

10

BU KARAR DANISTAY 13.DAIRESI'NCE IPTAL EDILMISTIR. REKABET KURULU'NUN AYNI KONUYA ILISKIN 28.09.2006 TARİH VE 06-67/905-262 NOLU KARARINA İNTERNET SAYFAMIZDAKI KARAR ARAMA BÖLÜMÜNDEN ERİŞEBİLİRSİNİZ.

20

30

(04-74/1084-270)

40 **Rekabet Kurumu Başkanlığından,**

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2002-3-115 (Soruşturma)
Karar Sayısı : 04-74/1084-270
Karar Tarihi : 29.11.2004
Dosya Konusu : Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ile Accor Servisleri International A.Ş.'nin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlâl edip etmediklerinin tespiti.

50

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER:

Başkan : Mustafa PARLAK
Üyeler : Tuncay SONGÖR, A. Ersan GÖKMEN, R. Müfit SONBAY, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, M. Sıraç ASLAN, Süreyya ÇAKIN

B. SORUŞTURMA HEYETİ:

60

Başkan : Süreyya ÇAKIN
Raportörler : Hilmi BOLATOĞLU, Alper KARAKURT

C. ŞİKAYET EDEN: Resen

Ç. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILANLAR:

70

- Sodexho Restoran Servisleri A.Ş.
Gülbahar Mah. Avni Dilligil Sok. No: 24/A-6
Mecidiyeköy / İstanbul

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

80

D. İDDİALARIN ÖZETİ: 17.6.2003 tarih ve 03-43 sayılı toplantısında Rekabet Kurulu, 2.6.2003 tarih ve 2002-3-115/ÖA-03-YY sayılı Öneri Raporu'nu görüşmüş ve şikayet başvurularına konu iddialar hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına, bununla beraber öneri sürecinde elde edilen bazı bulgular nedeniyle Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ve Accor Servisleri International A.Ş. tarafından gerçekleştirilen uygulama ve davranışların 4054

(04-74/1084-270)

sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırılık oluşturduğu gerekçesi ile Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ve Accor Servisleri International A.Ş. hakkında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca resen soruşturma açılmasına karar vermiştir.

E. DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 6.11.2002 tarih, 4770 sayı; 22.11.2002 tarih, 4995 sayı ve 29.11.2002 tarih, 5092 sayı ile intikal eden şikayet başvuruları üzerine hazırlanan 29.11.2002 tarih ve 2002-3-115/BN-02-YY sayılı Bilgi Notu, 19.12.2002 tarih ve 02-78 sayılı Kural toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Kanun çerçevesinde bir soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesi amacıyla, Kanun'un 40/1. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Ayrıca, ikinci şikayet üzerine hazırlanan 25.12.2002 tarih ve 2002-3-119/BN-02-YY sayılı Bilgi Notu, Kurul'un 9.1.2003 tarih ve 03-03 sayılı toplantısında görüşülmüş ve 02-78 sayılı Kurul toplantısında alınan karar uyarınca başlatılan önaraştırma kapsamında incelenmesine karar verilmiştir.

Yapılan önaraştırma sonucunda düzenlenen 2.6.2003 tarih ve 2002-3-115/ÖA-03-YY sayılı Önaraştırma Raporu, Rekabet Kurulu'nun 17.6.2003 tarih ve 03-43 sayılı toplantısında görüşülmüş ve şikayet başvurularına konu iddialar hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına, bununla beraber önaraştırma sürecinde elde edilen bazı bulgular nedeniyle Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ve Accor Servisleri International A.Ş. tarafından gerçekleştirilen uygulama ve davranışların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırılık oluşturduğu gerekçesi ile Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ve Accor Servisleri International A.Ş. hakkında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca resen soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

1.7.2003 tarihinde, Kanun'un 43/2. maddesi uyarınca taraflara soruşturma açıldığına dair bildirimde bulunularak taraflardan 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiş ve haklarında soruşturma açılan teşebbüslerin birinci yazılı savunmaları süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

Rekabet Kurulu 4.12.2003 tarih ve 03-76/942-M sayı ile soruşturma süresinin altı ay uzatılmasına karar vermiştir. Soruşturma Heyetince tamamlanan 21.5.2004, SR/04-8 sayılı Soruşturma Raporu, Kanun'un 45/1. maddesi uyarınca tüm Kurul Üyeleri ile ilgili taraflara tebliğ olunmuş ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince taraflardan 30 gün içinde yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiştir. Her iki teşebbüsün de başvurusu üzerine, Rekabet Kurulu'nun 17.6.2004 tarih, 521-M sayı ve 10.6.2004 tarih ve 480-M sayılı toplantılarında yazılı savunma süresinin 30 gün uzatılmasına karar verilmiştir. Soruşturma Raporu'nun tebliğini takiben soruşturma tarafı teşebbüslerin yazılı savunmaları yasal süresi içinde Kurum'a intikal etmiştir. Soruşturma Heyetinin hazırladığı "Ek Yazılı Görüş", Kanun'un 45/2. maddesi uyarınca, 9.8.2004 tarihinde tüm Kurul Üyeleri ve taraflara tebliğ edilmiştir. Her iki teşebbüsün de başvurusu üzerine, Rekabet Kurulu'nun

(04-74/1084-270)

130 2.9.2004 tarih ve 04-57 sayılı toplantısında yazılı savunma süresinin 30 gün uzatılmasına karar verilmiştir. Ek görüşe karşı cevaplar yasal süreleri içinde Rekabet Kurumu'na intikal etmiştir. Söz konusu her iki teşebbüs de, Kanun'un 46. maddesi uyarınca, sözlü savunma toplantısı yapılmasını talep etmiş olup Rekabet Kurulu'nun 19.10.2004 tarih ve 942-M sayılı toplantısında, yürütülen soruşturma ile ilgili olarak 26.11.2004 tarihinde sözlü savunma toplantısı yapılmasına ve sözlü savunma toplantısına soruşturma kapsamındaki tüm teşebbüslerin davet edilmesine karar verilmiş ve sözlü savunma toplantısı davetiyeleri, Kanun'un 46/2. maddesi uyarınca ilgililere gönderilmiştir.

Rekabet Kurulu 29.11.2004 tarihinde 04-74/1084-270 sayılı nihai kararını vermiştir.

140 **F. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞLERİ:**

İlgili raporda; yapılan incelemeler, hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin savunmaları ve elde edilen bilgi ve belgelerin ışığında;

- Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ve
- Accor Servisleri International A.Ş.'nin

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin (a) ve (b) bentlerinde hukuka aykırı ilan edilen ve yasaklanan eylemleri gerçekleştirdiklerinin tespit edildiği,

150 yapılan bu tespitlere dayanılarak;

- hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmeleri karşısında, Kanun'un 16. maddesinin 2. fıkrası gereği cezalandırılmaları gerektiği,
- anlaşmalara ilişkin herhangi bir bildirim yapılmaması nedeniyle, söz konusu anlaşmalar için hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslere 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin (c) bendi uyarınca ve şirketlerin yönetim kurulu üyelerine aynı maddenin 3. fıkrası uyarınca para cezası verilmesi gerektiği

160 ifade edilmektedir.

G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

G.1. İlgili Pazar

G.1. 1. İlgili Ürün Pazarı

170 Yemek çeki hizmeti, müşterisinin çeşitli lokanta ve restoranlarda yemek çeki karşılığında yemek ihtiyacının giderilmesine olanak veren; organizasyon, koordinasyon ve finansman hizmetlerinden oluşan bir hizmet olarak nitelendirilmektedir.

(04-74/1084-270)

180 Yemek çeki hizmetlerinin temel işlevi müşterinin personelinin yemek ihtiyacının karşılanmasıdır. Bu amaçla yemek çeki müşterilerinin, personellerinin bu ihtiyaçlarını, kendi bünyelerinde kurdukları mutfaklar ile ya da toplu yemek müteahhitleri tarafından işyerinde pişirmek ya da dışarıdan taşımak suretiyle verilen toplu yemek hizmetleri ile karşılamaları mümkündür. Diğer yandan personele yemek ihtiyacı için nakit para ya da fatura karşılığı nakit verilmesi gibi yöntemler de bulunmaktadır.

190 Benzer kullanım amaçlarına yöneldikleri söylenebilecek bu tür hizmet ve yöntemler nitelik olarak yemek çeki hizmetlerinden farklılaşmaktadır. Toplu yemek hizmetleri, insanların topluca çalıştığı yerlerde ya da ihtiyar, hasta, çocuk gibi kendini besleyemeyen insanların kaldıkları yerlerde, dışarıya çıkıp yemek yemeyi aratmayacak şekilde yiyecek ve içecek sunma faaliyetlerini kapsamaktadır. Bu tür hizmetler talep yönüyle değerlendirildiğinde, toplu yemek hizmetlerinin yarattığı; işyerlerinde metre karelerce alanın sadece yemek amacıyla ayrılması, mutfak elemanı ve malzeme istihdamı, muhasebede evrak karmaşaları, satın alma zorlukları, işyerinde yemek kokusu bulunmasının verdiği rahatsızlıklar gibi problemler yemek çeki hizmetleri bakımından ortaya çıkmamaktadır. Sayılan türdeki farklılıklar müşterilerin tercihlerini yemek çeki hizmetlerinden yana kullanmalarında etkili olmaktadır.

200 Diğer yandan az sayıda personel çalıştıran küçük işyerinin personellerinin yemek ihtiyacını karşılamaya yönelik olarak işyerlerinde mutfak kurmaları ya da taşıma usulüyle yemek hizmeti almalarının makul olmaması, yemek çeki hizmetlerini bu hizmetlerin tercih edilme nedenleri bakımından toplu yemek hizmetlerinden farklılaştıran diğer bir unsurdur. Ayrıca toplu yemek hizmetlerinin belli bir iş mekanında yemek yenmesini gerektirmesi personeli yoğunlukla gezici olarak çalışan müşteriler bakımından yemek çeki hizmetlerini alternatifsiz hale getirmektedir. Gezici personelin yemek amacıyla işletmeye dönmek zorunda olmaması zaman tasarrufu sağlamakta ve hareket etkinliği getirmektedir.

210 Yemek çeki hizmetlerini toplu yemek hizmetlerinden nitelik olarak farklılaştıran en önemli unsur ise kullanıcıya seçme özgürlüğü sağlamasıdır. Bu sistemin doğup gelişmesinde etkili olan en önemli faktörlerden biri söz konusu seçme özgürlüğünü getirmiş olmasıdır. Toplu yemek hizmeti, hizmeti alan kişinin sabit bir mekanda kendisi tarafından seçilmemiş belli bir menü ile yemek ihtiyacının giderilmesini gerektirirken, yemek çeki hizmetleri kullanıcıya dilediği mekanda, dilediği yemeği yeme olanağı sağlamaktadır.

Söz konusu hizmetlerin ve seçim özgürlüğünün personele yemek çeki yerine nakit para verilmesi suretiyle de sağlanabileceği ileri sürülebilirdi de, nakit ödeme yönteminin yemek çeklerinin yerine kullanılması müşteriye getirdiği maliyetler bakımından mümkün değildir. Bunun temel nedeni; 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 23. maddesinin 8. bendi uyarınca hizmet erbabına işverenlerce işyeri ya da müstemilatı dışında kalan yerlerde yemek verilmek suretiyle ve ödemenin yemek verme hizmetini sağlayan mükelleflere yapılması

(04-74/1084-270)

220 şartıyla günlük yemek bedeline ilişkin vergi muafiyeti tanınması, buna karşın aynı bende göre hizmet erbabına yemek bedeli olarak nakden yapılan ödemelerin ve bu amaçla sağlanan menfaatlerin ücret olarak vergilendirilmesinden kaynaklanmaktadır. Bu çerçevede 2003 yılı için belirlenen 6 milyon TL+ KDV tutarındaki vergisiz günlük yemek bedeli ve % 20 oranındaki gelir vergisi dilimi temel alındığında personele yemek çeki yerine nakit verilmesi halinde işveren aynı parasal değerdeki yemek hizmeti için % 49 oranında daha fazla ödeme yapmak durumundadır.

230 Diğer yandan firma ya da kurumların personellerinin yemek ihtiyacını karşılamak üzere başvurabilecekleri diğer bir yöntem de fatura karşılığı nakit ödemesidir. Bu yöntemde vergi muafiyetinden yararlanılabilmekle birlikte, yönetilmesi ve kontrolü zor olan ve firmaların muhasebe departmanlarına önemli iş yükü getiren bir uygulamadır. Ayrıca hem nakit ham de fatura karşılığı nakit uygulamaları işverenin sadece kendi personeline yönelik uygulamasıdır. Üçüncü kişilere ya da piyasaya genişletilmesi mümkün olmayan bu uygulamalar, doğası gereği ekonomik faaliyetin kişisel ihtiyaç ölçüsünü aşması gerekliliğini karşılamadığından rekabet hukuku çerçevesinde "ekonomik faaliyet" olarak nitelendirilemeyecek uygulamalardır.

240 Yemek çeki hizmeti fiilen yemek pişirme işini hiçbir şekilde kapsamadığı için de toplu yemek hizmetlerinden tamamen farklılaşmaktadır. Başka bir ifade ile konu arz ikamesi yönüyle ele alındığında da, bu iki hizmet türü yerine getirilmesini gerektirdikleri işlevler bakımından tamamen ayrı olup, aralarında arz ikamesinin bulunduğunu söylemek mümkün değildir.

250 Diğer yandan yemek çeki hizmetlerinin çek firması ile üye işyerleri arasındaki ilişki bakımından tamamen kendine özgü nitelikte olduğu ve mevcut durumda bu ilişkinin başka herhangi bir hizmetle ikame edilebilirliği bulunmamaktadır. Nitekim bu ilişki sonucunda üye işyerleri doğrudan ve sadece kendilerine yönelik müşteri sağlayan bu sisteme üye olmaları karşılığında belli bir bedel ödemektedirler.

Çeşitli organizasyon ve finansman hizmetlerinin birlikte sunulmasını içeren söz konusu hizmetlere yaygın tabiriyle "yemek çeki"¹ hizmetleri denilmekle birlikte günümüzde bu hizmetlerin sunulmasında yemek çeklerinin yerine akıllı kartların kullanılması gündeme gelmiştir. Bu çerçevede ilgili ürün pazarı, "para temsili araçlarla müşterilere tüketime hazır yiyecek ve gıda temini pazarı" olarak tanımlanmıştır.

260 Bununla birlikte, yukarıda ilgili ürün pazarının kapsamında yer alamayacağı tespit edilen farklı sistemler, hali hazırda yemek çeki sisteminde faaliyet gösteren teşebbüslerin hareket alanını belirli bir ölçüde sınırlandırmaktadır. Bu yönüyle bahse konu sistemler gözardı edilmeyerek, Kararın ilerleyen bölümlerinde yer verilen ve ilgili ürün pazarındaki rekabetçi süreci ilgilendiren dosya konusu

¹ Kararda, "yemek çeki hizmetleri" ya da "yemek çeki sektörü" gibi ifadeler ilgili hizmetlerin akıllı kartlarla sunulmasını da kapsayacak şekilde kullanılmıştır.

(04-74/1084-270)

müşteri paylaşımı anlaşmasının etkilerinin değerlendirilmesinde ve bu değerlendirme neticesinde ulaşılan sonuçta, potansiyel rekabet unsuru olarak gözönünde bulundurulmuştur.

G.1.2. İlgili Coğrafi Pazar

270

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

G.2. Taraflar

G.2.1. Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. (Sodexho A.Ş.)²

280

Sodexho A.Ş. merkezi Paris'te bulunan Sodexho Pass International'ın iştirakidir. Söz konusu teşebbüsün sermaye yapısı Tablo-1'de sunulmuştur.

Tablo-1: Sodexho A.Ş.'nin Ortaklık Yapısı

Pay Sahibi	Pay Oranı (%)
Sodexho Pass International	73,92
Sargon Finance Ltd	10,00
Cheque Dejenuer CCR	10,00
Etinbis	1,52
Etin	1,52
Sodexho Alliance	1,52
Safinsod	1,52
Toplam	100,00

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

290

G.2.2. Accor Servisleri International A.Ş. (Ticket Restaurant)³

Ticket Restaurant dünya çapında 31 ülkede tüketime hazır yiyecek ve yemek sektörü, otel işletimi gibi faaliyetlerin dışında yemek çeki hizmeti de vermektedir. Söz konusu teşebbüsün sermaye yapısı Tablo-2'de sunulmuştur.

Tablo-2: Ticket Restaurant'ın Ortaklık Yapısı

Pay Sahibi	Pay Oranı (%)
------------	---------------

² Kararda yer verilen belgelerde geçen Sdx (Sodexho), "Sodexho Pass", "Sodexho Pass Türkiye" gibi ifadeler Sodexho Restoran Servisleri A.Ş.'yi tanımlamaktadır.

³ Raporda yer verilen belgelerde geçen "Yemek Servisleri A.Ş.", "(AST) Accor Servisleri Türkiye" ve "TR (Ticket Restaurant)" ifadeleri, Accor Servisleri International A.Ş.'yi tanımlamaktadır.

(04-74/1084-270)

Accor S.A.	99,7073
Soltis B.V.	00,2903
Robert Lugo	00,0008
Koray Özbay	00,0008
Ferhan Görgün	00,0008
Toplam	100,0000

300 Türkiye yemek çeki sektöründe 2003 yılı itibariyle 4 teşebbüs bulunmaktadır. 2003 yılının Mayıs ayında Sodexho A.Ş., Ticket Restaurant ve -1999 yılında kurulmuş olan- Multinet A.Ş. firmalarından alınan bilgilere göre bu teşebbüslerin sahip oldukları üye işyeri ve kullanıcı sayıları bilgileri ile pazar payı bilgileri tablo-3'de sunulmaktadır⁴.

Tablo-3: Firmaların Kullanıcı ve Üye İşyeri Sayıları

Firma Adı	Üye İşyeri Sayısı	Kullanıcı Sayısı	Pazar Payı (%)*
Ticket Restaurant	(.....)	(.....)	(.....)
Sodexho A.Ş.	(.....)	(.....)	(.....)
Multinet A.Ş.	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	-	395.000	100,0

(*) Pazar payı, kullanıcı sayısı temel alınarak hesaplanmaktadır.

G.3. Yapılan Tespitler ve Deliller

310 Öneri araştırma ve soruşturma döneminde yapılan yerinde incelemeler ve ilgililerden bilgi isteme sonucunda elde edilen bulgular ve bunlara ilişkin değerlendirmeler aşağıda sunulmuştur.

G.3.1. Günlük Satış Toplantı Tutanaqları

320 Sodexho A.Ş. Genel Müdürlüğü'nde tespit edilen belgelerden ilk ele alınması gereken 14 Şubat 2000 tarihli "Günlük Satış Toplantısı" başlıklı belgedir. Bu belgenin konusunu oluşturan ve 14 Şubat 2000 tarihinde yapılmış olan toplantıya Sodexho A.Ş.'nin Pazarlama Müdürü, Bölgeler Müdürü, Satış Müdürü ve satış elemanları katılmışlardır. Şirket içi bu toplantıda çeşitli kararlar alındığı ve alınan bu kararlar arasında; *"Kesinlikle TR ile anlaşma yapıldığı dışarıya söylenmeyecek."* ifadesinin bulunduğu görülmektedir.

Yine 14 Şubat 2000 tarihli ikinci bir belge, Genel Müdür, Pazarlama Müdürü ve bazı çalışanların şirket içinde yaptıkları toplantının metnini göstermektedir. Söz konusu "Toplantı Tutanağı"nda Genel Müdür'ün, *"Kesinlikle TR ile anlaşıldığı söylenmeyecek"* ifadesine yer verilmiştir.

⁴ 27.11.2002 tarihinde kurulan Orbis Yazılım Hizmetleri Ticaret A.Ş. (Orbis A.Ş.), 2003 yılının Haziran ayında sektördeki ilk müşterisi ile çalışmaya başlamıştır.

(04-74/1084-270)

330 23 Şubat 2000 tarihli, "Günlük Satış Toplantısı" başlıklı belge ise yine Sodexho A.Ş.'nin satış personelinin katıldığı bir toplantının belgesidir. Belgede Sodexho A.Ş. Satış Müdürü'nün;"TR tarafından listeler geldi. Şartlar değişecek büyük hesaplar tutulacak." ifadeleri yer almaktadır.

7.3.2000 tarihli "Satış Günlük Toplantı Tutanağı"nda ise Satış Müdürü, Genel Müdür'ün kendisine ilettiği bir bilgiyi toplantıya katılan diğer çalışanlara iletmektedir. Tutanakta konuya ilişkin olarak; "Nadir bey'den gelen bilgi. Delmas'la görüşmüş, bizim satış ekibimizin görüşmeye gittikleri firmalara biz TR ile anlaştık denilmiş. Bu konu kesinlikle dışarıda konuşulmayacak dikkatli davranılacak." ifadesine yer verilmiştir. Bu ifadeler Nadir Levent'in o dönemde
340 Ticket Restaurant hissedarı, Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü olan Laurent Marei Delmas'la görüştüğünü, bu görüşmede Laurent Delmas'ın Nadir Levent'e, Sodexho A.Ş.'nin satış ekibinin gittikleri firmalara (müşterilere) Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant'ın anlaştıklarını söylediklerini belirttiği anlaşılmaktadır. Bunun üzerine satış ekibinin bu konuyu (Ticket Restaurant ile Sodexho A.Ş.'nin arasında anlaşma olduğunu) dışarıda konuşmaması istenmektedir.

Yukarıda sunulan bu belgeler Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasında, 2000 yılının başlarında bir anlaşmanın sağlandığını ve bu anlaşmanın müşteriler tarafından öğrenilmemesi için çaba harcandığını, Ticket Restaurant'ın Sodexho
350 A.Ş.'ye çeşitli listeler gönderdiğini ortaya koymaktadır. Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasında yapılan bu anlaşmanın içeriğinin anlaşılabilmesi için söz konusu teşebbüslerde tespit edilen diğer belgelerin ele alınması gerekmektedir.

G.3.2. Rakipler Takip Raporu

Teşebbüslerde tespit edilen diğer belgelere geçilmeden önce sektörde faaliyet gösteren firmaların genel olarak yaptıkları bir uygulama hakkında bilgi vermekte fayda bulunmaktadır. Yemek çeki sektörü, müşteri takibinin çok önemli olduğu bir sektördür. Bu amaçla teşebbüsler, mevcut müşterileri ve potansiyel müşteriler hakkında sürekli ve sistematik olarak bilgi toplamaktadırlar. Sisteme girip çıkan müşteriler, rakiplere giden müşteriler bunların kullanıcı sayıları ve ödeme kabiliyetleri sürekli izlenmeye çalışılmaktadır.
360

Sodexho A.Ş.'de tespit edilen "Rakipler Takip Raporu" isimli belgeler bu amaçla hazırlanmış raporlardır. Sodexho A.Ş.'nin kendi bünyesinde hazırladığı bu raporlar, üst düzey yöneticilerine sunulmak üzere, her aya ilişkin rakip teşebbüslerden alınan ve rakip teşebbüslere giden müşterilere ilişkin ayrıntılı bilgiler içermektedir. "gidenler" ve "alınanlar" olmak üzere iki farklı bölümden oluşan bu raporların, her bir bölümünde belirli dönemler itibari ile rakip teşebbüslere giden ya da bu teşebbüslerden alınan müşterilere ait ayrı ayrı karne (kişi) sayısı, ciro ve sonunda tüm rakip teşebbüslere giden ya da tüm rakip teşebbüslerden alınan müşterilere ait toplam karne miktarı ve toplam ciro bilgileri bulunmaktadır. Raporların devamındaki sayfalarda, genel olarak ilk sayfada
370

(04-74/1084-270)

ortaya konulan "giden" müşterilerden Ticket Restaurant ile iş yapmaya başlayanların isimleri, bu müşterilerden elde edilen ciro ve müşterinin Ticket Restaurant'a gitme nedeni açıklanmaktadır.

380 Sodexho A.Ş. tarafından kendi bünyesinde müşterilerinin takibi amacıyla tutulan bu tarz raporların içerdiği bilgilere benzer bilgilerin, Ticket Restaurant tarafından da Sodexho A.Ş.'den bağımsız olarak tutulduğu bilinmektedir. Ancak her iki teşebbüsün kendi bünyelerinde ayrı ayrı ve düzenli olarak tuttukları bu tarz raporlar, müşterilerinden elde ettikleri bilgiler çerçevesinde hazırlanmaktadır.

390 Bu nedenle Sodexho A.Ş. müşterisinin başka bir firmayla çalışmaya başlayıp başlamadığını, müşterisinden yemek çeki siparişi gelmemesi nedeniyle söz konusu müşteriyi telefonla arayarak ya da ziyaret ederek öğrenmektedir. Müşterilerden telefon ya da ziyaret neticesinde elde edilen bilgi doğru olabileceği gibi yanıltıcı da olabilecektir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant firmalarının kendi bünyelerinde ayrı ayrı tuttukları bu tarz raporların içerdikleri bilgiler birbirleriyle örtüşmeyebilmektedir.

