

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2005-2-17 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 05-36/481-112
Karar Tarihi : 26.5.2005

A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

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

B- RAPORTÖRLER : Ali DEMİRÖZ, Ayşe Özlem UZUN, Remzi Özge ARITÜRK

C.ŞİKAYET EDEN : Re'sen

**D.HAKKINDA
ÖNARAŞTIRMA
YAPILANLAR**

20 : -Koç Sistem Bilgi ve İletişim Hizmetleri A.Ş.
Ünalan Mah. Ayazma Cad. Çamlıca İş Merkezi
B3 Blok Üsküdar İstanbul
-GVZ Ses Teknolojileri Yazılım Hizmetleri A.Ş.
Ünalan Mah. Ayazma Cad. Çamlıca İş Merkezi
B3 Blok Üsküdar İstanbul
-Infotech Bilişim ve İletişim Teknolojileri San. ve Tic. A.Ş.
Ayazmadere Cad. No:12 Akşit Plaza Kat:3 34349
Fulya-Beşiktaş İstanbul
30 -Mobilera Bilişim İletişim Teknolojileri A.Ş.
Büyükdere Cad. Yunus Emre Sok. Topçu İş Merkezi
No:1 Kat:1 34416 4. Levent İstanbul
-Obase Bilgisayar ve Danışmanlık Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
İnönü Mah. Ulusu Cad. No:2 34755 İçerenköy İstanbul
-Soft Bilgi İşlem Danışmanlık ve Tic. A.Ş.
Büyükdere Cad. Müselles Sok. Onur İş Merkezi
No: 112/1 Kat: 7-8-9 34394 Esentepe İstanbul
40 -Netsis Yazılım San. ve Tic. A.Ş.
Şehit Nevres Bulvarı Kızılay İş Merkezi
No:3 Kat:6 35210 Alsancak İzmir

-Prizma Otomasyon ve RF Tanımlama Sistem Çözümleri
San. ve Tic. Ltd. Şti. Yeni Yalova Yolu Buttım İş
Merkezi E Blok Kat: 5 No: 1568 Bursa

E. DOSYA KONUSU : Bilgi teknolojileri alanında faaliyet gösteren sekiz şirketin Platform 360 adı altında oluşturdukları stratejik işbirliğinin 4054 sayılı Kanun'u ihlal edip etmediği.

50 **F. DOSYA EVRELERİ:** 9.3.2005 tarihli BT Dünyası Bülteni'nde yayınlanan habere ilişkin olarak yapılan re'sen inceleme üzerine hazırlanan 25.3.2005 tarih ve 2005-2-17/İ.İ.-05-A.Ö.U. sayılı İlk İnceleme Raporu, Rekabet Kurulu'nun 31.3.2005 tarih ve 05-20/230-M sayılı toplantısında görüşülmüş ve Platform 360 adlı stratejik işbirliğinin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal edip etmediğini ve bu konuda bir soruşturma açılmasına gerek olup olmadığını tespit etmek amacıyla önaraştırma açılmasına karar verilmiştir. Bunun üzerine yapılan inceleme sonucunda hazırlanan 9.5.2005 tarih 2005-2-17/ÖA-05-AÖ sayılı önaraştırma raporu, 18.5.2005 tarih ve REK.0.06.00.00/51 sayılı Başkanlık önergesi ile 05-36 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

60

G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili raporda;

