

Rekabet Kurumu Başkanlığından,
REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2012-5-56 (Soruşturma)
Karar Sayısı : 13-61/851-359
Karar Tarihi : 05.11.2013

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Üyeler : Kenan TÜRK, Dr. Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR, Fevzi ÖZKAN

B. RAPORTÖRLER : M. Nazlı AKSOY, Aytül KÜÇÜK, Yalçiner YALÇIN, Serap IŞIK

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Resen

D. HAKKINDA SORUŞTURMA

YAPILAN : - Biletix Bilet Dağıtım Basım ve Tic. A.Ş.
Temsilciler: Av. Gönenç GÜRKAYNAK, Av. K. Korhan YILDIRIM,
Av. Bora İKİLER, Av. Derya DURLU
Çitlenbik Sok. No:12 Yıldız Mah. 34349 Beşiktaş/İstanbul

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Biletix Bilet Dağıtım Basım ve Tic. A.Ş.'nin müşterileriyle akdettiği sözleşmelerin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'u ihlal edip etmediğinin tespiti.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Biletix Bilet Dağıtım Basım ve Tic. A.Ş. (BİLETİX)'nin müşterileriyle akdettiği sözleşmeler ve uygulamalar yoluyla 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun)'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespiti.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurulunun 12.04.2012 tarih ve 12-20/536-M sayılı kararı ile BİLETİX'in aşırı fiyat uygulamak suretiyle hâkim durumunu kötüye kullandığı iddiası ile ilgili olarak yürütülen önaraştırmada, MyBilet Bilgi İletişim Sistemleri Ltd. Şti. (MYBİLET) ve Tickettürk Bilet Dağıtım Basım ve Ticaret A.Ş. (TICKETTÜRK) tarafından BİLETİX'in müşterileriyle akdettiği sözleşmelerin ilgili pazarlara giriş engeli yaratmak suretiyle rekabeti kısıtladığı öne sürülmüştür. Söz konusu iddiaları dikkate alan Kurul, 06.06.2012 tarih ve 12-30/896-M sayı ile BİLETİX'in müşterileriyle akdettiği sözleşmelere yönelik olarak 4054 sayılı Kanun'un 40/1. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına karar vermiştir.
- (4) Resen başlatılan önaraştırma sonucunda hazırlanan 31.07.2012 tarih ve 2012-5-56/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu üzerine alınan 09.08.2012 tarih ve 12-41/1159-M sayılı Kurul kararıyla, BİLETİX'in futbol müsabaka biletlerinin ve canlı müzik etkinliklerinin satışına aracılık hizmetleri pazarında bir yılı aşan münhasırlık içeren sözleşmeler ve uygulamalar yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespiti için aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmıştır.
- (5) BİLETİX'e 17.08.2012 tarihinde 3922 sayı ile soruşturma bildirimi yapılmış, bildirim 22.08.2012 tarihinde tebellüğ edilmiştir. Tarafın ilk yazılı savunması Kurum kayıtlarına süresi içerisinde intikal etmiştir.
- (6) Soruşturma süresinin uzatılması talebini içeren 25.12.2012 tarih ve 2012-5-56/BN sayılı Bilgi Notu Kurul tarafından görüşülmüş; 03.01.2013 tarih ve 13-01/9-M sayılı karar ile soruşturma süresi, bitiminden (09.02.2013) itibaren üç ay uzatılmıştır. Soruşturma döneminde Başkanlık Makamı'nın 21.12.2012 tarihli Olur'u uyarınca Ekonomik Analiz ve

Araştırma Dairesi Başkanlığı tarafından hazırlanan ve ilgili pazarın tespitine yönelik olarak ekonomik analiz içeren rapor, 12.03.2013 tarih ve 1766 sayı ile kayıtlara alınmıştır.

- (7) Soruşturmanın "*BİLETİX'in futbol müsabaka biletlerinin ve canlı müzik etkinliklerinin satışına aracılık hizmetleri pazarında bir yılı aşan münhasırlık içeren sözleşmeler ve uygulamalar yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediği*" şeklinde olan konusunun değiştirilmesi, 03.04.2013 tarih, 2012-5-56/BN sayılı Bilgi Notu ile talep edilmiştir. Söz konusu Bilgi Notu'nu değerlendiren Kurul 11.04.2013 tarih ve 13-21/281-M sayı ile konunun "*Biletix Bilet Dağıtım Basım ve Tic. A.Ş.'nin müşterileriyle akdettiği sözleşmelerin 4054 sayılı Kanun'u ihlal edip etmediğinin tespiti*" şeklinde düzeltilmesine karar vermiştir.
- (8) Hazırlanan 09.05.2013 tarih ve 2012-5-56/SR sayılı Soruşturma Raporu ve ekleri, Kanun'un 45/1. maddesi uyarınca Kurul üyeleri ile ilgili taraflara tebliğ edilmiş ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince hakkında soruşturma yürütülen teşebbüsten 30 gün içinde soruşturma raporuna yönelik yazılı savunmasını göndermesi istenilmiştir.
- (9) BİLETİX'in söz konusu yazılı savunmasını hazırlayabilmek için 4054 sayılı Kanun'un 45. maddesi uyarınca ek süre istemi 29.05.2013 tarihli Kurul toplantısında görüşülmüş ve 13-32/421-M sayılı karar ile başvuruda bulunan taraflara 30 gün ek süre verilmiştir. Söz konusu karar BİLETİX tarafından 03.06.2013 tarihinde tebellüğ edilmiştir. BİLETİX'in soruşturma raporuna yönelik yazılı savunması ile Soruşturma Heyeti tarafından hazırlanan 26.07.2013 tarihli ek yazılı görüşe ilişkin savunması Kurum kayıtlarına süresi içinde intikal etmiştir.
- (10) Tarafın sözlü savunma taleplerini içeren 04.09.2013 tarih ve 2012-5-56/BN-02 sayılı Bilgi Notu 12.09.2013 tarihli Kurul toplantısında görüşülmüş ve 23.10.2013 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına 13-52/732-M sayı ile karar verilmiştir. Söz konusu karar BİLETİX tarafından 20.09.2013 tarihinde tebellüğ edilmiştir.
- (11) Sözlü savunma toplantısı 23.10.2013 tarihinde yapılmış ve Rekabet Kurulu 05.11.2013 tarihli toplantısında, 13-61/851-359 sayılı nihai kararını vermiştir.
- (12) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; BİLETİX'in organizatörlerle bilet satışına aracılık hizmetine ilişkin olarak yaptığı bir yıldan uzun süreli münhasırlık hükmü içeren sözleşmeler ve uygulamalar yoluyla, etkinlik biletlerinin elektronik satışına bir platform üzerinde aracılık hizmeti pazarını rakiplere kapatarak, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği ifade edilmektedir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında Öneraştırma Yapılan Teşebbüs: BİLETİX

- (13) 2000 yılından bu yana Türkiye'de spor ve eğlence organizasyonları için bilet satış ve dağıtım alanında faaliyet gösteren BİLETİX, halihazırda Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Avrupa'da canlı müzik ve tiyatro etkinlikleri işletmesi işi ile iştiğal eden ve dünya çapında canlı eğlence hizmetleri oluşturup pazarlamakta olan ABD merkezli Live Nation Inc. tarafından kontrol edilmektedir. Live Nation Inc. ise ABD merkezli Ticketmaster Entertainment Inc. (TICKETMASTER)'in bağlı ortaklığıdır.
- (14) BİLETİX faaliyet gösterdiği pazarda etkinlik organizatörlerine¹ bilet satışına ilişkin altyapı hizmetleri, yazılım, cihaz ve eğitim desteği gibi hizmetler sunmakta; bunun yanı sıra etkinliklerin tanıtımını da yapmaktadır.

¹ Kararda; organizatör, etkinlik sahibi ve müşteri birbiri yerine geçecek şekilde kullanılmıştır.

I.2. İlgili Pazar

I.2.1. Sektöre İlişkin Genel Bilgi

- (15) BİLETİX'in faaliyet gösterdiği sektör; konserler, festivaller, canlı müzik performansları, tiyatro, dans, opera gibi sanat ya da eğlence etkinlikleri ile spor karşılaşmalarına katılım hakkı sağlayan biletlerin tüketicilere ulaştırılması hizmetini (bilet satış, dağıtım ve denetim organizasyonu veya biletleme hizmeti) kapsamaktadır.
- (16) MYBİLET ve TICKETTÜRK, BİLETİX'in ulusal çaptaki en önemli rakipleri konumundadır. Esas olarak sinema ve tiyatro biletleri satışında daha aktif rol oynayan MYBİLET'in, son dönemde canlı müzik etkinlikleri ve spor müsabakaları alanında da faaliyetlerini genişletme çabası içinde olduğu görülmektedir. TICKETTÜRK ise ağırlıklı olarak, birinci ve ikinci ligde yer alan bazı futbol kulüplerinin karşılaşma biletlerini satmaktadır. Sektöre 2012 yılında İnterbilet Dağ. Org. ve Tic. A.Ş. (İNTERBİLET) ile Bilet Servis Tic. Ltd. Şti. (BİLETWAY) girmiştir. Buna ilaveten, BİLETİX tarafından organizatörlerin kendi bilet satışlarını gerçekleştirebilmesi ve yönetebilmesi adına, uluslararası bir biletleme platformu olan "eventbrite.com" adlı internet sitesi üzerinden İstanbul'da birtakım etkinliklerin bilet satışlarının yapılmaya başlandığı ifade edilmiştir.
- (17) Biletleme firmaları tüketicilere farklı organizasyonlara ilişkin olarak bilet satış hizmeti vermektedir. İlgili firmalar bu organizasyonların düzenlenmesinde görev almamakta; etkinlikler organizatör, kulüp sahibi, vakıf, gösteri merkezi gibi farklı isimlere sahip etkinlik sahipleri tarafından düzenlenmektedir. Dolayısıyla BİLETİX ve rakipleri iki farklı müşteri grubuna hizmet sağlamaktadır. Şöyle ki; etkinlik sahiplerine, kendi biletlerinin satışına aracılık hizmeti ve ilintili hizmetler verilmekte, ilgili etkinliklere katılmak isteyen tüketicilere ise bilet satış hizmeti verilmektedir. Bu bakımdan ilgili pazar tespiti yapabilmek için bilet satış hizmeti sağlayan teşebbüslerin her iki müşteri grubu ile olan ilişkisinin değerlendirilmesi gerekmektedir.
- (18) Biletleme firması ve etkinlik sahibi arasındaki ticari ilişki açısından bakıldığında etkinlik sahiplerinin, düzenledikleri etkinliklerin biletlerini tamamen kendilerinin satabileceği veya biletleme işini bütünüyle biletleme firmasına yaptırabileceği ya da biletlerinin bir kısmını kendisinin bir kısmını ise biletleme firmasının satabileceği görülmektedir. Organizatörün bilet satışı konusundaki tercihi, biletleme firmaları ile aralarındaki ilişkinin kapsamını belirlemektedir. BİLETİX'in sözleşmede kararlaştırılan hizmetleri karşılığında etkinlik sahibi tarafından; bilet basım bedeli, kredi kartı komisyonu, ana gişe işletim bedeli, tanıtım ve katılım bedeli, giriş kontrol bedeli, hizmet bedeli, platform yönetim ücreti ve yazılım ücreti ödenecek bedeller arasındadır.
- (19) Etkinlik sahipleri ve bilet satışı yapan firmalar arasındaki ilişkiler, taraflar arasındaki anlaşmalar ile şekillenmektedir. Özel sektör firmaları pazarlık ve müzakere sonucu biletleme firması ile anlaşırken, kamu kuruluşları ihale usulü ile çalışmaktadır. Anlaşmalar organizatöre sunulacak hizmetin neleri kapsadığını, hangi bedellerin alınacağını ve sözleşme sürelerini düzenlemektedir. Etkinlik sahibi ve bilet satışına aracılık yapan firma arasındaki anlaşmaların bazıları münhasır nitelik taşıyabilmektedir. Anlaşmalardaki münhasırlık hükmü, sadece bir etkinlikle sınırlı olabileceği gibi etkinlik sahibinin anlaşma süresi boyunca yapacağı tüm etkinlikleri de kapsayabilmektedir. Münhasır nitelik taşımayan anlaşmalarda ise etkinlik sahibi ve biletleme firması, etkinliğe ilişkin biletlerin ne kadarının biletleme firması aracılığı ile satılacağını kararlaştırmaktadır.
- (20) Organizatör için biletleme firması tercihinde önemli olan unsurlardan biri, biletleme firmasının organizatöre kendi ile çalışması karşılığında sağlayacağı finansal destektir. Nitekim önemli organizatörlerden Beşiktaş Kültür Merkezi A.Ş. (BKM) ve Pozitif Müzik A.Ş. (POZİTİF) yetkilileriyle raportörlerce yapılan görüşmelerde; finansal desteğin canlı müzik etkinlikleri açısından önemli olduğu, sanatçıya konser organizasyonu için teklif

verilen dönemlerde özellikle bu türden nakit girişlerinin etkinlik sahibi açısından önem arz ettiği belirtilmiştir.