G.3.3. 2000 Yılı Hesap Dönemi

400 Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında 2000 yılının başlarında bir anlaşma yapıldığına işaret eden yukarıdaki belgelerle bağlantılı olarak ilk ele alınması gereken belge Sodexho A.Ş.'de tespit edilen "TR'in SDX'dan aldıkları" başlığını taşıyan belgedir. Belge içerik olarak, bir tablo ve altında 17 Mayıs 2001 tarihinde Ticket Restaurant Pazarlama Müdürü ile yapılan toplantı neticesinde ulaşılan sonucu ifade eden bir cümleden ibarettir. Söz konusu tabloda "Toplam TR'in aldıkları" tespit edildikten sonra "SDX'ya verilmesi gereken" kullanıcı sayısı ile toplanılarak "toplam borç" olarak 4487 kullanıcı sayısına ulaşılmıştır. Ticket Restaurant'ın borçlu olduğu 4487 kullanıcı sayısından "SDX'ya verilen" 3766 kullanıcı düşüldükten sonra "verilmesi gereken fark" olarak 721 kullanıcıya ulaşılmıştır. Tablo'nun sonuna el yazısı ile ilave edilen "Omsan" şirketine ait 200 kullanıcı da bu farka ilave edilerek 921 kullanıcı sayısına ulaşılmıştır. Belgenin en altına ise "17 Mayıs 2001 Tibet bey ile toplantıda eskiden kabul edilmiş alacak sayısı 921 kişi" notu düşülmüştür.

410 Bu ifade doğrultusunda Sodexho A.Ş. yetkilisi ile Ticket Restaurant Pazarlama Müdürü ve Genel Müdür Yardımcısı arasında 17 Mayıs 2001 tarihinde gerçekleşen toplantı sonucunda, Sodexho A.Ş.'nin Ticket Restaurant'tan 921 kullanıcı alacaklı olduğu sonucu üzerinde mutabakat sağlandığı anlaşılmaktadır.

Her ne kadar Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasındaki toplantı 2001 yılının Mayıs ayında gerçekleşmiş olsa da toplantıda üzerinde mutabakata varılmış 921 kullanıcı, Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında 2000 yılında gerçekleşen müşteri hareketliliğinin sonucudur. Nitekim aşağıda ele alınacak olan "2001 Şubat-2002 Mayıs Mutabakat Listesi"nde geçen "TR borcu olan (2000 Hesap) - 921" ifadesi, 921 kullanıcının, 2000 Hesap dönemi sonunda Ticket Restaurant'ın

(04-74/1084-270)

420 Sodexho A.Ş.'ye olan borcuna işaret ettiğini göstermektedir. Aynı zamanda ele alınan bu belgede Ticket Restaurant'ın Sodexho A.Ş.'den aldığı müşteriler arasında yer alan KVT Elektrik ve Saruhan'ın Ekim 2000'de, Altın İletişim'in ise Kasım 2000'de Ticket Restaurant ile çalışmaya başlaması, üzerinde anlaşılan 921 kişinin 2000 yılına ilişkin olduğunu ortaya koymaktadır.

G.3.4. 2001 Şubat-2002 Mayıs Hesap Dönemi ve Mutabakat Listesi

430 Sodexho A.Ş.'de tespit edilen "2001 Şubat İtibari" başlıklı belgede, 2001 Şubat ayından 2002 Mayıs ayına kadar olan dönemi kapsamak üzere iki sütun halinde, her bir aya ilişkin "*TR'tan alınan*" ve "*TR'a giden*" müşteriler ve bu müşterilerin kullanıcı sayılarına yer verilmiştir. Sodexho A.Ş. tarafından hazırlanan bu tabloda, öncelikle Sodexho A.Ş.'nin sahip olduğu bilgiler doğrultusunda Ticket Restaurant'tan alınan ya da Ticket Restaurant'a giden müşteriler belirtilmiştir. Bu sütunların sağ tarafına, Ticket Restaurant tarafından Sodexho A.Ş.'ye kontrol amaçlı gönderilmiş liste olan "*TR liste*" rakamları yerleştirilmiştir. Bunların sağına ise, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant tarafından ayrı ayrı tutulmuş listelerin "*fark*"ına yer verilmiştir. Bu açıdan söz konusu belge yalnızca Sodexho A.Ş.'nin kullanıcı hareketliliğini değil aynı zamanda Ticket Restaurant tarafından hazırlanmış ve Sodexho A.Ş.'ye gönderilmiş Ticket Restaurant kullanıcı hareketliliğini de göstermektedir.

440 Böylelikle bu belgede aşağıda ortaya konacak olan, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasında yapılan toplantı öncesinde, Ticket Restaurant tarafından incelenmesi amacıyla Sodexho A.Ş.'ye gönderilen liste ile Sodexho A.Ş.'nin kendi tespitleri bir araya getirilmiş ve bu iki liste arasındaki farklar tespit edilmiştir. Diğer yandan bu belgede yer verilen Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'a ait listelerin kimi noktalarda birbirlerinden farklılaştığı görülmektedir. Bu sebeple tablonun sonunda "*CR'a Göre Son Durum*" ve "*TR'a Göre Son Durum*" olmak üzere iki ayrı bölüm açılarak, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'a ait listelerin ayrı ayrı sonuçları gösterilmiştir. Sonuç olarak her iki listeye göre de Sodexho A.Ş. borçlu bulunurken, bu borç Sodexho A.Ş. listesine göre 1925, Ticket Restaurant listesine göre 3874 kullanıcıdır. Her iki sonuçtan da "*TR borcu olan (2000 Hesap)*" olarak 921 kullanıcı düşülmüştür. Söz konusu 921 kullanıcı sayısı ise, daha önce belirtilen 17 Mayıs 2001 tarihinde Sodexho A.Ş. yetkilileri ile Ticket Restaurant Pazarlama Müdürü ve Genel Müdür Yardımcısı arasında yapıldığı anlaşılan toplantı sonucunda üzerinde mutabık kalınan önceki (2000 yılı) döneme ilişkin Sodexho A.Ş.'nin alacaklı olduğu kullanıcı sayısıdır.

460 Belgeye ilişkin olarak dikkati çeken bir diğer nokta ise, söz konusu belgenin, aylık toplam rakamlarının yer aldığı belirli bölümlerinin kalem ile yuvarlak içine alınmış olmasıdır. Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant yetkililerinin ortak mutabakatı ile kabul edilen bu rakamlar, 2001 Şubat-2002 Mayıs dönemine ilişkin "*TR'tan alınan*" ve "*TR'a giden*" müşterilere ait aylık rakamları ortaya koymaktadır. Üzerinde uzlaşılan aylık rakamlara ait genel toplam ise belgenin en sonunda, Ticket Restaurant'tan alınan kullanıcı sayısını gösteren "*Alınan 8473*" ve Ticket Restaurant'a giden "*5389*" sayıları ile ifade edilmiştir.

(04-74/1084-270)

470 Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'a ait iki farklı liste üzerinden gidilerek elde edilen bu veriler, "2001 Şubat-2002 Mayıs Mutabakat Listesi" (Mutabakat Listesi)'nde ortaya konulmuştur. Söz konusu belgede yer alan tabloda "TR'tan Alınan" ve "TR'a Giden" olmak üzere iki farklı sütuna yer verilmiştir. Aylar itibari ile Ticket Restaurant'a giden ve Ticket Restaurant'tan alınan müşterilerin yer verildiği bu tablonun içeriği, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasında karşılıklı uzlaşılacak müşterilerden oluşmaktadır. "Mutabakat Listesi"nin her bir sütununa ilişkin aylık toplamlar ve en sonda yer alan genel toplam, "2001 Şubat İtibari" başlıklı belgede Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant tarafından üzerinde anlaşılacak rakamlardır. Bu açıdan "2001 Şubat İtibari" başlıklı belgede tarafların üzerinde tartıştıkları ve sonuca ulaştıkları rakamlar temize çekilerek "Mutabakat Listesi" oluşturulmuştur. 9 Temmuz 2002 tarihli belgenin başında "toplantıya katılanlar" başlığı altında Ticket Restaurant Pazarlama Müdürü ve Genel Müdür Yardımcısı, Ticket Restaurant İstanbul Satış Müdürü, Sodexho A.Ş. Pazarlama Müdürü ve Genel Müdür Yardımcısı ve Sodexho A.Ş. İstanbul Satış Müdürü'nün isimleri yer almaktadır. Belgenin sonunda ise,

"Son durum

8473 alınan

5389 giden

3084 fark

TR borcu olan (2000 hesap) -921

2163

490

Bu hesap 31 Mayıs 2002 itibariyle kapatılmıştır.

Yeni hesap 2002 haziranda başlayacaktır".

500 ifadelerine yer verilmiştir. Söz konusu belgeden, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant teşebbüslerinin Genel Müdür Yardımcıları seviyesinde 9 Temmuz 2002 tarihinde toplantı yaptıkları, söz konusu toplantıda, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant tarafından ayrı ayrı hazırlanmış listelerin müzakere edildiği, ulaşılan mutabakat listesinin ise kayıt altına alındığı görülmektedir. Bu listeye dayanarak elde edilen son durumda ise 2001 Şubat-2002 Mayıs dönemine ilişkin olarak, Sodexho A.Ş.'nin Ticket Restaurant'a kıyasla 3084 adet daha fazla kullanıcı elde ettiği tespit edilmiştir. 2000 yılında ise Ticket Restaurant 921 kullanıcı daha fazla elde ettiğinden söz konusu rakam Sodexho A.Ş.'nin borcundan düşülerek hesap kapatılmıştır. Belgede dile getirilen bir diğer önemli nokta da yeni hesap döneminin 2002 yılının Haziran ayında başlayacak olmasıdır. Bu yönüyle söz konusu belge 2002 yılının ikinci yarısından itibaren de benzer bir sürecin devam etmesi üzerinde tarafların anlaşmalarını belirtmektedir.

G.3.5. Ara Dönemler

510

Hem 2000 hesap dönemi hem de 2001 hesap dönemi (2001 Şubat-2002 Mayıs dönemi) ortalama bir yıl olarak nitelendirebileceğimiz bir zaman diliminde

(04-74/1084-270)

Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasında gerçekleşen müşteri hareketliliğini konu almaktadır. Hesap döneminin bir yıl gibi oldukça uzun bir zaman dilimini kapsamaması, tarafları bu zaman dilimi içinde müşteri hareketliliğini zaman zaman karşılıklı kontrol etmeye sevk etmektedir. Aynı hesap dönemi içerisinde, belirli dönemler itibarıyla iletişim kuran Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant yetkilileri, 2001 yılı hesap döneminin başlangıcı olan Şubat ayından, toplandıkları tarihe kadar geçen ara döneme ilişkin listelerini karşılıklı kontrol etmektedirler.

520

Nitekim Sodexho A.Ş. Genel Müdürlüğü'nde Raportörlerce tespit edilen "2001 Şubat-Nisan" başlıklı belge, Şubat ayıyla başlayan 2001 hesap döneminin ilk 4 ayını kapsayan ara döneme ilişkin Sodexho A.Ş. tarafından tutulan müşteri listelerini içermektedir. Belgenin en altında ise "TR'nin aldıkları" ve "SDX'nun aldıkları" sütunlarının genel toplamı alınmış, bir takım düzeltmelerden sonra "*SDX 77 verecekli*" sonucuna ulaşılmıştır.

530

Sodexho A.Ş.'nin söz konusu dönemde, Ticket Restaurant'a kıyasla 77 adet daha fazla kullanıcı elde ettiği anlamına gelen bu ifadenin altına da "*921-77=844*" hesaplaması ve "*7.6.2001*" tarihi atılmıştır. Bu hesaplamayla da, bir önceki belgede ortaya konulan, 2000 yılı hesap dönemine ilişkin olarak Sodexho A.Ş.'nin Ticket Restaurant'tan alacağı olan 921 kullanıcıdan, Sodexho A.Ş.'nin vermesi gereken 77 adet kullanıcı düşülmüştür. Ancak bu hesaplamalar bütünüyle Sodexho A.Ş. bilgilerine dayanarak hazırlanmıştır. Nitekim bu durum aynı belgenin en altında yer alan "*Tibet beyin verdiği liste karşılıklı kontrol edilecek*" ifadesinden anlaşılmaktadır. Söz konusu belge bir bütün olarak değerlendirildiğinde görülmektedir ki; Sodexho A.Ş., ilgili döneme ilişkin olarak kendi bilgileri doğrultusunda düzenlediği listeyi, Ticket Restaurant'ın Pazarlama Müdürü'nün verdiği liste ile karşılıklı kontrol edecektir.

540

Ticket Restaurant'ın Genel Müdürlüğü'nde tespit edilen diğer bir belge ise, 2001 yılı Şubat ayı başlangıç kabul edilerek 2001 yılının Eylül ayına kadar olan 8 aylık ara dönemi kapsayacak şekilde Ticket Restaurant tarafından hazırlanmış bir listedir. Söz konusu liste de Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'a ait müşteri hareketliliğini konu almaktadır. Listenin en sonunda "*toplam TR'tan alınması gereken 1881 kişi*" sonucuna ulaşılmıştır.

550

Yukarıda sunulan belgeler çerçevesinde aynı hesap dönemi içerisinde Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant tarafından tutulan listelerin ara dönemler itibarıyla karşılıklı kontrol edilmesi, bir önceki hesap döneminde ortaya çıkan bakiye ile içinde bulunulan hesap dönemine ilişkin tarafların bir araya geldiği tarihe kadar gerçekleşen durumun karşılıklı analiz edilmesine yardımcı olmaktadır. Bu sayede taraflar, hem ara dönemler itibarıyla borç/alacak ilişkisini tespit edebilmekte, hem de aşağıda ele alınacağı üzere taraflardan biri aleyhine (diğeri lehine) gerçekleşen farka bir sonraki ara dönemde müdahale etme ve bu sayede müşteri hareketliliğine yön verme imkanına sahip olmaktadır.

G.3.6. "2001 Şubat-2002 Mayıs Mutabakat Listesi"nin Kapsamı

(04-74/1084-270)

560 Bu noktada "2001 Şubat-2002 Mayıs Mutabakat Listesi" başlıklı belgede borçlu ya da alacaklı olarak hangi müşterilerin kaydedildiği hususunun açıklanması gerekmektedir.

G.3.6.1. Doğrudan İki Teşebbüs Arasında Gidip Gelen Müşteriler

570 Yukarıda yer verilen listeler ve içeriklerinden hemen tahmin edilebileceği üzere, hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin "Mutabakat Listesi"ne yansıttıkları müşterilerin başında doğrudan Sodexho A.Ş.'den Ticket Restaurant'a ya da Ticket Restaurant'tan Sodexho A.Ş.'ye geçen müşteriler bulunmaktadır. Bu müşterilerin hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerden birinden diğerine geçmelerinde çeşitli nedenler bulunmaktadır.

580 Bu nedenlerden biri müşterinin çalışmakta olduğu yemek çeki firması tarafından "Kara Liste"ye alınmış olmasıdır. Ödeme vadesi geldiği halde, önceden aldığı yemek çeklerinin bedelini ödeyememiş olan müşteriler, çalışmakta olduğu yemek çeki firması tarafından "Kara Liste" ye alınmakta ve borcunu ödememiş olan bu müşterilerin sonraki yemek çeki talepleri ya da siparişleri o yemek çeki firması tarafından karşılanmamaktadır. Çalışmakta olduğu yemek çeki firmasından yeni yemek çeki alamayan müşteri, başka bir yemek çeki firması ile çalışmak durumunda kalmaktadır.

590 Çeşitli belgelerde Sodexho A.Ş.'den Ticket Restaurant'a geçiş nedeni "Kara Liste" olarak belirtilen müşterilerden, Ticket Restaurant ile üzerinde anlaşmaya varılanların, diğer bir deyişle Ticket Restaurant'ın aldığı kabul ettiği müşterilerin "Mutabakat Listesi"nde bulunduğu görülmektedir. Bu çerçevede "Mutabakat Listesi"nin "TR'a giden" bölümüne kaydedilen müşterilerden, Info Trace Bilgisayar, Viva Emlak, Yücel Elektrik Elektronik, Reysaş Uluslararası Gıda, Viking Kağıt, Boyut Bilgisayar Yazılım, Klip Müzik Yapım, MCS Pazarlama, 3D Bilgisayar, Emin Otomotiv, Alfa Sınai Yatırım, İzdüşüm Servis Büro gibi birçok müşterinin kara liste nedeniyle Sodexho A.Ş.'den Ticket Restaurant'a geçtikleri anlaşılmaktadır.

600 2001 yılı Haziran, Temmuz ve Ağustos aylarında Ticket Restaurant'a giden müşterilerin ve gitme nedenlerinin sıralandığı belgede müşterilerin ayrılma nedeni olarak belirtilen bir diğer neden Ambargo'dur. Sodexho A.Ş. Bölgeler Müdürü tarafından tüm bölgelere gönderilen yazının içeriğinden, ambargo konulan müşterilerin, daha sonra ayrıntılı bir şekilde açıklanacak olan geri çekme işlemi amacıyla yemek çeki firmasınınca tek taraflı olarak aşağı çekilen iskonto ve vade oranlarını kabul ettiğine ilişkin bir yazı göndermeyen, böylelikle eski iskonto ve vade koşullarına göre yemek çeki talebinde bulunmaya devam eden müşterileri kapsadığı anlaşılmaktadır. Yemek çeki firması, henüz yeni koşulları kabul etmemiş olan, bununla bağlantılı olarak eski iskonto ve vade koşullarına göre yemek çeki talebinde bulunmaya devam eden bu müşterilere ambargo koyarak, bunların eski koşullar çerçevesindeki yemek çeki taleplerini karşılamamakta,

(04-74/1084-270)

böylelikle müşteriye yeni koşulları kabul etmeye ve bu konuda bir karar vermeye zorlamaktadır.

610 Ambargo nedeniyle Sodexho A.Ş.'den ayrılarak Ticket Restaurant'la çalışmaya başlayan Martaş Otomotiv, Mutabakat Listesinin 2001 yılına ilişkin "Nisan TR'a giden" sütununa kaydedilmiştir. Yine sırasıyla 2001 yılının Nisan ve Haziran aylarında Sodexho A.Ş.'den ayrılarak Ticket Restaurant ile çalışmaya başladığı görülen Tümar Müessilik İthalat İhracat Ltd. Şti. ile Efe Meşrubat Gıda San. Tic. Ltd. Şti.'nin Ticket Restaurant'a gidiş nedenleri "Ambargo" olarak açıklanmış ve bu şirketlerin isimleri "Mutabakat Listesi"nin sırasıyla "Nisan TR'a giden" ve "Haziran TR'a giden" bölümlerine kaydedilmiştir.

620 2001 yılı Ağustos ayında Ticket Restaurant ile çalışmaya başladığı anlaşılan Elektrosan Sanayi Mam. Tic. A.Ş.'nin Sodexho A.Ş.'den ayrılmasının nedeni ise "Geri Çekmelerden Ötürü/Bilgi Dahilimizde" ibaresi ile açıklanmıştır. Diğer bir deyişle Elektrosan A.Ş. de Sodexho A.Ş. tarafından tek taraflı tespit edilen yeni finansal şartlar dolayısıyla Sodexho A.Ş.'den ayrılarak Ticket Restaurant'la çalışmaya başlamıştır. Nitekim Elektrosan A.Ş.'nin, 2001 yılında çalışmakta olduğu yemek çeki firmasından ayrılma nedeninin sorulduğu bilgi isteme yazısına verdiği cevapta, 2001 yılında Sodexho A.Ş.'den ayrılması, fiyat ve ödeme vadesindeki olumsuzluklara bağlanmıştır. Elektrosan A.Ş. de "Mutabakat Listesi"nin "Ağustos TR'a giden" bölümüne kaydedilmiştir.

630 Müşterilerin bir kısmının Sodexho A.Ş.'den Ticket Restaurant'a gidiş nedenlerinin belirtilmediği, bu bölümün boş bırakıldığı görülmektedir. Ağustos ayında Ticket Restaurant'a gittiği tespit edilen ve "Mutabakat Listesi"nde de yer alan bir firmanın ayrılma nedeni için yalnızca "Genel Md. Bildirmiş" ifadesine yer verilmiştir. Diğer bir müşterinin Ticket Restaurant'a gidiş nedeni ise "Personel İsted" şeklinde açıklanmıştır. Bu örnekler Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında gerçekleşen müşteri hareketliliğinin kimi durumlarda yemek çeki firması tarafından tam olarak tespit edilebilen bir sebebe dayanmaksızın ve müşterinin kendisinden kaynaklanan birçok nedenden dolayı da gerçekleşebileceğini göstermektedir.

G.3.6.2. Multinet A.Ş.'den ya da Kupon Restaurant'tan Alınan Müşteriler

640

"Mutabakat Listesi" sadece hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerden birinden diğerine geçen müşterileri içermemektedir. "2001 Şubat-2002 Mayıs Mutabakat Listesi" öncesinde Ticket Restaurant tarafından, hem kendisinin hem de Sodexho A.Ş.'nin 8 aylık ara döneme ilişkin müşteri hareketliliğini aylık bazda kontrol etmek için hazırlanan "2001 Yılı Şubat-Eylül" başlıklı listede üç farklı açıklama yer almaktadır. İlk açıklama "MTN-SDX" şeklindedir. Bu ifade Tekofaks Elektronik A.Ş., Kibele Turizm ve Yatırım A.Ş., Telsim Telekomünikasyon A.Ş., Mimel İnşaat A.Ş. şirketlerini açıklamak üzere kullanılmıştır. Bu şirketlerden alınan bilgilere göre, söz konusu şirketler "Mutabakat Listesine" kaydedildikleri

(04-74/1084-270)

650 dönemlerde Multinet A.Ş.'den Sodexho A.Ş.'ye geçen müşterilerdir. Bu çerçevede "Mutabakat Listesi" sadece doğrudan iki teşebbüs arasında gidip gelen müşterileri içermemekte, aynı zamanda Sodexho A.Ş. ya da Ticket Restaurant'ın diğer rakiplerinden, başka bir deyişle Kupon Restaurant ve Multinet A.Ş.'den aldıkları bir kısım müşterileri de içermektedir.

660 Sodexho A.Ş. ya da Ticket Restaurant'ın üçüncü rakiplerinden aldıkları müşterilerin neden "Mutabakat Listesi"nde yer aldıklarının ve bu müşterilerin ortak yönlerinin ne olduğunun anlaşılabilmesi bakımından söz konusu müşterilerden alınan bilgiler önemlidir. Her dört müşteriden de alınan bilgilere göre bu müşteriler Multinet A.Ş.'den önce Ticket Restaurant ile çalışmış olan müşterilerdir. Diğer bir deyişle bu müşterilerin ortak özellikleri, sırasıyla önce Ticket Restaurant ile sonra Multinet A.Ş. ile çalışmış olmalarıdır. Bu müşteriler "Mutabakat Listesi"ne kaydedildikleri dönemde Sodexho A.Ş. tarafından doğrudan Multinet A.Ş.'den alınmış olmalarına karşın, Multinet A.Ş.'den önce Ticket Restaurant'la çalışmış olmaları nedeniyle, "Mutabakat Listesi"nde "TR'tan alınanlar" sütununda yer almışlar, böylelikle Sodexho A.Ş.'ye borç yazılmışlardır.

670 Bu çerçevede hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin sadece kendi aralarında gidip gelen müşterileri değil, aynı zamanda diğer rakiplerinden aldıkları müşterileri de kontrol ettikleri görülmektedir. Üçüncü rakiplerden alınan bu müşterilerin "Mutabakat Listesi"ne kaydedilmesinde temel alınan kıstas bu müşterilerin, üçüncü rakipten önce kiminle çalışmış olduklarıdır. Böylelikle örneğin, Ticket Restaurant'tan sonra Multinet A.Ş. ile çalışan bir müşteri Sodexho A.Ş. tarafından alındığında bu müşteri, Multinet A.Ş.'den önce Ticket Restaurant ile çalışması nedeniyle Ticket Restaurant müşterisi, diğer bir ifade ile Ticket Restaurant kökenli bir müşteri olarak kabul edilmekte, bu nedenle tekrar Ticket Restaurant tarafından alınması gerekirken Sodexho A.Ş. tarafından alınması nedeniyle, Multinet A.Ş.'den Sodexho A.Ş.'ye geçmiş olmasına karşın, "Mutabakat Listesi"nin "TR'tan alınanlar" bölümüne kaydedilmektedir.