1. Koç Sistem Bilgi ve İletişim Hizmetleri A.Ş., GVZ Ses Teknolojileri Yazılım Hizmetleri A.Ş., Infotech Bilişim ve İletişim Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş., Mobilera Bilişim İletişim Teknolojileri A.Ş., Obase Bilgisayar ve Danışmanlık Hizmetleri Ticaret Ltd. Şti., Soft Bilgi İşlem Danışmanlık ve Ticaret A.Ş., Netsis Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Prizma Otomasyon ve RF Tanımlama Sistem Çözümleri Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. arasında imzalanan "Çözüm Odaklı İş Birliği İyi Niyet Anlaşması"nın 6. maddesinin ikinci fıkrasında yer alan kısıtlamanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı olduğu, söz konusu Anlaşma'nın taraflarca 4054 sayılı Kanun ve ilgili tebliğlerde belirlenen süre içerisinde Rekabet Kurumu'na bildirilmediği,
2. Bununla birlikte, Anlaşma'nın halihazırda ilgili pazarlarda fiili rekabeti etkilememesi, tarafların özellikle uluslararası piyasalarda faaliyet gösterebilmek için gerekli ölçek büyüklüğüne ulaşmalarına imkan verecek iktisadi katkılar sağlaması ve Anlaşma'da yer alan kısıtlamanın ilgili pazarlardaki potansiyel rekabete yönelik etkilerinin gelecekte ortaya çıkabilecek olması göz önünde bulundurularak, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmadan Kanun'un 9/3. maddesi çerçevesinde taraflara görüş gönderilerek söz konusu ihlalin ortadan kaldırılmasının hem usul ekonomisinin hem de rekabeti koruma amacının etkin bir şekilde sağlanması açısından daha uygun olacağı,
3. Bu çerçevede taraflara, 4054 sayılı Kanun'un 9/3. maddesi kapsamında
a) İşbirliği Anlaşması'nın 6. maddesinin ikinci fıkrasında yer alan tarafların diğer tarafların çözüm ve hizmetlerine rakip yeni çözüm ve hizmetleri diğer tarafların bilgisi olmadan geliştirmeyecekleri şeklindeki kısıtlamayı İşbirliği

70

80

Anlaşması'ndan çıkarmaları ve Anlaşma'nın değişiklik yapılmış halinin bir ay içerisinde Rekabet Kurumu'na göndermeleri ya da

- 90 b) Söz konusu kısıtlama Anlaşma içinde muhafaza edilmek isteniyorsa, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi uyarınca bir ay içerisinde muafiyet başvurusunda bulunmaları gerektiğinin, aksi halde haklarında soruşturma açılacağına bildirilmesi gerektiği,
4. Tarafların söz konusu kısıtlamayı Anlaşma'dan çıkarmaları durumunda, Anlaşma'yı bildirmemelerinden dolayı Kanun'un 16(c) maddesi uyarınca cezalandırılmasına gerek bulunmadığı

ifade edilmiştir.

H. YAPILAN İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. İŞBİRLİĞİ ANLAŞMASI

- 100 Önaraştırma sürecinde dosya konusu işbirliğinin çerçevesinin 22.12.2004 tarihli "Çözüm Odaklı İş Birliği İy Niyet Anlaşması" (İşbirliği Anlaşması ya da Anlaşma) ile çizilmiş olduğu tespit edilmiştir.

H.1.1. Anlaşma'nın Tarafları

İşbirliği Anlaşması aşağıdaki şirketler arasında imzalanmıştır:

- 110 - Koç Sistem Bilgi ve İletişim Hizmetleri A.Ş. (Koç Sistem)
- GVZ Ses Teknolojileri Yazılım Hizmetleri A.Ş. (GVZ)
- Infotech Bilişim ve İletişim Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Infotech)
- Mobilera Bilişim İletişim Teknolojileri A.Ş. (Mobilera)
- Obase Bilgisayar ve Danışmanlık Hizmetleri Ticaret Ltd. Şti. (Obase)
- Soft Bilgi İşlem Danışmanlık ve Ticaret A.Ş. (Soft)
- Netsis Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Netsis)
- Prizma Otomasyon ve RF Tanımlama Sistem Çözümleri Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. (Prizma)

H.1.2. Anlaşma'nın Amacı

- 120 Anlaşma'nın 1. maddesinde söz konusu anlaşmanın amacı belirlenmektedir. Bu maddeye göre Anlaşma, taraflar arasında bir "stratejik işbirliği" başlatmayı hedeflemektedir.

