tarih ve 26781 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmış ve 579.maddesine göre yayımlandığı gün yürürlüğe girmiştir.

Lirasından az olamaz. Bu fıkranın (b) bendine göre idari para cezası birleşme işlemlerinde tarafların herbirine, devralma işlemlerinde ise sadece devralana verilir.”

990

Devralan konumundaki Cegedim'in 2009 yılı sonunda oluşan yıllık gayri safi geliri (.....) TL, bu rakamın binde biri ise (.....) TL'dir. Bahse konu hükümde belirtilen 10.000 TL ise bu maddeye göre verilecek cezanın alt sınırını teşkil etmekte olup, "4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 16'ncı Maddesinin Birinci Fıkrasında Öngörülen İdari Para Cezası Alt Sınırının 31/12/2010 Tarihine Kadar Geçerli Olmak Üzere Artırılmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2010/1)" ile söz konusu sınır 1/1/2010'dan 31/12/2010'a kadar olan zaman dilimi için 11.446,4 TL olarak belirlenmiştir. Bu çerçevede Cegedim'e Dendrite devralmasının bildirilmemiş olması nedeniyle hâlihazırda yürürlükte olan mevzuatın uygulanması halinde 11.446,4 TL idari para cezası verilmesi gerektiği görülmektedir.

1000

Öte yandan, 5326 sayılı Kabahatler Kanunu'nun "Zaman bakımından uygulama" başlıklı 5. maddesinin 1. fıkrası " 26.09.2004 tarihli ve 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu (TCK)'nun zaman bakımından uygulamaya ilişkin hükümleri kabahatler bakımından da uygulanır..." hükmünü amirdir. TCK'nın "Özel kanunlarla ilişki" başlıklı 5. maddesinde ise "Bu Kanunun genel hükümleri, özel ceza kanunları ve ceza içeren kanunlardaki suçlar hakkında da uygulanır" ifadesi yer almaktadır. Anılan Kanunun genel hükümlerinden biri olan " Zaman bakımından uygulama" başlıklı 7. maddesinin 2. fıkrasında ise " Suçun işlendiği zaman yürürlükte bulunan kanun ile sonradan yürürlüğe giren kanunların hükümleri farklı ise failin lehinde olan uygulanır ve infaz olunur." şeklinde bir düzenleme getirilmiştir. Bu bağlamda devralma işleminin gerçekleştiği diğer bir deyişle bildirim yükümlülüğünün doğmuş olduğu tarihte yürürlükte olan mevzuatın halihazırda yürürlükte olan mevzuattan farklı olması halinde hangisinin teşebbüsün lehine olduğunun değerlendirilmesi gerekmektedir.

1010

4054 sayılı Kanun'un 9.5.2007 tarihinde yürürlükte olan idari para cezalarını düzenleyen 16. maddesi ise,

"Para Cezaları

Madde 16- Kurul, teşebbüs niteliğindeki gerçek ve tüzel kişiler ile teşebbüs birlikleri ve/veya bu birliklerin üyelerine;

1020

[...]

c) (Değişik ibare: 02.07.2005-5388/2.Md) İzne tabi birleşme veya devralma işlemlerinin Rekabet

Kurulunun izni olmaksızın gerçekleştirilmesi halinde elli milyon lira,

[...]

Para cezası verir.”

şeklindedir.

1030

"4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 16. ve 17. Maddelerinde Düzenlenmiş Olan İdari Para Cezalarının 31.12.2007 Tarihine Kadar Geçerli Olmak Üzere Artırıldığıın Duyurulmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No:2007/1)"de ise 16. maddenin birinci fıkrasının (c) bendinde öngörülen ceza miktarı 01/01/2007-31/12/2007 tarihleri arasındaki uygulaması için 1.716 TL'ye yükseltilmiştir. Buna göre eylem tarihinde yürürlükte olan Kanunun teşebbüse uygulanması halinde teşebbüse 1.716 TL, halihazırdaki teşebbüsün lehine olduğu görülmektedir. Sonuç olarak Dendrite devralması ile ilgili olarak Kurul'a bildirimde bulunulmamış olması nedeniyle

Cegedim'e 2007 yılında yürürlükte bulunan 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi ve 2007/1 sayılı Tebliğ uyarınca 1.716 TL idari para cezası verilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

1040

Dosya konusu işlemlerden ikincisi olan Ultima devralmasının ise 8.2.2008 sonrasında 2008 yılı içerisinde gerçekleştirildiği; taraflarının 2008 yılındaki pazar paylarının 1997/1 sayılı Tebliğ'de öngörülen eşiği aşması nedeniyle izne tabi olduğu ve Kurul'un izni olmadan gerçekleştirildiği sonucuna ulaşılmıştır.

1050

Cegedim'e 2008 yılının 8.2.2008'den sonraki döneminde gerçekleştirilen söz konusu devralma işlemine ilişkin bildirim yükümlülüğünün yerine getirilmemiş olması nedeniyle verilebilecek idari para cezanın ise, 4054 sayılı Kanun'un 23.1.2008 tarih, 5728 sayılı Kanun'un 472. maddesi ile değişik 16. maddesinin birinci fıkrası ve bu fıkranın (b) bendi uyarınca Cegedim'in 2009 yılı gayri safi gelirinin binde biri olan (.....) TL'nin "4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 16 ncı Maddesinin Birinci Fıkrasında Öngörülen İdari Para Cezası Alt Sınırının 31/12/2010 Tarihine Kadar Geçerli Olmak Üzere Artırılmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2010/1)"de belirtilen 11.446,4 TL'nin altında kalması nedeniyle 11.446,4 TL olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

I. SONUÇ

1060

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,

1- Dosya konusu işlemlerin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu maddeye dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı "Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ" kapsamında izne tabi olduğuna, işlemler sonucunda aynı Kanun maddesinde belirtilen nitelikte hakim durum yaratılmasının veya mevcut hakim durumun güçlendirilmesinin ve böylece rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmaması nedeniyle işlemlere izin verilmesine,

1070

2- Bununla birlikte, söz konusu işlemlerin, Rekabet Kurulunun izni olmaksızın gerçekleştirilmesi nedeniyle Cegedim Bilişim ve Danışmanlık Tic. A.Ş.'ye

1080

- Dendrite Turkey Inc. devralması ile ilgili olarak 2007 yılında yürürlükte bulunan 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi ve 2007/1 sayılı "4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 16. ve 17. Maddelerinde Düzenlenmiş Olan İdari Para Cezalarının 31.12.2007 Tarihine Kadar Geçerli Olmak Üzere Artırıldığına Duyurulmasına İlişkin Tebliğ" uyarınca 1.716 TL,

- Ultima Bilgisayar ve İletişim Teknolojisi A.Ş. devralması ile ilgili olarak 4054 sayılı Kanun'un 23.1.2008 tarih 5728 sayılı Kanun'un 472. maddesi ile değişik 16. maddesinin birinci fıkrası ve bu fıkranın (b) bendi ile 2010/1 sayılı "4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 16. Maddesinin Birinci Fıkrasında Öngörülen İdari Para Cezası Alt Sınırının 31/12/2010 Tarihine Kadar Geçerli Olmak Üzere Artırılmasına İlişkin Tebliğ" uyarınca 11.446,4 TL

idari para cezası verilmesine OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.