680 "2001 Yılı Şubat-Eylül" başlıklı listede yer alan bir diğer açıklama "KPN-SDX" şeklindedir. Bu ifadenin açıklaması da yukarıda "MLT-SDX" ifadesi için yapılan açıklamalarla aynıdır. Yalnızca Kentbank için kullanılan bu ifade, Sodexho A.Ş. tarafından Kupon Restaurant'tan (Net Grup Gıda San. A.Ş.) alınan ancak Kupon Restaurant'tan önce Ticket Restaurant ile çalışmış olan müşterileri ifade etmektedir. "Mutabakat Listesi"nde yer alan Nezih Kitap Ltd. Şti.'den alınan bilgilere göre, bu şirket sırasıyla Ticket Restaurant, Kupon Restaurant ve son olarak Sodexho A.Ş. ile çalışmış ve Sodexho A.Ş. ile çalışmaya başladığında "TR'tan alınanlar"a eklenmiştir.

690 Klemsan Elektrik A.Ş., Bimpaş Bira ve Meşrubat A.Ş., Esem Spor Giyim A.Ş., Didim Tekstil ve Deri Ürünleri A.Ş. ve Grup Elektronik Ltd. Şirketi'nin ise tam tersi yönde sırasıyla Sodexho A.Ş., Kupon Restaurant ve son olarak Ticket Restaurant ile çalıştığı ve Ticket Restaurant ile çalışmaya başladıklarında "TR'a gidenler"e kaydedildikleri söz konusu şirketlerden alınan bilgi yazılarından tespit

(04-74/1084-270)

700 edilmiştir. Ticket Restaurant'ın 2001 yılında Kupon Restaurant'tan aldığı müşteriler arasında yer alan; Datel Teknoloji Hizmetleri Ltd. Şti., Multimedya Bilgisayar Yazılım Donanım, Pera İnşaat San. ve Tic. A.Ş., Pronet Güvenlik Sistemleri ve Servis Hizmetleri Ltd. Şti.'nin de Ticket Restaurant tarafından Kupon Restaurant'dan alınmış olmalarına karşın "Mutabakat Listesi"nin "TR'a giden" bölümüne kaydedildikleri, bu çerçevede Kupon Restaurant'tan önce Sodexho A.Ş. ile çalıştıkları anlaşılmaktadır.

G.3.6.3. Yeni Müşteriler

710 "Mutabakat Listesi"nde yer alan bazı müşterilerin yanında "yeni iş" ifadesinin bulunduğu görülmektedir. Bu ifadenin açıklamasına geçmeden önce, sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin kendilerine nasıl yeni müşteriler bulduklarına değinmekte fayda bulunmaktadır. Yemek çeki firmaları, satış elemanları aracılığıyla, müşterileri olabilecek şirketleri gazete ya da dergiler üzerinde yaptıkları araştırmalar, saha çalışması ya da mevcut müşterilerinden aldıkları referanslar yoluyla belirlemektedirler. Satış elemanları belirlenen bu şirketleri telefonla arayarak ya da ziyaret ederek yemek çeki sistemi ve kendi firmaları hakkında bilgi vermekte ve bu şirketleri kendileriyle çalışmak konusunda ikna etmeye çalışmaktadırlar. Aynı potansiyel müşteriyle telefon ya da ziyaret aracılığıyla birçok defalar görüşmelerin yapılabildiği bu ikna süreci, aylarca sürebilmektedir. Yemek çeki firmaları böylelikle çok sayıda yeni müşteri kazanmaktadırlar.

720 "Mutabakat Listesi"nde yer alan ve yanına "yeni iş" notunun düşülmüş olduğu müşteriler arasında Abdi İbrahim A.Ş., Unilever, İbrahim Ethem Ulugay İlaç, Aria, Akşam Yayın Grubu, İşnet Elektronik gibi firmalar yer almaktadır. Bu firmalardan alınan bilgilere göre, söz konusu firmaların tamamı "Mutabakat Listesine kaydedildikleri dönemlerde ilk defa bir yemek çeki firması ile çalışmaya başlamış, yemek çeki sektörü için yeni müşteri konumundaki firmalardır. Diğer yandan bu firmaların tümü aynı zamanda o dönemde, diğer bir deyişle Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant firmalarından biriyle çalışmaya başlamadan önce diğerinden de teklif almışlardır. Bu çerçevede "Mutabakat Listesi"nde yeni iş olarak adlandırılan müşteriler, hem Sodexho A.Ş.'nin hem de Ticket Restaurant'ın teklif verdiği yeni müşterilerden oluşmaktadır.

730 Açıklamalar çerçevesinde hakkında soruşturma yürütülen teşebbüsler, yukarıdaki paragrafta açıklanan süreç sonucunda, buldukları yeni müşterilerin tamamını değil, ki bunların sayısı zaten "Mutabakat Listesi"ne kaydedilenlerden çok daha fazladır, her ikisinin de teklif vermiş olduklarını "Mutabakat Listesi"ne kaydetmektedirler.

740 Diğer yandan "yeni işler" yalnızca "yemek çeki sistemine" yeni dahil olan şirketleri değil, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın rakiplerden (Multinet A.Ş. ve Kupon Restaurant) aldıkları ve yemek çeki sistemine ilk kez rakiplerle (Multinet A.Ş. ve Kupon Restaurant) girmiş olan müşterileri de kapsamaktadır. Bu çerçevede daha

(04-74/1084-270)

750 önce Ticket Restaurant ya da Sodexho A.Ş. firmalarından herhangi biriyle hiç çalışmamış olan müşteriler de, bu firmalar için yeni müşteri konumunda olmalarından ötürü, "yeni iş" olarak nitelendirilmişlerdir. Örneğin Mutabakat Listesinde 2001 yılının Kasım ayında "TR'tan alınan" sütununda gösterilen Nema Holding A.Ş. yeni iş olarak nitelendirilmiştir. Nema Holding'den alınan bilgiye göre söz konusu müşteri, 01.01.1998 yılında yemek çeki satın almaya ilk kez Kupon Restaurant ile başlamış, 21.10.2001 tarihinde ise Sodexho A.Ş. ile anlaşma imzalamıştır. Sodexho A.Ş. ile anlaşma imzalamadan önce Ticket Restaurant ve Multinet A.Ş.'den de teklif almıştır.

Diğer yandan "Mutabakat Listesi"nde "yeni iş" olarak görünen bazı müşteriler için "2001 Yılı Şubat-Eylül" başlıklı belgede "bıraktık" ifadesinin kullanıldığı görülmektedir. "Bıraktık" ibaresi Unilever A.Ş., Abdi İbrahim İlaç Sanayi A.Ş. ve Aria (İş-Tim A.Ş.) şirketlerinin yanlarında yer almaktadır. Her üç şirket de listede belirtilen aylarda Sodexho A.Ş. ile çalışmaya başlamışlardır. Daha önce de belirtildiği üzere, bu şirketler Sodexho A.Ş.'den önce başka bir yemek çeki firması ile çalışmamışlar, bu yönüyle de "Mutabakat Listesi"nde "yeni iş" olarak nitelendirilmişlerdir.

760 Her üç şirket de bilgi istemine ilişkin yazılara verdikleri cevapta, Sodexho A.Ş. ile anlaşmadan önce Ticket Restaurant'tan yazılı ya da sözlü teklif aldıklarını belirtmişlerdir. Buna göre Unilever hariç Abdi İbrahim ve Aria'ya Sodexho A.Ş., Ticket Restaurant'a göre daha yüksek iskonto oranı teklif etmiştir. Unilever'e ise her iki şirketin teklifi aynıdır. Ticket Restaurant tarafından hazırlanan "2001 Yılı Şubat-Eylül" başlıklı belgede Sodexho A.Ş.'ye bırakıldığı söylenen üç şirket'in ortak özelliği, yeni iş olmaları ve her ikisinin birden teklif vermiş olmasıdır. Listedeki Eylül ayında Sodexho A.Ş. ile çalışmaya başladığı belirtilen İbrahim Ethem Ulagay İlaç Sanayi A.Ş.'de yeni iş olmasına (Mutabakat Listesi'nde yeni iş olarak nitelendirilmiştir) ve her iki yemek çeki firması tarafından da teklif verilmiş olmasına rağmen "bıraktık" şeklinde nitelendirilmeyerek, "TR (.....) SDX (.....) %"(.....) ifadesi ile açıklanmıştır. Ticket Restaurant'ın (.....) gün vade, Sodexho A.Ş.'nin ise (.....) gün vadenin yanında %(.....) iskonto verdiği anlamına gelen ve nitekim İbrahim Ethem Ulagay İlaç Sanayi A.Ş tarafından gönderilen yazıda da doğrulanan bu durum, "bıraktık" olarak nitelendirilen söz konusu üç şirketin farklı bir yönünün bulunduğu işaret etmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde; İbrahim Ethem Ulagay İlaç Sanayi A.Ş.'ye hem Sodexho A.Ş. hem de Ticket Restaurant aralarında gerçek anlamda bir rekabet olmaksızın teklif vermişlerdir. Müşteri söz konusu tekliflerden kendisi açısından makul olanını seçmiştir. Bu sebepten dolayı "2001 Yılı Şubat-Eylül" başlıklı belgede İbrahim Ethem Ulagay İlaç Sanayi A.Ş.'nin yanında açıklama olarak yalnızca her iki tarafın da tekliflerini belirten "TR(.....) SDX (.....) %"(.....) ibaresi yer almıştır. Unilever A.Ş., Abdi İbrahim İlaç Sanayi A.Ş. ve Aria (İş-Tim A.Ş.) ise Sodexho A.Ş. ile çalışmaya başlamalarına uygun bir zemin hazırlanmak suretiyle Ticket Restaurant tarafından Sodexho A.Ş.'ye bırakılmıştır.

G.3.7. Ticari Stratejilerin Şekillendirilmesi

790 Hem 2000 hesap dönemi hem de 2001 hesap dönemi (2001 Şubat-2002 Mayıs dönemi) ortalama bir yıl olarak nitelendirebileceğimiz bir zaman diliminde Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasında gerçekleşen müşteri hareketliliğini konu almaktadır. Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant yetkilileri, aynı hesap dönemi içerisinde, belirli zamanlar itibarıyla birbirleriyle iletişim kurarak ayrı ayrı tuttukları listeleri karşılıklı kontrol etmekte ve bu sayede bir önceki hesap döneminde ortaya çıkan bakiye ile içinde bulunulan hesap dönemine ilişkin tarafların bir araya geldiği tarihe kadar gerçekleşen durum karşılıklı analiz edilebilmektedir. Bu sayede taraflar, hem ara dönemler itibarıyla borç/alacak ilişkisini tespit edebilmekte ve aynı zamanda taraflardan biri aleyhine (diğer taraf lehine) gerçekleşen bakiyeye bir sonraki ara dönemde müdahale etme ve bu 800 sayede müşteri hareketliliğine yön verme imkanına sahip olmaktadır.

Taraflar arasındaki görüşmeler neticesinde ortaya çıkan borç/alacak bakiyesi, tarafların ticari stratejilerini bu sonuca göre şekillendirmelerinde etkili olmaktadır. Buna göre daha fazla kullanıcıyı sistemine dahil etmiş olan taraf (borçlu taraf) ileriki aylarda geri planda durmayı tercih etmekte ve bu şekilde karşı tarafın (alacaklı taraf) daha fazla kullanıcı olarak farkı kapatmasına yardımcı olmaktadır. Bu noktada özellikle, daha fazla kullanıcı elde eden tarafın (borçlu tarafın) nasıl geri planda durduğu sorusu üzerinde durulmalıdır. Borçlu taraf oldukça farklı stratejiler kullanarak müşterilerin alacaklı tarafa gitmesini sağlayabilecektir. 810 Örneğin hem borçlu taraftan hem de alacaklı taraftan iskonto ve vade teklifi alan bir müşteriye, borçlu tarafın daha düşük bir vade ya da iskonto vermesi müşterinin alacaklı tarafa gitmesine neden olabilecektir. Nitekim "2001 Yılı Şubat-Eylül" başlıklı belgede Ticket Restaurant tarafından Sodexho A.Ş.'ye "bırakıldığı" belirtilen yeni müşteriler, ticari stratejinin şekillendirilmesinin en önemli örneğidir. Söz konusu müşteriler Sodexho A.Ş. ile çalışmaya başladıktan sonra "Mutabakat Listesi"nde Ticket Restaurant'ın borcundan düşülmüştür.

820 Ticket Restaurant Genel Müdürlüğü'nde Raportörlerce tespit edilen ve ticari stratejilerin şekillendirilmesini açıklayan, Ticket Restaurant'ın 2001 yılı faaliyetlerine ilişkin sonuçların yer verildiği "Accor Sales and Marketing 2001" başlıklı belgede, performans analizi yapılırken "volume" başlığı altında şu ifadeye yer verilmiştir:

"The loses to SDX (including new customers 5.039 users) was another negative effect due to our good will agreement. Therefore we approximately lost 2% volume"

830 Satış hacmindeki azalmanın nedenlerinin incelendiği ilgili bölümde, Sodexho A.Ş.'ye giden hem eski Ticket Restaurant müşterileri hem de yeni müşteriler kayıp olarak nitelendirildikten sonra bunun sebebinin aralarındaki iyi niyet anlaşması olduğu vurgulanmıştır. Analizin devamındaki "new users" başlığı altında ise satış elemanlarının belirli aylarda satış işlemine

(04-74/1084-270)

yoğunlaşamamalarının performans düşüklüğüne neden olduğu dile getirildikten sonra şu ifadeye yer verilmiştir:

“Moreover we could have got 4.000 users (5039-1039 regular loses) which we directly left to Sdx during acquisition.”

840 Belgenin sonundaki “Losses to Sdx (Including new users)” başlıklı sayfada 5039 kullanıcı, 2001 yılının ilk dokuz ayında Sodexho A.Ş.’ye olan kayıpların aylık bazda alt alta toplanması ile bulunmuştur. Sodexho A.Ş.’ye kaybedildiği belirtilen 5039 kullanıcının içinde yer alan ve düzenli kayıp (regular loses) olarak tanımlanan 1039 kullanıcı, Ticket Restaurant’dan 2001 yılının ilk dokuz ayında Sodexho A.Ş.’ye geçen müşterileri oluşturmaktadır. Geriye kalan 4000 kullanıcı ise Sodexho A.Ş. tarafından alınan yeni müşterileri kapsamaktadır.

850 Belgede geçen bu ifade, Ticket Restaurant’ın 2001 yılı itibari ile 4000 kullanıcıyı isteseydi sistemine dahil edebileceğini ancak bunları doğrudan Sodexho A.Ş.’ye bıraktığına işaret etmektedir. Söz konusu ifadeler, "2001 Yılı Şubat-Eylül" başlıklı belgede 2001 yılında Sodexho A.Ş.’ye “bırakıldığı” ifade edilen yeni müşterileri de doğrular niteliktedir.

G.3.8. Müşteri Paylaşımı

860 Yukarıda değinilen ve hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin aralarında anlaştıklarının ifade edildiği belgeler ile "Mutabakat Listesi" ve bu listede yer alan müşterilerin ortaya konulan profilleri birlikte değerlendirildiğinde, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant’ın 2000 yılının Şubat ayında aralarındaki müşteri rekabetini ortadan kaldırmaya yönelik bir anlaşma yaptıkları ve bu anlaşmayı uygulamaya koydukları anlaşılmaktadır. Temel olarak müşteri paylaşımına yönelik olan bu anlaşma çerçevesinde söz konusu firmalar, çeşitli hesap dönemleri ve bu hesap dönemleri içinde çeşitli ara dönemler oluşturmuşlar, bu dönemler bazında aralarındaki müşteri hareketliliğini ortaya koyan çeşitli listeler hazırlayarak bu listeleri birbirlerine göndermişler, bu listeleri karşılıklı kontrol etmişler ve bu listeler üzerinde karşılıklı yapılan müzakereler sonucunda hangisinin diğerinden ne kadar müşteri alacaklı olduğu konusunda Genel Müdür Yardımcıları seviyesinde yaptıkları toplantıda mutabakata varmışlardır. Hakkında soruşturma yürütülmüş olan teşebbüslerin anlaşarak aralarındaki rekabeti ortadan kaldırdıklarını ortaya koyan belgeler şu şekildedir:

870 Sodexho A.Ş.’nin Fransa’daki ana şirketi tarafından, Ekim 2001 tarihinde "Genel Müdürler Bölge Toplantısı" (General Managers Area Convention) düzenlenmiştir. Sodexho A.Ş. gibi dünyanın çeşitli ülkelerinde faaliyet gösteren ana şirketin yavru şirketlerinin genel müdürlerinin katıldığı ve faaliyet gösterdikleri ülkedeki ekonomik ve rekabetçi koşullar ile şirketlerinin durumu, hedefleri ve stratejileri hakkında bilgi verdikleri bu toplantıda Sodexho A.Ş.’nin yapacağı sunum için hazırlanan "Key Points on Strategic Plan of April 2001" başlıklı metin, Türkiye’deki pazar ve rekabet koşulları ile Sodexho A.Ş.’nin strateji ve hedeflerine

(04-74/1084-270)

880 ilişkin bilgiler içermektedir. Sodexho A.Ş. Genel Müdürlüğü'nde tespit edilen söz konusu metnin "Strategic Orientations", "Relations with Competitors" başlıklı bölümünde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*"-cooperating with TR
-selective war with others
-acquisitions of portfolio is a possibility"*

890 Bu ifadelerden, Sodexho A.Ş.'nin belirlediği stratejinin Ticket Restaurant ile işbirliği yaparken, diğer rakipler ile savaşmak, diğer bir ifadeyle rekabet etmek yönünde olduğu anlaşılmaktadır.

-Aynı metnin "Objectives" başlıklı bölümünde ise;

"...
Continue to keep the peace with TR and our existing volume until 31.12.2001

...
ifadeleri bulunmaktadır.

900 Bu ifadelerden de, Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında bir barışın bulunduğu ve Sodexho A.Ş.'nin amacının bu barışı sürdürmek olduğu anlaşılmaktadır.

Aynı metnin "Restructure The Market" başlıklı bölümünde;

"Our final aim:

SDX+TR→ 95 %

Others→5

%

"

910 ifadesi yer almaktadır. Bu ifadede hemen dikkati çeken nokta, birbirlerinin en önemli rakipleri olması gereken ve pazarda faaliyet gösteren en büyük iki aktörü oluşturan Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant için, sanki tek bir firmalarmış gibi, tek bir toplam pazar payı hedefinin öngörülmüş olmasıdır. Fransa'daki ana teşebbüs tarafından düzenlenen ve uluslararası bir nitelik taşıyan toplantıda yapılan sunum metninde, Sodexho A.Ş.'nin Türkiye pazarında en önemli rakibi olması gereken Ticket Restaurant'tan bağımsız olarak tek başına ulaşmayı planladığı bir pazar payı hedefi ya da Ticket Restaurant'ın pazar payının ne olduğu, ileride ne olacağı bu çerçevede Sodexho A.Ş.'nin Ticket Restaurant'ta karşı nasıl bir rekabetçi strateji izleyeceğine ilişkin hiç bir bilgi bulunmazken, bunun yerine her iki firmanın birlikte ulaşacakları tek bir pazar payı hedefine yer verilmiş olması ilgi çekicidir.

920

Raportörlerce yerinde incelemeler sırasında tespit edilen diğer bir belge, 2002 yılına ait "*New Horizons, Business Plan* " başlıklıdır. Ticket Restaurant Genel Müdürlüğü'nde tespit edilen söz konusu belgenin, Ticket Restaurant'ın

(04-74/1084-270)

karşılaşılabileceği risklere ve bunlara ilişkin olası çözümlere yer verildiği bölümünde, “*Competition*” riskine yönelik olarak:

“*Competition:, Sdx (current peace might be in jeopardy)....*”

930 tespitinde bulunulduktan sonra çözüm olarak “*Specific strategy must be set for each of the cases*” denilmiştir. Bu ifade Ticket Restaurant ile Sodexho A.Ş. arasında bir barış ortamının mevcut olduğunu, ancak bu barışın tehlikeye düşme ihtimalinin bulunduğunu yansıtmaktadır.

Yukarıda yer verilen tüm bu belgeler çerçevesinde Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant’ın aralarındaki rekabeti ortadan kaldırmaya yönelik olarak 2000 yılının başlarında yaparak uygulamaya başladıkları ve ilerleyen yıllarda da devam ettirdikleri anlaşma çerçevesinde gerçekleştirdikleri müşteri paylaşımının kuralları ve işleyişi aşağıda açıklanmıştır.

940

G.3.8.1. Birbirinin Müşterisini Almaya Çalışmama Kuralı

Sodexho A.Ş.’de bulunan 20.3.2000 tarihli “*Satış Günlük Toplantı Tutanağı*”nda yer alan “*TR müşterisine gidilmeyecek....*” ifadesi, Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında 2000 yılının Şubat ayındaki anlaşmayla başlayan müşteri paylaşımının temel kuralının, birbirlerinin müşterilerini almaya çalışmama olduğunu göstermektedir. Bu kuralın varlığı aşağıda ayrıntılarıyla açıklanacağı üzere, hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin diğer rakiplerinden aldıkları müşterilere ilişkin uygulamalarından da görülmektedir.

950

Diğer yandan birbirlerinin müşterisini almaya çalışmama kuralının varlığı, her iki şirketin satış faaliyetlerinden de tespit edilebilmektedir. Sodexho A.Ş.’nin Antalya Bölge Müdürlüğü’nde bulunan belge, Bölge Müdürlüğüne bağlı satış ekibinin potansiyel müşterilere yönelik faaliyetlerini konu almaktadır. Belgede halihazırda yemek çeki sistemi ile çalışmayan ya da Multinet A.Ş. ile çalışan müşterilerden randevu alınmaya çalışıldığı, ziyaret edildiği, görüşme yapıldığı ya da teklif verildiği görülmektedir. Ancak Antalya Yapı Denetim A.Ş., İdeal Büro Makinaları Ltd., Özsezer Ofset Matbaacılık ve Model İnternet ve Bilgisayar Hiz. Ltd. Şti.’ne ilişkin açıklamalarda söz konusu şirketlerin Ticket Restaurant ile iş yaptıkları tespit edilmiş, bunun dışında söz konusu şirketlerle çalışmaya yönelik herhangi bir satış faaliyeti gerçekleşmemiştir. Sodexho A.Ş.’nin Bursa Bölge Müdürlüğü’nde bulunan 9.9.2003 tarihli elektronik posta çıktısından da, Ticket Restautant ile çalıştığı tespit edilen Mutlular Zeytincilik’e teklif verilmediği görülmektedir.

960

Bu açıdan değerlendirildiğinde; Sodexho A.Ş.’nin müşterisi olup Ticket Restaurant’a giden ya da Ticket Restaurant’ın müşterisi olup Sodexho A.Ş.’ye giden müşteriler, söz konusu iki teşebbüsün birbirleriyle rekabet etmeleri sonucunda birinden diğerine geçmemektedirler. Diğer bir deyişle örneğin Ticket Restaurant Sodexho A.Ş. müşterilerini almaya çalışmamakta, bu amaçla

970

(04-74/1084-270)

980 Sodexho A.Ş.'nin müşterisine Sodexho A.Ş.'nin sunduğundan daha iyi finansal şartlar sunarak bu müşteriyi kazanmaya çalışmamaktadır. Ancak bu durum hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin birbirlerinin müşterilerine hiç teklif vermedikleri ve birbirlerinin müşterilerini hiç almadıkları anlamına gelmemektedir. Müşterilerin hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerden birinden diğerine geçmeleri, daha önce "Mutabakat Listesi"nin kapsamına ilişkin açıklamalarda da belirtildiği üzere, Kara Liste, Ambargo, Geri Çekme gibi müşterinin halihazırda çalıştığı yemek çeki firmasının eylem ve işlemlerinden kaynaklanabileceği gibi, 990 bütünüyle müşterinin kendisinden kaynaklı olan ve tam olarak tespit edilebilmeleri çok güç olan bir çok nedenden de kaynaklanabilecektir. Bu sebeplerden dolayı taraflardan birinin artık yemek çeki satmadığı bir müşteri ya da kendisinden kaynaklanan kimi nedenlerle artık taraflardan biriyle çalışmak istemeyen müşteriye diğer taraf teklif götürerek bu müşteriyi alabilmektedir. Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasında, aralarındaki rekabet nedeniyle değil de, bu tür sebeplerden dolayı gidip gelen müşterileri kontrol eden mekanizma ise Mutabakat Listesi'dir. Bu liste sayesinde müşterisi diğer tarafa giden yemek çeki firması, söz konusu müşterinin kullanıcısı adedince alacaklı konuma gelmekte, böylelikle taraflar birbirlerinin müşterilerini almak üzere herhangi bir rekabete girişmedikleri gibi, rekabet dışı nedenlerden birinden diğerine giden müşterileri bile kontrol etmektedirler.