Bu stratejik işbirliği çerçevesinde taraflar, "güçlü oldukları faaliyet konularını ve pazara sundukları tüm ürün veya hizmetleri, diğer tarafların güçlü oldukları faaliyet kolları, ürün veya hizmetleri ile pekiştirerek aktif oldukları pazarlarda rekabet güçlerini arttırmayı ve yeni pazarlar oluşturmayı", "işbirliğinin yaratacağı sinerji sayesinde yurt içinde ve özellikle yurt dışında yeni iş fırsatları yaratmayı ya da belirleyecekleri yeni fırsatları birlikte değerlendirmeyi" ve "tüm sektörlerle özel çözüm üretebilen büyük bir çözüm organizasyonu oluşturmayı" amaçlamaktadır.

130 **H.1.3. Anlaşma'nın Kapsamı**

İşbirliği, tarafların sahip olduğu mevcut ürün ve hizmetlerin, tüm sektörlerdeki firmaların ihtiyaçlarının karşılanabilmesi amacıyla, ortaklaşa konumlandırılmasını amaçlamaktadır. Bu çerçevede İşbirliği Anlaşması'nın 2. maddesinde işbirliğinin kapsamı her bir tarafın,

1. çözüm ve hizmetleri için pazarın oluşturulması,
2. pazara sunulması,
3. yeni iş fırsatlarının geliştirilmesi,
4. çözüm ve hizmetlerin entegre edilmesi,
5. bütünsel yeni çözüm ve hizmetlerin tanımlanması,
- 140 6. çözüm ve hizmetlerin birlikte müşteriye sunulması faaliyetleri olarak belirlenmiştir.

Yukarıda belirlenen işbirliği kapsamında, Anlaşma'nın 4. maddesinde taraflarca onaylanacak bütçe çerçevesinde bir pazarlama kampanyası planlanıp uygulanacağı ve bu kampanyada işbirliği içindeki ortakların özellikle Radyo frekanslı tanımlama (RFID), karar destek sistemleri, veri yönetimi çözümleri, coğrafi bilgi teknolojileri, ses teknolojileri ve mobil ödeme gibi niş uygulamaları ön plana çıkaracakları ifade edilmiştir.

Benzer şekilde, Anlaşma'nın 5. maddesinde işbirliğine yönelik tanıtım ve pazarlama stratejilerinin oluşturulmasında, satış ve müşteri yönetimi süreçlerinin belirlenmesinde ve pazara sunulmasında ortak hareket edileceği belirtilmektedir.

150 **H.1.4. Rakip ürün ve hizmetlere ilişkin hükümler**

Anlaşma'nın 6. ve 8. maddelerine göre taraflar, müşteri ihtiyaçlarını karşılamak üzere öncelikle birbirlerinin sunduğu ürün ve hizmetleri konumlandıracaklardır. Bununla birlikte taraflar, müşterilerin talep etmesi halinde veya müşterilerin ihtiyaçlarının Platform 360 üyelerinin ürün ve hizmetleriyle karşılanamadığı durumlarda, ilgili tarafları bilgilendirmek koşuluyla, başka iş ortaklarıyla da çalışabileceklerdir.

160 **H.1.5. Rekabet etmeme hükmü**

Taraflar, Anlaşma'nın 6. maddesinde getirilen, *"Taraflar bu iş birliği anlaşması süresince ve bu anlaşma sona erdikten sonraki bir yıl boyunca, iş planı dahilinde tanımlanacak çözüm ve hizmet alanlarında bir diğerinin bilgisi olmadan diğer tarafın çözüm ve hizmetleriyle rakip konumda olacak yeni çözüm ve hizmet geliştirmeyecekleri yolunda niyetlerini beyan ederler"* şeklindeki hüküm ile birbirlerinin çözüm ve hizmetlerine rakip çözüm ve hizmetler üretmeyecekleri yolunda niyetlerini ifade etmişlerdir.

H.1.6. Anlaşmanın süresi

Anlaşmanın süresi bir yıl olarak belirlenmiştir. Taraflardan birisinin yazılı sona erdirme talebi olmadığı takdirde Anlaşma otomatik olarak yenilenecektir.

