

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2007-2-213 (Devralma)
Karar Sayısı : 08-08/89-29
Karar Tarihi : 24.1.2008

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10 **Başkan** : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Üyeler : Tuncay SONGÖR, M. Sıraç ASLAN, Süreyya ÇAKIN,
Mehmet Akif ERSİN, İsmail Hakkı KARAKELLE

B. RAPORTÖRLER : İlğaz SARIOĞLU, Ayşe Özlem UZUN

C. BİLDİRİMDE

BULUNAN : - Ingenico SA,
Temsilcisi Av. Efser Zeynep ÖZEREN,
Yüksel Karkin Küçük Avukatlık Bürosu, Levent Cad.
Sümbül Sk. No: 53 34330 Levent-İstanbul

20

D. TARAFLAR : - Ingenico SA
192, Avenue du General de Gaulle, 92200
Neuilly Sur Seine, FRANSA
- Sagem Securite SA
27 rue Leblanc, 75512, Paris Cedex 15, FRANSA

30

E. DOSYA KONUSU: Safran SA'nın %100 bağlı ortaklığı olan Sagem Securite SA'nın ödeme terminali işinin ve bu işle iştigal eden yavru şirketleri Sagem Denmark A/S, Sagem Monotel SAS ve Sagem Defesa e Segurança do Brasil'in hisselerinin Ingenico SA tarafından devralınmasına ve bu işlem karşılığında Ingenico SA'nın yeni ihraç edilen hisselerinin %25'inin Sagem Securite SA'ya devrine izin verilmesi talebi.

40

F. DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 3.12.2007 tarih ve 8005 sayı ile intikal eden ve dosyadaki eksiklikleri en son 31.12.2007 tarihinde tamamlanan başvuru üzerine, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ve 1997/1 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ'in ilgili hükümleri çerçevesinde yapılan değerlendirmeye ilişkin 15.1.2008 tarih ve 2007-2-213/Öİ-08-IS sayılı Devralma Ön İnceleme Raporu, 21.1.2008 tarih ve REK.0.06.00.00-120/23 sayılı Başkanlık Önergesi ile 08-08 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili Devralma Raporu'nda; bildirim konusu Ingenico SA'nın Sagem Securite SA'nın POS terminalleri işini ve bu işle iştigal eden bağlı iştiraklerini devralmasına ilişkin işlemin, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu Kanun'a dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında izne tabi olduğu, işlem sonucunda aynı Kanun maddesinde belirtilen nitelikte tek başına ya da birlikte hakim durum yaratılmasının veya mevcut hakim durumun güçlendirilmesinin ve böylece ilgili ürün pazarında rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmadığı, Ingenico SA ile Sagem Securite SA arasında gerçekleştirilen Sınai ve Teknolojik İşbirliği Anlaşmaları'nın 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesine aykırılık taşımadığı, bildirim konusu işleme izin verilebileceği ifade edilmiştir.

50 H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. Taraflar

H.1.1. Ingenico SA (Ingenico)

Ingenico, Paris Euronext borsasında işlem gören bir Fransız anonim şirkettir. Şirket Batı Avrupa, Amerika Birleşik Devletleri, Latin Amerika, Çin, Japonya, Avustralya, Doğu Avrupa, Asya ve Afrika'nın birçok ülkesinde faaliyet göstermektedir. Şirketin ana faaliyeti, güvenli işlem çözümleri pazarında kablolu veya kablosuz ödeme terminalleri, temassız veya biyometrik özellikleri bulunan terminaller, EMV devralma çözümleri, işlem akışlarının ve ticari hizmetlerin merkezi yönetimi gibi özel nitelikli ürünler üretmektedir. Bunların yanı sıra, yeni güvenli işlem kurulumlarına entegre edilebilen donanım, yazılım ve hizmetleri bünyesinde bulunduran bir dizi uçtan uca çözümler de sağlamaktadır. Bu faaliyet kollarının içerisinde, ödeme terminalleri işi, Ingenico'nun 2006 yılı gelirinin %(...)’unu meydana getirmiştir. Bu bakımdan şirketin ana faaliyetini ödeme terminalleri oluşturmaktadır.

Temmuz 2007’ye kadar Ingenico, Türkiye’deki satışlarını distribütörleri Planet Ödeme Sistemler Çözümleri A.Ş. (Planet Ödeme) ve Planet Elektronik San. ve Dış Tic. A.Ş. (Planet Elektronik) kanalıyla gerçekleştirmiştir. Şirket, Rekabet Kurulu’nun 4.7.2007 tarih ve 07-56/658-228 sayılı kararıyla bu şirketlerin hisselerinin tamamını ve bunun yanı sıra Teknoloji Holding A.Ş.’ye bağlı Teknoser Bilgisayar ve Teknik Hizmetler San. ve Dış Tic. A.Ş.’nin (Teknoser) ilgili pazara yönelik belirli varlıklarını devralarak Türkiye’de kendi bağlı ortaklıkları vasıtasıyla faaliyet göstermeye başlamıştır.

Bu şirketlerden Planet Ödeme, İstanbul Teknik Üniversitesi Ayazağa Kampüsü Arı Teknokent’te araştırma ve geliştirme çalışmaları ile ödeme sistemlerinin kullanımı ve geliştirilmesi için destek veren bir yazılım ve hizmet şirkettir. Şirket, bankacılık ve ödeme sistemleri sektörüne EMV (Euro Pay Master Card ve Visa) POS (Point of Sale) bankacılık uygulamaları, ortak POS uygulamaları, POS network çözümleri, terminal yönetim sistemleri, EMV danışmanlık hizmetleri, akıllı kart uygulamaları ve kontaklı ödeme çözümleri alanlarında projeler geliştirmektedir.

Öte yandan Planet Elektronik, elektronik ödeme sistemleri alanında çözüm sunan bir tedarikçidir. Atatürk Havalimanı Serbest Bölgesi’nde faaliyet gösteren şirket, ödeme sistemleri ile ilgili donanım ve yazılım ithalat ve ihracatı gerçekleştirmektedir.

Teknoser ise aslen Teknoloji Holding A.Ş. iştiraklerinden biri olup bilgi teknolojileri sektöründe faaliyet gösteren bankalara, yerli kuruluşlara ve çok uluslu şirketlere POS terminalleri, OT/VT cihazına (barkod okuyucusu, yazıcısı ve el bilgisayarı), “İddaa” bahis terminaline saha hizmeti ve teknik servis hizmeti (bakım ve onarım) sağlamaktadır.