G.3.8.2.Birbirinin Müşterisini Almaya Çalışmama Kuralı ve Kupon Restaurant, Multinet A.Ş. Müşterileri

1000 "Birbirinin müşterisini almaya çalışmama" prensibinin varlığını ve bu prensibin hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin sadece doğrudan birbirlerinin müşterileri için değil aynı zamanda diğer rakipleri olan Multinet A.Ş. ve Kupon Restaurant'tan aldıkları müşteriler için de geçerli olduğunu gösteren belgelerin başında Ticket Restaurant'ın Ankara Bölge Müdürlüğü'nde tespit edilen e-posta metni gelmektedir. Ticket Restaurant Ankara Bölge Müdürü'nden Ticket Restaurant Genel Müdür Yardımcısı ve Pazarlama Müdürü'ne gönderilen 11 Ocak 2002 tarihli "kupon rest.xls." konulu bu e-posta metninde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*"Tibet Bey,
Sdx, eski TR, yeni KR olan Ekip Elektronik ile anlasma yapmış, Bölge Mudurunu aradım, "Ist ve lzm Sdx idi, Ankara'sini cok araştırmadık, gözden kaçmış" şeklinde bilgi verdi. Cogu KR firması ile daha once goruşup sözleşme aldığımız için liste biraz kısa.*

1010 *Saygılarımla,
Pinar"*

Bu e-postanın ikinci sayfasında yer alan listede 6 müşteri ismi, bunların kişi sayısı ve "Çalıştığı Firma" başlığı altında "TR-KR" ibaresi bulunmaktadır. Bu ibare söz konusu müşterinin önce Ticket Restaurant ile çalıştığını daha sonra ise Kupon Restaurant'a geçtiğini göstermektedir. Ticket Restaurant o dönem

(04-74/1084-270)

1020 itibarıyla Kupon Restaurant müşterisi olan ancak kendisinden Kupon Restaurant'a geçmiş olan müşterilere teklif götürmekte, bu müşterileri tekrar geri kazanmaya çalışmaktadır. Bu süreçte Ticket Restaurant Ankara Bölge Müdürlüğü'nün 10 kişilik yemek çeki talebi bulunan Ankara'daki Ekip Elektronik'in kendilerinden Kupon Restaurant'a geçmiş olmalarına karşın, bu şirketle Sodexho A.Ş.'nin anlaşma yaptığını öğrendikleri tablo'nun "SDX-yeni anlaşma yapmış" ifadesinden anlaşılmaktadır. Bunun üzerine yukarıdaki e-posta mesajında görüldüğü üzere Ticket Restaurant Ankara Bölge Müdürü Pınar Çatırel Sodexho Ankara Bölge Müdürü'nü arayarak neden Ekip Elektronik'i aldıklarını sormuş, Sodexho Ankara Bölge Müdürü'nden ise Ekip Elektronik'in İzmir ve İstanbul'daki büro ya da şubelerinin Sodexho kullandıkları, bundan dolayı Ankara'daki Ekip Elektronik'in de eski Sodexho A.Ş. müşterisi olduğunu sandıkları, bu yanlışlıkla, diğer bir deyişle "gözden kaçırarak" Ekip Elektronik'e teklif götürdükleri ve 1030 anlaşma yaptıklarını belirttiği anlaşılmaktadır.

Bu e-posta mesajı, hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin birbirlerinin müşterilerini almama prensibine göre hareket ettiklerini ve bu prensibin diğer rakiplerden aldıkları müşteriler bakımından da geçerli olduğunu ortaya koymaktadır. Nitekim o sırada Kupon Restaurant ile çalışmakla birlikte, Kupon Restaurant'tan önce Ticket Restaurant müşterisi olan, diğer bir deyişle Ticket Restaurant kökenli bir müşteri olan Ekip Elektronik'in Sodexho A.Ş. tarafından alınması üzerine, Ticket Restaurant Ankara Bölge Müdürü'nün Sodexho A.Ş. Ankara Bölge Müdürü'nü arayarak, neden Ekip Elektronik'i aldıklarını sorması ve 1040 Sodexho A.Ş. Ankara Bölge Müdürü'nün de Ekip Elektronik'i yanlışlıkla aldıklarını söylemesi, hakkında soruşturma yürütülen teşebbüsler arasında, birbirlerinin artık üçüncü bir firmayla çalışıyor olsalar bile, eski müşterilerini almaya çalışmamaya yönelik bir kuralın olduğunu göstermektedir. Bu kural çerçevesinde her iki firma da kendi kaybettiği müşterileri geri kazanmaya çalışmakta, diğerinin müşterilerini almaya çalışmamaktadır.

1050 Ele alınan bu belge ve içeriği, 10 kişilik yemek çeki talebiyle Ekip Elektronik'in "Mutabakat Listesi"nin "Aralık TR'den Alınan" başlıklı bölümünde listelenmiş olmasıyla daha da önem kazanmaktadır. Bu çerçevede sırasıyla Ticket Restaurant ve Kupon Restaurant ile çalışmış bulunan Ekip Elektronik'in tekrar Ticket Restaurant tarafından alınması gerekirken yanlışlıkla Sodexho A.Ş. tarafından alınması üzerine bu firmanın ismi Ticket Restaurant'tan alınan müşteriler arasına, böylelikle Sodexho A.Ş.'ye borç yazılmıştır. Böylelikle kuralın istisnasını oluşturan Ekip Elektronik'in "Mutabakat Listesi"ne kaydedildiği görülmektedir.

1060 Diğer yandan birbirlerinin müşterisini almaya çalışmama kuralının her iki teşebbüs tarafından da açıkça dile getirildiği anlaşılmaktadır. Ticket Restaurant Adana Bölge Müdürlüğü'nde tespit edilen 12 Temmuz 2002 tarihinde Tibet Eğrioğlu'ndan İsmet Ülgenalp, Bahadır Diker, Bölge Müdürleri, Satış Departmanı ve Koray Özbay'a gönderilen "Multinet Müşterilerine Ziyaret Planı" Başlıklı Memo metninde, Multinet A.Ş.'nin Ticket Restaurant kökenli ve öncesi olmayan

(04-74/1084-270)

müşterilerinin listelenerek bu teşebbüslerin ziyaret edilmesi istenmektedir. Bu belgede yer alan ifadeler aşağıda sunulmaktadır:

"Değerli Arkadaşlar;

1070 Bugüne kadar Rakibimiz Multinet'in müşterilerimize fiyat ve Smart Kart ürünü kullanarak yapmış olduğu baskıyı şimdi bizim Multinet'e yapma fırsatımız doğmuştur.

Dolayısıyla tüm satış grubumuzun 15 Temmuz haftası yarım gününü bölgesindeki büyük müşterileri korumak için yapacağı ziyaretlere ayırırken diğer yarım gününü de Multinet müşterilerine yapacağı ziyaretlere aşağıdaki plan çerçevesinde ayırmasını rica ediyorum.

1080 1-Her Satış Bölgesinde Multinet'e bizim kaybettiğimiz ve öncesi olmayan Multinet müşterilerinin 10 kullanıcıdan fazla olmak üzere listesinin yapılması
2- Her satış sorumlusu ve Yöneticilerin söz konusu müşterileri büyüklerden başlayarak bir plan çerçevesinde 15 Temmuz Pazartesi gününden itibaren ziyarete başlaması
3- Ziyaretlerimizde öncelikle Ağustos ayından itibaren Smart Card sistemine geçtiğimiz belirtilmesi
4-Sonra müşterilerinin Multinet'le olan şartlarının öğrenilmesi
5-Görüşmenin en sonunda da Kendilerini tekrar geri kazanmak için gereken vade ve iskontoyu verebilme imkanımızın olabileceğini söylememiz ve müşterimizi kazanacak duruma hazır hale getirmemiz"

1090 Bu e-posta mesajının Ticket Restaurant Genel Müdür Yardımcısı tarafından Ticket Restaurant personeline gönderildiği tarihten 12 gün sonra benzer içerikli başka bir e-posta mesajının Sodexho A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Emre Üge'den Bölge Müdürlüklerine gönderildiği görülmektedir. Sodexho A.Ş.'nin Bursa Bölge Müdürlüğü'nde tespit edilen, 24 Temmuz 2002 tarihli ve "MULTINET" konulu bu e-posta metninde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

1100 "1-Bölgenizde daha önce müşterimiz olup Multinet kartlı sistemine geçen firmaları acilen ziyaret ederek Eylül ayında kartlı sisteme geçeceğimizi, bizi tercih edip etmeyeceklerini, şu andaki çalışma şartlarını, kaç kart kullanıcısı olduğunu, dolum posu olup olmadığını, sistemden memnun olup olmadıklarını, ek hizmet taleplerini velhasıl bize faydalı olacak hertürlü bilgiyi almanız gerekiyor. Çalışmayı yaparken daha önce bizle çalışsada son olarak TR'dan Multinet'e geçenlere gidilmeyecektir.

...

Söz konusu belgedeki "daha önce bizle çalışsada son olarak TR'dan Multinet'e geçenlere gidilmeyecektir" ifadesi, Multinet A.Ş. müşterilerinden daha önce hem Sodexho A.Ş. hem de Ticket Restaurant ile çalışmış olanların kökeninin, Multinet A.Ş.'den önce en son kiminle çalışmış ise ona göre belirleneceğini ortaya koymaktadır.

(04-74/1084-270)

1110 Yukarıda ele alınan belgeler, hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin birbirlerinin müşterilerini almaya çalışmama prensibine göre hareket ettiklerini hatta bir adım daha öteye giderek, bu kuralı yalnızca mevcut müşterileri için değil, Kupon Restaurant ya da Multinet A.Ş.'ye, Sodexho A.Ş. ya da Ticket Restaurant'tan giden müşteriler için de uyguladıklarını ortaya koymaktadır. Bu kural gereğince, Multinet A.Ş. ya da Kupon Restaurant'ın Sodexho kökenli müşterilerine Sodexho A.Ş., Ticket kökenli müşterilerine ise Ticket Restaurant gidecektir.

1120 Diğer yandan, bu kuralın varlığı, tıpkı Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın mevcut müşterileri için geçerli olduğu gibi, tarafların üçüncü rakiplerden birbirlerinin eski müşterilerini hiç almadıkları anlamına gelmemektedir. Söz konusu teşebbüsler eski müşterileri bakımından da birbirleriyle aktif olarak rekabet etmemekle birlikte, eski müşterinin çeşitli nedenlerle tekrar daha önce çalıştığı yemek çeki firmasına dönmek istememesi gibi durumlarda, diğeri bu müşteriye teklif götürüp alabilmektedir. Bunun yanı sıra Ekip Elektronik örneğinde olduğu gibi taraflar yanlılıkla da birbirlerinin eski müşterilerini alabilmektedirler.

1130 Bu tür sebeplerle ortaya çıkan bahsedilen kurala aykırı davranışlar ise "Mutabakat Listesi" ile çözülmektedir. "Mutabakat Listesi"nin kapsamı açıklanırken belirtildiği ve örnekleri sayıldığı üzere, "MTN-SDX" şeklinde tanımlanan müşteriler sırasıyla Ticket Restaurant ve Multinet A.Ş. ile çalıştıktan sonra Sodexho A.Ş. tarafından, "KPN-SDX" müşterileri ise sırasıyla Ticket Restaurant ve Kupon Restaurant ile çalıştıktan sonra Sodexho A.Ş. tarafından alınan müşterileri ifade etmektedir. Kural gereği söz konusu müşterilerin kökeni Ticket Restaurant olduğundan bu müşteriler Ticket Restaurant tarafından alınabilecektir. Ancak söz konusu müşteriler Sodexho A.Ş. tarafından alındığından, "Mutabakat Listesi"nde Ticket Restaurant alacaklı olarak gösterilmiştir. Kurala aykırı durum ve davranışların, tarafların karşılıklı birbirlerine gönderdikleri, üzerinde müzakereler yaparak mutabakat sağladıkları "Mutabakat Listesine" yansması kuralın da iki firma tarafından birlikte konulduğunu ister istemez göstermektedir.

G.3.8.3. Yeni Müşteriler

1150 "Mutabakat Listesi"nde "yeni iş" olarak adlandırılan müşteriler, hem Sodexho A.Ş'nin hem de Ticket Restaurant'ın teklif verdiği yeni müşterilerden oluşmaktadır. Bu müşterilerin bir kısmı birinin diğerine "bıraktığı" müşteriler iken, bir kısmı ise her ikisinin de kendisince en uygun teklifi verdiği müşterilerdir. Her iki taraftan da teklif alan ikinci gruptaki bu müşteriler kendi tercihlerine bağlı olarak iki taraftan birine giderek, onunla çalışmaya başlamaktadırlar. Bu müşterilere verilen teklifler, hem Sodexho A.Ş'nin hem de Ticket Restaurant'ın kendi çıkarı doğrultusunda, kendisince en uygun ve makul olan, ancak diğer taraf ile arasında gerçek anlamda bir rekabet olmaksızın önerdiği finansal koşulları içermektedir.

(04-74/1084-270)

1160 Bu tekliflerde Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında gerçek anlamda bir rekabetin olmamasının nedeni Mutabakat Listesi'dir. Nitekim söz konusu yeni müşteriyi kim alırsa alsın, alamayan diğer taraf, söz konusu müşterinin kullanıcıları nispetince alacaklı konuma gelmektedir. Bu durumda örneğin Sodexho A.Ş., Ticket Restaurant'ın da teklif verdiği yeni bir müşteriye teklif götürürken, bu müşteriyi alsa dahi borçlanacağını bildiğinden, Ticket Restaurant ile rekabet ederek yüksek iskonto ve vadelerle değil, kendisi açısından en makul olan iskonto ve vadelerle almaya çalışacaktır. Şayet müşteri Ticket Restaurant'ı tercih edecek olursa, Sodexho A.Ş. alacaklı konuma gelmekte ya da önceden Ticket Restaurant'a olan borcu aynı nispette azalmaktadır. Bu açıdan taraflar yeni müşterilere, -bir diğerini rakip olarak görmeksizin- kendileri için en uygun, müşteri açısından yemek çeki sistemini cazip kılan ve Multinet A.Ş. gibi rakipleri kollayan finansal şartları teklif edeceklerdir.

1170 **G.3.9. Sodexho A.Ş., Card Dejenuer ve Card Restaurant Toplantısı**

1180 Sodexho A.Ş. Genel Müdürlüğünde bulunan bir diğer belge, Sodexho A.Ş.'nin 1997 yılında da piyasadaki aktörlerden Card Restaurant ve Cheque Dejenuer ile piyasa paylaşımına ilişkin benzer bir oluşum içine girdiğini göstermektedir. Söz konusu belgenin başında "*17/06/1997 tarihinde yapılan SDX+ CR + CDJ toplantı sonunda kesinleşen ve kontrol sonucunda oluşan müşteri listesi aşağıdaki gibi olmuştur.*" ifadesine yer verilmiştir. Ticket Restaurant'ın dahil olmadığı anlaşılabilir oluşumun tarafları, Sodexho A.Ş. ile halihazırda piyasada faaliyet göstermeyen ancak belgenin ilişkili olduğu 1996-1997 yıllarında piyasada aktif olan Card Restaurant ve Cheque Dejenuer'dir.

1190 Sodexho A.Ş. dışında tarafları farklı olmakla birlikte yukarıda açıklanan Mutabakat Listesi ile benzer bir yapı içeren listenin ilk sayfasında "*Card Restaurant'ın Sodexho'dan aldığı müşteri listesi*" ayrıntılı ortaya konulduktan sonra "*Toplam alınan kullanıcı 2792 kişidir*" denilmiştir. İkinci sayfada "*Sodexho'nun Card Restaurant'dan aldığı müşteri listesi*"ne yer verilip "*Toplam kullanıcı sayısı 530 kişidir*" denilmiştir. Belgenin en altında ise "*SONUÇ: CR GRUBU, SDX'dan 2262 kullanıcı aldığını kabul etmektedir*" ifadesine yer verilmiştir. Sodexho A.Ş. (SDX), Card Restaurant (CR) ve Cheque Dejenuer (CDJ) arasında yapılan toplantı sonucunda kaleme alınan nihai müşteri listesi kontrol edilmiş ve kesinleşmiş listedir. Bu yönüyle taraflar, belgede başlangıç tarihi olarak belirtilen 1.9.1996 tarihinden toplantının yapıldığı 17.6.1997 tarihine kadar olan dokuz aylık dönem içinde birbirlerine giden müşterileri tespit etmişler, toplantı tarihinde ise her birinin ayrı ayrı tuttıkları müşteri listelerini karşılıklı kontrol ederek kesin müşteri listesini oluşturmuşlardır.

1200 Yukarıdaki ifadelerden de anlaşılacağı üzere Sodexho A.Ş.; 2000 yılından itibaren Ticket Restaurant ile uygulamaya koyduğu, belirli bir dönem itibari ile kullanıcı hareketliliğine ilişkin taraflarca hazırlanan listelerin karşılıklı olarak incelenmesi ve üzerinde müzakere edilmesi ve bu suretle oluşan nihai listeye

(04-74/1084-270)

göre kullanıcı bazında borç/alacak ilişkisinin şekillenmesine ilişkin sistemi, 1996-1997 yıllarında -halihazırda piyasada faaliyet göstermeyen- Card Restaurant ve Cheque Dejenuer ile de kurmuştur.

G.3.10. Geri Çekme İşlemi

1210 Yemek çeki sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin rekabet aracı olarak kullandıkları en önemli araçlar müşterilere sağlanan iskonto oranı ve vadedir. Yemek çeki kullanmayan bir teşebbüsü sisteme dahil etmede, mevcut müşteriyi elde tutmada, rakip firma ile çalışan müşteriyi kendisi ile çalışmaya ikna etmede, ilgili müşteriye sağlanacak iskonto ve ödeme kolaylığının önemi çok büyüktür. Geri çekme ya da iyileştirme olarak adlandırılan işlem ise yemek çeki firmalarının mevcut müşterileriyle çalışmakta oldukları iskonto oranı ve vade sürelerini düşürmeleri işlemidir.

1220 Geri çekme işleminin değerlendirilmesinde, iskonto oranlarının seyri iki teşebbüsün anlaştıklarını dile getirdikleri 2000 yılının Şubat ayı öncesindeki ve sonrasındaki durumunun göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin 1999 ve 2000 yıllarına ilişkin aylık ortalama iskonto oranlarının seyri dikkate alındığında, her iki teşebbüsün de iskonto oranlarının 1999 yılının başından itibaren yükselmeye başladığı ancak bu yükselişin, 1999 yılının ikinci yarısından itibaren çok hızlandığı anlaşılmaktadır. 1999 yılının başlarından itibaren Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın ortalama iskonto oranlarında dalgalanmalar olmakla birlikte belirgin ve tutarlı bir yükselme gözlenmektedir. Bu yükselmenin özellikle 1999 yılının ikinci yarısından itibaren hızlandığı ve her iki firma bakımından da, 2000 yılının Şubat ayında en üst düzeyine ulaştığı görülmektedir. Bunun sonucunda 1999 yılının Ocak ayında Sodexho A.Ş. için % 0,028 düzeyinde olan ortalama iskonto oranı, 2000 yılının Şubat ayında % 3,23'lik oranla en yüksek seviyesine ulaşmış, Ticket Restaurant için ise 1999 yılının Ocak ayında % 1,10 olan ortalama iskonto oranını, 2000 yılının Şubat ayında % 3,43'lük oranla yine en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Bu yükselişin taraflar arasındaki rekabetten ve bu rekabetin yoğunluğundan kaynaklandığını, 1999 yılının ikinci yarısında Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasındaki rekabeti tüm ayrıntıları ile gösteren Sodexho A.Ş.'nin İzmir Bölge Müdürlüğü'nün 20.9.1999 tarihli haftalık toplantı raporu da göstermektedir. Belgede; Sodexho A.Ş. İzmir Bölge Müdürlüğü olarak 13 Eylül 1999 tarihinden itibaren Sodexho A.Ş. müşterilerine teklif vermeye başladıkları, 13-19 Eylül 1999 tarihleri arasında Sodexho A.Ş.'nin 27 firmasına teklif verildiği, bunların büyük çaplı olan 9'u ile anlaşma imzalandığı, aynı tarihler arasında Sodexho A.Ş. tarafından teklif verilen Ticket Restaurant müşterilerinin ise elde tutulduğu, Sodexho müşterilerinin telefonla aranarak randevu alınmaya çalışıldığı, anlaşma yapılamayan ya da randevu alınamayan müşterilerin ise vadelerinin bozulmaya çalışıldığı belirtilmektedir. Yine aynı belgede Sodexho A.Ş.'nin 17 Eylül günü arayarak, büyük müşterilerinin vadesini bozduğu için Ticket Restaurant'ın bir çalışanını tehdit ettiği ifade edilmektedir.

(04-74/1084-270)

1250 Sodexho A.Ş.'de bulunan belgeler 2000 yılının Şubat ayından itibaren söz konusu şirketin müşterilerine verdiği oldukça yüksek seviyelerdeki iskonto ve vade oranlarını "geri çekmeye" ya da "iyileştirmeye" çalıştığını göstermektedir. 7.3.2000 tarihli belgede "*Çekmeler şimdilik iyi gidiyor. İkinci 50'li listesi 8 Mart 2000'de gelecek.*" ifadeleri bulunmaktadır. 20.3.2000 tarihli "*Satış Günlük Toplantı Tutanağı*"nda "*İkinci 50'lik liste geldi Nadir Bey Hedefi çıkabildiği kadar çekmek istiyor...yeni şartlarla ilgili TR 45 %3 ve 45 % 10 veriyor.*" ifadeleri yer almaktadır. Yine 20.3.2000 tarihli belgede "*68 Milyara yakın bir iyileştirme yapılması gerekiyor. Şimdiye kadar 2 Milyara yakın düzeltme yapıldı. İyileştirmelerde verilecek olan prim tüm satış departmanı kadrosuna dağıtılacaktır.*" ifadeleri bulunmaktadır.

1260 Bu ifadeler doğrultusunda, iki firmanın birbirleriyle anlaştıklarının belirtildiği dönemde, Sodexho A.Ş.'nin mevcut müşterilerine uyguladığı iskonto oranları ve vade sürelerini geri çekmeye başladığı anlaşılmaktadır. Sodexho A.Ş.'nin 24.2.2000 ve 1.5.2000 tarihleri arasında geri çekme işlemi için görüştüğü müşterilerin kayıtlarının tutulduğu dosyada, bu tarihlerde Sodexho A.Ş.'nin geri çekme faaliyetinde bulunduğuna işaret etmektedir. Bunlar dışında Sodexho A.Ş.'nin müşterilerinin eski ve yeni iskonto/vade oranlarının gösterildiği belgeler de söz konusu döneme ilişkin geri çekme faaliyetlerini doğrular niteliktedir.

1270 Geri çekme işlemi Sodexho A.Ş. tarafından hazırlanıp müşterilerine gönderilen aşağıdaki yazı kanalıyla gerçekleştirilmektedir. Müşterilere gönderilen bu yazı genel olarak şu şekildedir:

"1999 yılı ekonomik göstergeleri ve içinde bulunduğumuz 2000 yılı ekonomik önlemleri, verdiğimiz hizmetin kalitesinin devamı için, ticari şartlarımızı gözden geçirmeyi zorunlu kılmıştır.

Bu sebeple firmalarımız arasında imzalanmış olan "Hizmet Satış Sözleşmesinin" ticari şartlarının 1 Nisan 2000 tarihinden itibaren vereceğiniz siparişler için aşağıdaki şekilde değiştirilmesini talep ediyoruz."

1280 *Ödemeler: Fatura tarihinden itibaren 21. (yirmibirinci) gün.
İskonto : Uygulanmayacaktır.*

....."

1290 İyileştirme yapılacak müşterilerin isimleri ve her bir müşteriye uygulanacak iskonto ve vade oranı, satış departmanının taktirine bırakılmamıştır. Satış departmanının geri çekme uygulayacağı müşteriler ve bu müşterilere ilişkin hedef vade ve iskontolar, üst yönetim tarafından tespit edilmekte ve listeler halinde satış departmanına bildirilmektedir. Nitekim 20.3.2000 tarihli "*Satış Günlük Toplantı Tutanağı*"nda Emel Astam'ın "*İkinci 50'lik liste geldi, Nadir Bey hedefi çıkarabildiği kadar çekmek istiyor. TR müşterisine gidilmeyecek. Tüm bölgeler çekmelere başladı*" ifadesi bu durumu ortaya koymaktadır.

(04-74/1084-270)

Sodexho A.Ş. tarafından hazırlanıp müşterilerine gönderilen geri çekme yazısına cevap vermeyen müşterilere, ticari şartların tadiline ilişkin gönderilen yazıya cevap vermeyen müşterilerin sözleşmelerinin karşılıklı olarak fesh edileceği bildirmektedir.

