

Rekabet Kurumu Başkanlığından,  
**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2013-3-9 (Devralma)  
Karar Sayısı : 13-22/305-142  
Karar Tarihi : 17.04.2013

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan** : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI  
**Üyeler** : Doç. Dr. Mustafa ATEŞ, İsmail Hakkı KARAKELLE,  
Dr. Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR, Kenan TÜRK,  
Fevzi ÖZKAN

**B. RAPORTÖRLER** : Burak BÜYÜKKUŞOĞLU, Mazlum YALÇINKAYA, Nesrin SAĞLAM

**C. BİLDİRİMDE  
BULUNAN**

:- Essilor International, S.A.  
Temsilcisi: Av. Safiye Aslı BUDAK  
Süleyman Seba Cad. Sıraevler 55, Akaretler,  
34357 Beşiktaş/İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** İşbir Optik Sanayi A.Ş.'nin %72,93 oranındaki hissesinin Essilor International S.A. ve Essilor Optica International Holding tarafından devralınması işlemine izin verilmesi talebi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 05.02.2013 tarih ve 731 sayı ile giren ve en son 05.04.2013 tarih ve 2091 sayı ile eksiklikleri tamamlanan bildirim üzerine düzenlenen 15.04.2013 tarih ve 2013-3-9/Öİ sayılı Birleşme/Devralma Ön İnceleme Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda özetle; bildirim konu işleme izin verilmesi gerektiği kanaat ve sonucuna ulaşıldığı ifade edilmiştir.

**G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME**

**G.1. Taraflar**

**G.1.1. Devredilen: İşbir Optik Sanayi A.Ş. (İşbir Optik)**

- (4) Merkezi Ankara'da bulunan İşbir Optik, İşbir Holding A.Ş.'ye bağlı olarak faaliyet gösteren bir şirkettir. İşbir Optik'in ticari faaliyetlerini ithal ettiği oftalmik lenslerin<sup>1</sup> toptan satışı, yarı tamamlanmış oftalmik lenslerin işlenmesi ve toptan satışı ile oftalmik makinelerin satışı oluşturmaktadır. Bu çerçevede, İşbir Optik, Essilor Grubu şirketlerinden Novisia tarafından sağlanan Nikon markalı oftalmik lenslerin münhasır olmayan dağıtıcısı olarak faaliyet göstermekte ve yine Essilor Grubu tarafından sağlanan BBGR markalı lensleri, kendi reçete laboratuvarında işleyerek kendisine ait "Visionart" markası altında satmaktadır. Tarafların beyanına göre Essilor Grubu ürünlerinin İşbir Optik satışları içerisindeki ağırlığı 2011 yılı sonu itibarıyla %(.....) civarındadır. İşbir Optik, ürünlerinin Türkiye geneline dağıtımını 13 şube ve 9 bayiden oluşan dağıtım ağı vasıtasıyla gerçekleştirmektedir.
- (5) İşbir Optik esasen yarı tamamlanmış lensleri reçete laboratuvarında işleyerek optisyenlerin belirli ihtiyaçlarını karşılayacak tamamlanmış lenslere dönüştüren ve perakendecilere ürün

<sup>1</sup> Lens terimi mevcut dosya bakımından numaralı gözlük camını ifade etmektedir. Oftalmik lens, yarı tamamlanmış lens ve stok lens ürünlerini karşılayacak şekilde kullanılmaktadır.

## 13-22/305-142

temin eden bir toptancı olmasının yanı sıra stokları tükenen ya da üretim makinelerinde bir arıza ortaya çıkan reçete laboratuvarlarına arızı olarak satış gerçekleştirmektedir. Fakat istisnai olarak gerçekleştirilen bu satışlar kendi içinde ayrı bir faaliyet alanı oluşturmamaktadır.

- (6) İşbir Optik esas iş kolu olan optik lenslerin işlenmesi ve satışı dışında ayrıca Indo (İspanya) Visslo (Kore), Tomey (Japonya), Acep (Fransa) ve Viewtech (Kore)'den temin ettiği ticari kesme makineleri, odaklama makineleri<sup>2</sup> ve oftalmik lens ölçme makinelerinin satışını gerçekleştirmektedir.
- (7) Bildirim tarihi itibarıyla yönetim kurulu üyeleri; Osman Atay Kuzuoğlu, Ali Kantur ve Ediz Köklü'den oluşan İşbir Optik'in işlem öncesi ve sonrası hissedarlık yapısına Tablo 1'de yer verilmiştir.