- (21) BİLETİX etkinlik sahiplerine avans (ön ödeme), indirim, sözleşme imza bedeli (signing fee) şeklinde adlandırılan çeşitli bedeller verebilmektedir. BİLETİX, avans uygulamasının ilgili sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin desteklenmesi amacını taşıdığı ve teşebbüslerden gelen talep doğrultusunda gerçekleştirildiği bilgisini aktarmıştır. Bu uygulamanın, canlı müzik etkinlik organizatörleri tarafından özellikle yabancı sanatçılarla yapılacak anlaşmalardaki ön ödeme şartlarının yerine getirilmesine aracılık edeceğini ifade eden BİLETİX, sanatçı angajmanlarının önceden tamamlanarak, tüketicilerin daha iyi ve popüler sanatçıları daha düşük fiyatlarla izleme olanağına kavuşacağını belirtmektedir. Spor kulüpleri ise bilet gelirlerini avans olarak kullanmak suretiyle, sezon öncesi sporcu transferleri ve mecburi stadyum bakım ve geliştirmelerini gerçekleştirebilmektedir. Avans verilen organizatörlerin mali yeterliliği olan ve/veya garanti sunabilen etkinlik sahipleri olması tercih edilmektedir.
- (22) BİLETİX, sözleşme imza bedeli uygulamasının son dönemlerde ortaya çıktığını ve pazara girmek isteyen teşebbüslerin müşterilere yaptığı tekliflerle uygulama alanı bulduğunu, dolayısıyla tutarların yine müşteriler tarafından talep edilen bedele göre tespit edildiğini ifade etmektedir. Bu bedel müşteriye geri ödemesiz olarak verilmekte ve sadece peşin olarak yapılmış bir indirim şeklinde görülmektedir. BİLETİX, indirimin ise sözleşme kapsamında elde edilen hizmet bedellerinin toplamının bir sezon veya takvim yılı içinde etkinlik sahibi tarafından belirlenen bir üst sınırı aşması durumunda uygulandığını ve sadece sınırı aşan hizmet bedellerinin belirli bir oranını kapsadığını ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle bu uygulama, hizmet bedelinin sınırı aşan kısmının organizatör ve biletleme firması arasında paylaşılmasını temsil etmektedir.
- (23) Organizatör, verilen finansal destek nedeniyle belirli bir firmayı tercih edebilmektedir. Bunun yanı sıra daha fazla sayıda etkinliğin biletini satan biletleme firmasına daha çok tüketici dahil olmakta; etkinlik çeşitliliğinin artırılması farklı tüketici gruplarına ulaşılmasına imkan verebilmektedir.
- (24) Biletleme firması ve tüketiciler arasındaki ticari ilişki açısından ise tüketicilere sağlanan hizmet karşılığında temelde hizmet bedeli alınmaktadır. Hizmet bedeli etkinlik sahipleri ile yapılan her bir anlaşma temelinde, etkinlik bazında, organizatöre verilecek hizmetin çeşitliliğine, organizatörün bilet satış hacmine, biletin tutarına ya da satıldığı kanala göre farklılık göstermektedir. Bu bedel, temelde tüketicinin ilave olarak ödediği ve çoğunlukla organizatörün gelirin eklenmeyen bir bedeldir. Hizmet bedeli haricinde tüketicilerden işlem (sipariş) bedeli ve kurye bedeli olarak adlandırılan iki bedel daha alınabilmektedir. Kurye bedeli, satın alınan biletin kargo şirketi aracılığıyla tüketicinin adresine teslim edilmesi için tahsil edilmektedir.
- (25) Öte yandan biletlerin, etkinliğe katılım için alana gelindiğinde, ana gişeden de teslim alınabilmesi mümkündür. İşlem bedeli, internet ya da çağrı merkezi üzerinden yapılan işlemlerde bilet sayısından bağımsız olarak işlem başına alınan bedeldir. Satın alınan biletin basılması ve kişi adına zarflanarak teslim alınana kadar muhafaza edilmesi ve ana gişe ya da perakende satış noktalarından biletin teslimi için alınan bu bedel, sadece çağrı merkezi, internet ve mobil kanallardan yapılan satışları ilgilendirmektedir. Bu bedel, doğrudan perakende satış noktalarından yapılan satışlarda ve etkinlik günü ana gişeden yapılan satışlarda tüketiciden tahsil edilmemektedir.

I.2.2. İlgili Ürün Pazarı

- (26) Öneri döneminde ilgili ürün pazarı; “canlı müzik etkinlikleri biletlerinin satışına aracılık hizmetleri pazarı”, “basketbol müsabaka biletlerinin satışına aracılık hizmetleri pazarı” ve “futbol müsabaka biletlerinin satışına aracılık hizmetleri pazarı” olarak

tanımlanmıştır. Ancak soruşturma sürecinde dosya üzerinde yapılan incelemeler ve tarafın ilgili pazara ilişkin savunmaları, ürün pazarı tanımında etkinlik kategorisi bazında farklılaşmanın pazarın dinamikleri ile örtüşmediğini ortaya koymuştur. Bu nedenle önceki Kurul kararlarında arz ikamesi ve talep ikamesine bağlı olarak farklılaşan pazar tanımlarının değerlendirilmesi için Ekonomik Analiz ve Araştırma Dairesi Başkanlığı'ndan ilgili ürün pazarı hakkında görüş talep edilmiştir. Gelen görüşte, pazar tanımında etkinlik kategorisi özelinde bir ayırım yapılmamaktadır. Dolayısıyla pazar üzerinde soruşturma döneminde yapılan çalışmalar neticesinde önaraştırma döneminde yapılan tanımdan vazgeçilmiştir. Ancak bu durum soruşturma konusunun düzeltilmesi ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Bu sebeple Kurulun 11.04.2013 tarih ve 13-21/281-M sayılı kararı ile soruşturma konusu "*Biletix Bilet Dağıtım Basım ve Tic. A.Ş.'nin müşterileriyle akdettiği sözleşmelerin 4054 sayılı Kanun'u ihlal edip etmediğinin tespiti*" olarak düzeltilmiştir.

- (27) Yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde, bilet satışına aracılık hizmetleri pazarında yapılacak ilgili pazar analizinde, her iki müşteri grubunun talebi de ele alınmalıdır. Organizatörün talebi, temel olarak biletleme işine aracılık hizmeti olarak açıklanabilir. Tüketicinin talebi ise, temel olarak gitmek istediği etkinliğin biletini satın almaktır. Bir tarafta biletleme işinin yapılması talebi ile organizatörü, diğer tarafta bilet satın alma talebi ile tüketiciyi bir araya getirmek için aracılık hizmeti veren biletleme firmaları ise pazarın arz yönünü oluşturmaktadır.
- (28) Bu bakımdan dosya mevcudundan pazarın arz ve talep ikamesi yönüyle incelendiği görülmüştür. Pazarın arz yönüyle değerlendirilmesinde, göreceli fiyatlarda meydana gelecek küçük ve kalıcı artışlar karşısında üretimlerini başka ürünlere kaydırabilen ve bunları kısa dönemde kayda değer ek maliyetlere ve risklere katlanmak zorunda kalmadan pazarlayabilen tedarikçilerin ilgili ürünleri de pazara dahil edilmektedir.
- (29) Bilet satış hizmeti; teknoloji ve altyapının sağlanması, biletlerin satış kanalları üzerinden satışa sunulması, tüketiciye ulaştırılması ve etkinlik alanına biletlerle girişin yapılması şeklinde sıralanabilecek hizmetlerin tamamını içermektedir. Biletleme hizmeti veren firmalar etkinlik sahiplerine bu hizmet paketinin tamamını sağlayabilmektedir. Ancak organizatörler, düzenledikleri etkinliklerin biletlerini, ilgili altyapıyı ve personeli temin ederek kendileri de satabilmektedir. Bu noktada; kendi biletini satan firmaların, biletleme hizmeti veren firmaların gelirlerinde bir artış olması halinde, başka organizatörlerin de biletini satmaya başlamasının mümkün olup olmadığı önem arz etmektedir.
- (30) Kendi biletini satan firmalar bakımından diğer etkinliklerin biletini satmak, altyapı, teknik ve insan kaynağı bakımından bazı yatırımları gerektirdiği gibi bir kısmı rakibi olan diğer etkinlik sahipleri ile anlaşmayı da zorunlu kılmaktadır. Ayrıca, bilet satış hizmeti, biletlerin satışının yanı sıra etkinlik mekânına biletle girişin sağlanması hizmetini de içermektedir. Biletleme firmaları bu hizmeti ilave bir ücret karşılığında ya da bedelsiz olarak vermektedir. Bu bakımdan yine özellikle biletlerinin bir kısmını satan organizatörler açısından diğer organizatörlerin biletini satmak için bu hizmetin sağlanmasında gerekli yazılım, alt yapı ve personel yatırımının yapılması gerekmektedir. Bu sebeplerden ötürü, biletleme firmalarının göreceli fiyatlarında meydana gelecek küçük ve kalıcı artışlar karşısında, kendi biletini satan organizatörlerin başka etkinliklerin de biletlerini satmasının kısa dönemde kayda değer ek maliyetlere ve risklere katlanmak zorunda kalmadan mümkün olmadığı anlaşılmaktadır.
- (31) Diğer yandan biletleme firmalarının arzının, etkinlik özelinde farklılaşıp farklılaşmadığı da incelenmemiştir. Farklı etkinlik türlerinin biletleri benzer şekilde satılmakta olup, bilet satmak için gereken altyapı, teknik yazılım ya da insan kaynağı bakımından pazarın arz yönünde etkinlik türlerine bağlı kalınmasını gerektirecek belirgin bir farklılık bulunmamaktadır. Bu çerçevede, biletleme firmaları ile kendi biletini satan organizatörler açısından bir arz

ikamesinden bahsedilemezken, farklı etkinlik türlerinin biletlerinin satışında arz ikamesi olduğu anlaşılmıştır.

- (32) Talep ikamesi bakımından ise, tüketiciler açısından bilet satın alma talebinde etkinlik özelinde farklılaşan bir talep olmadığı, satış kanalları bakımından var olan ikamenin bu dosya bakımından önem arz etmediği, biletini kendi satan organizatörlerin biletleme firmalarına olan talebe ikame olmadığı, dolayısıyla organizatörler açısından da kendi biletini satmak ve bilet satışına aracılık hizmeti almak arasında talep ikamesinin bulunmadığı sonucuna varılmıştır. Bu çerçevede, mevcut dosya özelinde, ilgili ürün pazarı “etkinlik biletlerinin elektronik satışına bir platform üzerinden aracılık hizmeti pazarı” olarak tanımlanmıştır.

1.2.3. İlgili Coğrafi Pazar

- (33) İncelemeye konu pazarlara ilişkin etkinlikler Türkiye genelinde farklı illerde gerçekleşebilmektedir. BİLETİX ve diğer biletleme hizmeti sunan teşebbüsler de Türkiye genelinde faaliyet göstermektedir. Bu nedenle, ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak belirlenmiştir.