İlgili Kurul kararı ile gerçekleştirilen mal varlığı devir işlemi sonucunda Teknoser’in POS terminallerine ilişkin olarak sunduğu saha hizmetlerinin dışında kalan POS teknik servis hizmeti faaliyeti ile ilgili mal varlığı (POS yedek parça envanteri), Delta yazılım programı, belirli sözleşmeleri ve belirli çalışanları Planet Ödeme’ye devredilmiş, Teknoser’in POS teknik servis hizmeti dışında kalan saha hizmetlerine ilişkin faaliyetleri yine kendi bünyesinde kalmıştır. Bu süreç içerisinde Planet Ödeme, Ingenico tarafından devralınmıştır. Ingenico’nun hissedarlık yapısı aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 1: Ingenico'nun Hissedarlık Yapısı

Hissedar	Pay (%)
Jupiter	10.63
Concert Consellior	7.11
Insight Investment	5.35
Wyser Pratte Management Co.	5.01
Diğerleri (hisseleri %5'in altında olan hissedarlar)	71.90

Ingenico'nun 2006 yılında Türkiye'deki yaptığı satışlardan elde ettiği ciro büyüklüğü, (.....) YTL'dir.

H.1.2. Devredenler

H.1.2.1. Sagem Securite SA (Sagem Securite)

100 Safran SA'nın sahip olduğu Sagem Securite, devre konu Sagem Denmark A/S, Sagem Monétel ve Sagem Brasil'i kontrol eden şirkettir. Bu şirketlerden Sagem Denmark, Danimarka kanunlarına göre kurulmuş bir şirket olup Danimarka, Norveç, İsveç ve Finlandiya'da faaliyet göstermektedir. Sagem Monetel, Fransa kanunlarına göre kurulmuş bir anonim şirkettir. Fransa, İspanya, İtalya, Çin ve Brezilya'da faaliyet göstermektedir. Sagem Brasil ise Brezilya kanunlarına göre kurumuş bir şirkettir. Sagem Brasil'in hisselerinin % (...) 'sini Sagem Monetel kontrol ederken hisselerin geri kalan % (...) 'ünü Sagem Securite doğrudan kendisi kontrol etmektedir.

İşbu dosya kapsamında devre konu Sagem Monetel, Sagem Denmark A/S ve Sagem Brasil topluca "Sagem" olarak adlandırılmaktadır.

110 Sagem; elektronik ödeme terminalleri, çek okuyucu/yazıcı, sağlık kartı terminalleri ile gözetimsiz ekipmanlar ve veri yakalama terminalleri için elektronik ödeme modüllerini ihtiva eden elektronik ödeme terminallerini tasarlamakta, pazarlamakta ve üretmektedir.

Sagem, "Katma Değerli Yeniden Satıcılar" olarak adlandırılan uluslararası bir iş ortakları ağına sahiptir. Raportörlerce taraflarla gerçekleştirilen toplantıda edinilen bilgilere göre, katma değerli yeniden satıcılar, aslen bir distribütör olan ancak, POS cihazı vb ödeme terminallerinin üzerine bizzat kendisinin geliştirdiği teknolojik vb. katma değeri ekleyerek satan yeniden satıcıları ifade etmektedir.

120 Sagem'in Türkiye'de herhangi bir bağlı ortaklığı bulunmamaktadır. Ödeme terminallerini, Türkiye'de Banksoft unvanlı münhasır olmayan bağımsız bir distribütör vasıtasıyla satmaktadır. Banksoft dışında Sagem'in doğrudan kendisinin Türkiye'ye satışları bulunmamaktadır. Bununla birlikte, Banksoft'un pazar payı Sagem'in pazar payını göstermemektedir. Katma değerli distribütör olarak Banksoft, bankaların yazılım uygulamalarını da geliştirmektedir ve söz konusu yazılımların sahibidir. Banksoft, ayrıca satış sonrası teknik hizmeti de sağlamakta ve bankalarla doğrudan temas kurmaktadır. Dolayısıyla Sagem'in Türkiye cirosu sadece Banksoft'a sattığı POS terminali cihazlarından kaynaklanmaktadır. Bu çerçevede, Sagem'in 2006 yılı Türkiye cirosu (.....) YTL'dir.

H.2. İlgili Pazar

H.2.1. İlgili Ürün Pazarı

130 Dosyada yer verilen bilgiler ışığında, ilgili devralma işlemi kapsamında ilgili ürün pazarı "POS terminalleri pazarı" olarak belirlenmiştir.

H.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

Türkiye sınırları içerisinde tarafların ürettiği ürünler ve verdikleri hizmetler bakımından rekabet koşullarını etkileyecek bölgesel farklılıklar olmaması sebebiyle ilgili coğrafi pazar “Türkiye Cumhuriyeti sınırları” olarak kabul edilmiştir.

H.3. Değerlendirme

H.3.1. 1997/1 Sayılı Tebliğ’in 2. Maddesi Açısından Yapılan Değerlendirme

140 Bildirime konu işlem, Sagem Securite’nin POS terminali işinin ve bu işle iştirak eden bağlı şirketlerinin Ingenico tarafından devralınmasına ilişkindir. Devredilen iş karşılığında, ücret ödenmeyecek, ancak Sagem Sécurité’nin sahip olması için yeni Ingenico hisseleri ihraç edilecektir. Sagem Sécurité, Ingenico’da hissedar olacak ve işlemin tamamlanmasından sonra tedavüldeki hisselerin yaklaşık %25’ine sahip olacaktır. Bildirim formunda belirtildiği üzere bu hissedarlık, rekabet hukuku anlamında “kontrol yetkisini haiz olmayan” bir hissedarlıktır. Sagem Sécurité, Ingenico’nun Yönetim Kurulu’nda herhangi bir veto hakkına sahip olmayacaktır. İşlem sonrasında, Ingenico’nun Sagem Securite’nin POS terminali işinin tek başına kontrolüne sahip olması ve dolayısıyla Sagem Securite ile ödeme terminali işiyle iştirak eden yavru şirketleri üzerinde kontrol değişikliğine sebep olması nedeniyle söz konusu devralmanın 1997/1 sayılı Tebliğ’in 2. maddesi kapsamında bir devralma işlemi olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

H.3.2. 1997/1 Sayılı Tebliğ’in 4. Maddesi Açısından Yapılan Değerlendirme

1997/1 sayılı Tebliğ’in 1998/2 sayılı Tebliğ ile değişik 4. maddesinde, “Bu tebliğin 2. maddesinde belirtilen bir birleşme 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 yirmi beş trilyon Türk Lirası’nı [yirmibeş milyon Yeni Türk Lirası] aşması halinde Rekabet Kurulu’ndan izin almaları zorunludur.” hükmü yer almaktadır.

Bildirim formunda belirtildiği üzere, tarafların POS terminalleri pazarında sahip oldukları pazar payına ve cirolara ilişkin rakamlara aşağıdaki tabloda yer verilmiştir:

160 **Tablo 2:** Ingenico ve Sagem’in Pazar Payları ve Ciroları

Taraflar	Pazar Payı (adet bazında)	Pazar Payı (değer bazında)	2006 Yılı Cirosu (YTL)
Ingenico	% (...)	% (...)	(.....)
Sagem	% (...)	% (...)	(.....)
Toplam	% (...)	% (...)	(.....)