H.2. İLGİLİ PAZAR

180 Öneriştirme konusu işbirliği taraflarının faaliyet alanları değerlendirildiğinde, Koç Sistem dışındaki tarafların ana faaliyet alanlarının genellikle, yazılım ve yazılımla ilgili danışmanlık ve iş geliştirme uygulamaları konusunda olduğu görülmektedir. Bu nedenle, Anlaşma kapsamındaki işbirliğinin büyük ölçüde *kurumsal uygulama yazılımları* alanında gerçekleşeceği öngörülmektedir.

Kurumsal uygulama yazılımları, bireysel ihtiyaçlara yönelik yazılımlara göre, daha kapsamlı ve ayrıntılı ihtiyaçlara cevap vermek amacıyla tasarlanması, fiyatı, satın alım öncesi ve sonrasında da danışma, eğitim, destek gibi ek hizmetlere ihtiyaç duyulması gibi nedenlerle farklılaşmaktadır. Günümüzde yaşanan teknolojik gelişmelerle birlikte kurumlar ve şirketler, üretimden müşteriye kadar olan tüm iş süreçlerini otomatize etmek, kurumsal kaynaklarını planlamak ve yönetmek için bilişim teknolojileri ve bu teknolojilerin bir parçası olan yazılımları kullanmaktadır.

190 Kurumsal uygulama yazılımları genellikle üç ayrı kategoriye ayrılmaktadır:

- i- Kurumsal kaynak kullanımı (Enterprise Resource Planning (ERP))
- ii- Müşteri ilişkileri yönetimi (Customer Relations Management (CRM))
- iii- Tedarik Zinciri Yönetimi (Supply Chain Management (SCM))

200 Arz yönünden bakıldığında, söz konusu kategorilerin her birinin içindeki tüm uygulamaları içerecek şekilde üreten firmalar olduğu gibi, sadece belli bir kategori içine giren belli bir uygulamaya (örneğin insan kaynakları ya da finans-muhasebe yönetimi gibi) yönelik yazılımlar üreten firmalar da bulunabilmektedir. Ayrıca, bir kategorideki tüm fonksiyonları ya da modülleri bir arada üretebilen firmalar, bu fonksiyonları ayırarak da satabilmektedir (örneğin kurumsal kaynak planlaması içindeki insan kaynakları yönetimi ile ilgili modülün ayrı bir paket halinde satılması gibi). Buna ek olarak, söz konusu programları sadece belli bir sektörün ihtiyaçlarına uygulayan ya da kurumların kullandığı temel uygulama yazılımlarını tamamlayıcı nitelikte çözümler üreten firmalar bulunmaktadır. Bu şekilde spesifik, niş bir çözüm ya da segmente odaklanmış ve uzmanlaşmış firmalar "nokta çözüm sağlayıcıları (point solution providers)" olarak adlandırılmaktadır.

210 Talep açısından bakıldığında, kurumsal kullanıcıların kurumsal uygulama yazılımlarını hangi yollarla ve hangi faktörleri gözönünde bulundurarak satın aldıkları önem arz etmektedir. Kurumsal kullanıcılar, yazılım ihtiyaçlarını doğrudan yazılım üreticilerinden alabilecekleri gibi, bu konuda danışmanlık hizmeti veren firmalar aracılığıyla, dışkaynak kullanımı yoluyla (yazılımın dış kaynak kullanıcının donanım ekipmanları üzerinde host edilmesi) ya da yazılım ihtiyaçlarına göre yazılım geliştirici firmalar tarafından yeni yazılım dizayn edilmesi ve geliştirilmesi yoluyla sağlayabilmektedir. Talep bakımından önem arz eden bir diğer faktör,