1.3. BİLETİX'in Müşterileriyle Akdettiği Sözleşmelere İlişkin Kurul Kararları

- (34) Soruşturma öncesinde BİLETİX'in müşterileri ile akdettiği sözleşmelere ilişkin olarak alınan bazı Kurul kararlarına aşağıda yer verilmiştir.

1.3.1. 05.08.2010 tarih ve 10-52/1056-390 sayılı Karar

- (35) Anılan kararda, BİLETİX'in futbol kulüpleri ile münhasırlık hükmü içeren ve iki ila beş yıllık süre ile imzalanmış sözleşmeleri incelenmiştir. İncelemede ilk olarak faaliyetin gerçekleştirilmesi için ihtiyaç duyulan alt yapı unsurları ve yatırımlar dikkate alınarak, BİLETİX ile futbol kulüpleri arasında, sözleşmelerin bir yıldan daha kısa sürelerle akdedilmesinin ya da birden çok teşebbüsten aynı anda hizmet alınmasının işlemin doğasına uygun olmayacağı değerlendirilmiştir. Bu tespite dayanarak Kurul, bu sözleşmelerde süresi bir yıla kadar olan münhasırlık hükümlerini rekabet kısıtlaması olarak kabul etmemiştir. Diğer yandan, süresi bir yılı aşan münhasırlık hükümleri bilet satışlarına aracılık hizmetleri pazarına girişi zorlaştırmak suretiyle rekabeti kısıtlayacak nitelikte bulunmuştur. Bunun yanı sıra BİLETİX, futbol müsabaka biletlerinin satışına aracılık hizmetleri pazarı olarak belirlenen ilgili ürün pazarında %40'ın üzerinde pazar payına sahip durumdadır. Dolayısıyla, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (2002/2 sayılı Tebliğ) ile sağlanan muafiyetten yararlanamayan BİLETİX ile futbol kulüpleri arasında akdedilen ve süresi bir yılı aşan münhasırlık hükümleri içeren sözleşmeler bireysel muafiyet incelemesine tabi tutulmuş ve bu sözleşmelerin bireysel muafiyet alamayacağı sonucuna ulaşılmıştır.
- (36) Yukarıdaki tespitlere dayanarak Kurul, BİLETİX ile futbol kulüpleri arasında akdedilen ve bilet satışına aracılık hizmetlerinin alımını düzenleyen sözleşmelerin BİLETİX'e bir yıldan uzun süreli münhasırlık sağlayan hükümlerinin, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı olduğuna hükmetmiştir. Bu kapsamda süresi bir yılı aşan münhasırlık hükümlerinin 2010-2011 sezonunu takiben sona erdirilmesi amacıyla sözleşmelerin karşı tarafına sezon bitimine belirli bir süre kala ihbarda bulunmak kaydı ile cezai şart uygulanmaksızın sözleşmeden çıkarılmasına ve sözleşmede öngörülen bu değişikliklerin kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde yapılarak Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine karar verilmiştir.
- (37) Devam eden süreçte BİLETİX Kurul kararına uyum sağlamaya yönelik olarak TRABZONSPOR ve FENERBAHÇE ile münhasır olmayan sözleşmeler akdetmiş, diğer kulüplerden GALATASARAY, ANKARAGÜCÜ, BURSASPOR, İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ SPOR, ANTALYASPOR ile öngörülen değişiklikler çerçevesinde protokoller

imzalamıştır. İlgili protokol ve sözleşmelerin değerlendirildiği 28.02.2011 tarihli Bilgi Notu'nda BİLETİX'in sözleşmelerden münhasırlık hükümlerini kaldırmış olduğu, BİLETİX'e kulüplerin biletleri üzerinde tam erişim ve satış hakkı sağlayan sözleşme hükümlerinin öngördüğü oranların, takımların bilet satış toplamının %80'ini geçmediği dolayısıyla BİLETİX'in bir yıldan uzun süreli münhasırlıkların kaldırılması yönündeki değişikliği yerine getirdiği tespit edilmiştir. Son olarak sözleşmelerde yer alan fesih hakkı da değerlendirilmiş ve feshe ilişkin hükümlerin kulüplere herhangi bir cezai şart ve benzeri yükümlülüklerle yol açmadan fesih imkânı verdiği, dolayısıyla bu düzenlemenin de Kurul kararına uygun olduğu belirtilmiştir. Kurul bu tespitlere dayanarak 03.03.2011 tarih ve 11-12/229-MB sayılı kararında BİLETİX tarafından 05.08.2010 tarih ve 10-52/1056-390 sayılı kararın gereğinin yerine getirildiği bilgisini almıştır.

I.3.2. 09.08.2012 tarih ve 12-41/1159-376 sayılı Karar

- (38) BİLETİX'in müşterileriyle akdettiği sözleşmelerin 4054 sayılı Kanun'u ihlal edip etmediğinin tespiti amacıyla yapılan önaraştırma sonucunda, BİLETİX'in futbol kulüplerine verdiği avanslara ilişkin uygulamaların bir yıl münhasır olan sözleşmenin süresini aynı nitelikte uzatacak şekilde kullanılmaması gerektiği yönünde görüş bildirilmesine; basketbol müsabaka biletlerinin satışına aracılık hizmetleri pazarında BİLETİX'in müşterileri ile akdettiği sözleşmelere ilişkin olarak; ilgili sözleşmelerin Kanun'un 4. maddesine aykırı olduğuna, ancak bu pazarda mevcut durumda yürürlükte olan herhangi bir sözleşme bulunmadığı için BİLETİX'e soruşturma açılmasına gerek olmadığına karar verilmiştir.
- (39) Avans uygulamalarının değerlendirildiği kısımda, BİLETİX'in spor kulüplerine verdiği avansların genel itibari ile sözleşme süresinin uzatılmasına yol açmadığı, ancak BEŞİKTAŞ için durumun genelden farklılaştığı tespitine yer verilmiştir. Şöyle ki; BEŞİKTAŞ 2013-2014 ve 2014-2015 sezonlarına ait sözleşme avanslarını erken dönemde talep etmiş; BİLETİX de bu durum karşısında sözleşmeleri bir ya da iki yıl daha uzatmayı teklif etmiştir. Fakat BEŞİKTAŞ için BİLETİX tarafından yapılan bu değerlendirmenin plan aşamasında kaldığı ve sözleşmenin avans ödemesi kullanılarak uzatılmadığı tespit edilmiştir. Bu nedenle, avans uygulamalarına ilişkin görüş bildirilmesinin yeterli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

I.4. Değerlendirme

- (40) Önaraştırma ve soruşturma sürecinde BİLETİX'in İstanbul'daki merkez ofisi, Ankara Bölge Müdürlüğü, GENÇLERBİRLİĞİ ile GENÇLERBİRLİĞİ yönetim kurulu üyesi ve saymanı olan Arif ÖLMEZ'in hissedarı olduğu Selin Otomotiv Nakliye San. ve Tic. Ltd. Şti., Kargokar Taşımacılık A.Ş.'de incelemeler gerçekleştirilmiş ve bilgi talebinde bulunulmuştur. Buna ilaveten, MYBİLET, TICKETTÜRK, BEŞİKTAŞ, BKM, Türkiye Basketbol Federasyonu, POZİTİF, Balans Turizm Gıda ve Yay. San. ve Tic. Ltd. Şti., FENERBAHÇE, GALATASARAY, İNTERBİLET, BİLETWAY, İstanbul Kültür Sanat Vakfı, Best Konser Organizasyon Tic. Ltd. Şti. ve BURSASPOR'dan da bilgi alınmış ve raportörlerce görüşmelerde bulunulmuştur.
- (41) Mevcut soruşturmanın konusu genel itibariyle BİLETİX'in organizatör ya da etkinlik sahibi olarak adlandırılan müşterileri ile akdettiği sözleşmelerin 4054 sayılı Kanun'u ihlal edip etmediğidir. Bu kapsamda söz konusu sözleşmelerde yer alan münhasırlık hükümleri değerlendirilmiştir.

I.4.1. Genel Olarak Münhasır Anlaşmalar Yoluyla Pazarı Kapama Etkisi

- (42) Münhasır anlaşmalar, en yaygın haliyle, bir alıcının ihtiyaç duyduğu ürün ve/veya hizmeti belirli bir sağlayıcıdan "bütünüyle" veya "yüksek bir oranda" temin etmesi olarak özetlenebilir. Fiili veya hukuksal bir durum olarak ortaya çıkabilen münhasırlık, belirlenen

pazarda söz konusu sağlayıcının rakibi konumunda bulunan teşebbüslerin, faaliyete konu müşterilerin taleplerine ulaşmasının önüne geçmektedir. Böylece, piyasada faaliyet gösteren mevcut rakiplerin veya bu piyasaya girme potansiyeline sahip olası teşebbüslerin, etkin bir ölçekte ve maliyet dezavantajlarına maruz kalmadan faaliyet göstermeleri engellenmekte, buna karşılık piyasadaki rekabet ortamının zarar görmesinden kaynaklanabilecek birtakım olumsuz sonuçlarla (ürün fiyatında artış, kalitesinde düşüş vb.) karşılaşabilmektedir. Dolayısıyla münhasır anlaşmalar bir taraftan bazı olumlu etkiler yaratırken, diğer taraftan da pazarı kapama etkisi nedeniyle rekabeti kısıtlayıcı sonuç doğurabilmektedir.

- (43) Münhasır anlaşmalar, 4054 sayılı Kanun'un, rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararların hukuka aykırı bulunduğu ve yasaklandığı, 4. maddesi bakımından ve özellikle de (d) bendinde yer verilen *"Rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması..."* hükmü doğrultusunda ele alınabilmektedir. Öte yandan aynı uygulamalar, Kanun'un 6. maddesi çerçevesinde hâkim durumda olduğu tespit edilen bir teşebbüsün *"dışlayıcı uygulamalar"* yolu ile söz konusu hâkim durumunu kötüye kullanması bakımından değerlendirilebilecek ve (a) bendinde ifade edildiği üzere *"Ticari faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemler"* kapsamında incelenebilecektir.
- (44) Konunun her iki Kanun maddesi çerçevesinde de ele alınması mümkün olmakla birlikte, 4. maddenin hâkim durumda bulunmayan teşebbüslere de belirli durumlarda birtakım sorumluluklar yükleyebileceği dikkate alınarak, münhasır anlaşmaların pazara etkileri üzerinde yapılacak mevcut dosyadaki incelemede, pazar gücü değerlendirmesine de yer verilmiştir.
- (45) Münhasır anlaşmaların pazarı kapatıp kapatmadığının ortaya konulması için ilk olarak bu anlaşmaların mevcut ve/veya potansiyel rakipleri dışlama kabiliyetine sahip olup olmadığı değerlendirilmelidir. Bu bakımdan; münhasır anlaşmayı gerçekleştiren sağlayıcının pazar gücü; rakiplerin gücü; pazara giriş koşulları; ölçek/kapsam ekonomilerinin ve ağ etkilerinin varlığı; piyasaya henüz girmemiş alıcıların varlığı; alıcıların üst pazar açısından önemi ve gücü; anlaşmaların geçerlilik süresi; münhasırlığa konu uygulamanın piyasanın ne kadarlık bölümünü kapsadığına ilişkin pazar kapama oranı; dışlama olgusunu destekleyecek somut delillerin varlığı gibi hususların incelenmesi gerekmektedir.
- (46) Yukarıdaki unsurlar dikkate alınarak, BİLETİX'in münhasır anlaşmalar yoluyla etkinlik biletlerinin elektronik satışına bir platform üzerinden aracılık hizmeti pazarında rakiplerin faaliyetlerinin zorlaştırılması veya kısıtlanmasına neden olacak şekilde pazarı kapatıp kapatmadığı incelenmiştir.