1300 Ticket Restaurant Bursa Bölge Müdürlüğü'nün 2000 yılının 3. ayından itibaren müşterilerine göndermeye başladığı geri çekme işlemine yönelik yazılarda da, aynı dönemde Ticket Restaurant'ın Sodexho A.Ş. gibi finansal şartlarını kendi lehine iyileştirmeye çalıştığı görülmektedir. "TR Müşterileri" başlıklı belge, "Vadesi Yenilenecek Müşteriler" ve "Vadesi ve İskontosu Yenilenecek Müşteriler Listesi" başlıklı belge, Ticket Restaurant'ın belirli müşterilerine verdiği "eski" iskonto ve indirim oranlarını geri çekerek daha düşük "yeni" iskonto ve indirim oranlarına ulaşmaya çalıştığını ortaya koymaktadır. Sodexho A.Ş.'de tespit edilmesine karşın "TR Müşterileri" başlığı taşıyan belgede, Ticket Restaurant tarafından belirli müşterilerine verilen "eski" iskonto ve indirim oranları gösterildikten sonra yanlarına "yeni" iskonto ve indirim oranları yazılmıştır. Bu listede Ticket Restaurant'ın da %10'a 60, % 8'e 60 ya da %5'e 45 gibi finansal koşullarını %3'e 45, %3'e 30 gibi çeşitli rakamlara geri çektiği anlaşılmaktadır.

1310 Ticket Restaurant'ın yukarıdaki belgelerle ortaya konulan 2000 yılına ilişkin geri çekme çabalarının sonuçları, Ticket Restaurant Pazarlama Müdürü Tibet Eğrioğlu tarafından hazırlanan 19.2.2002 tarihli "*Sales&Marketing*" başlığını taşıyan belgede görülmektedir. Belgenin 12. sayfasında "*Total Discount Rate*" başlıklı tabloda 2000 yılının ikinci ayında %3,42 olan ortalama iskonto oranları sene sonunda %2,12'ye geri çekilmiş, 2001 yılının sonunda ise bu oran %1,51'e düşmüştür. Yalnızca mevcut müşterilere verilen iskonto oranları değil aynı zamanda yeni müşterilere verilen iskonto oranları da aylar itibari ile düşüş göstermiştir. Söz konusu belgenin 10. sayfasındaki "*new users- discount rate analysis*" bölümünde yeni müşterilere verilen iskonto oranlarına ilişkin 2000 ve 2001 yılı verileri aylık bazda karşılaştırılmıştır. 2000 yılının ilk üç ayında sırası ile aylık ortalaması %4,8, %5,3, %4,4 olan iskonto oranları dördüncü aydan itibaren %1,19'a düşmüş, 2000 yılı içinde yalnızca yedinci ayda %2,09'a kadar yükselmiş olan iskonto oranları 2000 yılını %0,82 ile kapatmış, 2001 yılının sonunda ise %0,26'ya kadar düşmüştür. Aynı belgenin 9. sayfasındaki "*New Users- Average Terms Analysis*" bölümünde, 2000 ve 2001 yıllarında yeni kullanıcılara verilen ortalama vade süreleri karşılaştırılmıştır. 2000 yılının ilk dört ayında sırası ile 33, 30, 32 ve 37 olan ortalama vadeler beşinci aydan itibaren 29-30 aralığına gerilemiş, 2001 yılının başında 28 olan vade miktarı da 2001 yılının sonunda 21 güne indirilmiştir. Tüm bu oranlar göstermektedir ki, Sodexho A.Ş.'nin iskonto ve vade oranlarına ilişkin geri çekme ya da iyileştirme işlemlerini gerçekleştirdiği dönemde Ticket Restaurant da söz konusu oranları aşağı çekmiştir.

Tarafların bu geri çekme işlemleri sonucunda oluşan aylık ortalama iskontolarının seyri incelendiğinde⁵; iskonto oranlarının en yüksek seviyesine ulaştığı 2000

⁵ Aylık ortalama iskonto oranlarının bulunmasında her iki teşebbüsün faaliyetlerine ilişkin aylık bilgilerin yer aldığı raporlarından ve teşebbüslerden bu oranlara ilişkin alınan bilgilerden yararlanılmıştır. Sodexho

(04-74/1084-270)

1340 yılının Şubat ayını takip eden aylarda her iki firmanın da ortalama iskonto oranlarında ciddi boyutlarda düşüş meydana geldiği görülmektedir. 2000 yılının Şubat ayında Sodexho A.Ş. için % 3,23 düzeyinde olan aylık ortalama iskontolar 2000 yılının sonunda 2,05 oranına, 2000 yılının Şubat ayında Ticket Restaurant için % 3,42 düzeyinde olan aylık ortalama iskontolar ise 2,12 seviyesine gerilemiştir.

1350 Hem Sodexho A.Ş. hem de Ticket Restaurant tarafından geri çekme işlemlerinin eşanlı olarak gerçekleştirildiği 2000 yılının ilk yarısında piyasadaki diğer yemek çeki firmalarının durumunun tespit edilmesi önemlidir. 8.5.2000 tarihinde Ticket Restaurant tarafından hazırlanan belgede, 2000 yılının ilk dört ayına ilişkin olarak Kupon Restaurant'ın pazar payı %7 olarak gösterilmiştir. Yine Ticket Restaurant tarafından hazırlanmış Temmuz 2000 tarihli "Türkiye Satış Konferansı" başlıklı belgede Kupon Restaurant'ın pazar payı yine %7 olarak gösterilmiş, Multinet A.Ş.'nin pazar payı ise %3 olarak gösterilmiştir. Bu noktadan hareketle; Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın geri çekme işlemini gerçekleştirdikleri dönemde toplamda sahip oldukları pazar payının % 90 olduğu sonucu çıkmaktadır.

1360 Birbirlerine çok yakın pazar güçlerine sahip, tamamen homojen hizmetler sunan ve toplamda pazarın % 90'ını elinde bulunduran iki şirketin müşterilerine verdikleri iskonto ve vade oranlarını düşürmeleri, rekabetçi piyasa koşulları altında söz konusu iki şirket arasındaki müşteri hareketliliğini aşırı artıracaktır. Ancak bu noktada gözden kaçırılmaması gereken husus, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın geri çekme işlemleri öncesinde "müşteri paylaşımı" hususunda anlaşmaya varmış olmalarıdır. Zaten toplamda pazarın % 90'ına sahip olan her iki teşebbüsün birden aynı dönemde geri çekme işlemine başlayabilmelerinin sebebi de "müşteri paylaşımı"na yönelik aralarındaki anlaşmadır. "Müşteri paylaşımı" anlaşmasının temel kuralı olan "birbirinin müşterisini almaya çalışmama" kuralı, Sodexho A.Ş. tarafından hazırlanan 20.3.2000 tarihli Satış Toplantısı Tutanağında açıkça ifade edilmiştir. Nitekim 20.3.2000 tarihi, geri çekme işlemlerinin devam ettiği döneme denk gelmektedir.

1370 Bu kural gereğince taraflardan hiçbiri bir diğerinin müşterisine aktif olarak satış yapmaya çalışmadığı gibi, geri çekme işlemine maruz kaldığı için teklif almak amacıyla telefon eden müşteriler de alınmamaya çalışılmıştır. Örneğin Sodexho A.Ş. ile çalışmakta olup iskontosu Sodexho A.Ş. tarafından geri çekilmek istenen müşteri, piyasanın bir diğer büyük şirketi Ticket Restaurant'tan da teklif almak amacıyla Ticket Restaurant'ı aradığında, söz konusu müşteri halihazırda Sodexho A.Ş. müşterisi olduğundan, Sodexho A.Ş. ile çalışmaya devam etmesini temin edecek bir teklif verilmektedir. Nitekim "Yeni Finansal Şartlardan Sonra Bizi Arayan SDX Müşterileri" başlıklı belgede, 6 adet Sodexho A.Ş. müşterisinin, Sodexho A.Ş. tarafından belirlenen yeni iskonto ve vade koşullarından sonra

A.Ş.'nin aylık ortalama iskonto oranlarına, raporlarının "Consolidated P&L" başlıklı bölümde bulunan "Vch. Customer commissions (revenues)" başlığı altında yer alan rakamların "TOTAL FACE VALUE SOLD (ISSUED)" başlığı altındaki rakamlara oranına 1,18'in çarpımıyla ulaşılmıştır. Ticket Restaurant'ın aylık ortalama iskontoları ise raporlarının "STAT-... Month/12" başlıklı bölümünde yer alan "Discount Rate Total" başlığı altında bulunmaktadır.

(04-74/1084-270)

1380 teklif almak amacıyla Ticket Restaurant'ı aradığı anlaşılmaktadır. Söz konusu 6 müşterinin 5'inden alınan bilgilere göre (Bayraklı Boya şirketi kapanmıştır), söz konusu müşteriler Ticket Restaurant ile hiç çalışmamışlardır. Aynı zamanda bu şirketler geri çekme işleminin gerçekleştiği 2000 yılında Sodexho A.Ş. ile çalışmaya devam etmişlerdir. Sodexho A.Ş. tarafından hazırlanan Haziran 2000 tarihli bir diğer belgede, Ticket Restaurant ile çalışmakta olan 3-A Bilgisayar şirketinin Sodexho A.Ş.'yi aradığı anlaşılmaktadır. Aynı belgenin "Verilen Teklif" başlıklı bölümünde ise Ticket Restaurant'ın söz konusu müşteri ile %2 iskonto ve 30 gün vade ile çalıştığı tespit edilmiştir. Bu açıdan değerlendirildiğinde müşteri teklif almak amacıyla Sodexho A.Ş.'yi aradığında, Sodexho A.Ş'nin Ticket Restaurant tarafından söz konusu müşteriye %2 iskonto-30 gün vade verildiğini 1390 bildiği anlaşılmaktadır. Buna karşılık Sodexho A.Ş. söz konusu müşteriye yalnızca 15 gün vade teklif etmiştir. Belgenin açıklama kısmına ise söz konusu müşteri için "TR DEVAM" denilmiştir.

21.4.2000 tarihine ait "Yeni Finansal Şartlardan Sonra Bizi Arayan SDX Müşterileri" başlıklı bir diğer belgede, geri çekme işlemine maruz kalan Sif Otomotiv'in Ticket Restaurant'ı aradığı anlaşılmaktadır. Söz konusu müşteriye Sodexho A.Ş. tarafından 30 gün vade önerilmesine rağmen Ticket Restaurant'ın 1400 15 gün vade ve %1 hizmet bedeli (hizmet bedeli müşteri tarafından ödenen bedeldir) teklif edildiği görülmektedir. Müşteriden hizmet bedeli alınması uygulaması halihazırda yemek çeki sektöründe çok az karşılaşılan bir durumdur. Dolayısıyla Sif Otomotiv'e Sodexho A.Ş. tarafından verilen teklifin ne olduğunu bilmesine karşın, Ticket Restaurant'ın önerdiği çok daha olumsuz koşullar ve hizmet bedeli bu müşteriye kazanmak için değil, kazanmamak üzere teklif verdiğini ortaya koymaktadır.

Sodexho A.Ş Genel Müdürlüğü'nde tespit edilen "Görüşülen Firmalar" başlıklı belgede, 2000 yılının ilk aylarında "geri çekme" amacıyla Sodexho A.Ş.'nin daha önce değinilen ilk 50'lik ve ikinci 50'lik listesinde yer alan çeşitli müşterilere yapılan ziyaretlere, bu müşterilerin eski iskonto ve vade koşulları ile Sodexho 1410 A.Ş. tarafından teklif edilen iskonto ve vade oranlarına, bu yeni satış koşullarına müşterilerin tepkileri ve sonuç olarak yeni koşulları kabul edip etmediklerine ilişkin bilgiler yer almaktadır.

Sodexho A.Ş. satış elemanları bu müşterileri ziyaret ederek ya da telefonla görüşerek yeni şartları bildirmekte gerekirse yeni şartlara ilişkin yazı göndermektedir. Söz konusu belgenin 46. sayfasında, Polin-Porio Tekstil A.Ş. ve Trimpeks şirketlerinin 45 gün vade ve %5 iskonto ile çalıştıkları, yeni finansal şartların ise 30 gün vade ve 0 iskonto olarak belirlenmeye çalışıldığı 1420 anlaşılmaktadır. Belgenin açıklama kısmında ise söz konusu şirketlerin yeni finansal şartlardan sonra Ticket Restaurant ile görüşüp haber verecekleri belirtilmiştir. Daha sonra her iki şirketin de söz konusu finansal şartları kabul ettiklerine ilişkin "okey" ibaresi düşülmüştür. Bu noktadan hareketle Sodexho A.Ş. firmasının o dönemdeki finansal şartlarında çok büyük değişiklik yapmasına karşın, bu müşterilerin Ticket Restaurant firmasından daha iyi teklifler

(04-74/1084-270)

1430 alamadıkları için Sodexho A.Ş. ile çalışmaya devam ettikleri anlaşılmaktadır. Benzer şekilde Belge'nin 43. sayfasında görülen Nutra Slim firması ile 50. sayfasındaki Bossa A.Ş. firması da yeni finansal şartlardan sonra Ticket Restaurant ile görüşüp haber vereceklerini belirtilmişler, ancak daha sonra Sodexho A.Ş. ile çalışmaya devam etmişlerdir. Diğer yandan bu belgeden aynı zamanda Sodexho A.Ş.'nin finansal şartlarını değiştirmek istediği müşterilerin büyük bir kısmının bu değişikliği kabul ettiği görülmektedir.

1440 Ancak bu noktada finansal şartları değiştirilen müşterileri, halihazırda Sodexho A.Ş. ya da Ticket Restaurant firmalarından biri ile çalışmaya devam edenler ile yeni finansal şartları kabul etmeyen ya da geri çekmeye ilişkin yazıya cevap vermemesi nedeniyle ambargo konulan müşteriler şeklinde ikiye ayırarak incelemek lazımdır. Yukarıdaki belgelerde Sodexho A.Ş. ya da Ticket Restaurant'ı arayan müşteriler halihazırda diğer taraf ile çalışmaktadır ve bu yönüyle "birbirinin müşterisini almaya çalışmama" prensibi geçerlidir. Yeni finansal şartları kabul etmeyen ya da geri çekmeye ilişkin yazıya cevap vermemesi nedeniyle ambargo konulan müşteriler ise söz konusu yemek çeki firmasının müşterisi olmaktan çıkmıştır. Söz konusu müşteri bu noktadan sonra ya yemek çeki sisteminin dışına çıkacak ya da alternatif bir yemek çeki firması ile çalışacaktır. Bu durumda örneğin Sodexho A.Ş., Ticket Restaurant'tan ayrılan müşteriyi kazanmak suretiyle, söz konusu müşterinin yemek çeki sisteminin dışına çıkmasını ya da Multinet A.Ş. veya Kupon Restaurant ile çalışmasını engelleme imkanına sahip olacaktır. Müşterisi Ticket Restaurant tarafından alınan Sodexho A.Ş. ise söz konusu müşterinin kullanıcı sayısı nispetince alacaklı konuma gelecektir. "Mutabakat Listesi"nde TR'a Giden olarak gösterilen ve Rakipler Takip Raporunda ayrılma nedeni "*Geri Çekmelerden Ötürü*" ibaresi ile açıklanan Elektrosan Sanayi Mam. Tic. A.Ş. bu durumun bir örneğidir. Mutabakat Listesinin 2001 yılına ilişkin "Nisan TR'a Giden" sütununa kaydedilen Martaş Otomotiv ise geri çekme yazısına cevap vermemesi nedeniyle ambargo konulan ve bu sebeple Ticket Restaurant ile çalışmaya başlayan şirketlerden biridir.

1460 Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın 2000 yılının Şubat ayında yaptıkları müşteri paylaşımına yönelik anlaşma, iki firmanın birbirleriyle rekabet etmemeleri, bununla bağlantılı olarak aralarındaki rekabetin elimine edilmesi sonucunu doğurmaktadır. Tarafların müşteri paylaşımı, aralarındaki fiyat rekabetini de ortadan kaldırmaktadır. Nitekim birçok rekabet ihlalinde olduğu gibi, müşteri paylaşımı şeklinde ortaya çıkan ihlallerde de temel amaç ve etki fiyat rekabetinin ortadan kaldırılarak, fiyatların rekabetçi seviyenin üzerine çıkarılmasıdır. Yaptıkları anlaşmayla kendilerini birbirlerinin rekabetinden koruyan iki firma ilk iş olarak müşterilerine uyguladıkları finansal koşulları kendi lehlerine düzeltmeye başlamışlardır. Bu geri çekme ya da iyileştirme işlemi sırasında, müşteri paylaşımlarının kurallarını işleten iki firma da birbirlerinin müşterilerini mümkün olduğunca almayarak, birbirlerine geri çekme işlemini gerçekleştirebilmekte yardımcı olmuşlardır.

1470

(04-74/1084-270)

İki firma arasındaki müşteri paylaşımının ve kurallarının işletilebilmesi için, her zaman için geçerli olduğu gibi, geri çekme işlemi sırasında da, tarafların sürekli birbirleriyle iletişim halinde olmaları, bilgi alışverişinde bulunmaları ve kimin hangi müşteriyle hangi finansal koşullarla çalıştığını, bu finansal koşulların o firma tarafından hangi düzeye çekileceğinin diğeri tarafından bilinmesi gerekmektedir. "Görüşülen Firmalar" başlıklı belgede Sodexho A.Ş.'nin şartlarını değiştirmek istediği müşterilerinden olan Barwil, Komet, Bartrans, YB Uluslararası şeklinde sıralanmış şirketlerin, ziyaret edilerek, %8'e 50 olan finansal şartlarını %3'e 30'a çekmek üzere teklif verdiği anlaşılmaktadır. Bu şirketlerin karşısına düşülen notta ise aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

1480

*"TR İzmir de 50 (-8) ile çalışıyor. N.L.ye söyledim. Bay Delmas ile görüşüp haber verince yazı göndereceğiz.
22.03.2000 yazı gitti."*

Bu şirketlerin ne Sodexho A.Ş. ile ne de Ticket Restaurant ile anlaşıp, Multinet A.Ş. ile çalışmaya başladıkları ise bu şirketlerin karşısına düşülen "Multinet oldu" ifadesinden anlaşılmaktadır. Bu ifadelerden söz konusu şirketlerin İzmir Şubeleri ile Ticket Restaurant'ın çalışmakta olduğu, bu şirketlerin Sodexho A.Ş.'nin uygulamak istediği koşulları kabul edebilmeleri için, Ticket Restaurant'ın İzmir şubelerine uyguladığı ve o sırada yüksek olan finansal şartları indirmesi gerektiği, bu amaçla Sodexho A.Ş. Genel Müdürü'nün, Ticket Restaurant'ın o dönemdeki Genel Müdürü ile görüşmesi gerektiği anlaşılmaktadır. Bu şirketlerin Multinet firması ile çalışmaya başlamaları Ticket Restaurant firmasından da yeterince iyi bir teklif alamadıklarını göstermektedir.

1490

Müşteri paylaşımı, hem Sodexho A.Ş.'nin hem Ticket Restaurant'ın 1999 yılında aralarındaki rekabetten kaynaklanan yüksek iskonto ve vade oranlarını, eşanlı olarak 2000 yılının Şubat ayından itibaren düşürmelerine olanak tanımıştır. İki teşebbüsün birbirlerinin müşterilerini almamaları, 2000 yılının ilk yarısında sahip oldukları % 90 oranındaki toplam pazar payı da dikkate alındığında, geri çekme işlemine maruz kalan müşterinin alternatif sağlayıcı bulma ya da daha uygun finansal şartlar ile iş yapma imkanını büyük ölçüde sınırlandırmıştır. Müşteri paylaşımı anlaşmasının tarafları olan Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın ise, finansal şartlarını geri çektiği müşterisinin, en önemli rakibi tarafından alınmayacağını bilmesi, iskonto ve vade oranlarının oldukça aşağı seviyelere çekilmesini mümkün kılmıştır.

1500

Benzer pazar güçlerine sahip, homojen hizmetler sunan ve pazarda birbirinin en güçlü rakipleri olan iki firmanın aynı anda müşterilerine uyguladıkları iskonto ve vadeleri bu kadar düşürebilmeleri, aralarındaki müşteri paylaşımının hem göstergesi hem de ortaya çıkardığı sonuç ve etkidir.

1510

Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın Ocak 1999'dan Ağustos 2003 tarihine kadar olan süreçte aylık ortalama iskonto verileri incelendiğinde; her iki firma için de Şubat 2000'de en yüksek seviyesinde olan aylık ortalama iskonto oranları,

(04-74/1084-270)

1520 2000 yılının ilk yarısında ciddi bir düşüş yaptıktan sonra ilerleyen yıllarda dalgalanmalar olmakla birlikte genel olarak düzenli bir şekilde azalmaya devam etmiştir. Bunun sonucunda 2000 yılının Şubat ayında Sodexho A.Ş. için % 3,23, Ticket Restaurant için % 3,42 seviyesinde olan aylık ortalama iskontolar 2003 yılının Ağustos ayında Sodexho A.Ş. bakımından %(.....), Ticket Restaurant bakımından ise %(.....) seviyesine gerilemiştir. Oluşan bu iskonto oranları, taraflar arasında 2000 yılının Şubat ayında başlayan ve ilerleyen yıllarda da devam eden müşteri paylaşımı nedeniyle rekabetçi koşullarda oluşacak iskonto oranları değildir. Tarafların müşteri paylaşımı yoluyla aralarındaki fiyat rekabetini de elimine etmeleri, toplam pazar payları dikkate alındığında pazarın % 90-80'inde rekabetin ortadan kalkması sonucunu doğurmaktadır. Asıl olan fiyatın herhangi bir müdahale olmaksızın, piyasa koşullarına göre serbestçe oluşmasıdır. Pazardaki aktörlerin ortak karar, irade ve davranışlarıyla piyasada oluşan fiyatı doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyecek her türlü girişimleri hukuka aykırıdır. Taraflar, aralarındaki müşteri paylaşımı vasıtasıyla iskonto oranlarının piyasa ekonomisinin normal işleyişi çerçevesinde oluşmasına müdahale etmişlerdir.

1530

G.3.11. Vadelerin Birlikte Belirlenmesi

1540 8.1.2003 tarihinde Sodexho A.Ş.'nin yeni Bölgeler Müdürü tarafından bölge müdürlüklerine gönderilen ve Sodexho Ankara Bölge Müdürlüğü'nde Raportörlerce tespit edilen elektronik postanın 4. maddesinde şu ifadeye yer verilmiştir:

1540

1550 “4- Bildiğiniz gibi TR’la yapılan mutabakat gereği 100 kişinin altında bulunan firmalara kesin olarak 25 günden fazla teklif verilmeyecek. 100 kişinin üstündeki firmalar tarafıma bildirilecek, yapılan değerlendirme sonucu uygun bulunan teklif sizlere bildirilecektir. TR bu teklif dışında teklif verdiği konusunda elimizde yazılı bir metin olmadıkça bundan emin olamayacağımızı, böyle bir durumla karşılaşılırsa bunun yazılı olarak belgelenip tarafıma gönderilmesi durumunda gerekli müdahale yapılacaktır. Arkadaşlar bu konuyla ilgili bütün arkadaşların hassasiyet içinde olduğunu biliyorum. Ancak bundan sonraki tekliflerde bu konuda hata yapan arkadaşlara yaptırım uygulayacağımı bildiririm.” Söz konusu e-posta metninden Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant’ın aralarında, 100 kişinin altındaki müşterilere 25 günden fazla vade verilmemesi konusunda anlaşmaya vardıkları, bu mutabakatın uygulanmasını temin etmek amacıyla Sodexho A.Ş.'nin hem kendi personelini hem de Ticket Restaurant’ı kontrol edeceği, gerekli noktada personeline yaptırım uygulayacağı anlaşılmaktadır.

1550

1560 Bu amaçla Bölgeler Müdürü tarafından tüm bölge müdürlüklerinin, 100 kişinin altındaki müşteriler için 25 günden fazla teklif verilmemesi için uyarı yaptığı elektronik posta, 2003 yılının Ocak ayının başlarında gönderilmiştir. E-postada Ticket Restaurant ile yapılan mutabakatın bir gereği olarak dile getirilen vade tespitinin, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant tarafından uygulanıp uygulanmadığının analizine ilişkin olarak, söz konusu iki şirketin 2003 yılı Ocak-

1560

(04-74/1084-270)

1570 Ekim ayları arasında sistemine dahil ettiği 100 kullanıcının altındaki yeni müşteriler vadeleri yönünden incelenmiştir. Bu inceleme neticesinde Sodexho A.Ş.'nin 2003 yılında sözleşme akdettiği 100 kullanıcının altındaki (.....) müşterinin (.....) tanesine 25 günden fazla vade verdiği, geriye kalan (.....) müşteriye ise 25 gün ya da daha az vade verdiği tespit edilmiştir. Aynı döneme ilişkin olarak Ticket Restaurant tarafından anlaşma imzalanan (.....) adet müşterinin (.....)'ine 25 günden fazla vade verildiği, geriye kalan (.....) müşteriye ise 25 gün ya da daha az vade verildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bu açıdan Sodexho A.Ş., 2003 yılında sistemine dahil ettiği 100 kişinin altında kullanıcısı bulunan müşterilerinden %40'ına 25 günden fazla vade verirken, Ticket Restaurant aynı dönemde müşterilerinden %7'sine 25 günden fazla vade vermiştir.