220 kurumların ihtiyaçlarına uyan ve bu bakımdan fiyatları makul olan yazılımların tercih edilmesidir. Bu çerçevede büyük şirketler ile küçük ve orta ölçekli şirketler tarafından talep edilen yazılım ürünleri hem fiyat hem de fonksiyon bakımından farklılaşmaktadır. Bu nedenle, büyük firmalar için üretilen, bir çok fonksiyonu içeren ve bu ölçüde daha pahalı olan yazılımlar ile küçük firmalara yönelik olarak üretilen yazılımlar birbirinden farklılaşmaktadır. Bununla birlikte, genellikle büyük şirketlere yönelik geniş kapsamlı programlar üreten firmalar bir yazılım içerisinde bulunan belli fonksiyonları lisanslamak yoluyla orta düzeydeki firmalara da hitap edebilirken, küçük ve orta ölçekli firma ihtiyaçları için tasarlanan yazılımlar büyük firmalara hitap edememektedir.

Ayrıca, firmaların buldukları sektöre göre ihtiyaçlarının farklılık göstermesi de talebi heterojen hale getirmektedir. Bu sebeple, belli niş alanlarda uzmanlaşmış firmalar ana yazılımlara tamamlayıcı çözümler üreterek kendilerini farklılaştırabilmektedir.

230 H.2.1. İlgili Ürün Pazarı

Dosya konusu stratejik işbirliğine taraf olan şirketler bakımından ilgili ürün pazarı, en geniş çerçevede, *kurumsal uygulama yazılımları pazarı* olarak tespit edilmiştir. Bununla birlikte, yukarıda yer alan kurumsal uygulama yazılımları ile ilgili genel açıklamalar ışığında, taraf şirketlerin tekil olarak odaklandıkları ve uzmanlık sahibi oldukları pazarların birbirinden farklılaştığı görülmektedir. Koç Sistem dışındaki Anlaşma tarafı şirketlerin her biri yazılım geliştirme konusunda farklı spesifik alanlarda uzmanlaşmışlardır. Bu yazılımların belli bir sektöre veya müşteriye özel uygulamalar olması sebebiyle, şirketler aynı pazarda yer almamakta ve birbirlerine rakip olmamaktadır. Bu bakımdan, her bir tarafın faaliyetleri göz önünde bulundurularak aşağıda dosya konusu işbirliğinin değerlendirilmesinde esas alınacak ilgili ürün pazarları belirlenmiştir.

240 Ana uzmanlık alanı sistem entegratörlüğü olan Koç Sistem, yazılım geliştirme, bilgi teknolojileri danışmanlığı, sistem ve kapasite sağlama, sunucu ve uygulama işletimi, masaüstü sistem yönetimi ve donanım sağlama gibi değişik alanlarda faaliyet göstermektedir. Anlaşma konusu işbirliğinin değerlendirilmesi açısından Koç Sistem'in kurumsal uygulama yazılımları konusunda sağladığı hizmetlerin dikkate alınması gerekmektedir.

250 Yazılım geliştirme konusunda Koç Sistem'in Platform 360 içinde yer alan diğer şirketlerden farkı, müşteri spesifik (customized) uygulamalar yapıyor olmasıdır. Bu çerçevede, müşterinin talebi doğrultusunda ve proje bazında hazırlanan bu yazılımlar belli bir sektöre ya da müşteri grubuna özgü olmadığından, söz konusu yazılım faaliyetlerinin müşteri spesifik kurumsal uygulama yazılımları pazarı olarak ele alınmasının gerekmektedir. Koç Sistem'in söz konusu yazılımları sistem entegratörlüğü çerçevesinde değişik ihtiyaçlara cevap verebilme çerçevesinde sunulmaktadır. Ayrıca, Koç Sistem, kurumsal uygulama yazılımlarının tüm bileşenlerine yönelik olarak üretilen uluslararası ve yerli firmaların (zaman zaman platform taraflarının yazılımları da dahil olmak üzere) yazılımlarının yeniden satıcılığını da yapmaktadır.