1.4.2. BİLETİX'in Pazar Gücü

- (47) Bir teşebbüsün pazar gücünün ortaya konulması bakımından en önemli unsurlardan biri sahip olduğu pazar payıdır. Etkinlik biletlerinin elektronik satışına bir platform üzerinden aracılık hizmeti pazarında, mevcut durumda faaliyet gösteren beş teşebbüs bulunmaktadır. Bu teşebbüslerin ilgili pazarda organizatöre ve tüketicilere sağladığı hizmetler bakımından elde ettiği tüm gelirler dikkate alınarak hesaplanan dosya mevcudu pazar payı rakamlarına bakıldığında, BİLETİX'in 2005-2009 döneminde (.....) ve üzeri olan pazar payının, 2010-2012 döneminde %(.....) civarında gerçekleştiği görülmüştür. Pazarda ikinci oyuncu olan MYBİLET bu dönemde en fazla (.....)'lik pay elde ederken, üçüncü oyuncu TICKETTÜRK'ün 2005'te (.....) olan payı 2012 itibari ile (.....) seviyesinde kalmıştır. Pazara 2012 yılında giren oyuncular olan İNTERBİLET ve BİLETWAY'in pazar payı ise (.....) kalmaktadır. Bu bakımdan ilgili pazarda BİLETİX ve rakipleri arasındaki

pazar payı farkı oldukça yüksek olup; BİLETİX yüksek olan pazar payını yedi yıllık dönem içinde korumuştur.

- (48) İlgili pazardaki yoğunlaşma oranları hesaplandığında ise, 2005 yılında 9.059 olan yoğunlaşma oranının 2010 yılından itibaren 7.600-7.800'lü rakamlara indiği anlaşılmıştır. Bunun yanında etkinlik ve tüketici portföyü, marka bilinirliği, organizatörlerle olan ilişkisi ve pazar tecrübesi gibi hususlar birlikte değerlendirildiğinde BİLETİX'in ilgili pazarda önemli bir pazar gücüne sahip olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

1.4.3. İlgili Pazarın Yapısına İlişkin Değerlendirme

- (49) Münhasır anlaşmaların pazar kapama etkisi üzerine yapılacak değerlendirmede, uygulamayı gerçekleştiren teşebbüsün pazar gücünün yanı sıra pazarın özelliklerinin de dikkate alınması büyük önem arz etmektedir. Bu çerçevede; pazara giriş koşulları, ölçek/kapsam ekonomilerinin ve ağ etkilerinin varlığı, mevcut ve potansiyel alıcıların konumu ve gücü şeklinde sıralanabilecek faktörlerin göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

1.4.3.1. Pazara Giriş Koşulları

- (50) Pazara giriş koşulları, mevcut ve/veya potansiyel rakiplerin, pazar gücünü elinde bulduran teşebbüs karşısında rekabetçi bir baskı yaratabilecek nitelikte faaliyet gösterebilmeleri açısından önemli görülmektedir. Bu çerçevede, yasal birtakım düzenlemeler sonucu ve/veya iktisadi anlamda oluşan pazara giriş engellerinin varlığı üzerinde değerlendirme yapılması gerekmektedir.
- (51) Soruşturma sürecinde, mevcut dosyaya özgü olarak, kanun koyucu kaynaklı bir giriş engelinin varlığı ile karşılaşılmamıştır. Öte yandan, hukuki anlamda tarafları bağlayan münhasır anlaşmaların varlığı tespit edilmiştir. Doğası gereği münhasır anlaşmalar, rakip teşebbüslerin ilgili pazarda faaliyet göstermelerinin önüne geçebilmektedir. Bu bakımdan söz konusu anlaşmaların kapsamı, niteliği ve süresi giriş engeli teşkil edebilmektedir.
- (52) Mevcut dosya özelinde BİLETİX'in müşterileri ile akdettiği çok sayıda sözleşme incelenmiştir. 15.03.2013 tarihi itibari ile BİLETİX ve organizatörler arasında imzalanan anlaşmalarda tüm etkinlikler bakımından ortalama münhasırlık süreleri 21,6 aydır. Soruşturma sürecinde ilgili pazarda faaliyet gösteren BİLETİX, MYBİLET ve TICKETTÜRK gibi teşebbüslerin yanı sıra bu teşebbüslerin hizmet sunduğu organizatörlerle de raportörlerce görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmelerde üzerinde durulan önemli hususlardan birisi de, sektörün işleyişi ve bu işleyişin sağlıklı bir şekilde yürüebilmesi için gerekli olan sözleşmelerin değerlendirilmesi olmuştur.
- (53) MYBİLET, TICKETTÜRK ve POZİTİF'in dosyada yer alan ifadeleri incelendiğinde, etkinlik bazında yapılan münhasır anlaşmaların gerekli olduğu, bir etkinlik için birden fazla bilet satış firması ile çalışılmasının hizmet kalitesinde düşüşü beraberinde getireceği, uzun süreli münhasır anlaşmalarda alıcının pazarlık gücü elde edebildiği ve ayrıca bu şekildeki münhasır anlaşmalarla giriş kontrol ve bilet satış sisteminin stadyuma adaptasyonu, gişeler ya da satış noktaları açılması ve benzeri maliyet kalemlerinde tasarruf gerçekleştirilebileceği hususlarının vurgulandığı görülmüştür. Dolayısıyla rekabetçi çalışan bir biletleme sisteminde belirli bir süre geçerli olan münhasırlık hükümlerinin gerekli ve faydalı olduğu ifade edilebilecektir. Öte yandan, uzun münhasırlık sürelerinin pazara girişte engel teşkil edebileceğinin de göz ardı edilmemesi gerekmektedir.
- (54) Anlaşma neticesinde yapılan ön ödemeler açısından ise futbol kulüpleri bu ödemelere sezon öncesi transferlerini gerçekleştirebilmek için ihtiyaç duymaktadır. Canlı müzik, tiyatro gibi diğer etkinlikleri gerçekleştiren organizatörler de, bu tipteki ödemeleri pazarlık konusu yapabilmekte ve sanatçılarla/oyuncularla yapılan anlaşmalar kapsamında ön ödeme aracı olarak kullanabilmektedir.

- (55) Pazara giriş açısından önemli görülen bir diğer unsur ise finansal giriş engelleridir. Bu türdeki giriş engellerinin en bilineni ve yaygını, yatırım maliyeti kaynaklı olanlardır. Buna göre, teşebbüsün faaliyete başlaması için gerekli olan makine parkı, bina, arsa vb. yüksek maliyetli yatırımların yapılması gerekmektedir. Mevcut dosyada, ilgili pazarda faaliyet gösterebilmek açısından bu yönde bir giriş engeli bulunmamaktadır. Sektör oyuncularının da ifade ettiği üzere, bu pazarda oluşan maliyetler daha çok operasyonel niteliktedir. Dolayısıyla, pazara girişin önünde finansal anlamda ciddi bir engelle karşılaşmamaktadır. Bu durum, pazardaki faaliyetlerine son vermek isteyen teşebbüsün karşı karşıya kalacağı batık maliyetlerin de düşük düzeyde gerçekleşmesini beraberinde getirmektedir. Batık maliyetlerin kayda değer bir düzeyde olmaması, pazara girmek isteyen teşebbüsler açısından da teşvik edici bir mekanizmayı doğurmaktadır.

1.4.3.2. Mevcut ve Potansiyel Alıcıların Konumu ve Gücü

- (56) Soruşturma sürecinde yapılan incelemelerde, ilgili pazarda ticari faaliyetlerin sürdürülebilmesi veya bu pazara giriş için gerekli görülen "zorunlu unsur" niteliğinde bir unsur tespit edilememiştir. Ayrıca, BİLETİX'in pazarda önemli bir gücünün bulunmasına rağmen, incelemelerde elde edilen belgelerden de anlaşıldığı üzere, organizatörlerin aldıkları avans veya sözleşme imza bedeline bağlı olarak rakiplerden de teklif isteyebildikleri görülmektedir. Dolayısıyla organizatörlerin menfaatlerini gözeterek pazarlık yapmalarını sağlayacak konumlarının bulunduğu kanaatine varılmıştır.

1.4.3.3. Pazar Kapama Oranları

- (57) Gerek yurt dışı gerekse yurt içi uygulamalar göz önünde bulundurulduğunda, piyasa kapama uygulamalarında incelenmesi gereken ve varlığı önem arz eden kriterlerin başında pazar kapama oranı gelmektedir. Pazar kapama oranının yanı sıra münhasır anlaşmayı gerçekleştiren sağlayıcının pazar gücü, pazara giriş koşulları, ölçek/kapsam ekonomilerinin ve ağ etkilerinin varlığı, rakiplerin pazar üzerinde ve karşı stratejiler belirlemedeki gücü, alıcıların üst pazar açısından önemi ve gücü, potansiyel alıcıların varlığı, anlaşmaların geçerlilik süresi, dışlama olgusunu destekleyecek somut delillerin varlığı da yapılacak değerlendirme açısından önem taşımaktadır.
- (58) Dosya mevcudundan, 2005-2012 döneminde BİLETİX'in toplam geliri içerisinde bir yıldan uzun süreli münhasır anlaşmaların payının incelendiği görülmüştür. Buna göre, BİLETİX 2012 yılında canlı müzik etkinliklerinde, sanat kategorisinden ve diğer etkinliklerden elde ettiği gelirin tamamına yakını bir yıldan uzun süreli münhasır sözleşmelerden sağlamıştır. Diğer yandan, Kurulun 2010 tarihli kararı öncesi futboldan elde edilen gelirin neredeyse tamamı bir yıldan uzun süreli münhasır anlaşmalardan kaynaklanmakta olup, Kurul kararı sonrası bu oran oldukça gerilemiştir. BİLETİX'in toplam geliri içerisinde bir yıldan uzun süreli münhasır sözleşmelerden kaynaklı geliri 2006-2009 döneminde %80'lerin üzerinde iken, bu oran 2010 yılında %79 olarak gerçekleşmiştir. 2011'de önemli bir düşüş ile bu pay %43'e gerilemiş, ancak 2012'de %55'e yükselmiştir.
- (59) Bununla birlikte, rekabete açılan anlaşmaların pazardaki anlaşma sayısına oranı dikkate alınarak yapılan hesaplama göre, BİLETİX'in ilgili pazardaki karar ve uygulamaları neticesinde kapama oranları 2010 yılında %58, 2011 yılında %46, 2012 yılında %65 olarak gerçekleşmiştir. Dosya mevcudu bilgi ve belgelerin yanı sıra söz konusu bu kapama oranları ile pazarın diğer unsurlarının birlikte değerlendirilmesi sonucunda bu aşamada pazarı kapatmaya yol açan bir etkinin bulunmadığı kanaatine ulaşılmıştır.

1.4.4. BİLETİX'in Organizatörlerle İmzaladığı Sözleşmelerin Değerlendirilmesi

- (60) BİLETİX ve etkinlik sahipleri arasındaki sözleşmelerin bazıları BİLETİX'e organizatörün düzenlediği etkinliklerdeki biletlere ilişkin münhasır satış hakkı tanımaktadır. BİLETİX tarafından sağlanan bilgilere göre münhasırlık süresi sözleşme süreleri ile sınırlıdır.

13-61/851-359

BİLETİX'in etkinlik sahipleri ile imzalanan ve 15.03.2013 tarihi itibari ile geçerli olan tüm sözleşmelerindeki ortalama münhasırlık sürelerine aşağıda yer verilmektedir.

Tablo 1: BİLETİX'in Sözleşmelerindeki Ortalama Münhasırlık Süreleri (Ay)

Kategori	Ortalama münhasırlık süresi
Canlı müzik etkinlikleri	22,1
Futbol bilet satış sözleşmeleri	11,6
Basketbol etkinlikleri	11,9
Kültür ve sanat etkinlikleri	22
Futbol ve basketbol hariç diğer spor etkinlikleri	26,4
Diğer etkinlikler	17,7
Tüm etkinlikler	21,6

- (61) BİLETİX'in futbol kulüpleri ile yaptığı sözleşmelerdeki münhasırlık süresi 05.08.2010 tarih ve 10-52/1056-390 sayılı Kurul kararı öncesi iki ila beş yıl arasında değişmekte iken, söz konusu Kurul kararı uyarınca mevcut durumda BİLETİX, kulüplerle bir ve bir yıldan kısa süreli münhasır sözleşmeleri bulunduğunu ifade etmektedir. Ancak BİLETİX'in sezon kartı/kombine kart satışı ile ilgili tüm sözleşmelerindeki ortalama münhasırlık süresi 18,6 aydır.
- (62) Söz konusu sözleşmelerin münhasırlığa yönelik hükümlerinde; ilgili dönemde organizatörün düzenleyeceği tüm etkinliklerde genel kamu satışına ait bütün biletlere ilişkin olarak BİLETİX'e münhasıran tam erişim hakkı sağlanması ya da doğrudan aracılık hizmetleri için münhasıran BİLETİX'in kullanılması hususu düzenlenmektedir.