Yukarıda yer verilen tabloda görüldüğü üzere, tarafların hem toplam pazar paylarının hem de toplam cirolarının Tebliğ’de belirlenen eşikleri aşması nedeniyle ilgili devralma işleminin Rekabet Kurulu’nun iznine tabi olduğu sonucuna varılmıştır.

H.3.3. Devralma İşleminin 4054 sayılı Kanun’un 7. Maddesi Açısından Değerlendirilmesi

4054 sayılı Kanun’un 7. maddesi hükmü uyarınca, bir pazarda hakim durum doğuran ya da mevcut bir hakim durumu güçlendiren ve bunun sonucunda rekabetin önemli ölçüde azalmasına yol açan birleşme ve devralmalar yasaklanmaktadır.

170 Ingenico’nun devralma öncesinde %(...-...) arasında seyreden pazar payı, devralma işlemi sonrasında %(...-...) seviyelerine yükselecektir. Bilindiği üzere, tek başına yeterli görülmemekle birlikte genel olarak devralma sonrası ortaya çıkan yapıda %(...-...) oranlarındaki pazar payları hakim durumun yaratılma olasılığına işaret etmektedir.

Türkiye POS terminalleri pazarı bu çerçevede incelendiğinde, devralma sonrasında tek başına bir hakim durumun yaratılmasının söz konusu olmadığı, nitekim, devralma sonrasında Ingenico'nun %(...-...)'lük pazar payı ile lider olan Verifone'nun arkasından pazardaki ikinci firma olmaya devam edeceği görülmektedir.

Tablo 3: Devralma Öncesi Türkiye POS Terminali Pazarı*(2006)

Teşebbüsler	Pazar Payı (Adet Bazında)	Pazar Payı (Değer Bazında)
Verifone	% (...)	% (...)
Ingenico	% (...)	% (...)
Sagem	% (...)	% (...)
Gemalto	% (...)	% (...)
Hypercom	% (...)	% (...)
Thales ve Diğerleri	% (...)	% (...)

Tablo 4: Devralma Sonrası Türkiye POS Terminali Pazarı*(2006)

Teşebbüsler	Pazar Payı (Adet Bazında)	Pazar Payı (Değer Bazında)
Verifone	% (...)	% (...)
Ingenico	% (...)	% (...)
Gemalto	% (...)	% (...)
Hypercom	% (...)	% (...)
Thales ve Diğerleri	% 0,8	% 0,7

* Pazar paylarına Sagem'in POS terminalleri üzerine yazılım geliştiren Banksoft'un katma değerli hizmetlerinden elde ettiği paylar dahil değildir. Taraflar, Banksoft'un cirosu hakkında bilgi tedarik edememişlerdir. Devralma işleminin gizli tutulmasını tercih etmeleri sebebiyle de Banksoft'dan bilgi talep edilememiştir. Ancak tarafların belirttiği üzere, firmaların pazarda elde ettikleri cironun çoğunluğu POS terminali cihazının kendisinden kaynaklanmaktadır. Taraflarla yapılan görüşmede, Banksoft'un yazılım geliştirme ve teknik destekten elde ettiği cironun cüzi derecede olduğunun tahmin edildiği ve pazarın genel yapısını değiştirmeyeceği ifade edilmiştir.

180

Tablolardan görüldüğü üzere, devralma işleminin pazar yapısında meydana getireceği değişiklik sonucunda en büyük iki firmanın toplam pazar payı % (...-...)'den %(...)'ya yükselecek ve hali hazırda yoğunlaşma oranı yüksek olan pazar, sıkı bir oligopolistik bir yapı sergileyecektir. Bazı pazarlarda, bizzat bu yapının kendisi, teşebbüslerin herhangi bir anlaşma yapmaya gerek kalmaksızın ya da uyumlu eylem içinde bulunmaksızın gizli işbirliği yapmalarına olanak sağlayabilmektedir. Bu nedenle, ilgili devralma işleminin pazarda birlikte hakim durum yaratılması sonucu doğurup doğurmayacağını incelenmesi gerekmektedir.

190

Avrupa Komisyonu'nun Yatay Birleşmelere İlişkin Kılavuzunda yer aldığı üzere, birleşme ve devralmaların piyasalarda birlikte hakim durum ya da işbirliği etkisi yaratabilmesi için, teşebbüslerin işbirliğinin şekli konusunda ortak bir anlayışa sahip olabilmelerine imkan veren bir pazar yapısının varlığı gerekmektedir. Buna ilaveten işbirliğinin sürdürülebilir olması için üç koşul belirlenmiş ve birlikte hakim durum/işbirliğinin varlığı için tüm koşulların sağlanması öngörülmüştür. Bu koşullar;

200

- Gizli işbirliği içindeki firmaların işbirliğine uygun davranışlarının piyasadan takip edilebilir olması,
- İşbirliğinden sapma olduğu takdirde caydırıcı mekanizmaların varlığı ve uygulanabilirliği ve
- Piyasada müşteriler, mevcut ya da potansiyel rakipler gibi işbirliğinin tarafı olmayan ancak işbirliğinin beklenen sonuçlarını tehlikeye atmayan tarafların bulunmasıdır.

Bu çerçevede, Türkiye POS terminalleri sistemleri pazarına ilişkin yapılan değerlendirmelere aşağıda yer verilmiştir.

5.3.1. İşbirliği Konusunda Ortak Anlayış

210 Birleşme ve devralmaların piyasalarda birlikte hakim durum ya da işbirliği etkisi yaratması, teşebbüslerin işbirliğinin şekli konusunda ortak bir anlayışa sahip olabilmelerine imkan veren pazarlarda daha yüksek bir olasılığa sahiptir. Teşebbüslerin ortak bir anlayışa sahip olmaları ise, pazarın özelliklerine bağlıdır. Bu çerçevede, az sayıda oyuncunun faaliyet gösterdiği, tek bir homojen ürünün satıldığı, arz–talep dengesinin durağan olduğu daha az karmaşık ve durağan ekonomik ortamlar işbirliğini kolaylaştırmaktadır. Buna ilave olarak pazarın işleyişi müşteri ya da coğrafi olarak pazar paylaşımına olanak sağlıyorsa, firmalar maliyet yapıları, kapasiteleri, pazar payları ve dikey entegrasyon düzeyleri açısından benzerlik gösteriyorlarsa işbirliği olasılığı yükselmektedir. Diğer taraftan, farklılaşmış ürünlerin satıldığı, talebin

220 değişken olduğu, piyasaya giriş çıkışların kolay olduğu ve teknolojik gelişme ile pazarda önemli bir paya sahip olmanın mümkün olduğu, farklı yapılarıdaki firmaların faaliyet gösterdiği piyasalarda pazar paylaşımı gibi işbirliklerinin sağlanması ve sürdürülme olasılığı düşüktür.