260 İşbirliği taraflarından Prizma'nın faaliyet alanı RFID teknolojisine dayalı çözümlerdir. Yeni bir teknoloji olan RFID, ürünlere ilişkin anlık veri toplama ve ürünler üzerindeki etiket bilgilerini uzaktan değiştirme imkanı sağlamaktadır. Söz konusu uygulamalar, kurumsal uygulama yazılımlarına tamamlayıcı bir uzmanlık alanıdır ve söz konusu yazılımlara entegre edilmektedir. Bu nedenle radyo frekanslı tanımlama (RFID) çözümleri pazarı ayrı bir ürün pazarı olarak tanımlanmıştır.

270 Mobil teknoloji, mobil iletişim terminalleri ile GSM teknolojisinin biraraya getirilerek yeni çözümler ve uygulamalar üretmek konusunda uzmanlaşmış olan Mobilera'nın dosya konusu işbirliği çerçevesindeki faaliyeti mobil el terminalleri üzerinde uygulama çözümleri üreterek mobil terminallerden GPRS yoluyla toplanan verilerin kurumsal uygulama yazılımlarıyla bütünleştirilmesinin sağlanmasıdır. Söz konusu yazılımlar, kurumsal uygulama yazılımlarını tamamlayıcı çözümlerdir. Bu çerçevede Mobilera'nın faaliyetleri bakımından mobil uygulama yazılımları pazarı olarak ayrı bir ürün pazarı tespit edilmiştir.

Anlaşma taraflarından biri olan GVZ'nin faaliyetleri yeni gelişen bir teknoloji olan konuşma tanıma, sentezleme, onaylama ve yakalamaya dönük ses teknolojileri alanındadır. Bu alanda üretilen çözümler ses teknolojileri çözümleri pazarı olarak tanımlanmıştır. Söz konusu çözümler, bireysel ve kurumsal kullanıcılar tarafından talep edilebilmektedir.

280 Mobil ve konuma dayalı çözümler alanında uzmanlaşan Infotech, sayısal haritalar üzerinde araç takip ve yönlendirme, dağıtım yönetim sistemleri, GSM operatörleri için mobil servisler gibi çözümler üretmektedir. Söz konusu sistemler diğer niş çözümlerde olduğu gibi kurumsal uygulama yazılımlarına tamamlayıcı olarak talep edilmektedir. Bu nedenle, söz konusu hizmetleri kapsayan konuma dayalı çözümler pazarı ayrı bir ürün pazarı olarak ele alınmaktadır.

290 Anlaşma taraflarından Netsis, Soft ve Obase birbirine benzer kurumsal uygulama çözümleri üretmektedir. Bununla birlikte Netsis tüm sektörlerdeki küçük ve orta ölçekli firmalara hitap edebilecek nitelikte temel bir kurumsal kaynak planlaması çözümü sunarken Obase, temel olarak perakende sektörüne yönelik kurumsal uygulama çözümleri üretmekte, Soft ise lojistik ve taşımacılık sektörüne yönelik uygulama çözümleri alanında faaliyet göstermektedir. Bu çerçevede, Soft ve Obase'in perakende ve lojistik sektörlerine yönelik uygulamalarının hem sektörel uzmanlık gerektirmesi hem de o ilgili sektördeki müşteriler tarafından tercih edilmesi nedeniyle, Netsis, Obase ve Soft'un çözümlerinin her biri ayrı bir ürün pazarı olarak kabul edilmektedir. Taraflardan edinilen bilgiler doğrultusunda, her bir teşebbüsün 2004 yılı içerisindeki en büyük beş müşterisi incelendiğinde, Obase'in en büyük beş müşterisinin perakende sektöründe, Soft'un en büyük beş müşterisinin nakliyat ve lojistik sektöründe, Netsis'in en büyük beş müşterisinin her birinin farklı sektörlerde faaliyet gösterdiği görülmektedir.

H.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

Yukarıda belirlenen ürün pazarlarında yer alan çözümlerin ülke içerisinde rekabet şartlarını farklılaştıracak bir unsur bulunmadığından coğrafi pazar Türkiye Cumhuriyeti sınırları olarak belirlenmiştir.