1.4.4.1. BEŞİKTAŞ ile İlgili Sözleşmeler

- (63) BİLETİX'in etkinlik sahipleri ile münhasırlık hükmü içeren anlaşmalarının yanı sıra önaraştırma döneminde elde edilen belgeler çerçevesinde münhasır uygulama ile sonuçlanan iki çalışma şekli daha tespit edilmiştir. Bunlardan ilki BEŞİKTAŞ ve BİLETİX arasındaki sözleşmeler sonucu ortaya çıkmaktadır.
- (64) BİLETİX ile BEŞİKTAŞ arasında 14.06.2011 tarihinden 2014/2015 sezonu bitimine kadar geçerli olmak üzere imzalanmış bir Geniş Ağılı Bilet Satış Sözleşmesi (ana gişeden yapılacak satışlar dahil) bulunmaktadır. Ayrıca aynı dönemi kapsayan "Sezon Kartlarına İlişkin Hizmet Sağlanması Sözleşmesi" de imzalanmıştır.
- (65) Yapılan değerlendirmeler çerçevesinde, BİLETİX'in BEŞİKTAŞ ile 2014-2015 sezonu sonuna kadar 4 yıl süre ile imzaladığı Sezonluk/Kombine Kartlara İlişkin Hizmet Sağlanması Sözleşmesi ile Geniş Ağılı Bilet Satış Sözleşmesi'nde BİLETİX'in erişim hakkını düzenleyen hükümlerin, stat kapasitesinin en az %80'ini geçtiği, ancak sözleşmede bunu engelleyecek bir hükmün olmadığı görülmektedir.
- (66) Bununla birlikte; futbol sezon kartlarının elektronik biletleme sistemi aracılığıyla satılmadığı, BİLETİX'in sezon kartları için %0,8-1,1 oranında, elektronik biletler içinse %10-15 oranında hizmet bedeli uyguladığı, sezon kartlarının doğrudan kulüpten satın alındığı gibi hususlar dikkate alındığında, anılan sözleşmelerin bu aşamada pazarı kapatmadığı kanaatine varılmıştır.

1.4.4.2. GENÇLERBİRLİĞİ ile İlgili Sözleşmeler

- (67) BİLETİX ve GENÇLERBİRLİĞİ arasındaki durumun değerlendirilmesi için taraflar arasında 01.07.2012 tarihinde imzalanan "Geniş Ağılı Bilet Satış ve Dağıtım Sözleşmesi" incelenmiştir. Söz konusu Sözleşme 30.06.2015 tarihine kadar geçerlidir. Sözleşme'nin 2. maddesinde satış ve dağıtım kanalları "*telefon bazlı satışlar, world wide web siteleri, perakende satış gişeleri ve stadyum gişeleri*" şeklinde belirlenmiştir. Ankara 19 Mayıs Stadyumu Gişeleri'nden yapılan satışlar Sözleşme'ye dahil edilmiş, sezon kartları

Sözleşme dışında tutulmuştur. Sözleşme'nin 5. maddesinde "Tam Bilet Erişimi ve Münhasırlık" konusu düzenlenmiştir.

- (68) Sözleşme uyarınca BİLETİX tarafından GENÇLERBİRLİĞİ'nin ev sahibi statüsü ile oynadığı maçlarda GENÇLERBİRLİĞİ'ne bilet sevkiyatı ve satışı aracılık hizmetleri sağlanmaktadır. Sözleşme'nin anılan maddesine göre, GENÇLERBİRLİĞİ bilet sevkiyatı ve satışı aracılık hizmetlerinde başka sağlayıcılarla çalışmakta serbesttir. Ancak GENÇLERBİRLİĞİ'nin BİLETİX haricinde bir kişi veya kuruluşa tüketiciye satmak veya sunmak üzere bilet sağlaması durumunda BİLETİX sözleşmeyi derhal, tek taraflı olarak ve hiçbir taraf için herhangi bir tazminat, cezai şart vs. bedel yükümlülüğü doğmaksızın feshetme hakkı olduğu üzerinde taraflar anlaşmıştır. Diğer yandan taraflar arasında 18.06.2012 tarihinde dosya mevcudunda ayrıntılarına yer verilen bir de Protokol imzalandığı görülmüştür.
- (69) Konuya ilişkin olarak, BİLETİX İstanbul merkezde yapılan incelemede elde edilen ve dosyada yer alan 11.06.2012 tarihli belge, GENÇLERBİRLİĞİ ile BİLETİX arasında yapılan görüşmenin özetini içermektedir. Görüşmenin BİLETİX Ankara Bölge Müdürü ile GENÇLERBİRLİĞİ yönetim kurulu üyesi ve saymanı ile GENÇLERBİRLİĞİ asbaşkanı arasında yapıldığı anlaşılmaktadır. Belgede özetle, MYBİLET'in GENÇLERBİRLİĞİ ile çalışma konusunda çok istekli olduğu belirtilerek, MYBİLET'in teklifi ile kendi teklifleri arasında büyük farklar bulunduğu, GENÇLERBİRLİĞİ'nin kendilerinden "signing fee" istediği ifade edilmektedir.
- (70) Dosyada mevcut bir diğer belgede ise BİLETİX Genel Müdürü ile Live Nation Inc. Uluslararası ve Yeni Pazarlar Direktörü arasındaki 12-13.06.2012 tarihli elektronik postalarda GENÇLERBİRLİĞİ'ne verilecek teklif değerlendirilmektedir. Belgede bahsedildiği üzere, MYBİLET ve BİLETİX'in sözleşme imzalama bedelleri arasında fark bulunmasından dolayı GENÇLERBİRLİĞİ, MYBİLET'i denemek istemekte; BİLETİX'in eski müşterisinin rakip tarafından alınmaması için MYBİLET'in verdiği teklifin karşılanarak, GENÇLERBİRLİĞİ'ne yıllık getirisinin üzerinde bir sözleşme imzalama bedeli verilmesi uygun görülmektedir. Nitekim belgelerden, BİLETİX'in yüksek bir imza bedeli ödediği de anlaşılmıştır.
- (71) Bununla birlikte GENÇLERBİRLİĞİ'nin BİLETİX'ten üç yıl boyunca hizmet alması şeklinde sözleşmesel bir yükümlülüğün bulunmadığı, istediği zaman anlaşmayı feshedebileceği, dolayısıyla münhasırlık süresinin uzatılması amacının güdülmediği, imza bedelinin cezai şart niteliği taşımadığı ve rakiplerin imza bedelini karşılamak ve/veya daha iyi hizmet sunmak suretiyle işi alabilecekleri gibi hususlar konunun değerlendirilmesinde dikkate alınmış ve söz konusu anlaşmanın ihlal niteliği taşımadığı kanaatine ulaşılmıştır.

1.5. BİLETİX'in Savunmalarının Değerlendirilmesi

1.5.1. İlgili Pazarın ve Dolayısıyla Pazar Payının Doğru Bir Şekilde Tanımlanamadığı İddiası

- (72) Savunmada ilgili ürün pazarı tanımının, emsal kararları tümüyle göz ardı ettiği ve ilgili mevzuatı dikkate almayarak Kurulun benimsediği yaklaşımdan uzaklaştığı ifade edilmiştir. Kurulun, 15.07.2004 tarihli ve 04-47/614-151 sayılı BİLETİX/TICKETTÜRK kararında, ilgili ürün pazarının "elektronik bilet satış pazarı" olarak tanımladığı, söz konusu kararda ilgili ürün pazarı belirlenirken, arz yönünden ikame edilebilirliğin, pazar tanımındaki esas etmen olarak dikkate alındığı belirtilmiştir. Aynı yaklaşımın hem TICKETMASTER/LIVE NATION, hem de BİLETİX/TICKETMASTER kararlarında teyit edildiği belirtilmiştir. Ayrıca, İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'un 1.3.2. bölümünde talep yönlü ikame kadar belirgin bir rol oynadığı durumlarda arz ikamesinin de dikkate alınacağı belirtilmiştir; ancak bahse konu kararın ilgili bölümlerinde arz ikamesinin hiçbir şekilde

dikkate alınmadığı, BİLETİX'in pazardaki konumunun ve pazar paylarının talep ikamesi değil, arz ikamesi dikkate alınarak değerlendirilmesi gerektiği ifade edilmiştir. "Elektronik bilet satış pazarı" şeklinde bir pazar tanımı yapıldığında BİLETİX'in pazar payının da %(...) civarında olacağı; buradan hareketle de Kurulun BİLETİX'in grup muafiyetinden yararlanamayacağı yönündeki değerlendirmesinin hatalı olduğu ifade edilmiştir.

- (73) İlgili pazara ilişkin olarak yapılan analizlerde tarafın savunması da dikkate alınarak hem arz hem de talep ikamesi değerlendirilmiş ve ilgili pazar, "*etkinlik biletlerinin elektronik satışına bir platform üzerinden aracılık hizmeti*" olarak tanımlanmıştır. Pazar tanımının unsurları, etkinlik biletlerinin elektronik satışı ve bu hizmetin bir platform üzerinden yapılmasıdır. Bu noktada etkinlik biletlerinin satışı ile başka biletlerin satışını aynı pazarda değerlendirmek mümkün değildir. Ayrıca, talep ve arz ikamesi bakımından bilet satışının bir platform üzerinden yapılması veya diğer yollarla gerçekleştirilmesi pazarın farklılaşmasına neden olmaktadır. Pazara ilişkin pazar payı hesaplanırken toplam bilet geliri ya da bilet satış adedi değil, biletleme firmasının tüketici ve organizatörden elde ettiği gelir toplamı dikkate alınmıştır. Bu verilere dayanılarak yapılan hesaplamalarda BİLETİX'in pazar payı 2005-2012 döneminde %(...) arasında değişmektedir. Bu bakımdan BİLETİX ve organizatör arasındaki sözleşmelerin grup muafiyeti kapsamında olduğunu söylemek mümkün değildir.
- (74) BİLETİX kendi biletini satan firmaların pazara dahil edilmesi gerektiğini ve sezon kartlarının elektronik biletlerden farklı olması sebebiyle ilgili pazarda değerlendirilmemesi gerektiğini de ileri sürmüştür.
- (75) BİLETİX tarafından yapılan savunmada, etkinlik sahiplerinin kendi biletleme işlerini gerçekleştirebilmelerinin, BİLETİX üzerinde rekabetçi baskı yarattığı, bu kapsamda kendi biletleme işlerini kendileri yapanların da pazara dahil edilmeleri gerektiği, bu durumda BİLETİX'in pazar payının %(...) 'nin altına gerçekleşeceği ifade edilmiştir. Ayrıca, kendi biletini satmaya karar veren etkinlik sahiplerinin bir daha asla biletleme şirketinin müşterisi olmayacağı; bu durumun da, BİLETİX'in söz konusu etkinlik sahipleri üzerinde pazar gücüne dayanarak yaptırımlar uygulamasının önüne geçeceği belirtilmiştir. Ekonomik Analiz ve Araştırma Dairesi tarafından verilen görüşün de bu doğrultuda olduğu, söz konusu görüşte "*genel olarak elektronik ortamda kendi biletleme işini yapan firmaların potansiyel rekabet içine dahil oldukları kanısı oluştuğunun*" kabul edildiği ifade edilmiştir. Bunun yanı sıra İrlanda Rekabet Otoritesi'nin TICKETMASTER kararına yer verilmiş, söz konusu kararda müşterilerin kendi biletleme yöntemlerini geliştirme imkânının müşterilere "yüksek alıcı gücü" sağladığı ve dolayısıyla hâkim duruma gelmesinin engellendiği belirtilmiştir.
- (76) İlk olarak, Ekonomik Analiz ve Araştırma Dairesi tarafından verilen görüşte genel olarak elektronik ortamda kendi biletleme işini yapan firmaların potansiyel rekabet içine dahil oldukları kanısının oluştuğu tespitine yer verilmekle birlikte; yine aynı görüşte "*bu hususun sektördeki oyunculardan alınacak bilgilere göre netleştirilmesi gerektiği*" ve "*talep açısından yapılan değerlendirmede de birbirine ikame olduğu düşünülen kendi biletleme ve acentecilik kanalının arz açısından da birbirine ikame olabileceği, bu durumun eldeki verilerle teyit edilmesi durumunda söz konusu faaliyetin de pazara dahil edilmesi gerektiği*" tespitlerine yer verilmiştir. Bu tespitlerden de anlaşıldığı üzere, Ekonomik Analiz ve Araştırma Dairesi pazarın dinamikleri çerçevesinde değerlendirmeler yapılması gerektiğini belirtmektedir. Soruşturma kapsamında da bu anlayış doğrultusunda, kendi biletini satanlar ve biletleme hizmeti veren firmalar incelenmiş, birbirlerine neden ikame olamayacakları pazarın kendine has özellikleri çerçevesinde açıklanmıştır.
- (77) İlgili pazar, konserler, festivaller, canlı müzik performansları, tiyatro, dans, opera gibi sanat ya da eğlence etkinlikleri ile spor karşılaşmalarına katılım hakkı sağlayan biletlerin