1580 Bu bilgiler çerçevesinde, taraflar arasındaki bu mutabakatın iki firmanın vade konusundaki davranışlarına tam olarak yansımadağı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte teşebbüsler arasında rekabete aykırı amaçlarla girilen anlaşmalar, üzerinde uzlaşılan davranış taraflarca sergilenmemiş olsa, ya da anlaşmayla amaçlananın elde edilmesinde başarısız olursa dahi, bunların ihlal niteliğini ortadan kaldırmamaktadır.

G.4 Savunmalar ve Değerlendirilmesi

Tarafların savunmalarına ve bunların değerlendirilmesine aşağıda yer verilmektedir.

1590 - Savunmalarda; Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın müşterilerinden yemek çeklerinin karşılığında aldığı paraların üye işyerlerini (lokanta, restoran, market vs.) temsilen aldığındığı, bu paraların muvakkat hesapta toplandığı ve bu çerçevede müşteri kurumlardan yapılan tahsilatın gelir olmadığı, bu meblağın, kullanılmış çeklere eşlik eden faturalar yoluyla doğrudan doğruya lokantalara ödendiği belirtilmektedir. Bu ödeme sırasında üye işyerlerinden, bunlara topladıkları yemek çeklerinin mutlak değeri üzerinden belli bir komisyon oranı kadar daha az ödeme yapılarak, elde edilen komisyon gelirinin teşebbüslerin asıl gayri safi gelirini oluşturduğu ileri sürülmekte ve bu işleyiş bankalarda mevduatın yerine, faiz ve komisyon tutarlarının; sigorta acentalarında toplanan tüm sigorta primlerinin yerine, yalnızca alınan komisyon veya başarı primlerinin gelir olarak kabul edilmesi örnekleri verilmektedir. Her iki teşebbüs tarafından da dile getirilen bu argümanlar 1600 çerçevesinde Ticket Restaurant 1997/1 sayılı Tebliğin 4. maddesinde sözü edilen aracı kurum niteliğinde olduğunu ileri sürmektedir.

1997/1 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde "Ciro tek düzen hesap planına göre bir önceki mali yıldaki net satışlardan oluşur." ifadesine yer verilerek temel prensip olarak cironun hesaplanmasında neyin dikkate alınacağı belirlenmiştir. İlgili maddede 18.11.1998 tarih ve 23527 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak

(04-74/1084-270)

1610 yürürlüğe giren 1998/6 sayılı "Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" ile yapılan ekleme ile bu genel prensibin dışında mali kurum olarak nitelendirilen kurum ve kuruluşların cirolarının nasıl hesaplanacağına ilişkin açıklamalara yer verilmiştir. Bu açıklamalarda öncelikle dikkati çeken nokta, ciro olarak neyin dikkate alınacağı konusunda ilgili maddenin 3. fıkrasındaki temel belirlemeden ayrılık gösteren kurum ve kuruluşların mali kurumlar oldukları ve bunların, banka, özel finans kurumları, finansal kiralama şirketleri, faktoring şirketleri, aracı kuruluşlar ve sigorta şirketleri şeklinde teker teker sayılmış olduklarıdır. Bu noktada dikkati çeken diğer bir husus da sayılan mali kurum ve kuruluşların, cirolarının hesaplanmasına temel oluşturacak mali tabloların çeşitli kanun, 1620 yönetmelik ve düzenlemelerle özellikle bu kuruluşların her birine özgü bir şekilde düzenlenmiş olan kurum ve kuruluşlar olduklarıdır.

Bu iki nokta birlikte değerlendirildiğinde; 1997/1 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde bahsi geçen mali kurumların kapsamına neyin girdiğinin belirlenmesinde bunların her birine ilişkin kanun, yönetmelik ve düzenlemelerde geçen tanımlarının temel alınması gerektiği, bu çerçevede örneğin 1997/1 sayılı Tebliğ'in ilgili maddesinde geçen bir aracı kurum için Sermaye Piyasası Kanunu'nda yapılmış olan tanımın geçerliliğinin ve bu tanımın genişletilmesinin mümkün olmadığı kabulü gerekmektedir. Diğer yandan mali kurum ve kuruluşların 1998/6 sayılı Tebliğ'in 1630 ilgili fıkrasında teker teker sayılmış olmaları diğer bir deyişle tahdidi olmaları dolayısıyla da bu kurumlara yorum yoluyla ayrı ya da yeni bir kategorinin eklenmesi mümkün değildir. Bu çerçevede Ticket Restaurant'ın 1997/1 sayılı Tebliğ'in 4. maddesi çerçevesinde bir aracı kurum niteliğinde olduğu yönündeki düşüncesinin kabulü mümkün değildir.

Rekabet Kurulu'nun bugüne kadar olan uygulamalarında, 1998/6 sayılı "Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ"de sayılan mali kurumların dışında kalan diğer tüm teşebbüsler açısından istikrarlı bir şekilde net satışları ciro olarak kabul ettiği 1640 görülmektedir.

- Ticket Restaurant savunmasında kar marjlarının ayakta kalabilmek için gerekli asgari düzeyi oluşturduğunu belirtmektedir. Bununla bağlantılı olarak Ticket Restaurant, rakibiyle işbirliği içinde olduğu iddia edilen son dönemlerde bir önceki yıla kıyasla daha çok zarar içinde olduğunu ileri sürmekte ve net karlılığının düştüğünü, bu çerçevede rakibiyle işbirliği içinde olduğu iddiasının yerinde olmadığını, aksi takdirde zarar değil kar ediyor olmaları gerektiğini vurgulamaktadır. Sodexo A.Ş. de benzer bir savunma getirerek 1998 yılı hariç son 5 senedir faaliyet gelirlerinin negatif olduğunu vurgulamaktadır.

1650 Rekabete aykırı anlaşma ve uygulamalar, teşebbüslerin anlaşmanın olmaması durumunda elde edecekleri kardan daha fazlasını elde etmelerine yol açabileceği gibi, anlaşmanın olmaması durumunda karşı karşıya gelecekleri zarardan çok daha düşük bir zararla çalışmalarına da olanak sağlayabilir. Ancak bunun

(04-74/1084-270)

ölçülmesi çok güç olduğu gibi, firmaların kar ya da zarar etmelerinde aralarında herhangi bir anlaşmanın olmasının ötesinde, söz konusu firmaların yeterince etkin çalışıp çalışmadıkları, faaliyet gösterilen pazarın koşulları, makro ekonomik durum ve kriz ortamları gibi bir çok faktör etkilidir.

1660 Bu çerçevede, teşebbüslerin karlarının düşük olması ya da zarar etmeleri, aralarındaki rekabeti kısıtlayan anlaşmanın varlığını çürütmediği gibi, etkin bir rekabet ortamında elde edebilecekleri kardan daha fazlasını elde etmediklerini ya da böyle bir halde edebilecekleri zarardan daha düşük zararlarla karşı karşıya gelmediklerini göstermemektedir.

- Sodexho A.Ş. savunmasında, satış iskontolarının incelenmesi durumunda rakip ile ciddi bir rekabet içinde olduklarının anlaşılabilirliğini, müşterilere önemli miktarda satış iskontoları verildiğini ve verilmeye devam edildiğini, iddia edildiği gibi 2000 yılının ilk çeyreğinde Ticket Restaurant ile aralarında mevcut müşterilere uygulanan iskonto oranları ve vadelerde işbirliği olsa idi, 2000 yılında iskontolar kalkmış ve hatta müşterilerden hizmet bedeli alınır hale gelmiş olunacağını, oysa 2000 yılı satış iskontolarının genel ekonomik kriz nedeniyle Sodexho A.Ş. açısından önceki yıllar ile karşılaştırıldığında en yüksek seviyesinde olduğunu vurgulamakta ve Uzakdoğu, Rusya krizleri ve 1999 depremleri, banka batmaları gibi nedenler dolayısıyla takip eden 2001 ve 2002 yıllarında da iskontoların yüksek olduğunu belirtmektedir. Ticket Restaurant da müşterilere vade ve iskonto verilmesinin nedenini piyasada yaşanan yoğun rekabete bağlamaktadır.

1680 Her iki firmanın da yıllık ortalama iskonto oranlarının en yüksek olduğu yıl Sodexho A.Ş.'nin de dile getirdiği üzere 2000 yılıdır. 1999 yılında yükselmeye başlayan yıllık ortalama iskontolar 2000 yılında en yüksek seviyesine ulaşmış, takip eden 2001 ve 2002 yıllarında ise tutarlı bir şekilde düşmüştür. 2003 yılının ilk altı aylık döneminde ise ortalama iskontoların yükselme eğiliminde olduğu anlaşılmıştır.

1690 Bununla birlikte, 1999 ve 2000 yılına ilişkin aylık ortalama iskontoları gösteren grafik dikkate alındığında, ortalama iskonto oranlarının iki teşebbüs arasındaki rekabet nedeniyle 1999 yılında ve özellikle ikinci yarısında ciddi anlamda yükseldiği ve 2000 yılının Şubat ayında en üst seviyesine ulaştığı görülmektedir. 1999 yılının başından itibaren düzenli olarak yükselen ortalama iskonto oranları, her iki firma için de en üst düzeyine ulaştığı 2000 yılının Şubat ayından, aynı yılın sonuna kadar dalgalanma göstermekle birlikte, tutarlı bir şekilde azalmış, bu azalış Şubat ayını takip eden ilk 3-4 aylık süreçte her iki firma için de çok daha fazla olmuş ve ilerleyen yıllarda da devam etmiştir.

1700 Yerinde incelemeler sırasında tespit edilen belgeler iki teşebbüsün, 2000 yılının Şubat ayında müşteri paylaşımı konusunda bir anlaşmaya vardıklarını ve müşteri paylaşımı kurallarını işleterek 2000 yılının Şubat ayından itibaren mevcut müşterilere uyguladıkları iskonto oranlarını düşürdüklerini göstermektedir. Bu

(04-74/1084-270)

çerçeve de yıllık ortalama iskonto oranlarının 2000 yılında en yüksek seviyesinde olması, bu oranların aslında 1999 yılında yükselmeye başladığı ve soruşturmaya konu teşebbüslerin aralarında anlaşma yaptıkları 2000 yılının Şubat ayından itibaren önemli bir düşüş içinde olduğu gerçeğini değiştirmemektedir.

1710 Anlaşmanın varlığına işaret etmesi bakımından da asıl önemli olan, 2000 yılının genel yıllık iskonto ortalamasının yüksek ya da düşük olması değil, bu oranın 2000 yılının Şubat ayından, diğer bir deyişle tespit edilen belgelerle aynı dönemden itibaren önemli bir şekilde düşmeye başlaması ve bu düşüşün 2001 ve 2002 yıllarında da devam etmesidir. Nitekim 2000 yılı iskonto ortalamasının yüksek olmasında, diğer bir deyişle 2000 yılında iskonto oranlarında başlayan düşüşün 1999 yılında bu oranlarda ortaya çıkan artışın gerisinde kalmasında birçok faktör etkili olabilecektir.

1720 Bu faktörlerden biri ise; bizzat Sodexho A.Ş. tarafından dile getirilmektedir. Buna göre Sodexho A.Ş., 2000 yılının ortalama iskonto oranının yüksek olmasının nedenini 1999 depreminin etkileri, Ortadoğu krizi ve Rusya krizleri gibi genel ekonomik krizlerle açıklamaktadır. 2000 yılı iskonto seviyesinin 1999'a göre yüksek olmasında etkili olabilecek diğer bir unsur ise, her bir firma için iskonto oranlarını düşürmenin bu oranları yükseltmeye göre daha zor ve zaman alıcı olmasıdır.

1730 Açıklamalar çerçevesinde 2000 yılı iskonto ortalamasının yüksek olması, bu oranın soruşturma konusu teşebbüsler arasında herhangi bir anlaşmanın olmadığı, her iki teşebbüsün de birbirleriyle yoğun bir şekilde rekabet halinde oldukları bir ortamda oluşacak iskonto oranlarıyla aynı seviyede ya da bu seviyeden daha yüksek olduğunu göstermemektedir. Bunu tersinden ifade etmek gerekirse; söz konusu yılda oluşan ortalamaların, rekabetçi bir ortamda, genel ekonomik durumun ve pazar koşullarının yansımalarıyla oluşacak iskonto oranlarından daha düşük olmadığı yönünde herhangi bir iddiada bulunmak, dolayısıyla böyle bir savunmayla iki firma arasında anlaşma olmadığını ileri sürmek mümkün değildir.

1740 Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında herhangi bir anlaşma olsaydı iskonto uygulanmaz bunun yerine, hizmet bedeli alınırdı yönündeki savunmayı da aynı mantıkla kabul etmek mümkün değildir. Müşterilerden mevcut koşullarda hizmet bedeli alınmıyor oluşu, iskonto oranlarının rekabetçi bir ortamda oluşacak iskonto oranlarından daha yüksek olduğunu göstermemektedir. Bunun yanı sıra soruşturma konusu anlaşma pazardaki tüm aktörleri içermemektedir. Firmalar arasındaki uzlaşmanın pazarda faaliyet gösteren her firmayı kapsamadığı böylesi durumlarda ortaya çıkan fiyatlar tekel fiyatları seviyesine ulaşmak zorunda değildir. Fiyatlar rekabetçi düzey ile tekel düzeyi arasındaki her hangi bir noktada gerçekleşebilecektir.

Bununla anlatılmak istenen, ihlalin Kupon Restaurant ve Multinet A.Ş. gibi pazarda faaliyet gösteren diğer iki teşebbüsü kapsamamasının Ticket Restaurant

(04-74/1084-270)

1750 ve Sodexho A.Ş.'nin uyguladıkları iskonto oranları üzerinde bir ölçüde rekabetçi baskı yarattığıdır. Soruşturma konusu anlaşma Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın kendilerini birbirlerinin rekabetinden korumaya bu çerçevede bu iki firmanın her birinin normalde en önemli rakibi olması gereken diğerinden gelebilecek rekabetçi riskleri bertaraf etmesine olanak sağlamaktadır. Bu durum söz konusu iki firmanın birbirleriyle rekabet etmemelerini sağlamakla birlikte, pazardaki tüm aktörlerin birbirleriyle rekabet etmedikleri anlamına gelmemektedir.

1760 Ayrıca müşterilerden hizmet bedeli alınamamasında sunulan hizmetin bazı özellikleri de rol oynamaktadır. İskonto oranlarının etkin rekabet ortamında oluşacak ya da mevcut durumda oluşan iskonto oranlarının çok üstüne çıkması, bu anlamda müşterilerden belirli bir seviyenin üstünde hizmet bedeli alınması halinde müşterilerin yemek çeki sistemi dışına çıkararak, alternatif hizmet ya da çözümlere yönelmeleri olasılığı artacaktır. Bununla anlatılmak istenen, mevcut durumda ya da etkin rekabet koşulları altında oluşan fiyatta birbirlerine ikame etmeyen iki ürün ya da hizmetin yüksek fiyat seviyelerinde birbirinin yerine kullanılabilir olmasıdır.

- Sodexho A.Ş. savunmasında piyasaya yeni rakiplerin girmesinin soruşturmaya konu teşebbüsler arasında herhangi bir işbirliğinin olmadığı, tersine piyasada rekabetin mevcudiyetinin en önemli göstergesi olduğu görüşünü dile getirmektedir.

1770 Bir pazara yeni teşebbüslerin girmesi ile o pazardaki rekabet düzeyinin yoğunluğu arasında olumlu bir ilişki bulunmamaktadır. Bu iki unsur arasında bir ilişki kurulacaksa, bu ilişki rekabet ve iktisat teorisine göre savunmada dile getirilenin tam tersine işlemektedir. Buna göre bir pazarda hüküm süren eksik rekabet koşulları ya da kartelci davranışlar pazardaki teşebbüslerin normal kar üzerinde karlar elde etmelerine olanak sağlayarak, yeni firmaların bu kardan pay almak üzere pazara girişlerini hızlandıracaktır.

1780 - Ticket Restaurant savunmasında Sodexho A.Ş. ile yoğun rekabet halinde olduklarını, bu rekabet nedeniyle, ilgili departmanlarının aylık bazda müşterilerinden kaçının başkalarına gittiğini tek tek bu işyerlerini gezerek tespit ettiklerini ve Öneraştırma sürecinde bulunan belgenin bundan ibaret olduğunu ileri sürmektedir. Sodexho A.Ş. de benzer bir şekilde kendilerinden ayrılan her müşterinin ayrılma sebebini mutlaka öğrenmeye çalıştıklarını, kendilerinden memnun olduğu halde ayrılan her müşterinin geri alınmak için takip edilmesi gerektiğini, Öneraştırma Raporunda belirtilen cetvellerin bu amaçla yapıldığını, kendilerinden haksız bir şekilde müşteri alan rakiplerine makul şartlar çerçevesinde karşılık vermelerinin kaçınılmaz olduğunu, bu çerçevede rakipler ile ilgili notlarda "vermesi gerek" gibi ifadelerin gerçekte "almamız gerek" anlamında olduğu ileri sürülmektedir.

1790 İlgili pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin tüm rakiplerini ve müşterilerini takip ettikleri, bu amaçla çeşitli raporlar hazırladıkları, soruşturma sürecinde örnek

(04-74/1084-270)

olarak alınmış ancak herhangi bir iddiaya dayanak olarak gösterilmemiş olan belgelerden bilinmektedir. İlgili teşebbüslerin kendi bünyelerinde bu tür raporları tutmaları tek başına herhangi bir rekabet ihlali oluşturmamaktadır.

1800 Ancak iddialara dayanak oluşturan belgeler, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın rakiplerini ve müşterilerini takip etmenin çok ötesine geçtiklerini gösteren belgelerdir. Nitekim bu belgeler, iki rakip firmanın çeşitli cetveller hazırladıklarını, hesap dönemleri oluşturduklarını, hesap dönemlerinin içindeki çeşitli ara dönemlerde birbirleriyle iletişim kurarak, mevcut listeleri birbirlerine göndererek karşılıklı kontroller yaptıklarını, bu cetveller üzerinde yazılı olan her bir müşteri için ayrı ayrı pazarlık ettiklerini, iki tarafın da aldığını ve verdiğini kabul ettiği müşteri isimleri üzerinden sonuçta hangi firmanın diğerine hangi sayıda müşteri borçlu olduğu hakkında yine yaptıkları toplantıda mutabakata vardıklarını gösteren belgelerdir.

1810 Tüm bunlardan hareketle iddialara dayanak oluşturan bu belgelerin sadece teşebbüslerin rakiplerini ve müşterilerini takip etmek amacı ile kendi bünyelerinde hazırladıkları belgeler olduklarını kabul etmek mümkün değildir.

- Sodexho A.Ş. savunmasında, kolaylıkla ödeme gücüne düşebilecek, kurumsal yapıları ve belirli iş prensipleri bulunmayan küçük müşterilerin kendilerine önemli zararlar verebileceklerini vurgulayarak, "*100 kişinin altında bulunan firmalara kesin olarak 25 günden fazla teklif verilmeyecek*" ifadesinin kesinlikle pazarı kontrol etmeye ya da rekabet etmeme amacına yönelik bir ifade olmadığını, bunun yalnızca tahsilat açısından kendilerini korumak kaygısından kaynaklandığını, zira sözleşmede yer alan 25 günlük bir vadenin fiiliyatta 35-40 günlere tırmandığını vurgulamaktadır.

1820 Savunmada tamamına yer verilmemiş olan söz konusu ifadenin bütünü "*Bildiğiniz gibi TR'la yapılan mutabakat gereği 100 kişinin altında bulunan firmalara kesin olarak 25 günden fazla teklif verilmeyecektir.*" şeklindedir. Sodexho A.Ş. Bölgeler Müdürü'nden tüm Bölge Müdürlüklerine gönderilen e-posta metninde geçen bu ifade Ticket Restaurant ile Sodexho A.Ş.'nin 100 kişinin altında kullanıcıya sahip yeni müşterilere uygulayacakları vade koşullarını birlikte tespit ettiklerini göstermektedir. Savunmada dile getirildiği üzere bu ifadenin tahsilat açısından kendilerini korumak kaygısından kaynaklandığı varsayımı, rakip iki firmanın müşterilerine uyguladıkları koşulları birlikte tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'u ihlal etmelerinin gerekçesini hiç bir şekilde oluşturmamaktadır. Ayrıca ilgili teşebbüslerin tahsilat riskinden korunmak istediklerinin doğruluğunu, bunu her iki firmanın da kendi koşullarını ve karşıya karşıya buldukları müşterinin durumunu dikkate alarak kendilerini tahsilat riskinden koruyacak en uygun vade koşullarını kendi bireysel kararlarıyla belirlemek yerine, rakip firmayla mutabakata vararak yapmalarına anlam verilememesi nedeniyle kabul etmek mümkün görünmemektedir.

(04-74/1084-270)

1840 Diğer yandan yukarıda ele alınan ifadenin devamında yer alan ifadelerin de dikkate alınması gerekmektedir. Bu ifadeler; *"TR' bu teklif dışında teklif verdiği konusunda elimizde yazılı bir metin olmadıkça bundan emin olmayacağımızı böyle bir durumla karşılaşırsa bunun yazılı olarak belgelenip tarafıma gönderilmesi durumunda gerekli müdahale yapılacaktır. Arkadaşlar bu konuyla ilgili bütün arkadaşların hassasiyet içinde olduğunu biliyorum. Ancak bundan sonraki tekliflerde bu konuda hata yapan arkadaşlara yaptırım uygulayacağımı bildiririm."* şeklindedir.

1850 Yukarıdaki ifadelerden Sodexho A.Ş.'nin, Ticket Restaurant'ın söz konusu mutabakata aykırı davranması halinde gerekli müdahaleyi yaparak, kendi personelinin mutabakata aykırı davranışlarında ise gerekli yaptırımı uygulayarak, Ticket Restaurant ile arasındaki mutabakatın uygulanmasını gözeticeği ve bu amaçla hem kendi personelini hem de Ticket Restaurant'ı kontrol edeceği anlaşılmaktadır. Bu çerçevede ilgili mutabakatın, pazarı kontrol etmek ya da rekabeti engellemek amacına yönelik olmadığı ileri sürülmesi makul görünmemektedir. Anlaşmanın amacının belirlenmesinde ise dikkate alınması gereken, anlaşmadan çıkarılan veya çıkarılması gereken objektif anlamdır. Tarafların subjektif amaçları, anlaşmadan çıkarılan objektif anlam karşısında ancak ikincil nitelik taşır.

1860 - Taşıma yemek ya da anlaşmalı lokanta sistemlerinin yemek çekini ikame edebilecek nitelikte olduğu, bu doğrultuda tüm yemek pazarında Sodexho A.Ş.'nin pazar payının %2'den az olduğu savunulmuştur.

Yemek çekine alternatif olarak gösterilen yöntemler; müşterilerin kendi bünyelerinde kurdukları mutfaklar ile ya da toplu yemek müteahhitleri tarafından işyerinde pişirmek ya da dışarıdan taşımak suretiyle verilen toplu yemek hizmetleridir. Kararın ilgili pazar bölümünde yemek çeki sisteminin, söz konusu sistemlere kıyasla avantajları sayılmış ve bu avantajların yemek çeki sisteminin ayrı bir ilgili ürün pazarı olarak ele alınmasını gerektirdiği belirtilmiştir.

1870 Diğer yandan personele yemek ihtiyacı için nakit para ya da fatura karşılığı nakit verilmesi gibi yöntemlerin de alternatif yöntemler olarak değerlendirilmesi ve bu suretle ilgili ürün pazarına dahil edilmesi gerektiği düşünülebilir. Ancak hem nakit hem de fatura karşılığı nakit uygulaması, işverenin sadece kendi personeline yönelik uygulamasıdır. Üçüncü kişilere ya da piyasaya genişletilmesi mümkün olmayan bu uygulamalar, doğası gereği ekonomik faaliyetin kişisel ihtiyaç ölçüsünü aşması gerekliliğini karşılamadığından rekabet hukuku çerçevesinde "ekonomik faaliyet" olarak nitelendirilemeyecek uygulamalardır. Bu yönüyle ilgili ürün pazarının kapsamında değerlendirilememektedir.

1880 Yukarıda yer verilen hususlar ışığında, tüm yemek pazarı şeklinde bir ilgili ürün pazarının tanımlanması ve buna bağlı olarak pazar payının %2 olduğu yönündeki savunmanın kabul edilmesi mümkün değildir.