310 H.3. DEĞERLENDİRME

Koç Sistem, GVZ, Infotech, Mobilera, Netsis, Obase, Prizma ve Soft arasında imzalanmış olan İşbirliği Anlaşması, teşebbüsler arası bir anlaşma olduğundan 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde değerlendirilmelidir.

Bu noktada öncelikle belirtilmesi gereken husus, İşbirliği Anlaşması taraflarından olan Koç Sistem ve GVZ'nin, Koç Grubu şirketleri oldukları ve bu şirketlerin tek bir ekonomik bütünlük olarak ele alınması gereğidir. Bu nedenle, rekabet hukuku bakımından İşbirliği Anlaşması 7 teşebbüs arasında imzalanmıştır.

320

Bilindiği gibi 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine göre "Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran veya doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır."

Bu madde çerçevesinde değerlendirme yapılmadan önce, stratejik işbirliklerinin rekabete faydalı etkilerinin yanı sıra aşağıda belirtilen zararlı etkilerinin de göz önüne alınması gerekmektedir:

330

- Pazarı kapatmak ve rakipleri engellemek
- Pazar gücü oluşturmak için ortam yaratmak
- Gizli anlaşmaları/işbirliklerini (collusion) ve rekabete aykırı eylemleri kolaylaştırmak
- Potansiyel rekabeti kaldırmak
- Giriş engelleri yaratmak ve rakiplerin maliyetlerini yükseltmek.

340

Bu çerçevede, İşbirliği Anlaşması'nda 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesiyle getirilen yasaklamaya konu olabilecek rekabeti kısıtlayıcı hükümlerin bulunup bulunmadığı değerlendirilmelidir. İşbirliği Anlaşması'nın hükümleri incelendiğinde, taraflar arasında ortak girişim benzeri bir yapılanma öngörülmediği ve gevşek (loose) bir işbirliği yapısının planlandığı anlaşılmaktadır. Hem İşbirliği Anlaşması hem de tarafların ifadeleri doğrultusunda bu işbirliğinin iki temel amacı olduğu tespit edilmiştir.

Bunlardan ilki, birlikte satış faaliyetlerinin organizasyonu ve özellikle yurt dışındaki pazarlara açılımdır. Taraf teşebbüslerin ciroları ve faaliyet alanları dikkate alındığında, Koç Sistem dışındaki teşebbüslerin yurt dışında pazarlama ve tanıtım faaliyetlerine ayıracak bütçelerinin kısıtlı olduğu görülebilmektedir.

İkinci amaç ise birbirine yakın ama farklı pazarlara hitap eden çözümlerin bütünleştirilmesi sürecinin rasyonelleştirilerek maliyetlerin azaltılmasıdır.

350 Bu çerçevede, taraflar yarattıkları iş fırsatlarında öncelikle işbirliği (platform) içinde yer alan diğer teşebbüslerin çözümlerini konumlandıracaklar; ancak, müşteri aksini talep ettiği takdirde ya da platform içerisinde talep edilen çözüm bulunmadığı takdirde, diğer tarafları bilgilendirmek koşuluyla, başka iş ortaklarıyla da çalışabileceklerdir (Madde 6 ve 8). Dolayısıyla, tarafların sadece birbirleriyle çalışacakları gibi zorunluluk getirilmediği anlaşılmaktadır.

360 Tarafların farklı ürün pazarlarında faaliyet gösteriyor olmaları nedeniyle, söz konusu işbirliği, temel olarak farklı uzmanlık alanlarındaki yazılımların değişik projeler bağlamında bütünleştirilmesini, tarafların birbirlerinin müşteri portföylerinden yararlanmalarını, yurtdışı pazarlara açılabilmesi için gerekli tanıtım ve pazarlama maliyetlerini paylaşmalarını amaçlamaktadır. Bu işbirliği sayesinde taraflar bir arada müşterilerin ihtiyaç duydukları bütünleşik çözümleri sunma şansını bulacaklardır. Bunun gibi, taraflar arasında bir münhasırlık şartı getirilmemiş olması ve her bir ilgili ürün pazarında faaliyet göstermekte olan yerli ve yabancı rakiplerin bulunması nedeniyle bu anlaşmayla herhangi bir pazarın kapatılması söz konusu olmayacak ve bu işbirliği temel olarak rekabeti kısıtlayıcı bir nitelik arz etmeyecektir.