Türkiye POS terminalleri pazarı incelendiğinde, çok az sayıda firmanın faaliyet gösterdiği ve ilk iki firmanın pazarın toplam %(...)’sına sahip olduğu bir yapı ortaya çıkmaktadır. Verifone ve Ingenico dışındaki firmalar, dünya çapında faaliyet gösteren firmalar olmakla birlikte Türkiye’de sınırlı faaliyet göstermektedirler. Bu kapsamda, küçük firmalar ile Verifone ve Ingenico arasında pazar payı açısından bir simetriden bahsetmenin mümkün olmadığı düşünülmektedir. Diğer taraftan, devralma sonrası Ingenico ve Verifone’nun pazar payları birbirine çok yakın bir hale gelecektir. Bununla

230 birlikte, bildirim formunda maliyet yapıları açısından aralarında önemli bir fark bulunduğu belirtilmiştir. Lipman’ı devralmasından sonra Verifone’un, Lipman’ın İzmir’deki üretim tesisinde POS terminallerini yerel olarak üretebilmesinin diğer piyasa oyuncularıyla karşılaştırıldığında maliyet avantajı kazanması sonucunu doğuracağı ifade edilmiştir. Buna ilaveten, Verifone’nun yıllık 30.000 adet POS terminali üretebilme kapasitesi, Türkiye’deki müşterilerinin tedarik ihtiyaçlarını diğer oyunculara nazaran daha hızlı ve etkin biçimde karşılayabilme olanağı da sunmaktadır. Verifone ve Ingenico satış kanalları açısından da farklılık göstermekte; Verifone distribütörler aracılığıyla faaliyet gösterirken Ingenico, her ülkede iştirakleri aracılığıyla satış yapmaktadır. Bu çerçevede, pazar payları benzerlik göstermekle birlikte, Verifone ve

240 Ingenico’nun maliyet yapısı, müşteri ihtiyacını karşılayabilme kapasitesi ve satış kanallarının yapısı açısından asimetric bir yapı sergilemesi işbirliğini zorlaştırmaktadır.

Ürünün yapısı incelendiğinde, POS terminallerinin esasen aynı fonksiyona sahip oldukları ve böylelikle talep yönünden birbirleriyle ikame edilebildikleri görülmektedir. Ancak, her elektronik ödeme terminali bütünleşik bir yazılıma sahiptir ve bu yazılım, banka kartı, kredi kartı, elektronik cüzdan, mağaza kartı, indirim kuponu ve peşin ödemeli kart işlemlerinin yapılmasını sağlar. Bu yazılım, terminalin bir parçası olarak terminalle birlikte satılmaktadır. Bankalar kendi işletim sistemlerine uyum gösteren yazılımları talep etmektedirler. Bankalar, yazılımların özelliklerini belirlerken tüketicinin algısını ve kendi işyeri ihtiyaçlarını göz önünde bulundurmaktadırlar. Bu nedenle,

250 bankalar kendi işletim sistemlerinin uygulama spesifikasyonlarını şirketlere vermekte ve şirketler bankaların ihtiyaçlarına yazılım tasarlamaktadırlar. Her ne kadar farklı firmaların ürettiği terminaller aynı fonksiyonu gerçekleştirme kapasitesine sahip olsa da, terminalin içinde bulunan yazılım tamamen müşterinin ihtiyacı doğrultusunda tasarlandığı için her ürün birbirinden farklılık arz etmekte olup, ürünler homojen bir özellik taşımamaktadırlar. Bu da işbirliğini zorlaştıran bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır.

Diğer taraftan, teknolojik gelişme POS terminali pazarında büyük önem arz etmektedir. POS terminal üreticileri/tedarikçileri, düzenli olarak yeni ürünler ve mevcut modellerde

260 değişiklikleri piyasaya sürmektedir ve pazara sıkça yeni teknolojiler girmektedir. Ancak, teknolojik gelişmeler üreticilerin/tedarikçilerin kendilerinin en yeni ürünlerini rekabetten tecrit etmelerine imkan vermemektedir. Rakipler, normalde teknolojik yenilikleri kısa bir süre içerisinde kendi Ar-Ge'leri ile rahatlıkla yapabilmektedirler. Bu nedenle, gerek yerleşik oyuncular gerek pazara yeni girenler normalde rekabetçi kalabilmek için gerekli yenilikçi adımları atmak üzere önemli ölçüde Ar-Ge faaliyetlerinde bulunmaktadır.

270 Bildirim formunda belirtildiği üzere, POS terminali pazarındaki Ar-Ge yatırımları global olma eğilimindedir ve bu nedenle, yeni bir pazara giriş, diğer coğrafi pazarlarda zaten faaliyet gösteren bir POS terminali üreticisi için ilave maliyet teşkil etmemektedir. Global oyuncular için Türkiye'de yeni bir şirket kurmanın önemli bir batık maliyeti bulunmamaktadır. Pazara yeni girenler için, yazılım geliştirmek ve yerel müşterilerle iyi ilişkiler sürdürmek için önemli kısmı insan kaynaklarına olmak üzere orta düzeyde bir yatırımla kısa bir süre içerisinde diğer teşebbüslerle etkin biçimde rekabet etmeye başlayabilmek mümkündür. İlgili ürün pazarına giriş maliyeti bakımından, terminal donanımı uygun konfigürasyona sahip olan bütün POS terminal tedarikçileri herhangi bir banka ile çalışma şansına sahiptir. Bu nedenle pazara giriş maliyeti ofis kiralama, yeterli stok ve 5-10 kişi arasında yazılım geliştirme, satış ve satış sonrası personeli için yapılacak olan 1-1,5 milyon Euro tutarında bir yatırımdan ibarettir. Diğer taraftan, pazara girmeden önce gereken süre, esasen en fazla 6 ay olup, bu süre bir bankanın özel yazılımını geliştirmek için yeterlidir ve buna göre potansiyel bir rakip yukarıda 280 açıklandığı gibi kısa bir süre içerisinde birkaç bankaya POS terminalleri temin ederek kolayca ilgili ürün pazarına girmeyi başarabilmektedir ki, bu durum birlikte hakimiyetin varlığını zorlaştırmaktadır.

Son olarak bildirim formunda belirtildiği üzere, POS terminal pazarı son iki yılda %15-%20 büyüme kaydetmiştir ve bu büyümenin artarak devam edeceği ve yeni girişleri teşvik edeceği beklenmektedir. Halen Türkiye pazarında kurulu 1,4 milyon civarında POS terminali bulunmaktadır ve Chip&Pin uygulamasına geçilmesiyle birlikte 2006 yılında 200-300 bin kablosuz POS terminali daha piyasaya girmiştir. Türkiye gibi bir ülkede kredi kartı kullanıcılarının potansiyeli karşısında, kredi kartı kullanımında kesinlikle bir artışın olması beklenmektedir, bunun da POS terminalleri talebini önemli 290 ölçüde etkileyeceği düşünülmektedir. Bu genişlemenin özellikle terminallerin eve teslim, restoran, kurye, taksi gibi kablosuz bir ortamda veya bir mobil ortamda sunulan hizmetler ile ödeme terminallerine biyometrik, temassız veya veri yakalama yetenekleri gibi yeni özellikler ekleyerek oluşturulacak hizmet sektörlerinde meydana gelmesi beklenmektedir. Bunlara ilaveten, hekimler, diş hekimleri, avukatlar vs gibi kendi işyerleri bulunan meslek mensuplarınca POS terminallerinin kullanımını gerektiren yeni bir yasa tasarısının yasalaşması ve Sağlık Bakanlığının akıllı kart projesi POS terminali pazarının genişlemesi sonucunu doğuracaktır.