tüketicilere ulaştırılması hizmetini (bilet satış, dağıtım ve denetim organizasyonu veya biletleme hizmeti) kapsamaktadır. Bu hizmet, etkinliğin organizatörü tarafından bizzat gerçekleştirilebileceği gibi, bu konuda uzmanlaşmış bir teşebbüsten de satın alınabilmektedir.

- (78) Soruşturmaya konu iddialar, bilet basımı, elektronik bir yazılım ve ağ sistemiyle birbirine bağlı internet sitesi, çağrı merkezi ve perakende satış noktalarından oluşan bir ağ üzerinden bilet satışı, gişe satışları için yazılım altyapısı hizmeti, giriş kontrol hizmetleri ve danışmanlık şeklinde tam bir çözüm sunan bilet satışına aracılık hizmeti faaliyeti yürüten teşebbüsleri ilgilendirmektedir. Bu noktada, soruşturmaya konu faaliyet alan(lar)ının belirlenmesinde, BİLETİX ve BİLETİX ile aynı pazarda bulunan rakip teşebbüslerin sundukları hizmet ve bu hizmetin organizatör ve tüketici gözündeki yeri ön plana çıkmaktadır. Bu çerçevede, iki ana unsura dikkat çekilmiştir: Tüketici portföyü ve etkinlik portföyü.
- (79) Bilet satış hizmetine aracılık yapan firmaların, pazarın iki farklı kesimindeki talebi olumlu etkileyen ağ etkilerini kullanabilmeleri ve tanıtım platformu nitelikleriyle kendi biletini satan firmalardan farklılaşmakta olduğu; yine, kendi biletini satan organizatörlerin, biletleme firmalarına göre daha kısıtlı satış kanallarını kullandıkları (koçanla bilet satışı); biletleme firmalarının ise bütün satış kanallarında bilet satışı gerçekleştirdikleri; bu bakımdan da özellikle biletinin bir kısmını kendi satan organizatörler bakımından, her türlü satış kanalında bilet satış hizmeti verilmesi için gerekli yazılım, alt yapı ve personel yatırımının yapılmasının gerektiği ifade edilmiştir.
- (80) Yine, talep ikamesi açısından da biletini kendi satan organizatörlerin, sadece belirli satış kanallarında tüketiciye alternatif oldukları, ayrıca organizatör, sadece kendi etkinliğinin biletini sattığından tüketicinin farklı etkinlikler arasında karşılaştırma yapmasına imkân tanıyacak bir etkinlik portföyüne sahip olmadıkları tespit edilmiştir. Dolayısıyla tüketici için organizatör, sadece belirli bir etkinlikte karşılaştığı bir alternatifken, biletleme firması farklı etkinliklerin hepsinde alternatif olabilmektedir. Bu bakımdan kendi biletini satan organizatörlerin tüketici talebi bakımından biletleme firmalarının sunduğu hizmetin ikamesi olamayacağı ifade edilmiştir.
- (81) Aynı şekilde, organizatörün talebi bakımından da kendi biletini satmak ve biletleme hizmeti almak arasında bu hizmetlerin aynı pazarda değerlendirilmesini gerektiren bir ikame ilişkisi olmadığı tespit edilmiştir. Yapılan değerlendirmede, biletleme firmalarının organizatöre belirli bir tüketici kitlesine ulaşma ve etkinliğin tanıtımını yapma imkânını verdiği, oysa organizatörün sadece kendi biletini satarak bu imkânı yakalayamadığı; diğer organizatörlerin biletlerini satmanın ise satış kanallarında çeşitlilik sağlanması, aynı zamanda rakibi olan organizatörlerle anlaşılması, gerekli yazılım, alt yapı ve personel yatırımlarının sağlanması gibi maliyetler içerdiği belirtilmiştir.
- (82) Ayrıca emsal karar olarak gösterilen İrlanda Rekabet Otoritesi'nin TICKETMASTER kararında da kendi biletini satanlar ilgili pazar belirlenirken hesaba katılmamış, kendi biletini satanlar ve biletleme hizmeti veren firmaların aynı pazarda rekabet etmedikleri belirtilmiştir. Birbirlerinin alternatifi olamamaları iki nedene bağlı olarak açıklanmıştır. Bunlardan ilki kendi biletini satan organizatörlerin, biletleme firmalarına göre daha kısıtlı perakende satış noktaları kullandıkları, bölge geneline yaygın bir satış ağının olmaması; ikincisi ise etkinliklere olan yoğun talebin karşılanabilmesi için gerekli altyapıya (çağrı merkezleri, yazılım vb.) sahip olmamalarıdır. Yapılan değerlendirmeler sonucunda, biletleme firmalarının göreceli fiyatlarında meydana gelecek küçük ve kalıcı artışlar karşısında, kendi biletini satan organizatörlerin başka etkinliklerin de biletlerini satmasının kurumsal anlamda önemli değişiklikler yapılmadan mümkün olmadığı, bu nedenle birbirlerine ikame olmadıkları belirtilmiştir.

- (83) Kendi biletini satan firmalar ilgili pazarda yer almadığından organizatörün ana gişeden yaptığı satışlar da pazar dışında tutulmuş durumdadır. Bu bakımdan tarafın ana gişe satışlarının pazar güçlerini engellediği savunması bu satışlar hâlihazırda ilgili pazarda yer almadığından ayrıca değerlendirilmemiştir.

I.5.2. Sözleşmelerin, Acentelik Anlaşması Niteliğinde Olduğundan, 4054 Sayılı Kanun'un 4. Maddesi Kapsamına Girmediği İddiası

- (84) BİLETİX'in basketbol kulüplerinin ve diğer organizatörlerin acentesi olduğu, bu hususun Kurulun çeşitli kararlarında da yer aldığı ifade edilmiştir. Örneğin, 04-47/614-151 sayılı BİLETİX/TICKETTÜRK kararında BİLETİX'in organizatörler ile yaptığı sözleşmelerin rekabet hukuku anlamında acentelik sözleşmesi niteliğinde olduğunun ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına girmediğinin yer aldığı belirtilmiştir. BİLETİX'in iş modelinin, Kurulun ilgili değerlendirmeyi yaptığı kararından beri değişmediği, bu nedenle sözleşmelerin rekabet hukuku anlamında acentelik sözleşmesi niteliği taşıdığı ve bu çerçevede 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin kapsamına girmediği ifade edilmiştir.
- (85) Öncelikle, Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da açıklandığı üzere teşebbüslerin mal veya hizmetlerin alım veya satımında acentelik sistemini benimsemeleri halinde, acenteye getirilen sınırlamalar genellikle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına girmemektedir. Burada, teşebbüsler arasındaki ilişkinin Kanun'un 4. maddesi kapsamında olup olmadığını belirleyen faktör, acentenin, müvekkili tarafından atandığı faaliyetlerle ilgili olarak ticari veya mali bir risk alıp almadığıdır. Şayet, acente müvekkili adına yapmış olduğu ya da aracılık ettiği sözleşmeden dolayı herhangi bir mali veya ticari risk almamışsa, acente ile müvekkil arasındaki ilişki 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamı dışındadır. Aksi durumda ise, acente tüm bu risklere kendisi katlanarak, yapmış olduğu yatırımların geri dönüşünü sağlayabilmesi için, kendi pazarlama stratejisini özgürce belirleyebilmelidir.
- (86) Böyle bir durumda, söz konusu sözleşme 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına girebilir ve Tebliğ kapsamında bir değerlendirmeye tabi tutulabilir. Kılavuzda örnek olarak sayılan hallerden bir ya da daha fazlası söz konusu olduğunda, taraflar arasındaki ilişki 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ele alınacaktır.
- (87) BİLETİX ve etkinlik organizatörleri arasındaki ilişkide aşağıdaki hususlar söz konusudur.

- *Acentenin satış arttırma faaliyetlerine doğrudan veya dolaylı olarak katkıda bulunmaya zorunlu tutulması:* BİLETİX kendi internet sitesi üzerinden organizasyonları tanıtmakta, etkinlik bültenleri basmakta ve bunun için organizatörlerden belirli ücretler talep etmektedir. Bu bakımdan pazarlama faaliyetlerinde BİLETİX'in aktif bir rolü bulunmakta ve BİLETİX bu aktif rolü ile organizatörlerce tercih edilmektedir.

- *Stokta tutulan sözleşme konusu malların finansmanı ya da kayıp malların maliyeti gibi riskleri acentenin taşıması ve satılmayan ürünleri acentenin müvekkile iade edememesi:* BİLETİX'ten edinilen bilgilere göre müşteri ile yapılan sözleşmeler kapsamında avans, indirim, sözleşme imza bedeli (*signing fee*) şeklinde adlandırılan çeşitli uygulamaları bulunmaktadır. Teşebbüslere verilecek avans tutarları BİLETİX'in kendi bünyesindeki fonlardan karşılanmaktadır. Başka bir deyişle, BİLETİX söz konusu avansları ya kendi özkaynaklarından temin etmekte ya da yurtdışındaki grup firmalarından kendi adına borçlanmakta ve faiz ödemektedir. BİLETİX, bu maliyetlere katlanmanın yanı sıra gerek özkaynaklarını gerekse kredi limitlerini; bağlı olduğu Live Nation Inc. grubunun bir diğer önemli işi olan ve Türkiye pazarında da önemli giriş fırsatları bulunan "Etkinlik Mekânı İnşa Etme ve İşletme" işine yatırmak yerine, mevcut işini devam ettirebilmek için müşterilerini finanse etmekte kullanmaktadır. Buna ek olarak, faaliyetlerden yaratılan fonun başkalarına kullanılmak zorunda olunması, BİLETİX'in ortaklarına temettü ödemesi yapabildiğini de zorlaştırmaktadır. Görüldüğü üzere, BİLETİX yaptığı işte

organizatörlerin etkinliği gerçekleştirmesine yönelik olarak verdiği katkılarda bazı finansman risklerine katlanmaktadır. Bu bakımdan BİLETİX'in herhangi bir riske katlanmadan çalışan bir acente olduğunu söylemek mümkün değildir.