(04-74/1084-270)

Son olarak vurgulanması gereken husus, ilgili ürün pazarının yukarıda iddia edildiği üzere geniş tanımlanması durumunda dahi, soruşturma konusu iki teşebbüs arasındaki anlaşma ortadan kalkmayacaktır. Bununla birlikte Kararın ilgili ürün pazarına ilişkin değerlendirmelerin yer aldığı bölümde de belirtildiği üzere, savunmada ifade edilen farklı sistemler, Karar'da potansiyel rekabet unsuru olarak gözönünde bulundurulmuş ve buna bağlı olarak ihlalin ağırlığının tespitinde teşebbüslerin lehine yorumlanmıştır.

1890

- Yemek çeki firması ile üye işyeri arasındaki ilişkinin başka bir hizmet ile ikamesinin mümkün olmaması hususunda soruşturma raporunda yer verilen ifadelere karşılık olarak üye işyerlerinin diledikleri anda sistemden ayrılacakları savunulmaktadır.

Üye işyerlerinin diledikleri anda sistemden ayrılacak olmaları, ayrılmanın yemek çeki sistemine alternatif bir sistem olduğu anlamına gelmemektedir.

1900

- Üye işyerleri soruşturma raporunda tespiti yapılan sözde rekabet ihlallerinden zarar görmedikleri için piyasada zararın ortaya çıkmadığı savunmuşlardır.

Üye işyerleri kanadında zararın ortaya çıkmaması, soruşturma raporunda ayrıntılı analiz edilen "müşteri paylaşımı" anlaşmasından -isminden de anlaşılacağı üzere- müşterilerin zarar görmelerini haklı gösteremez.

1910

- Ticket Restaurant ile Sodexho A.Ş. arasında rekabeti kısıtlamaya yönelik bir anlaşma olsaydı bu anlaşmanın üye işyerleri ile her bir teşebbüsün münhasır anlaşma imzalaması şeklinde gerçekleşeceği iddia edilmiştir.

Tespit edilen belgeler, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın eylem ve işlemlerinin, müşteri paylaşma amacına sahip ve aynı zamanda bu amaca uygun olduğunu, buna bağlı olarak istenilen amacın gerçekleştirildiğini, bu açıdan anlaşmanın etki yönüyle de rekabeti kısıtladığını ortaya koymuştur. Bunun dışında söz konusu iki teşebbüs arasındaki rekabetin münhasır anlaşmalar kanalıyla kısıtlanabilecek olması, delillerle tespit edilen mevcut ihlalin varlığını etkilememektedir.

1920

- Ne hizmet satış sözleşmelerine ne de üyelik sözleşmelerine, anlaşmanın diğer tarafını kısıtlayıcı bir hüküm konulmadığı, bu yüzden müşteri ya da diğer unsurların paylaşımına yönelik bir anlaşmanın olmadığı savunulmuştur.

Kararda ele alınan ve tarafların rekabeti kısıtladıkları iddia edilen anlaşma türü yatay anlaşmadır. Pazar ya da müşteri paylaşmaya yönelik rakipler arası yatay anlaşmalar, teşebbüslerin birbirleriyle rekabet etmemek üzere yaptıkları anlaşmalardır. Söz konusu savunmada bahsedilen anlaşma türü ise her bir sağlayıcının müşteri veya üye kuruluş ile imzaladıkları dikey anlaşmalardır.

(04-74/1084-270)

1930 Bahse konu dikey anlaşmalarda, anlaşmanın diğer tarafını bağlayıcı nitelikte herhangi bir sınırlamanın yer almaması, soruşturma raporunda ayrıntılı analizi yapılan, 2000 yılının Şubat ayından itibaren tarafların aralarında anlaşmak suretiyle ortadan kaldırdıkları rekabeti tesis edeceğini ya da rakip iki teşebbüs arasındaki yatay pazar paylaşımı anlaşmasının etkilerinin ortaya çıkmasına engel olacağını söylemek olası değildir.

- 14 Şubat 2000 tarihli "Günlük Satış Toplantısı" başlıklı belgedeki "*Kesinlikle TR ile anlaşma yapıldığı dışarıya söylenmeyecek.*" ifadesindeki "anlaşma" ibaresinin Network A.Ş.'nin kuruluşuna dair anlaşmayı kastettiği savunulmuştur.

1940

Anlaşma ifadesinin geçtiği "Günlük Satış Toplantı Tutanaqları" incelendiğinde görülmektedir ki, söz konusu belgelerde ortak girişim şirketine ilişkin hiçbir ibare yer almamaktadır. Aynı zamanda ortak girişim şirketinin alt yapı olarak hizmet sunduğu akıllı kart sistemi ile ilgili hiçbir açıklama da yer almamaktadır. Diğer yönden tarafların, 2000 yılı hesap döneminde Ticket Restaurant'ın 921 kullanıcının Sodexo A.Ş.'ye borçlu olduğu konusunda aralarında vardıkları uzlaşısı, 2000 yılında müşteri paylaşımına yönelik faaliyetlerin başladığını göstermektedir. Aynı zamanda 20.3.2000 tarihli "*Satış Günlük Toplantı Tutanağı*"nda Emel Astam'ın "*TR müşterisine gidilmeyecek....*" ifadesi, 20.9.1999 tarihli Sodexo İzmir Bölge Müdürlüğü'nün haftalık toplantı raporunda söz konusu iki teşebbüsün aralarındaki rekabeti ve Sodexo A.Ş.'nin rekabet stratejilerini ortaya koyan ifadeler ile karşılaştırıldığında, bu tarihte ne oldu da Sodexo A.Ş. bir anda Ticket Restaurant ile rekabet etmekten vazgeçti sorusunun cevabının aranmasını gerektirmektedir. Aynı zamanda Sodexo A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın iskonto ve vade oranlarının 2000 yılının Şubat ayına kadar yükselirken bu aydan itibaren hızlı bir şekilde düşmeye başlaması, ilk "anlaşma" ibaresinin kullanıldığı 14.2.2000 tarihli belge ile aynı aya denk düşmesinin izahı mümkün değildir.

1950

1960

- 9 Temmuz 2002 tarihinden sonraki döneme ait herhangi bir mutabakat listesi bulunamamıştır, çünkü söz konusu network şirketinin kuruluşuna ilişkin bilgi tespiti amaçlı çalışmalar çok kısa bir süre için gerçekleştirilmiş ve son verilmiştir.

Dosya konusu ihlal yalnızca Mutabakat Listesine dayanan bir ihlal değildir. Söz konusu iki şirket arasında var olduğu tespit edilen müşteri paylaşımı anlaşması ve bu anlaşmanın etkileri, 2000 yılının başından 2003 yılının sonlarına kadar uzanan bir süreçte devam etmiştir. Bu yönüyle bulunan belgeler ve aynı zamanda ihlal bütünlük ve süreklilik arz etmektedir. 2000 yılındaki anlaşmanın kurallarına uygun hareket edildiğini gösteren her türlü belge ve tespit, iddialara dayanak teşkil etmektedir.

1970

Aynı zamanda 9.7.2002 tarihli Mutabakat Listesinin network şirketinin kuruluşuna ilişkin olduğu savunmasının da kabulü mümkün değildir. Nitekim söz konusu

(04-74/1084-270)

1980 belgenin sonunda yer alan alacak-borç hesabı, 2000 hesap döneminin sonucunun bakiyeden düşülmesi, belgenin müşteri paylaşımı amacı ile hazırlandığını göstermektedir. Diğer taraftan incelendiğinde, söz konusu Mutabakat Listesinin yapı ve kapsam yönünden 17.6.1997 tarihli "SDX, Card Dejenuer ve Card Restaurant Toplantısı" sonucunda oluşan liste ile aynı olduğu görülecektir. Nitekim Sodexho A.Ş.; 2000 yılından itibaren Ticket Restaurant ile uygulamaya koyduğu, belirli bir dönem itibari ile kullanıcı hareketliliğine ilişkin taraflarca hazırlanan listelerin karşılıklı olarak incelenmesi ve üzerinde müzakere edilmesi ve bu suretle oluşan nihai listeye göre kullanıcı bazında borç/alacak ilişkisinin şekillenmesine ilişkin sistemi, 1996-1997 yıllarında -halihazırda piyasada faaliyet göstermeyen- Card Restaurant ve Cheque Dejenuer ile de kurmuştur.

1990 - Savunmada; oligopol pazarda gerçek manada savaşa dönüşerek bir rekabetin her iki tarafa da zarar vereceği bilindiği için, piyasa aktörlerinin rekabet etmelerini beklemek yanı sıra iddiasına yer verilmiştir.

2000 Dosyada tespiti yapılan ihlaller, müşteri paylaşımı ve bu suretle aralarındaki fiyat rekabetinin ortadan kaldırılması yönündedir. Tarafların bizzat kendilerinin birbirleriyle anlaştıklarını ifade ettiklerini, aralarındaki müşteri hareketliliğini kontrol ettiklerini, buna ilişkin toplantı yaparak bir araya geldiklerini, birbirleriyle rekabetçi unsurlara ilişkin olarak iletişim kurduklarını ve bu suretle müşteri paylaştıklarını gösteren açık delillerin var olduğu noktada, oligopolistik bağımlılık savunmasının kabulü mümkün değildir.

- Savunmada; soruşturma raporunda Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında var olduğu söylenen anlaşmanın kurallarına aykırı uygulamalara da yine raporda yer verilmiştir. Soruşturulan firmalar arasında anlaşma ile herhangi bir kural konulsa idi bu kurala uyulurdu, istisna olmazdı iddiasına yer verilmiştir.

2010 Sodexho A.Ş.'nin müşterisi olup Ticket Restaurant'a giden ya da Ticket Restaurant'ın müşterisi olup Sodexho A.Ş.'ye giden müşteriler, söz konusu iki teşebbüsün birbirleriyle rekabet etmeleri sonucunda birinden diğerine geçmemektedirler. Diğer bir deyişle örneğin Ticket Restaurant Sodexho A.Ş. müşterilerini almaya çalışmamakta, bu amaçla Sodexho A.Ş.'nin müşterisine Sodexho A.Ş.'nin sunduğundan daha iyi finansal şartlar sunarak bu müşteriyi kazanmaya çalışmamaktadır. Ancak bu durum hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin birbirlerinin müşterilerine hiç teklif vermedikleri ve birbirlerinin müşterilerini hiç almadıkları anlamına gelmemektedir. Müşterilerin hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerden birinden diğerine geçmeleri Kara Liste, Ambargo, Geri Çekme gibi müşterinin halihazırda çalıştığı yemek çeki firmasının eylem ve işlemlerinden kaynaklanabileceği gibi, bütünüyle müşterinin kendisinden kaynaklı olan ve tam olarak tespit edilebilmeleri çok güç olan bir çok nedenden de kaynaklanabilecektir. Bu sebeplerden dolayı taraflardan birinin artık yemek çeki satmadığı bir müşteri ya da kendisinden kaynaklanan kimi nedenlerle

(04-74/1084-270)

artık taraflardan biriyle çalışmak istemeyen müşteriye diğer taraf teklif götürerek bu müşteriye alabilmektedir. Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasındaki müşteri paylaşımı anlaşmasının kurallarına aykırı olarak -aralarındaki rekabet nedeniyle değil de- bu tür sebeplerden dolayı gidip gelen müşterileri kontrol eden mekanizma ise Mutabakat Listesi'dir. Bu liste sayesinde müşterisi diğer tarafa giden yemek çeki firması, söz konusu müşterinin kullanıcısı adedince alacaklı konuma gelmekte, böylelikle taraflar birbirlerinin müşterilerini almak üzere herhangi bir rekabete girişmedikleri gibi, rekabet dışı nedenlerden birinden diğerine giden müşterileri bile kontrol etmektedirler.

2030

- "SDX, Card Dejenuer ve Card Restaurant Toplantısını" konu alan belgenin tek taraflı durum tespiti olduğu savunulmuştur.

Söz konusu belgenin başında "17.6.1997 tarihinde yapılan SDX+ CR + CDJ toplantı sonunda kesinleşen ve kontrol sonucunda oluşan müşteri listesi aşağıdaki gibi olmuştur." ifadesine yer verilmiştir. Ticket Restaurant'ın dahil olmadığı anlaşılan oluşumun tarafları olan Sodexho A.Ş. ile halihazırda piyasada faaliyet göstermeyen ancak belgenin ilişkili olduğu 1996-1997 yıllarında piyasada aktif olan Card Restaurant ve Cheque Dejenuer'nin 1997 yılında toplandıkları ve müşteri listeleri konusunda uzlaşmaya çalıştıkları açıktır. Bu yönüyle belgenin tek taraflı bir belge olduğunu kabul etmek mümkün değildir.

2040

- Savunmada; vadelere ilişkin anlaşmanın uygulanmadığının ortaya konulmuş olması, anlaşmanın olmadığına göstergesi olduğu iddia edilmiştir.

Dosya kapsamında söz konusu mutabakatın, iki firmanın vade konusundaki davranışlarına tam olarak yansımadağı tespitinde bulunulmuştur. Bununla birlikte teşebbüsler arasında rekabete aykırı amaçlarla girişilen anlaşmalar, üzerinde uzlaşılan davranış taraflarca sergilenmemiş olsa, ya da anlaşmayla amaçlananın elde edilmesinde başarısız olursa dahi, bunların ihlal niteliğini ortadan kaldırmamaktadır.

2050

Tarafların mutabakatlarının konusunu oluşturan vade, fiyat dışında kalmakla birlikte, fiyatı dolaylı olarak etkileyebilecek, ödeme koşulları, kredi, indirim, faiz, satış sonrası hizmetler ve teslim şartları gibi unsurlarla birlikte, "her türlü alım satım şartları" kavramı altında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin a bendine yansıtılmış unsurlardan biridir ve fiyat tespitiyle aynı sonuçlara tabi kılınmıştır. Rekabet Hukukunda mal ya da hizmetlerin fiyatları ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespitine yönelik teşebbüsler arası anlaşmaların amacının rekabeti sınırlayıcı olduğu kabul edilerek, bunların nitelikleri gereği hukuka aykırı oldukları görüşü benimsenmiştir. Bu tür anlaşmalar uygulanmamış olsalar bile, ki uygulanmamış olmaları pazarda herhangi bir etki meydana getirmediği anlamına gelmemektedir, sadece amaçlarından dolayı yasaklanmaktadır.

2060

(04-74/1084-270)

- “Bıraktık” ifadesinin kullanıldığı müşterilerin iradi bir bırakmayı değil ticari şartlardan kaynaklanan zorunlu bir bırakmayı ifade ettiği savunulmuştur.

2070 Ticket Restaurant tarafından Sodexho A.Ş.’ye BIRAKILDIĞI belirtilen yeni müşteriler, dosyada belirtilen ticari stratejinin şekillendirilmesinin bir parçasıdır. Söz konusu müşteriler Sodexho A.Ş. ile çalışmaya başladıktan sonra "Mutabakat Listesi"nde Ticket Restaurant’ın borcundan düşülmüştür.

Diğer taraftan Ticket Restaurant Genel Müdürlüğü'nde tespit edilen, Ticket Restaurant’ın 2001 yılı faaliyetlerine ilişkin sonuçların yer verildiği “Accor sales and marketing 2001” başlıklı belgede:

2080 “The loses to SDX (including new customers 5.039 users) was another negative effect due to our good will agreement. Therefore we approximately lost 2% volume” ifadesi kullanılmıştır.

Satış hacmindeki azalmanın nedenlerinin incelendiği ilgili bölümde, Sodexho A.Ş.’ye giden hem eski Ticket Restaurant müşterileri hem de yeni müşteriler kayıp olarak nitelendirildikten sonra (5039 kullanıcı), bunun sebebinin aralarındaki iyi niyet anlaşması olduğu vurgulanmıştır. Analizin devamındaki “new users” başlığı altında ise;

2090 “Moreover we could have got 4.000 users (5039-1039 regular loses) which we directly left to SDX during acquisition.” ifadesi yer almaktadır. Buna göre Ticket Restaurant, 1039 adet düzenli kayıp dışındaki geriye kalan 4000 kullanıcıyı doğrudan Sodexho A.Ş.’ye bıraktığını kendisi ifade etmektedir.

2100 Sodexho A.Ş.’ye kaybedildiği belirtilen 5039 kullanıcının içinde yer alan ve düzenli kayıp (regular loses) olarak tanımlanan 1039 kullanıcı, Ticket Restaurant’dan 2001 yılının ilk dokuz ayında Sodexho A.Ş.’ye geçen müşterileri oluşturmaktadır. Geriye kalan 4000 kullanıcı ise Sodexho A.Ş. tarafından alınan yeni müşterileri kapsamaktadır. Bu açıdan Ticket Restaurant’ın yeni müşteriler için kullandığı “doğrudan Sodexho A.Ş.’ye bırakıldı” ifadesi, 2001 yılında Sodexho A.Ş.’ye “bırakıldığı” ifade edilen yeni müşterilerin ticari yaşamın gereği olarak Sodexho A.Ş. ile çalışmaya başlamadıklarının en önemli göstergesidir.

- Geri çekme işlemlerinde, soruşturma konusu teşebbüslerin aralarında bir anlaşmanın varolduğuna işaret eden bir delil yoktur iddiası.

2110 Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant’ın müşteri paylaşımı anlaşması sonrasında eş zamanlı olarak geri çekme faaliyetlerine başladıkları, geri çekmeler sırasında birbirlerinin müşterilerine gitmedikleri gibi kendi isteğiyle gelen müşterileri de almamak için çaba sarf ettikleri, geri çekme işlemlerinde iletişim halinde buldukları belgelerle ortaya konulmuştur. Bu yönüyle söz konusu dönemdeki uygulamanın anlaşmaya dayanmadığının kabulü mümkün değildir.

(04-74/1084-270)

- 2000-2003 yılları arasındaki iskonto oranının sürekli düşmüş olması, bu düşüşün ekonomik sebeplerinin olduğu ve 3 yıl gibi uzun bir süredir tedrici olarak devam ediyor olmasının ve halen 0 seviyesine ulaşmamış olmasının, söz konusu iki teşebbüs arasında bir anlaşmanın olmadığını gösterdiği savunması.

2120 İhlalin varlığı için önemli olan müşteri paylaşımı anlaşmasının hayata geçirildiği tarihten itibaren iskonto oranlarının düşmeye başlaması ve takip eden süreçte bu düşüşün devam etmesidir. Bunun dışında iskonto oranlarının 0 seviyesine gerilememiş olması ihlalin varlığını ve etkisini ortadan kaldırmamaktadır.

2130 Diğer taraftan soruşturma konusu anlaşma pazardaki tüm aktörleri içermemektedir. Kupon Restaurant ve Multinet A.Ş. gibi pazarda faaliyet gösteren diğer iki teşebbüsü kapsamamasının Ticket Restaurant ve Sodexho A.Ş.'nin uyguladıkları iskonto oranları üzerinde bir ölçüde rekabetçi baskı yaratmaktadır. Soruşturma konusu anlaşma, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın kendilerini birbirlerinin rekabetinden korumaya, bu çerçevede bu iki firmanın her birinin normalde en önemli rakibi olması gereken diğerinden gelebilecek rekabetçi riskleri bertaraf etmesine olanak sağlamaktadır. Bu durum söz konusu iki firmanın birbirleriyle rekabet etmemelerini sağlamakla birlikte, pazardaki tüm aktörlerin birbirleriyle rekabet etmedikleri anlamına gelmemektedir. Söz konusu küçük aktörlerin yarattığı kısıtlı rekabet, iskonto oranlarının amaçlanan seviyeye tam olarak gerilemesini engelleyebilmektedir.

- "Birbirinin müşterisini almama" kuralının aralarındaki anlaşmaya değil pazar yapısından kaynaklandığı savunması.

2140 1999 yılının ikinci yarısına ilişkin belgede, teşebbüsler arasındaki rekabetin boyutu ortaya konulmuştur. Söz konusu dönemde pazar yapısı 2000 ve 2001 yıllarında aynı iken Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant'ın ne için rekabet ettikleri, anlaşmaları söylenen 2000 yılının Şubat ayında pazar yapısında ne gibi bir değişiklik oldu da tarafların o tarihten günümüze kadar birbirlerinin müşterilerini almadıklarının izahı, pazar yapısının "birbirinin müşterisini almama" kuralı ile ilgisinin olmadığını, bu kuralın taraflar arasında yapılan anlaşma ile hayata geçirildiğini ortaya koymaktadır.

2150 - Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında var olduğu iddia edilen anlaşmanın piyasa üzerinde etkisinin olmadığı ve soruşturma raporunda da bu etkinin ortaya konulmadığı savunması ile 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin 4. fıkrasında yer verilen "Kurul, para cezasına karar verirken, kastın ağırlığı, ceza uygulanan teşebbüs veya teşebbüslerin pazar içindeki gücü ve muhtemel zararın ağırlığı gibi unsurları dikkate alır" hükmüne uygun olarak soruşturma raporunda zarar tespitinde bulunulmadığı, zarar doğmamışsa ya da potansiyel olarak böyle bir ihtimal yoksa ceza verilememesi gerektiği savunmaları.

(04-74/1084-270)

2160 Müşteri ya da pazar paylaşımına yönelik anlaşmaların temel etkisi tarafların arasındaki rekabeti ortadan kaldırması, bu çerçevede anlaşma taraflarının birbirleriyle fiyat rekabetine girmekten kaçınmalarına olanak vermesidir. İhlalin gerçekleştiği dönemde pazarın en büyük iki aktörü olan Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın, 1999 yılında oldukça yüksek olan iskonto ve vade oranlarını, 2000 yılının Şubat ayından itibaren eş zamanlı, istikrarlı ve önemli ölçüde aşağıya çekmeleri de, söz konusu iki şirketin arasında var olan rekabeti ortadan kaldıran müşteri paylaşımı anlaşmasıdır. İki firmanın yaptıkları anlaşmayla birbirlerinin rekabetinden ve bu rekabete bağlı risklerden korumaları, aralarındaki fiyat (iskonto) rekabetini de ortadan kaldırmıştır.

2170 Tarafların anlaşma yaptıkları 2000 yılının Şubat ayından itibaren aynı anda müşterilerine uyguladıkları iskonto ve vadeleri bu kadar düşürebilmeleri, aralarındaki müşteri paylaşımının sonuç ve etkisidir. Bir çok rekabet ihlali örneğinde olduğu gibi, müşteri paylaşımına yönelik ihlallerde de temel amaç, fiyatların rekabetçi seviyenin üstüne çıkarılabilmesidir. Müşterilerin iskonto oranlarında ve vadelerinde ortaya çıkan bu düşüş, tarafların arasındaki müşteri paylaşımının yalnızca amaçsal olarak değil etkileri itibari ile de rekabeti kısıtladığını ortaya koymaktadır. Taraflar soruşturmanın gerçekleştirildiği 2003 yılı da dahil olmak üzere ihlalin başlama tarihinden itibaren 4 yıllık süreç boyunca, müşteri paylaşımı vasıtasıyla, aralarındaki fiyat rekabetini elimine ederek, 2180 fiyatların piyasa ekonomisinin normal işleyişi çerçevesinde oluşmasına müdahale etmişlerdir.

Yukarıda yer verilen ifadelerin tamamı, Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasındaki müşteri paylaşımı anlaşmasının piyasadaki etkilerini ve bu yönüyle piyasadaki müşterilerine düşük iskonto olarak verdikleri zararları ortaya koymaktadır.

- İskonto ve vadelerdeki gerilemenin 1999 depremi ve 2001 Şubat krizini takip eden süreçte yaşanan ekonomik ortamdan kaynaklandığı iddiası.

2190 Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'a ait aylık ortalama iskonto oranlarının gösterildiği grafik 1'de görüleceği üzere, 1999 yılının -Ağustos ayındaki depremin gerçekleştiği- ikinci yarısında her iki teşebbüsün iskonto oranları yükselmiştir. Ortalama interbank faiz oranları 1999 yılının ikinci yarısında %60-70 aralığında sabit kalmıştır. Bu yönüyle deprem ve etkilerinin gerçekleştiği dönemde her iki teşebbüsün de iskonto oranları yükselmiştir.

2200 Müşteri paylaşımı anlaşmasının hayata geçirildiği 2000 yılının Şubat ayından itibaren her iki teşebbüsün iskonto oranları –istikrar programının etkisiyle bu dönemde faiz oranları %30'lara düşmüştür- 2002 yılının sonuna kadar düzenli olarak düşmeye devam etmiştir. 2001 Şubat krizi ile birlikte söz konusu yılda faiz oranları 1999 yılındaki faiz oranlarına yükselmesine rağmen, ne Sodexho A.Ş.'nin ne de Ticket Restaurant'ın iskonto oranları bu yılda yükselmemiş aksine düşmeye devam etmiştir. Diğer bir deyişle faiz oranlarının %30 olduğu 2000

(04-74/1084-270)

2210 yılında ve %60 olduğu 2002 yılında her iki teşebbüsün de iskonto oranları düzenli olarak düşmüştür. Hem bu durum hem de iskonto oranlarındaki düşüşün müşteri paylaşımı anlaşmasının hayata geçirildiği 2000 yılının Şubat ayından itibaren düşmeye başlaması, ekonomik konjonktür ne olursa olsun her iki teşebbüsün de ortalama iskonto oranlarının düşmeye devam etmesinin nedeninin söz konusu iki teşebbüs arasındaki rekabetin ortadan kaldırılmasından kaynaklandığını göstermektedir.

- Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında herhangi bir müşteri paylaşımı anlaşması olsaydı, bu anlaşma “kullanıcı sayısını” değil her bir “müşterinin satın aldığı yemek çeki bedeline” dayalı olurdu iddiası.

2220 Yemek çeki bedelinin tespiti zor olduğu gibi dönemsel olarak da değişebilmektedir. Aynı zamanda tarafların müzakerede belirttiği, müşterinin satın aldığı yemek çeki bedelinin gerçek rakamı yansıtmadığının kontrolü de “kullanıcı sayısına” kıyasla zordur. Bu yönüyle kullanıcı sayısının esas alınması pratiktir.

- Ticket Restaurant’ı konu alan en son belgenin 9.7.2002 tarihli olduğu, bu tarihten sonra kendileri ile ilgili bir belgenin olmadığı, bu tarihten sonraki Sodexho A.Ş. ile ilgili belgelere dayalı olarak savunma yapmalarının mümkün olmadığı iddiası.

2230 Dosya kapsamında ortaya konulan ihlal yalnızca Mutabakat Listesine dayanan bir ihlal değildir. Söz konusu iki şirket arasında var olduğu tespit edilen müşteri paylaşımı anlaşması ve bu anlaşmanın etkileri, 2000 yılının başından 2003 yılının sonlarına kadar uzanan bir süreçte devam etmiştir. Bu yönüyle bulunan belgeler ve aynı zamanda ihlal bütünlük ve süreklilik arz etmektedir. Taraflardan hangisinde bulunursa bulunsun, 2000 yılındaki anlaşmanın kurallarına uygun hareket edildiğini gösteren her türlü belge iddialara dayanak teşkil etmektedir.

- Amacı 4054 sayılı Kanun’u ihlal etmek olan bir anlaşmanın, müşteri ve kullanıcı sayısını dengede tutan bir sonucun ispatı ile ortaya konulması gerektiği savunması.

2240 Tespit edilen bulgu ve belgeler, hem amaçsal yönden hem de etki yönüyle Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasındaki müşteri paylaşımı anlaşmasının rekabeti kısıtladığını ayrıntıları ile ortaya koymuştur. Diğer taraftan 3 yıllık dönem boyunca her bir teşebbüsün kendisinin bulunduğu ve diğer tarafın teklif vermeden sisteme katmayı başardığı müşteriler dikkate alındığında, kullanıcı sayısının dengede olup olmadığının tespiti teknik olarak mümkün değildir.

G.5. Gerekçe ve Hukuki Dayanak

G.5.1. Müşteri Paylaşımı Anlaşması

2250

(04-74/1084-270)

Tarafların anlaşmalarının dile getirildiği ilk belge 14 Şubat 2000 tarihlidir. Bu belgede ve diğerlerinde tarafların aralarında anlaşmalarının belirtilmesinin yanı sıra, dikkati çeken diğer bir nokta, söz konusu anlaşmanın iki firmanın müşterileri tarafından öğrenilmemesi ve gizli tutulması için çaba harcandığıdır. Bu çerçevede, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant firmalarının hukuka ve müşterilerinin çıkarlarına aykırı bir eylem içinde olduklarının bilincinde oldukları anlaşılmaktadır.

2260 Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasındaki bu anlaşmanın içeriğinin anlaşılabilmesi söz konusu teşebbüslerde tespit edilen diğer belgelerle mümkün olmaktadır. Diğer belgelerin değerlendirilmesine geçildiğinde, öncelikle tarafların çeşitli hesap dönemleri oluşturdukları anlaşılmaktadır. İlk hesap dönemi 2000 yılına ilişkindir. Bu hesap dönemi sırasında Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant arasındaki müşteri hareketliliği listeye yansıtılarak Sodexho A.Ş.'nin Ticket Restaurant'tan, Ticket Restaurant'ın Sodexho A.Ş.'den aldığı müşteri sayılarının farkının ne olduğu ve bu fark üzerinde Ticket Restaurant Genel Müdür Yardımcısı Tibet Eğrioğlu ile Sodexho A.Ş. yetkilileri arasında yapılan toplantıda mutabakata varıldığını gösteren; "17 Mayıs 2001 Tibet bey ile toplantıda eskiden kabul edilmiş alacak sayısı 921 kişi" ifadelerine yer verilmiştir. Bu 921 kişi Ticket Restaurant'ın 2000 hesap dönemi sonucunda Sodexho A.Ş.'ye borçlu olduğu kullanıcı sayısına işaret etmektedir.

2270 Taraflar arasında oluşturulan ikinci hesap dönemi 2001 Şubat-2002 Mayıs dönemidir. Taraflar bu dönem boyunca da kimin kimden ne kadar müşteri aldığının listelerini kendi bilgileri doğrultusunda hazırlamışlardır. Aynı hesap dönemi içinde yer alan ve ara dönem olarak nitelendirilebilecek daha kısa dönemler sonucunda taraflar, aralarında oluşan müşteri hareketliliğini gösteren listeleri karşılıklı kontrol edilmek üzere birbirlerine göndermişlerdir.

2280 2001 Şubat-2002 Mayıs döneminin sonucu "2001 Şubat-2002 Mayıs Mutabakat Listesi"nde ortaya konulmuştur. Söz konusu belgeden, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant teşebbüslerinin Genel Müdür Yardımcıları seviyesinde yaptıkları 9 Temmuz 2002 tarihli toplantıda, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant tarafından ayrı ayrı hazırlanmış listelerin müzakere edildiği, ulaşılan mutabakat listesinin ise kayıt altına alındığı görülmektedir. Belgede dile getirilen bir diğer önemli nokta da yeni hesap döneminin 2002 yılının Haziran ayında başlayacak olmasıdır. Bu yönüyle söz konusu belge aynı zamanda, tarafların kurdukları sistemi 2002 yılının ikinci yarısından itibaren de devam ettirmek konusunda mutabık olduklarını göstermektedir.

2290 Taraflar arasındaki müşteri ve kullanıcı bazında borç/alacak ilişkisini şekillendiren listelerden biri olan "Mutabakat Listesi"nin kapsamı değerlendirildiğinde, bu listeye temelde 3 çeşit müşterinin kaydedildiği anlaşılmıştır. Bu müşteri gruplarından ilki doğrudan doğruya iki firma arasında gidip gelen müşterilerdir. Bu grup müşteriler, kara liste, ambargo gibi nedenlerle çalıştıkları yemek çeki firmasının artık taleplerini karşılamaması dolayısıyla, ya da kendilerinden

(04-74/1084-270)

2300 kaynaklı kimi nedenlerle diğer firmaya geçen müşterilerdir. Diğer grup ise hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin Multinet A.Ş. ya da Kupon Restaurant gibi rakiplerden aldıkları müşterilerdir. Bu çerçevede örneğin Multinet A.Ş.'den önce Ticket Restaurant ile çalışmakta olan bir müşteri, Sodexho A.Ş. tarafından Multinet A.Ş.'den alınırsa, bu müşteri listenin "TR'tan alınan" bölümüne, diğer bir deyişle Sodexho A.Ş.'ye borç kaydedilmektedir.

2310 "Mutabakat Listesi"nde yer alan diğer grup müşteriler her iki firmanın da teklif verdikleri yeni müşterilerdir. Bu müşteriler "Mutabakat Listesi"nde "yeni iş" olarak nitelendirilmişlerdir. Her iki firma tarafından teklif verilen müşteri kiminle çalışmaya başlarsa "Mutabakat Listesi"nde ona borç yazılmaktadır. Diğer yandan "yeni işler" yalnızca "yemek çeki sistemine" yeni dahil olan şirketleri değil, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın rakiplerden (Multinet A.Ş. ve Kupon Restaurant) aldıkları ve yemek çeki sistemine ilk kez rakiplerle (Multinet A.Ş. ve Kupon Restaurant) girmiş olan müşterileri de kapsamaktadır. Bu çerçevede daha önce Ticket Restaurant ya da Sodexho A.Ş. firmalarından herhangi biriyle hiç çalışmamış olan müşteriler de, "yeni iş" olarak nitelendirilmişler, bu müşterilere her iki firma da teklif verdiyse "Mutabakat Listesi"ne kaydedilmişlerdir. Yeni müşterilerin bazılarının yanına ise "bıraktık" açıklaması düşülmüştür.

2320 Aynı hesap dönemi içerisinde Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant tarafından tutulan listelerin karşılıklı kontrol edilmesi, bir önceki hesap döneminde ortaya çıkan bakiye ile içinde bulunulan hesap dönemine ilişkin tarafların bir araya geldiği tarihe kadar gerçekleşen durumun karşılıklı analiz edilmesine yardımcı olmaktadır. Bu sayede taraflar, ara dönemler itibarıyla borç/alacak ilişkisini tespit edebilmekte ve aynı zamanda müşteri hareketliliğine yön verme imkanına sahip olmaktadır.

2330 Taraflar arasındaki görüşmeler neticesinde ortaya çıkan borç/alacak bakiyesi, tarafların ticari stratejilerini bu sonuca göre şekillendirmelerine yol açmaktadır. Ticket Restaurant'ın 2001 yılı itibarı ile yeni müşteriler de dahil Sodexho A.Ş.'ye kaybettiği 5039 müşterinin sebebini Sodexho A.Ş. ile aralarındaki "iyi niyet anlaşmasına" bağladığı ve 4000 yeni kullanıcıyı isteseydi sistemine dahil edebileceğini ancak bunları doğrudan Sodexho A.Ş.'ye bıraktığını belirten "Accor Sales and Marketing 2001" başlıklı belge ile, aynı yılda üç yeni müşterinin Sodexho A.Ş.'ye "bırakıldığı"ni ifade eden "2001 yılı Şubat-Eylül" başlıklı belge, borçlu tarafın borcunu nasıl ödediğini gösteren belgelerdir.

2340 Taraflar arasındaki müşteri paylaşımının temel kuralı ise "birbirinin müşterisini almaya çalışmama" olarak ifade edilebilecektir. Sodexho A.Ş. satış personeline verilen "TR müşterisine gidilmeyecek." direktifi, Ticket Restaurant'ın Multinet A.Ş.'den, Multinet A.Ş.'ye kendisinin kaybettiği ve öncesi olmayan müşterileri almaya çalışacağını gösteren belge ve Sodexho A.Ş.'nin benzer şekilde yine Multinet A.Ş.'den alınacak müşterilerde "daha önce bizle çalışsa da son olarak TR'dan Multinet'e geçenlere gidilmeyecektir" ifadesinin yer aldığı belge birbirinin müşterisini almaya çalışmama prensibinin iki firma tarafından da açıkça dile

(04-74/1084-270)

getirildiğini gösteren belgelerdir. Bu kural gereğince Sodexho A.Ş. Ticket Restaurant'ın, Ticket Restaurant da Sodexho A.Ş.'nin mevcut müşterilerini almaya çalışmamaktadır. Kural tarafların yalnızca mevcut müşterileri için değil aynı zamanda, Kupon Restaurant ya da Multinet A.Ş.'ye, Sodexho A.Ş. ya da Ticket Restaurant'tan giden müşteriler için de geçerlidir. Bu kural gereğince Multinet A.Ş. ya da Kupon Restaurant'ın Sodexho kökenli müşterilerine Sodexho A.Ş., Ticket kökenli müşterilerine ise Ticket Restaurant teklif götürmektedir.

2350

Ancak bu kural tarafların birbirlerinin müşterilerine hiç teklif götürmedikleri ya da birbirlerinin müşterilerini hiç almadıkları anlamına gelmemektedir. Bir tarafın, kara liste, ambargo gibi nedenlerle yemek çeki sağlamayı reddettiği ya da müşterinin kendine özgü çeşitli nedenlerle o yemek çeki firmasıyla artık çalışmak istemediği durumlarda, bu müşteriler diğer firma tarafından alınabilmektedir. Bu durum ortaya çıktığında, taraflardan birinden diğerine geçen müşterinin isminin, Kararın daha önceki bölümlerinde örnekleri sayıldığı üzere "Mutabakat Listesi"ne yansıtılması, yukarıda yer verilen kuraldan ister istemez ortaya çıkan bu tür sapmaların "Mutabakat Listesi" ile çözümlendiğini göstermektedir.

2360

Kuraldan sapmaların, tarafların ortak iradeleriyle, üzerinde müzakere ederek ve mutabık kalarak oluşturdukları "Mutabakat Listesi" ile çözümlenmesi kuralın iki teşebbüs tarafından birlikte konulduğu sonucunu ister istemez ortaya çıkarmaktadır. Nitekim kurallara aykırı davranışların "Mutabakat Listesi" ile söz konusu iki teşebbüs tarafından kabul edilmesi, uygulama ile de ortaya konulan kuralların her iki teşebbüs tarafından kabul edildiğinin en önemli göstergesidir. Böylelikle "Mutabakat Listesi", tarafların hem kuraldan sapmalarını denetleyerek hesaplaşmalarına olanak veren, hem de kuraldan sapma güdülerini elimine eden bir araç olarak ortaya çıkmaktadır.

2370

"Yeni müşteriler" açısından geçerli olan kural ise, Hem Sodexho A.Ş.'nin hem de Ticket Restaurant'ın teklif verdiği yeni müşteriyi kim alırsa alsın, alamayan diğer tarafın, söz konusu müşterinin kullanıcıları nispetince "Mutabakat Listesi"nde alacaklı konuma gelmesini öngörmektedir. Bahsedilen kural, yeni müşteriler açısından da Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında gerçek anlamda bir rekabetin oluşmasına engel teşkil etmektedir. Örneğin Sodexho A.Ş., Ticket Restaurant'ın da teklif verdiği yeni bir müşteriye teklif götürürken, bu müşteriyi alsa dahi borçlanacağını bildiğinden, Ticket Restaurant ile rekabet ederek yüksek iskonto ve vadelerle değil, kendisi açısından en makul olan iskonto ve vadelerle almaya çalışacaktır. Şayet müşteri Ticket Restaurant'ı tercih edecek olursa, Sodexho A.Ş. alacaklı konuma gelecektir.

2380

"Mutabakat Listesi" çerçevesinde tarafların kurdukları sistemi 2002 yılının ikinci yarısından (Haziran ayından) itibaren de devam ettirmek konusunda mutabık olmaları, 2003 yılında gösterdikleri davranışlarla birlikte değerlendirildiğinde, taraflar arasında müşteri paylaşımına ve bu paylaşımın kurallarının işletilmesine 2003 yılında da devam edildiği anlaşılmaktadır.

(04-74/1084-270)

2390 Tarafların 2000 yılının Şubat ayında en üst düzeyine ulaşan iskonto oranlarını, ilerleyen aylarda eş zamanlı olarak düşürmeye başladıkları tespit edilmiştir. Bunun sonucunda 2000 yılının Şubat ayında Sodexho A.Ş. için % 3,23 düzeyinde olan aylık ortalama iskontolar 2000 yılının sonunda 2,05 oranına, 2000 yılının Şubat ayında Ticket Restaurant için % 3,42 düzeyinde olan aylık ortalama iskontolar ise 2,12 seviyesine gerilemiştir.

2400 "Yeni Finansal Şartlardan Sonra Bizi Arayan Sdx Müşterileri" başlıklı belgeler, bu belgelerde adı geçen müşterilerden alınan bilgiler ve "Görüşülen Firmalar" başlıklı belgede adı geçen müşterilerin durumları, tarafların müşteri paylaşarak ve "birbirlerinin müşterisini almaya çalışmama" prensibine göre hareket ederek bu geri çekme işlemini gerçekleştirdiklerini ortaya koymuştur. Böylelikle taraflardan hiçbiri bir diğerinin müşterisine aktif olarak satış yapmaya çalışmadığı gibi, geri çekme işlemine maruz kaldığı için teklif almak amacıyla telefon eden müşteriler de alınmamaya çalışılmıştır. Örneğin Sodexho A.Ş. ile çalışmakta olup iskontosu Sodexho A.Ş. tarafından geri çekilmek istenen müşteri, piyasanın bir diğer büyük şirketi Ticket Restaurant'tan da teklif almak amacıyla Ticket Restaurant'ı aradığında, söz konusu müşteriye halihazırda Sodexho A.Ş. müşterisi olduğundan, Sodexho A.Ş. ile çalışmaya devam etmesini temin edecek bir teklif verilmiştir. Böylelikle tarafların birbirlerinin müşterisine aktif ya da pasif olarak satış yapmaya çalışmamaları, geri çekme işlemine maruz kalan

2410 müşterinin, piyasanın bir diğer büyük aktöründen daha uygun finansal şartlar elde etmesinin önüne geçmiştir. Uygulama, geri çekme işlemine maruz kalan müşterinin, kendisi açısından dezavantajlı olan yeni finansal şartları kabul etmesi yönünde önemli bir baskı unsuru oluşturmuştur.

Benzer pazar güçlerine sahip, homojen ürünler üreten ve o dönemde pazarın %90 gibi büyük bir kısmına sahip olan bu iki teşebbüsün 1999 yılında oldukça yüksek olan iskonto ve vade oranlarını, 2000 yılının Şubat ayından itibaren eşanlı, istikrarlı ve önemli ölçüde aşağıya çekmeleri, söz konusu iki şirketin arasında var olan rekabeti ortadan kaldıran müşteri paylaşımı kurallarının

2420 işletilmesiyle mümkün olmuştur. İki firmanın yaptıkları anlaşmayla kendilerini birbirlerinin rekabetinden ve birbirlerinin rekabetinden kaynaklanabilecek risklerden korumaları, aralarındaki fiyat (iskonto) rekabetini de ortadan kaldırmıştır.

Tarafların aynı anda müşterilerine uyguladıkları iskonto ve vadeleri bu kadar düşürebilmeleri, aralarındaki müşteri paylaşımının hem göstergesi hem de ortaya çıkardığı sonuç ve etkidir. Bir çok rekabet ihlali örneğinde olduğu gibi, müşteri paylaşımına yönelik ihlallerde de temel amaç, fiyatların rekabetçi seviyenin üstüne çıkarılabilmesidir. Müşterilerin iskonto oranlarında ve vadelerinde ortaya

2430 çıkan bu düşüş, tarafların arasındaki müşteri paylaşımının yalnızca amaçsal olarak değil etkileri itibari ile de rekabeti kısıtladığını ortaya koymaktadır. Taraflar, ilerleyen yıllarda da müşteri paylaşımı vasıtasıyla, aralarındaki fiyat rekabetini elimine ederek, fiyatların piyasa ekonomisinin normal işleyişi çerçevesinde oluşmasına müdahale etmişlerdir.

(04-74/1084-270)

2440 4054 sayılı Kanun'un 4'üncü maddesi belirli bir mal veya hizmet piyasasında rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran veya doğurabilecek olan teşebbüsler arasındaki rekabeti sınırlayıcı anlaşma, uyumlu eylem ve kararları yasaklamış olup söz konusu maddenin ((b) bendi mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolünü yasaklanan haller arasında saymıştır.

Yukarıda ayrıntılı olarak incelendiği üzere; yerinde incelemede elde edilen bilgi ve belgelerden, Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın müşteri paylaşımına yönelik eylem ve işlemlerinin, 4054 sayılı Kanun'un 4'üncü maddesini ihlal eder nitelikte olduğu anlaşılmaktadır.

G.5.2. Vade Tespiti Anlaşması

2450 8.1.2003 tarihli belge Sodexho A.Ş. ve Ticket Restaurant'ın aralarında, 100 kişinin altındaki müşterilere 25 günden fazla vade teklif edilmemesi konusunda anlaşmaya vardıklarını, bu mutabakatın uygulanmasını temin etmek amacıyla Sodexho A.Ş.'nin hem kendi personelini hem de Ticket Restaurant'ı kontrol edeceğini, gerektiğinde personeline yaptırım uygulayacağını göstermektedir.

2460 Taraflar arasındaki bu mutabakatın iki firmanın vade konusundaki davranışlarına tam olarak yansımadağı, diğer bir deyişle söz konusu mutabakatın taraflarca uygulanmadığı anlaşılmıştır. Bununla birlikte teşebbüsler arasında rekabete aykırı amaçlarla girilen anlaşmalar, üzerinde uzlaşılan davranış taraflarca sergilenmemiş olsa, ya da taraflar anlaşmayı uygulamakta başarısız olsalar bile, bunların ihlal niteliğini ortadan kaldırmamaktadır. Nitekim 4054 sayılı Kanun'un 4'üncü maddesi "belirli bir mal veya hizmet piyasasında rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan.." ifadesi ile "etki" unsurunu tek koşul kabul etmeyerek "amaç" unsurunu vurgulamıştır.

2470 Tarafların mutabakatlarının konusunu oluşturan vade, fiyat dışında kalmakla birlikte, fiyatı dolaylı olarak etkileyebilecek, ödeme koşulları, kredi, indirim, faiz, satış sonrası hizmetler ve teslim şartları gibi unsurlarla birlikte, "her türlü alım satım şartları" kavramı altında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin (a) bendine yansıtılmış unsurlardan biridir ve fiyat tespitiyle aynı sonuçlara tabi kılınmıştır. Rekabet hukukunda mal ya da hizmetlerin fiyatları ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespitine yönelik teşebbüsler arası yatay anlaşmaların amacının rekabeti sınırlayıcı olduğu kabul edilerek, bunların nitelikleri gereği hukuka aykırı oldukları görüşü benimsenmiştir. Bu tür anlaşmalar uygulanmamış olsalar bile, ki uygulanmamış olmaları pazarda herhangi bir etki meydana getirmedikleri anlamına gelmemektedir, sadece amaçlarından dolayı yasaklanmaktadır.

G.5.3. Bildirim Mükellefiyeti

2480

(04-74/1084-270)

Sodexho A.Ş. ile Ticket Restaurant arasında gerçekleştirilen ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yer alan anlaşma, aynı Kanun'un 10. maddesi uyarınca yapıldığı tarihten itibaren bir ay içerisinde Rekabet Kurumu'na bildirilmesi gereken bir anlaşmadır. Söz konusu teşebbüsler arasında 2000 yılının Şubat ayından itibaren uygulamaya konulduğu tespit edilen anlaşmanın bildirim mükellefiyetinin başlangıcı olarak, her iki tarafın da iradesini ortaya koyan, tarihi belirli ve içerik yönünden müşteri paylaşımı anlaşmanın tüm koşullarını içeren ilk belge olan "Mutabakat Listesi"nin oluşturulduğu 9.7.2002 tarihi esas alınmıştır. Nitekim söz konusu belge, hem Sodexho A.Ş.'nin hem de Ticket Restaurant'ın aralarındaki müşteri paylaşımı anlaşmasını uygulamaları neticesinde ortaya çıkan sonucu karşılıklı mütabakat ile kabul ettikleri ilk belgedir.

2490

H.SONUÇ

Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ve Accor Servisleri International A.Ş. hakkında 17.6.2003 tarih, 03-43/490-229 sayılı Kurul kararı uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen rapora, toplanan delillere, sözlü savunma toplantısındaki açıklamalara ve incelenen dosya kapsamına göre;

2500

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

2510

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

2520

3- a) Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ile Accor Servisleri International A.Ş. arasında gerçekleştirilen anlaşmanın Rekabet Kurumu'na bildirilmemesi sebebiyle, 4054 sayılı Kanun'un 2004/1 sayılı Tebliğ ile değişik 16. maddesinin (c) bendi gereğince Sodexho Restoran Servisleri A.Ş. ile Accor Servisleri International A.Ş.'ne ayrı ayrı 2.970.794.000.- (ikimilyardokuzyüzyetmişmilyonyediüzdoksandörtbin) TL. para cezası verilmesine,

b) 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca, önceki maddede belirtilen bildirim yükümlülüğünü yerine getirmemekten dolayı 9.7.2002 tarihli anlaşmanın yapıldığı tarihte Sodexho Restoran Servisleri A.Ş.'nin Yönetim Kurulu'nda görevde bulunan Pierre Henry, Albert George, Bernard Carton, H. Sadiye Özülkü'ye ayrı ayrı, yine aynı tarihte Accor Servisleri International A.Ş.'nin Yönetim Kurulu'nda görevde bulunan John Maurice Gabriel Du Monceau De Bergendal, Koray Özbay, Robert Lugo, Olivier De Surville'ye ayrı ayrı teşebbüslere verilen bildirimde bulunmama cezasının taktiren %10'u oranında

(04-74/1084-270)

olmak üzere 297.079.400.- (İkiyüzdoksanyedimilyonyetmişdokuzbindörtüz)'er TL. para cezası verilmesine,

2530

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

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

2540