300 Yukarıda verilen bilgiler ışığında, Türkiye POS terminali pazarının, az sayıda fakat maliyet yapıları, dikey entegrasyonu seviyesi ve kapasiteleri asimetrik olan oyuncuların faaliyet gösterdiği; farklılaşmış, katma değerli ürünlerin satıldığı, teknolojik gelişmelerin önemli rol oynadığı, talebin müşterilerin ihtiyacına bağlı olarak sürekli olarak değiştirdiği ve sürekli bir büyümenin beklendiği bir pazar olduğu, pazarın bu yapısının firmalar için işbirliğini zorlaştırdığı anlaşılmaktadır.

5.3.2. Pazar Davranışlarının İzlenebilir Olması

Teşebbüslerin gizli işbirliği içinde olmayı sürdürebilmeleri pazarın yapısının şeffaf olmasını gerektirmektedir. Böylelikle, firmalar birbirlerinin faaliyetlerini izleme ve işbirliğine aykırı davranan olursa tespit edebilme ve kısa süre içinde karşılık verebilme

gücüne sahip olabilmektedirler. Aksi takdirde, firmalar işbirliğine aykırı davranmak suretiyle pazar paylarını artırma şansına sahip olmaktadır.

310 Pazarın şeffaf olması esas olarak pazarın işleyişine bağlıdır. Burada esas kriter, piyasada firmaların birbirlerinin davranışları hakkında bilgiye erişim olanaklarıdır. Örneğin, açık ihale usulü satış yapılan piyasalarda pazar şeffaf olarak değerlendirilirken, alıcı ve satıcıların kapalı ikili görüşmeler yaptığı piyasalarda pazar şeffaf olarak nitelendirilmemektedir.

320 POS terminalleri pazarı incelendiğinde, oyuncuların ihaleler aracılığıyla faaliyet gösterdiği görülmektedir. Belirli bir bankanın spesifikasyonlarını karşılayan bütün tedarikçiler bu ihalelere katılabilmektedirler. Bu ihaleler genellikle özel sektör bankalarında kapalı zarf usulü şeklinde gerçekleşmektedir. Buna göre satıcıların beyan ettiği fiyatlar şeffaf değildir ve önceden belirlenen tarih ve saatte bankaya teslim edilmektedir. Öte yandan devlet bankaları genellikle satın alımlarını en düşük teklif esasında açık eksiltme sürecinde gerçekleştirmektedirler. Bu sistemde, satıcılar diğer katılımcıların fiyatlarını görememekte ama teklif ettikleri fiyatın konumunu bilme şansına sahiptirler.

330 Son zamanlarda dünyada ve Türkiye’de ihale usullerinde değişiklik olmuş ve bankalar POS terminallerinin satın alımına yönelik gerçek zamanlı (on line) ihaleler düzenlemeye başlamışlardır. Bildirim formunda belirtildiği üzere, HSBC bankası, online ihale düzenleyen öncü banka olmuştur. HSBC’yi yakın tarihte Akbank takip etmiştir; diğer bankaların da bu bankaları takip etmesi beklenmektedir. Bu ihale süreci, gerçek zamanda birbirinin kimliğinden haberdar olmayan rakiplerin birbiri ile yarıştırılmasına imkan vermektedir. Bunun yanı sıra, on line ihaleler fiziksel olarak hazır bulunma maliyetlerini ve müşterilerle yüz yüze ilişki faktörlerini ve bunlardan kaynaklanabilecek yatırım ihtiyacını azaltmakta ve global rakiplerin Türkiye pazarına girmesi ve büyümesi sürecini kolaylaştırma imkanını sağlamaktadır.

340 Nasıl düzenlenirse düzenlensin ihale süreci, bankaların tedarikçilerden daha iyi fiyat şartları elde etmesini mümkün kılmaktadır ve zaten alım ve yaptırım gücü oldukça yüksek olan müşterilerin satın alma gücü ihalelerle daha da güçlendiğinden tedarikçilerin rekabet karşısı herhangi bir potansiyel davranış girişimini zorlaştırmaktadır. Bankaların bu ihale yöntemi, tedarikçilerin birlikte hareket etmelerini imkansız hale getirmekte ve tam tersine, pazarın yapısından dolayı yüksek büyüme potansiyeline sahip olan Türkiye pazarında halen var olan çok sayıda global marka nedeniyle satıcıların fiyatlarını düşürmesi yönünde önemli bir baskı oluşturmaktadır.

350 Fiyatlar çoğunlukla kapalı zarf usulü ihalelerle olduğundan ve birden çok tedarikçiden ürün temin etmek ilgili ürün pazarının genel bir özelliği olduğundan pazar şeffaf değildir ve rakiplerin davranışının izlenmesi neredeyse imkansızdır. Fiyatlar kamuya mal olmuş bir bilgi değildir ve bankalar tarafından gizli tutulmaktadır; bu da herhangi bir takip ihtimalini daha karmaşık ve pazarı daha az şeffaf hale getirmektedir. POS terminali pazarı, söz konusu bilgilerin biriktiği ve bankaların belirli aralıklarla fiyat listelerini duyurduğu bir pazar olmadığı gibi bu pazarda ortak bayiler de bulunmamaktadır. Bu bilgilerin ışığında ilgili ürün pazarının şeffaf olmadığı, dolayısıyla gizli bir işbirliğini destekler yapıda olmadığı sonucuna varılmıştır.

5.3.3.Caydırıcı Mekanizmalar

İşbirliğinin sürdürülebilmesi ancak caydırıcı mekanizmaların varlığı ve gerektiğinde bu mekanizmaların yürürlüğe konabilmesine bağlıdır. İşbirliğinden vazgeçildiği takdirde, piyasadaki karşılık görme tehdidinin varlığı firmaları işbirliği içinde bulunmaya sevk etmektedir.

360 Yukarıda değinildiği üzere, ilgili ürün pazarı ihaleler aracılığıyla işlemekte, bu da firmaların pazarda birbirlerinin faaliyetlerini ve fiyatlarını izlemelerini, sonuç olarak da işbirliğini zorlaştırmaktadır. Şu halde, ilgili ürün pazarında fiyatların ihale ile belirleniyor olması ve fiyatların bilinmemesi nedeniyle, rakiplerin caydırıcı mekanizmalar ile karşılık verebilecekleri bir ortamın bulunmadığı anlaşılmaktadır.