- *Acentenin, söz konusu pazarda faaliyet gösterebilmek bakımından gerekli olabilecek ve sadece bu pazarda kullanılacak yatırımlar yapmak zorunda bırakılması:* BİLETİX bilet satışı için yaygın dağıtım ağı oluşturmakta, biletleri internet, telefon, perakende satış noktaları gibi kanallardan tüketiciye sunmaktadır. BİLETİX biletlerin satışı amacıyla belirli yazılımlar kullanmakta olup, bu yazılımlar sadece bu pazarda kullanılabilir niteliktedir. Dolayısıyla, BİLETİX'in bilet satış hizmetine yönelik yatırımları yapan taraf olduğu ve bu yatırımlara organizatörlerin herhangi bir katkısı olmadığı söylenebilecektir. Kaldı ki; BİLETİX'in pazardaki ekonomik faaliyeti bilet satış hizmetine aracılık etmek olup, yaptığı yatırımlar bu ana ekonomik faaliyetini pazarda gerçekleştirmeye yöneliktir.

- (88) Yukarıda sıralanan sebeplerle BİLETİX ile organizatör arasındaki ilişkinin bir acente ilişkisi olmadığı görülmektedir. Zaten Kurulun BİLETİX'in organizatörlerle olan anlaşmalarına yönelik yaklaşımı 05.08.2010 tarih ve 10-52/1056-390 sayılı kararı ile beraber değişmiştir. Kurul bu ilişkilerin pazarda iki farklı ekonomik birim arasında olan ve rekabeti kısıtlayıcı bir yönü olması halinde 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilebilen niteliğini bu karar ile kabul etmiş ve incelemiştir. Kaldı ki; Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da da belirtildiği üzere, acente ve müvekkil arasındaki ilişkileri düzenleyen acentelik sözleşmeleri, pazar kapama etkisine yol açabilecek düzenlemeler içeriyor ise rekabeti sınırlayıcı etki doğurabileceğinden 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına girebilmektedir.

I.5.3. Sezon Kartı Satışı Hizmetlerinin Normal Biletlerin Satışı Hizmetlerinden Farklı Olduğu İddiası

- (89) BİLETİX'in sezon kartı bilet satışlarına aracı olmadığı, sadece kulübe personel ve bilgisayar desteği sağladığı, yani müşterinin kendi belirlediği ticari koşullarda sezon bileti satmasını mümkün kıldığı ifade edilmiştir. Sezonluk biletlerinin hemen hemen hiçbir zaman elektronik ortamdan satılmadığı, bu kapsamda müşterilerin direkt kulüple muhatap olduğu belirtilmiştir. Diğer bir ifadeyle, sezonluk kart almak isteyen bir taraftarın futbol kulübünün satış gişesine gitme zorunluluğunun bulunduğu; çünkü sezon kartını internet sitesi veya çağrı merkezinden satın alsa dahi bir taahhünameye ıslak imza atması gerektiği belirtilmiştir. Bu kapsamda da BİLETİX'in sezonluk biletlerin satışı hizmeti için aldığı bedel oranının, diğer standart bilet satış hizmetinden aldığı orandan çok düşük olduğu ifade edilmiştir. Bu nedenlerden ötürü, sezonluk bilet satışı ile standart bilet satışının çok farklı iki hizmet olduğu, bu hizmetlerin aynı çatı altında birleştirilmesinin de hatalı sonuçlara yol açacağı belirtilmiştir.
- (90) Söz konusu savunma kararın verilmesinde dikkate alınmıştır.

I.5.4. BİLETİX'in Pazar Gücüne Sahip Olmadığı İddiası

- (91) Savunmada, rakip teşebbüslerin varlığı, pazarın teklif usulüne göre işleyen yapısı, organizatörlerin kendi biletini satabilme imkânları ve organizatörlerin yüksek alıcı gücünün bulunması hususları BİLETİX'in pazar gücünü engelleyen unsurlar olarak ileri sürülmektedir.
- (92) Yapılan değerlendirmeye göre, BİLETİX'in 2005-2009 döneminde %(.....) ve üzeri olan pazar payı, 2010-2012 döneminde %(.....) civarında gerçekleşmiştir. İlgili pazarda BİLETİX ve rakipleri arasındaki pazar payı farkı oldukça yüksek olup; BİLETİX yüksek olan pazar payını 7 yıllık dönem içinde korumuştur. Ayrıca kararın önceki bölümlerinde yer verildiği üzere, BİLETİX'in etkinlik ve tüketici portföyleri ile diğer unsurlar açısından pazarda önemli bir gücünün olduğu belirlenmiştir.

- (93) Ayrıca BİLETİX'in rakip teşebbüslere ilişkin savunması bakımından, EVENTBRİTE'in ilgili pazardaki varlığı da incelenmiş ve İstanbul'daki bazı etkinliklerle sınırlı bir faaliyeti olduğu anlaşılmıştır. BİLETİX savunmasında, SOSYOTİX, TİYATROBİLETİM, BİLETİNO ve KOOBİN firmalarının da ilgili pazarda BİLETİX'in pazar gücünü engelleyen rakip teşebbüslerden olduğunu dile getirmiştir. Bu savunma üzerine raportörlerce BİLETİNO Satış ve Pazarlama Sorumlusu ve SOSYOTİX Yönetici Asistanı ile görüşülmüştür. Diğer yandan TİYATROBİLETİM sadece tiyatro etkinliklerinin biletini satan ve İNTERBİLET'in teknolojisini kullanan bir şirkettir. Taraf savunması üzerine raportörlerce KOOBİN ile de iletişime geçilmeye çalışılmış, ancak şirket iletişim bilgileri ve faaliyetleri hakkında bilgi edinilememiştir.
- (94) Taraf vekilinin BİLETİX'in pazar gücü olmadığı savunmasının bir başka dayanağı da, pazarın teklif usulüne göre işleyen yapısı gereği organizatörlerin anlaşmalar için teklif toplaması, dolayısıyla BİLETİX'in rakiplerle rekabet etmesidir. Pazarda mevcut durumda organizatörlerin teklif alabileceği rakip firmalar olmakla beraber BİLETİX bu rakip firmalar karşısında yukarıda sıralanan üstünlükleri ile organizatörler açısından daha çok tercih edilen bir firma konumundadır.
- (95) BİLETİX'in pazar gücü olmadığı yönündeki taraf savunmasının bir diğer dayanağı da organizatörlerin alıcı gücüne sahip olmasıdır. BİLETİX organizatörlerin BİLETİX'ten avantajlı teklif elde etmelerini ve hizmet bedeline bir üst sınır koymalarını yüksek alıcı gücünün delilleri olarak görmektedir. Anılan savunmalar kararın verilmesinde dikkate alınmıştır.

1.5.5. İlgili Pazarda Giriş Engellerinin Yüksek Olmadığı İddiası

- (96) Teşebbüs, yeni şirketlerin pazara girmesi, batık maliyetlerin düşük olması, şebeke dışsallıkları ve marka adlarının önemli giriş engeli olmaması nedenleriyle anılan iddiayı ileri sürmektedir.
- (97) Söz konusu savunma kararda dikkate alınmıştır.

1.5.6. BİLETİX'in Anlaşma ve Uygulamalarının Bireysel Muafiyet Koşullarının Tümünü Yerine Getirdiği İddiası

- (98) Bu iddialardan ilki, BİLETİX'in, belirli bir süre münhasırlık sağlanması karşılığında, organizatörlerin etkinlik için önemli giderlerini karşılamasına imkan verecek avans ödemelerine ilişkindir. Bu ödemelerin özellikle spor organizasyonları ve müzik etkinlikleri için gerekli altyapı yatırımlarının gerçekleştirilebilmesini, oyuncu ve sanatçılara gerekli ön ödemelerin yapılabilmesini sağladığı, bilet ücretlerini düşürücü etkisi olabileceği ifade edilmiştir. Bu açıdan da, belirli bir süre için münhasırlık sağlanmasının, yapılan bu masrafların karşılanmasına yetecek bilet satışının gerçekleşmesini temin etmek adına bir gereklilik olduğu iddia edilmektedir. Ayrıca, münhasır hükümler içeren anlaşmaların işlem masraflarında azalma ve işlemler açısından belirlilik/tahmin edilebilirlik sağladığı belirtilmiştir. Bu doğrultuda Kurulun da önceki kararlarında spor etkinliklerinin uygulamasında bir yıl içinde birden fazla biletleme firması ile çalışılmayacağını kabul ettiği ifade edilmiştir. Diğer bir husus ise, münhasırlığın hizmetin kalitesini arttırmak yoluyla tüketicilere yarar sağladığına ilişkindir. Şöyle ki; biletleme firmalarının, organizatörleri ve işleyişlerini anlamalarını sağlayarak tüketicilere daha iyi hizmet verebilecekleri iddia edilmiştir.
- (99) Ayrıca savunmada; organizatör ve spor kulüplerinin, tek bir kurumla muhatap olmak; tüketiciye, ilanlarına tek bir logo eklemek suretiyle, billboardlar, gazete ve televizyon reklamları gibi mecralarda biletin bulunabilirliği hakkında doğrudan bilgi vermek; belediyelere ve vergi memurlarına kendilerinden başka ve güvenilir bir kaynağı kolaylıkla gösterebilmek için münhasır sözleşme yaptıkları belirtilerek, BİLETİX'in yenilikleri

sıralanmıştır. Kısa süreli münhasır anlaşmalar ile münhasır olmayan anlaşmaların da yapıldığı, BİLETİX'in pazar payının iddia edilenden çok daha düşük olduğu ve her yıl rekabete açılan anlaşma sayısına bakıldığında pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmadığı da iddia edilmiştir. Savunmada, dünyadaki uygulamalar incelendiğinde, uyguladıkları münhasırlık süresinin, rekabeti zorunlu olandan fazla sınırlamadığı hususuna da yer verilmiştir.

- (100) Kurulun nihai kararı "muafiyet" değerlendirmesi yapılmasını gerektirmemekle birlikte, söz konusu savunmalar kararın 2. maddesinin gerekçesinde dikkate alınmıştır.

I.5.7. BİLETİX'in Bir Yıldan Uzun Süreli Münhasır Anlaşmalarının Pazarı Kapatmadığı İddiası

- (101) Bir yıldan uzun süreli münhasırlık hükmü içeren anlaşmaların müşteri tarafından talep edildiği, her yıl sona eren anlaşmaları nedeniyle sözleşme yenileme durumunda olan müşteriler dolayısıyla rakiplere pazarın önemli bir kısmının açıldığı, münhasır anlaşmaların sürelerinin ve pazardaki kapama oranlarının düşük olduğu, pazarın rekabete açık bölümünün rakipler için neden yeterli olmadığı raporda açıklanmadığı, pazarın ancak rakiplerin pazarda kar elde etmelerinin tamamen ya da kısmen engellenmesi halinde kapandığı, etkinlik pazarının büyümesi nedeniyle rakipler açısından potansiyel müşterilerin arttığı ileri sürülmüştür. Ayrıca BİLETİX'in münhasır anlaşmalarının ortalama süresinin hukuka uygun olduğu, bu kararla tespit edilmesi gereken sürenin çok altında bulunduğu da belirtilmiştir.
- (102) BİLETİX, bu başlık altında sözleşme yenileme imkânı dolayısıyla pazarın her yıl belirli bir bölümünün rekabete açıldığını ve rakip teşebbüslerin bu alanda rekabet etme şanslarının bulunduğunu iddia etmektedir. Soruşturma Raporu'nda, geçerlilik süresi bir yıl ve üzeri olan münhasır anlaşmalar dikkate alınmış ve bu anlaşmalar yoluyla pazarın kapanıp kapanmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Bu hesaplamanın ardından pazar kapama teorisinin gerçekleşmesinde dikkate alınan diğer hususların yanı sıra münhasır sözleşmelerin ortalama geçerlilik sürelerine de yer verilmiştir. Sözleşme sürelerinin çok uzun olması pazarın dinamik yapısının önünde önemli bir engel teşkil edecektir. Dolayısıyla kararda bu hususlar dikkate alınarak, sözleşme sürelerinin makul bir süreyle sınırlandırılması yoluna gidilmiştir.

I.5.8. 2010 Tarihli Kurul Kararının Pazardaki Etkilerine İlişkin İddialar

- (103) Taraf vekili bu karar sonrası futbolda bir yıldan uzun süreli anlaşmalar yapmayan BİLETİX'in futbol biletlerinin elektronik satışı pazarında pazar payı düşmediğinden rakiplerin pazarda başarı gösterememesinin nedeninin BİLETİX'in münhasır anlaşmaları olmadığını iddia etmektedir.
- (104) Gerçekten de 2010 tarihli karar sonrası BİLETİX'in futbol kategorisindeki payında bir azalma olmamış, ancak rekabet stratejisini etkilemiştir. Bununla birlikte, söz konusu savunma kararda dikkate alınmıştır.