370 Bununla birlikte, İşbirliği Anlaşması'nın 6. maddesiyle getirilen ve rekabet etme yasağı olarak değerlendirilebilecek hükmün 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında bir kısıtlama içerip içermediği değerlendirilmelidir. Daha önce de belirtildiği gibi, İşbirliği Anlaşması'nın 6. maddesinin ikinci paragrafında aşağıdaki hüküm getirilmiştir:

“Taraflar bu iş birliği anlaşması süresince ve bu anlaşma sona erdikten sonraki bir yıl boyunca, iş planı dahilinde tanımlanacak çözüm ve hizmet alanlarında bir diğerinin bilgisi olmadan diğer tarafın çözüm ve hizmetleriyle rakip konumda olacak yeni çözüm ve hizmet geliştirmeyecekleri yolunda niyetlerini beyan ederler”

380 Bu hükmün Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilmesi için öncelikle tarafların fiili ya da potansiyel rakip olup olmadığının tespit edilmesi gerekmektedir. İlgili pazarlar dikkate alındığında tarafların her birinin farklı pazarlarda rekabet ettikleri, birbirini tamamlayıcı ürünler ürettikleri ve dolayısıyla birbirlerine fiili olarak rakip olmadıkları ortaya çıkmaktadır. Öte yandan, tarafların kurumsal yazılım pazarının alt segmentlerinde uzmanlaşmış olmaları sebebiyle birbirlerine potansiyel rakip olmaları söz konusudur.

Bu noktada, İşbirliği Anlaşması'ndaki söz konusu kısıtlayıcı hükmün Anlaşma'nın genel amacı ve etkisi çerçevesinde bir arada değerlendirilmesi gereklidir. Bu çerçevede, tarafların birbirlerine bilgi vermeden rakip çözüm ve hizmetleri üretmeme yönünde niyet beyan etmelerinin ilgili ürün pazarlarında rekabeti kısıtlayıcı kısıtlamayacakları ele alınmalıdır.

390 Daha önce belirtildiği gibi Anlaşma'da müşterilerin taleplerini entegre olarak Platform 360'dan almalarını zorunlu kılan bir hüküm bulunmamakta aksine bu

oluşum sayesinde müşterilere yeni ürün alternatifleri getirileceği ve müşterilerin Platform 360 dışında yer alan şirketlerin ürünlerini de talep etmeleri halinde temin edebilecekleri anlaşılmaktadır. Bu hususlarla birlikte, İşbirliği Anlaşması'nda yer alan rekabet etmeme hükmünün 1 yıl gibi kısa bir süre için geçerli olması da söz konusu anlaşmanın piyasadaki rekabet üzerinde hissedilebilir bir sonuç doğurmayacağı kanısını güçlendirmektedir. Dolayısıyla söz konusu hükmün 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmediği sonucuna ulaşılmıştır.

400 **I. SONUÇ**

Düzenlenen rapora, toplanan delillere ve incelenen dosya kapsamına göre;

Koç Sistem Bilgi ve İletişim Hizmetleri A.Ş., GVZ Ses Teknolojileri Yazılım Hizmetleri A.Ş., Infotech Bilişim ve İletişim Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş., Mobilera Bilişim İletişim Teknolojileri A.Ş., Obase Bilgisayar ve Danışmanlık Hizmetleri Ticaret Ltd. Şti., Soft Bilgi İşlem Danışmanlık ve Ticaret A.Ş., Netsis Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Prizma Otomasyon ve RF Tanımlama Sistem Çözümleri Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. arasında imzalanan "Çözüm Odaklı İş Birliği İyi Niyet Anlaşması" bakımından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden bir durum olmaması nedeniyle soruşturma açılmasına gerek olmadığına

410 OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.