Diğer taraftan, ihale piyasalarında gizli işbirliği ya da birlikte hakimiyet pazarın paylaşılması suretiyle de gerçekleştirilebilir. İlgili ürün pazarı bu kapsamda incelendiğinde, alıcıların çok güçlü olması ve birden fazla firmadan ürün ve hizmet tedarik etme eğilimlerinin bu olasılığı ortadan kaldırdığı düşünülmektedir. Konuyla ilgili değerlendirmelere aşağıdaki bölümde yer verilmektedir.

5.3.4. Dış Tepkiler

370 Gerek fiyat birlikteliği gerekse pazar paylaşımında bir işbirliğinin başarılı olabilmesi ve sürdürülebilmesi için, piyasada faaliyet gösteren ve fakat işbirliğine dahil olmayan diğer firmalar ile müşterilerin davranışlarının ve faaliyetlerinin, işbirliğinden beklenen sonuçları tehlikeye atmayacak nitelikte olması gerekmektedir. Özellikle, yeni girişlerin kolay olduğu ve alıcının güçlü olduğu pazarlarda bu anlamda işbirliğinin sürdürülmesi zordur.

380 İlgili ürün pazarı incelendiğinde, pazardaki ana müşterilerin ciddi mali güçleri ile ülkenin ekonomisini etkileyen sofistike kurumlar olup POS terminali satıcıları üzerinde dengeleyici ve baskın satın alma gücünü tam olarak kullanabilen bankalar olduğu görülmektedir. Türkiye’de ilgili ürün pazarında POS terminalleri satın alan yaklaşık 17 banka bulunmaktadır. Bu bankalar esasen POS terminallerini, genellikle perakende satış mağazaları, restoranlar vs şeklindeki kendi müşterilerine temin etme üzere satın almaktadır. Bankalar bu terminalleri ya kiraya vermekte ya da bu terminaller üzerinden müşterilerinin elde ettiği ciro üzerinden komisyon almaktadırlar. Bankalar POS terminallerini kendi kredi kartı operasyonları için bir pazarlama aracı olarak kullandıklarından mümkün olan en iyi fiyatları ve ticari şartları elde edebilmek için satın alma güçlerini arttırmak üzere mümkün olan her türlü mekanizmayı kullanmaktadırlar.

Müşterilerin baskın satın alma gücü bankaların genellikle en az 2, hatta 3 satıcıyla çalışmayı tercih etmesiyle güçlenmektedir. Bu da, bir yandan bankaların herhangi bir tedarikçiye bağımlı olmadığını ve alternatif tedarik kaynaklarına sahip olduklarını diğer yandan da alternatif tedarik kaynakları arasından birini seçme imkanı veren yüksek bir pazarlık gücüne sahip olduklarını göstermektedir.

390 Bankalar halihazırda en azından 2 veya 3 POS terminal tedarikçisi ile çalışmaktadırlar. Bankalar, ilgili ürün pazarında POS terminali tedarikçileriyle münhasır veya uzun vadeli sözleşmeler yapmamaktadırlar; bu da bankalara diledikleri zaman rahatlıkla tedarikçilerini değiştirme imkanı vermektedir. Bankalar, ihtiyaçlarının bir kısmını bir tedarikçiden diğer kısmını ise bir başka tedarikçiden rahatlıkla satın alabilmektedirler. EMV belgesini sahip olan bütün terminaller bağlanabilirlik bakımından bankalar tarafından birbiri yerine kullanılabilir olarak kabul edilmektedir. Bütün üreticiler/tedarikçiler birbirine benzer terminal çeşitlerine sahip olduğundan bankalar, bu tedarikçilerin, yine bankalar tarafından talep edilen yazılım uygulamasını geliştirmeleri kaydıyla, aralarından seçip ihtiyaçlarını rahatlıkla satın alabilecekleri birkaç tanesini her zaman için ellerinin altında bulundurmaktadırlar. Dolayısıyla, 400 Türkiye’de daha önce çalışmadığı bir bankanın düzenlediği bir ihalede şans elde edebilmek için gerekli terminal donanımlarına sahip olan bir POS terminali tedarikçisinin tek yapması gereken o bankanın uygulama yazılımını geliştirmektir.

POS terminalleri pazarındaki genel eğilime göre, aynı bankaya sadece iki teşebbüsün ürün tedarik ediyor olması ve bu teşebbüslerin Türkiye'deki faaliyetlerini birleştirmesi durumunda üçüncü bir marka sahneye çıkarak devralma sonrasında ilgili banka ile çalışmaya başlamaktadır. Zira, bankalar tek bir tedarikçiye bağlı kalmak istememekte ve bu sebeple rekabet ve fiyat baskısı uygulamak üzere tipik olarak 2 veya 3 tedarikçi ile çalışmayı tercih etmektedirler.

410 Bildirim formunda yer aldığı üzere, 2006 yılında Lipman'ın global arenada Verifone tarafından devralınmasından sonra da bu durum söz konusu olmuştur. Sadece Verifone'un ve Lipman'ın devralma öncesinde birbirinden bağımsız olarak satış yaptığı bankalar devralma sonrasında bir tek satıcıdan (Verifone'dan) ürün tedarik eder konuma düşmek istememişler; tam tersine ilave fiyat rekabeti yaratacak alternatif tedarik kaynaklarına sahip olmak istemişlerdir. Bu nedenle bazı bankalar, yeni bir tedarikçiye yönelmişler ve bu yönelme de ilgili bankalar nezdinde otomatik olarak farklı tedarikçiler arasında artan bir rekabet yaşanması durumunu ortaya çıkarmıştır. Bu durum, Ingenico'nun Türkiye'de ilgili ürün pazarındaki payı yaklaşık %1-%2 oranında artış göstermesine neden olmuştur.

420 Yukarıdaki bölümlerde de yer aldığı üzere, POS terminalleri pazarına Ar-Ge ve teknoloji yön vermektedir ve katma değerli hizmetler de müşteri kazanma ve müşteri memnuniyeti sağlama açısından önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla bankalar için ürünlerin fiyatı değil, ihtiyaçlarının tam ve eksiksiz olarak karşılanabilmesi önem arz etmektedir. Bankalar, POS terminallerini, farklı bir tedarikçiden temin etmeleri halinde tedarikçi değiştirmekten kaynaklanan bir maliyet ile karşılaşmadıkları için üründe çıkan herhangi bir hata üzerine kolayca, daha iyi şartlar ve/veya hizmetler sunan alternatif bir tedarikçiye yönelme olanağına sahiptirler. Bildirim formunda yer aldığı ve taraflarla yapılan görüşmede belirtildiği üzere, geçmişte, Garanti Bankasına ürün satışında Hypercom, bir numaralı tedarikçi olarak yer almakta iken daha sonra Hypercom, bankanın istediği katma değerli hizmetler nedeniyle müşterisini memnun edemediği için banka Ingenico'dan ürün tedarikine başlamıştır. Hypercom 1998-2001 yıllarında pazarın %(...)inine sahipken 2006 yılı itibarıyla %(...)lük bir pazar payına sahiptir. 2005 yılında, yazılım uygulamalarında Ingenico'nun yaptığı bir hatadan dolayı Garanti Bankası bir günde portföyünü değiştirmiş, hızla Verifone'a yönelmiştir ve halen Verifone, Garanti Bankası'nın portföyünün %(...)ine sahiptir. Ingenico ise 2004 yılında Garanti Bankası'nın portföyünün tamamına sahipken, bahse konu üretim hatası yüzünden, portföy oranı %(...)e düşmüştür.