I.5.9. GEÇLERBİRLİĞİ ile İmzalanan Sözleşmelere İlişkin Savunmalar

- (105) GENÇLERBİRLİĞİ ile akdedildiği düşünülen protokolün hiçbir zaman hayata geçirilmediği, inceleme esnasında bulunan protokolün sadece imza bedeline ilişkin olduğu ve söz konusu protokolün bir nüsha hazırlanmasının ve bunun da GENÇLERBİRLİĞİ'nde saklanması, ikinci bir nüsha için ek damga vergisi ödenmemesi için olduğu ifade edilmiştir. Ayrıca, protokolda geçen imza ücretinin bir cezai şart olmadığı, anlaşma imzalanmasını teşvik edici bir araç olarak kullanıldığı ifade edilmiş; karşı tarafın sözleşmeden dönmesi durumunda da tarafa sözleşmeyi imzalaması için verilen ve daha önce BİLETİX'e ait olan paranın talep edilmesinin de beklenen bir sonuç olduğu belirtilmiştir.

(106) Söz konusu savunmalar kararda dikkate alınmıştır.

I.5.10. BEŞİKTAŞ Sözleşmelerine İlişkin İddialar

(107) BİLETİX'e sağlanan erişim hakkının BEŞİKTAŞ ve diğer kulüpler için %80 oranına yükselmeyeceği iddiası ifade edilmektedir. Stat kapasitesi ve sezon kartı satış âdeti dikkate alınarak sözleşmede belirlenen yöntem çerçevesinde yapılan hesaplamada, BEŞİKTAŞ ile imzaladığı sözleşmelerin 2012-2013 sezonu için BİLETİX'e %85'lik bir erişim hakkı sağladığı ortaya konulmuştur. Diğer kulüpler için böyle bir tespit söz konusu değildir.

(108) BEŞİKTAŞ'ın sözleşmesinde yer alan bilet erişim oranlarının münhasırlığa yol açıp açmadığına ilişkin değerlendirmede stat kapasitesi üzerinden bir analiz yapılmasının yanlış olduğu, gelir üzerinden bir analiz yapılmasının daha doğru olduğu ileri sürülmektedir.

(109) Söz konusu savunmalar kararda dikkate alınmıştır.

J. GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK

(110) Bilindiği üzere 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması ve kısıtlanmasına neden olan anlaşmalar yasaklanmaktadır. Bu bakımdan BİLETİX'in organizatörlerle yaptığı anlaşmalarda yer alan münhasırlık hükümlerinin etkinlik biletlerinin elektronik satışına bir platform üzerinden aracılık hizmetleri pazarında rakiplerin organizatörlere erişimini engelleyerek pazarın kapanmasına neden olacak şekilde rekabeti bozup bozmadığı değerlendirilmiştir.

(111) Esas itibarıyla, ilgili pazarın, geleneksel anlamda bilinen tüketici-üretici ilişkisinin ötesinde, doğrudan ve dolaylı dışsallıkların, ağ etkilerinin bulunduğu ve organizatör-aracı-tüketici şeklinde tezahür eden ilişkileri içeren bir yapıyı temsil ettiği görülmüştür. Bu pazarda faaliyet gösteren teşebbüsler, bilet satışına aracılık hizmeti vermelerinin yanı sıra, bu hizmetin verildiği kanala katma değer sağlayacak nitelikte bir "platform" olma özelliğini de üzerlerinde taşımaktadır. Pazarın bu özelliği zaman içinde gerek organizatör gerekse nihai tüketici kaynaklı gereksinimlerin giderilmesi bakımından, pazarın her iki tarafında da güçlü bir varlık sergilenmesini gerekli kılmaktadır. Bu bakımdan BİLETİX'in sahip olduğu etkinlik ve tüketici portföyü değerlendirilmiş, rakiplerine nazaran her iki portföy anlamında da önemli bir gücü olduğu ortaya konulmuştur.

(112) Ancak bu noktada, BİLETİX'in pazar gücünün yanı sıra pazarın dinamiklerinin de iyi değerlendirilmesi gerekmektedir. Sektör yapısının analizi ve pazarın belirlenmesini takiben, BİLETİX'in organizatörlere bilet satışı ve ilgili diğer hizmetlerin verilmesine yönelik bir yıldan uzun süreli münhasırlık hükmü içeren anlaşmalarının, süre, kapsam ve nitelik bakımından rakipler açısından giriş engeli yaratıp yaratmadığı incelenmiştir.

(113) Öncelikle, pazarın ayrıntılı analizi sonucunda, önceki Kurul kararlarından farklı olarak pazar tanımı genişletilmiş, "etkinlik biletlerinin elektronik satışına bir platform üzerinden aracılık hizmeti pazarı" ilgili ürün pazarı olarak belirlenmiştir. Bu durum özellikle 10-52/1056-390 sayılı karar açısından farklılık yaratmaktadır. Anılan kararda; ilgili ürün pazarı "futbol müsabaka biletlerinin satışına aracılık hizmetleri pazarı" olarak belirlenmiş ve BİLETİX ile futbol kulüpleri arasında akdedilen ve bilet satışına aracılık hizmetlerinin alımını düzenleyen sözleşmelerin BİLETİX'e bir yıldan uzun süreli münhasırlık sağlayan hükümlerinin, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı olduğuna hükmedilmiştir. Bu doğrultuda münhasırlığa ilişkin sürenin kısaltılması yoluyla girişlerin kolaylaşması ve pazarın önemli ölçüde rekabete açılması hedeflenmiştir.

(114) Bununla birlikte, BİLETİX'in faaliyetinde önemli bir paya sahip olan münhasır anlaşmaların pazarı ne ölçüde kapattığı hususu değerlendirildiğinde, 2005-2010

döneminde %68-84 arasında değişen kapama oranlarının olduğu, 10-52/1056-390 sayılı Kurul kararı ertesinde 2011 yılında kapama seviyesinin %37'ye gerilediği, 2012 yılında ise bu oranın %48'e yükseldiği görülmüştür. Nitekim BİLETİX'in savunmalarında yer verilen bilgilerden; 2013 yılında 278 anlaşmasının rekabete açıldığı, bu anlaşmaların BİLETİX'in tüm anlaşmalarının %55'ini ve tahmini gelirlerinin %62'sini oluşturduğu; benzer şekilde 2012 yılında 300 anlaşmasının, 2011 yılında ise 283 anlaşmasının rekabete açıldığı, bu bakımdan müşterilerin önemli bir bölümü için rekabet edilebilme imkânının bulunduğu anlaşılmıştır.

- (115) Dolayısıyla 05.08.2010 tarihli anılan Kurul kararının ertesinde pazarın rakiplere belli bir oranda açılması sağlanmış olmakla birlikte, sonraki yıl kapama oranının yükselmesi, ilgili pazarda kararla amaçlanan rekabetçi düzeye ulaşamadığı, müşterilerinin bir kısmının BİLETİX ile çalışmaya devam etmek istediği, BİLETİX'in pazar payında önemli bir azalmanın olmadığı, bu durumun rakiplerin etkinliği konusunda şüpheye yol açtığı görülmüştür.
- (116) Pazara giriş engelleri açısından değerlendirme yapıldığında; pazarın büyüyen ve gelişen bir pazar olduğu, yeni girişlerin bulunduğu, yatırım maliyetinin yüksek olmadığı, batık maliyetlerin düşük olduğu, dolayısıyla finansal veya hukuki anlamda önemli giriş engellerinin bulunmadığı anlaşılmıştır.
- (117) Anlaşmaların münhasırlık sürelerine ilişkin olarak ise, pazarda giriş engeli yaratmayacak ölçüde belirlenen makul süreli sözleşmelerin yapılması yoluyla organizatörlerin etkinlik için önemli giderlerini karşılayabilmelerini sağlayacak avans ödemelerini alabilecekleri; bu ödemelerin, özellikle alt yapı yatırımlarının gerçekleştirilmesi, oyuncu ve sanatçılara ön ödeme yapılması, tüketiciye daha iyi hizmet sunulması ve iş planlamasında öngörülebilirlik sağlanması gibi amaçlara yöneltilmesinin pazardaki rekabet dinamiğini artıracığı kanaatine varılmıştır.
- (118) Bununla birlikte münhasırlık süresinin gereğinden uzun süreli olması yukarıda yer verilen yararları azaltarak, pazarın kapanmasına yol açabilecektir. Bu bakımdan BİLETİX'in, pazardaki rekabet dinamiklerini yeniden şekillendirmek ve rakiplerin rekabet edecekleri iş fırsatlarını garanti etmek üzere, Rekabet Kurumunun olası pazar kapama endişelerinin önüne geçmek amacıyla ifade ettiği;

"1- BİLETİX, beş yıllık süre zarfında gelirin en az %50'sine tekabül eden anlaşmalarının her yıl rekabete açılacağına garanti altına alınmasına yönelik bir çözüm önerisi sunar,

2- BİLETİX, işbu çözüm önerisinin gereklerine uyduğunu tevsik etmek üzere, çözüm önerisinin geçerli olduğu her yıl için Rekabet Kurumuna yazılı birer rapor sunmaya yönelik bir çözüm önerisi sunmaktadır,

3- BİLETİX, ilgili maddi vakıalar, durumlar veya Pazar koşulları haklı kıldığı takdirde, Rekabet Kurulundan çözüm önerisinin kaldırılmasını veya değiştirilmesini talep etme hakkını saklı tutar,

4- Bu çözüm önerisi beş yıl süre ile yürürlükte kalacaktır."

şeklindeki önerileri, işbu kararın 2. maddesindeki süre sınırının belirlenmesinde dikkate alınmıştır.

- (119) Bu çerçevede, pazardaki diğer rakiplerin ve güçlü organizatörlerin varlığının olması, hukuki ve finansal önemli giriş engellerinin bulunmaması, pazarın yapısı ile pazardaki aktörlerin ifadelerinin yanı sıra teşebbüsün savunmaları ve önerileri çerçevesinde, bu aşamada pazar kapamanın olmadığı, dolayısıyla Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilmediği anlaşılmakla birlikte, özellikle ilgili ürün pazarı tanımının genişlemesi nedeniyle bir yıllık

13-61/851-359

münhasırlık süresinin yetersiz kaldığı ve fakat BİLETİX'in pazarda önemli bir güce sahip olduğu da dikkate alınarak, tüm etkinlikler için akdettiği sözleşmelerin süresinin azami iki yıl ile sınırlandırılması gerektiği kanaatine varılmıştır.

K. SONUÇ

(120) 09.08.2012 tarih, 12-41/1159-M sayılı ve 11.04.2013 tarih, 13-21/281-M sayılı Kurul kararları uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapor'a ve Ek Görüş'e, toplanan delillere, yazılı savunmalara, sözlü savunma toplantısında yapılan açıklamalara ve incelenen dosya kapsamına göre;

- 1) Etkinlik biletlerinin elektronik satışına bir platform üzerinden aracılık hizmeti pazarında Biletix Bilet Dağıtım Basım ve Tic. A.Ş.'nin müşterileri ile akdettiği sözleşmelerin ve fiili uygulamaların, kapama etkisi yaratarak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmediğine, bu nedenle aynı Kanun'un 16. maddesi uyarınca idari para cezası verilmesine yer olmadığına,
- 2) Bununla birlikte, Biletix Bilet Dağıtım Basım ve Tic. A.Ş.'nin pazardaki gücü ve Türkiye'de pazarın gelişmekte ve büyümekte olan yapısı dikkate alındığında, pazarın kapanması ve rekabetin bu suretle olumsuz yönde etkilenmesinin önüne geçilebilmesini teminen tüm etkinlikler için akdettiği sözleşmelerin süresinin azami iki yıl ile sınırlandırılmasına

OYBİRLİĞİ ile Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere karar verilmiştir.