440 Bunlara ilaveten, bankalar, pazardaki bir oyuncunun konumlarını tehdit ettiklerini hissettikleri takdirde ürünü doğrudan ithal etme olanağına sahiptirler. Bankalar POS faaliyetlerini gerçekleştirmek ve POS yazılımını kendi bünyelerinde geliştirmek için kendi dahili birimlerini dahi kurabilmektedirler. Bildirim formunda yer aldığı üzere, 2003 yılında Oyakbank, birkaç satıcının katılıp fiyat verdiği bir ihaleyi düzenlemiş olmasına karşın, POS donanımını doğrudan Avustralyalı Keycorp firmasından satın almaya karar vermiş, kendi yazılımını kendisi geliştirerek POS operasyonlarını kendi bünyesinde yürütmeyi tercih etmiştir.

450 Yukarıdaki bilgiler ışığında, bankaların birden çok tedarikçiyle çalışma eğilimi ve bir tedarikçiden diğerine geçerken önemli maliyetlerin olmaması bankaların satın alma gücünü artırmaktadır. Yine bankaların, her zaman için alternatif tedarik kaynakları araması ve bunun da Türkiye pazarında var olmasının fiili ve potansiyel rakipler arasındaki rekabeti de arttırıcı etki yapabildiği düşünülmektedir. Şu halde, ilgili ürün pazarında müşterilerin baskın alım gücünün, gerek fiyat birliği gerekse pazar paylaşımı açısından bir işbirliğini olanaklı kılmadığı anlaşılmaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde ise, yukarıda verilen tüm analizlerin ışığında bildirim konu devralma işleminin, devralma sonrasında ilgili ürün pazarında birlikte hakim durum yaratılması sonucunu doğurmayacağı kanaatine varılmaktadır.

H.3.4. Devir Sözleşmesi'ndeki Rekabet Yasağı'nın Değerlendirilmesi

Devir Sözleşmesi'nin 5. maddesi, genel olarak tarafların taahhütlerini, 5.1. maddesi ise, Sagem Securite'ye getirilen taahhütleri düzenlemektedir. Bu maddenin 5.1.6. nolu alt paragrafında Sagem Securite'ye getirilen "Rekabet Etmeme" yükümlülüğü ele alınmaktadır. Buna göre;

460 *"Sagem Securite, Ingenico'nun sermayesinin en az %5'ini ya da Ingenico'nun oy haklarını elinde tuttuğu sürece ve doğrudan ya da dolaylı olarak onu kontrol eden ya da edecek olan, kontrol ettiği ya da edeceği herhangi bir şirket için kefil oldukça, bunların hiçbirinin Safran Grubu tarafından halen icra edilmekte olan faaliyetler dışında, doğrudan ya da dolaylı olarak Şirketler tarafından halen icra edilmekte olan Ödeme Terminalleri Faaliyetlerine rakip olan faaliyetler icra etmeyeceklerini ve icra etmemeyi taahhüt eder.... Söz konusu rekabet yasağı Avrupa'da, Türkiye'de, Kuzey Amerika'da, Güney Amerika'da, Avustralya'da, Çin'de ve Hindistan'da İştirak Hisselerinin Devrinin Gerçekleşme Tarihinden itibaren (üç) 3 yıllık bir süreyle yürürlükte olacaktır."*

470 Bilindiği üzere, rekabet hukukunda rekabet yasakları, alıcıların yaptıkları yatırımların karşılıklarını tam olarak almalarının bir aracı olarak ve devam etmekte olan bir işbirliği süresi içinde teşebbüslerin birbirlerinden öğrendikleri teknik bilgileri rakiplerle paylaşmalarının önüne geçmek amacıyla getirilmektedir. Genel olarak, rekabet yasaklarının yan sınırlama olarak değerlendirilebilmesi için "yoğunlaşma ile doğrudan ilgili ve gerekli olma", "sadece taraflar açısından kısıtlayıcı olma" ve "orantılılık" kriterlerini sağlaması gerekmektedir. Sözleşmede Sagem Securite'ye getirilen, 3 yıl boyunca tespit edilmiş bölgede Ingenico'nun ödeme terminali faaliyetlerine rakip olacak faaliyetler icra etmeme yükümlülüğü, bu kriterler çerçevesinde

480 terminalleri pazarındaki faaliyetlerle sınırlı olarak kısıtladığı, rekabet hukuku uygulamalarında rekabet yasakları açısından makul sayılan 3 yıl gibi bir süre için öngörüldüğü, Ingenico'nun devir işlemi ile yapmış olduğu yatırımı geri alabilmesi, ödeme terminalleri faaliyeti hakkında sahip olduğu ticari ve teknik bilgiyi rakip üçüncü taraflardan koruyabilmesi için böyle bir yasağın getirilmesinin gerekli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

H.3.5. Taraflar Arasında Akdedilen Sınai ve Teknolojik İşbirliği Sözleşmelerinin Değerlendirilmesi

Yukarıda da değinildiği gibi taraflar arasında Devir Sözleşmesi'nin haricinde bir dizi sınai ve teknolojik işbirliği sözleşmeleri imzalanmıştır. 27.10.2006 tarihinde Sagem Securite ile Sagem Monetel arasında imzalanmış olan Sınai İşbirliği Sözleşmesi çerçevesinde, Sagem Monetel, üretim konusunda Sagem Securite'nin know-how'ından yararlanacak olup bu Anlaşmada öngörülen koşullara uygun olarak bazı ürünlerin sanayileştirme, üretim ile tedarik konularında Sagem Securite'ye taşeronluk yapmayı taahhüt etmiştir, böylece özellikle üretim araçlarının verimliliğinin artırılması ve Sagem Monetel'in ürünlerin temsil ettiği ticari pazardan yararlanması sağlanmış olacaktır.

30.11.2007 tarihinde imza edilen bir İştirak Hissesi Anlaşması ile Sagem Securite ile Ingenico arasında gerçekleştirilen hisse devri sonucunda Sagem Securite ile Sagem Monetel arasında akdedilen sınai işbirliği sözleşmesinin kapsamına Sagem Denmark, Sagem Brasil ile Ingenico da dahil edilmiştir. Buna göre Sagem Monetel ve Ingenico,

500 Sagem Securite'den Anlaşma'da belirtilen koşullar çerçevesinde ödeme terminalleri ürünlerinin üretimi, sanayileştirilmesi ve terminallerin imalatıyla ilgili satış sonrası hizmetlerin sağlanmasını isteyecek, Sagem Securite de bu hizmetleri sağlamayı taahhüt edecektir.

Benzer şekilde, Sagem Monetel ile Sagem Securite arasında 16.9.2005 tarihinde akdedilmiş olan "Terminal Satın Alma Anlaşması"nın kapsamı yine 30.11.2007 tarihinde Ingenico ve devre tabi diğer Sagem Securite şirketlerini de içine alacak şekilde genişletilmiştir. Anlaşmanın süresi, yürürlük tarihinden itibaren 3 yıl olarak tespit edilmiştir. Bu anlaşma çerçevesinde Sagem Monetel ile Ingenico, Sagem Securite'ye gerekli terminalleri satmayı ve sipariş edilen yazılımı teslim etmeyi taahhüt etmektedir.

Bunun gibi, Sagem Securite, Sagem Monetel ve Ingenico arasında imzalanan "Hizmet Programları ve Program Lisanslarının Kullanıma Sunulması Sözleşmesi" uyarınca Sagem Securite, güvenlik uygulamaları konusunda Telyum platformuna ve bu platformun türevlerine erişim için tarafların iyi niyetle müzakere edebilecekleri şartlarla mukayese edilebilir lisans şartlarından yararlanacaktır. Ingenico Grubu'nun Telyum platformunun üretimine son vermeyi kararlaştırması halinde Ingenico Grubu, taraflarca müzakere edilecek benzer koşullarla Sagem Securite'nin eşdeğer bir platforma erişmesine imkan verecektir.

520 Son olarak, Sagem Securite ile Ingenico arasında 30.11.2007 tarihinde akdedilen "Biyometrik Cihazlar İçin Sözleşme" çerçevesinde Ingenico, biyometrik kimlik doğrulama uygulamalarının entegrasyonu ve biyometrik POS terminallerinin üretimi konusunda Sagem Securite'ye öncelik verecektir. Piyasa koşulları doğrultusunda ve hizmet kalitesi mukayese edilebilir olduğu sürece Sagem Securite, rakiplerine göre öncelikli olacaktır.

Yukarıda zikredilen işbirliği sözleşmeleri bir bütün halinde değerlendirildiğinde bu sözleşmelerin aslen Sagem Securite ile onun iştiraki olan Sagem Monetel arasında yapılmış olan bir dizi anlaşmanın Ingenico ve devre tabi diğer Sagem Securite şirketlerini de içine alacak şekilde genişletilmesinden ibaret olduğu anlaşılmaktadır. Devir işleminin tamamlanması ile Ingenico, Sagem Securite'nin POS terminali işini ve ilgili şirketlerini devralacak, bu işlem karşılığında kendi hisselerinin %25'ini Sagem Securite'ye vererek Safran Grubu'nun bir bağlı şirketi haline gelecektir. Sagem Securite ve POS terminali faaliyetiyle ilgili şirketlerinin hisselerinin Ingenico'ya devri, kontrolün el değiştirmesi sebebiyle bir devralma işlemi iken işlemin ikinci safhasını oluşturan Ingenico hisselerinin %25'inin Sagem Securite'ye verilmesi işlemi, özü itibarıyla bir stratejik işbirliği niteliği arz etmektedir. Nitekim bu işlem sayesinde Sagem Securite, POS terminalleri faaliyetini Ingenico'ya devretmesine rağmen Sagem Monetel ve Ingenico ile birlikte bu alanda bir dizi teknolojik ve sınai faaliyette bulunmaya devam edecektir. Taraflar, bu işbirlikleri aracılığıyla birbirlerinin sahip oldukları teknolojik know how ve vb. gibi rekabet avantajlarından Ingenico'nun kontrolünde bir değişikliğe gidilmeden faydalanabilmektedir. Bu bakımdan söz konusu işbirliği anlaşmaları, rekabet hukuku kapsamında birer stratejik işbirliğidir.

540 Bilindiği gibi, stratejik işbirliklerinin rekabet hukuku açısından hassasiyet ve önem taşıyan yönleri, piyasadaki fiyat ve arz dengesini bozma, üretim miktarı, fiyatlar, kapasite, plan ve projeler gibi bilgilerin rakip şirketler arasında paylaşımı vasıtasıyla pazardaki rekabet ortamını bozma imkanı sağlamaları ve işbirliği içinde yer almayan diğer rakip firmalar aleyhine rekabeti kısıtlayıcı etkiler doğurmaları riskidir. Bu tür hassas bilgilerin paylaşımı, pazarda arz miktarının veya fiyatların işbirliği içindeki rakipler arasında uyumlaştırılmasında, müşteri ve/veya bölge paylaşımında önemli rol

550 oynayabilmektedir. Bu durum, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir ihlal teşkil etmektedir.

Dosya konusu işlem bu hususlar bakımından incelendiğinde, devir işlemi ardından Sagem securite ile Sagem Monotel ve Ingenico arasında devam edecek işbirliğinin pazardaki rekabeti kısıtlayıcı bir nitelik arz etmeyeceği kanaatine ulaşılmaktadır. Zira, söz konusu işbirliği, pazarda rakip iki firma arasında gerçekleşmemektedir. Ingenico, Sagem Securite'nin ödeme terminalleri işini ve ilgili şirketlerini devralırken karşılığında %25 hissesini vererek Safran Grubu ile hukuken bir ortaklık kurmaktadır. İşlem, aslen Sagem Securite ile Sagem Monotel arasında var olan işbirliklerinin kapsamının genişletilmesinden kaynaklanmaktadır. Ingenico'nun esas hedefi, Sagem Securite'nin ödeme terminalleri faaliyetlerini devralmaktır. Bu bakımdan rakipler arasında yapılan ve pazardaki diğer rakiplere ya da pazardaki fiyat ve arz miktarlarına ilişkin gizli bilgilerin paylaşılmasını içeren stratejik işbirlikleri anlaşmalarından farklılık arz etmektedir. İşlem, birbirlerine hukuki bağı olan iki tarafın, birbirlerinin teknik ve ticari bilgilerini paylaşmaları üzerinedir. Bu sebeplerle Ingenico ile Sagem Securite arasında gerçekleştirilen işbirliği anlaşmalarının 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesi açısından rekabeti kısıtlamadığı kanaatine ulaşılmaktadır.

560

I. SONUÇ

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,

1. Bildirim konusu işlemin, 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu Kanun'a dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı "Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ" kapsamında izne tabi olduğuna, işlem sonucunda aynı Kanun maddesinde belirtilen nitelikte hakim durum yaratılmasının veya mevcut hakim durumun güçlendirilmesinin ve böylece ilgili pazarda rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmadığına,
 2. Ingenico SA ile Sagem Securite SA arasında gerçekleştirilen sınai ve teknolojik işbirliği anlaşmalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı olmadığına,
 3. Bildirim konusu işleme izin verilmesine
- OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

570