Tablo 1: İşbir Optik'in Devralma İşlemi Öncesi ve Sonrası Hissedarlık Yapısı

Hissedar	İşlem Öncesi Hisse Oranı (%)	İşlem Sonrası Hisse Oranı (%)
Essilor Tarafı	(.....)	(.....)
İşbir Holding A.Ş.	(.....)	(.....)
İşbir Pazarlama ve Ticaret A.Ş.	(.....)	(.....)
İşbir Sünger Sanayi A.Ş.	(.....)	(.....)
İhsan Özdemir	(.....)	(.....)
Ali Kantur	(.....)	(.....)
Osman Atay Kuzucuoğlu	(.....)	(.....)
Necati Köklü	(.....)	(.....)
Mustafa Özpehlivan	(.....)	(.....)
Ayşenur Sözer	(.....)	(.....)
Muzaffer Kemal Denizdöven	(.....)	(.....)
İsmail Özçakar	(.....)	(.....)
Ayla Beşkardeş	(.....)	(.....)
Diğer Hissedarlar	(.....)	(.....)
Toplam	100	100

### G.1.2. Devralan: Essilor International S.A. (Essilor)

- (8) Essilor Fransa merkezli Essilor Grubunun ana şirketi olup, oftalmik lensler ve optik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri imalatı, üretimi ve satışı konusunda faaliyet göstermektedir. Teşebbüsün oftalmik optik alanındaki faaliyetleri üç ana başlık altında toplanmakta olup, bunlara aşağıda kısaca yer verilmiştir.

#### *-Oftalmik Lenslerin ve Optik Araçların Üretimi ve Pazarlanması:*

- (9) Optik lensler ve optik araçlar Essilor'un ana faaliyet konusunu oluşturmaktadır. Essilor, dünya çapında 332 (üç yüz otuz iki) reçete laboratuvarına sahip olup, yarı tamamlanmış lenslerin tamamlanmış lense dönüştürülmesi işiyle iştigal etmektedir. Essilor aynı zamanda optisyenler ve reçete laboratuvarları için üretilen optik lens araçları ve görüş tarama cihazları alanlarında da önemli bir konuma sahiptir. Bu iki faaliyet Essilor Grubunun 2011 yılı cirosunun %90,6'sını oluşturmaktadır.
- (10) Essilor Grubun başlıca lens markaları *Varilux, As Fusio, Crizal, Alizé, Essilor, Essilor 360, Ipse, Definity, Ellipse; Airwer, Anateo Mio, Myopilux*'den oluşmaktadır.

<sup>2</sup> Optik odaklama makineleri (ayna ve bilgisayar) bir müşterinin yüzünde çerçeve varken fotoğrafının çekilmesini, çerçeveye ilişkin farklı ölçümlerin (pentaskopik açı, göz bebeği mesafesi, gözün cama mesafesi gibi) otomatik olarak yapılmasını ve böylece gözlük camlarının kişiye özel üretilmesini sağlayan makinelerdir.

- *Optik Makinelerin, Teçhizatın ve Sarf Malzemelerinin Üretimi ve Satışı:*

- (11) Bildirim formuna göre, optik makinelerin ve optik alet ve malzemelerin üretimi ve satışı, Essilor Grubunun 2011 yılı cirosunun % 4,4'ünü oluşturmaktadır. Bu iş kolunda yer alan faaliyetler “görme bozukluklarının teşhisinde kullanılan ekipmanlar”, “oftalmik lenslerin üretiminde kullanılan makineler” ve “optik imalat endüstrisi için sarf malzemeleri dağıtımı” olmak üzere üç ana başlık altında gerçekleştirilmektedir.

- *Okuma Gözlükleri*

- (12) Son olarak, Essilor okuma gözlüklerinin dizayn ve satışı alanında faaliyet göstermekte olup, grup perakende güneş gözlüğü satışı gerçekleştiren ve gelirinin çoğunu ABD'den elde eden FGX International'ı 2010 yılının ilk çeyreğinde devralmıştır. Bildirim formuna göre, 2011 yılında Essilor Grup cirosunun yaklaşık %5'ini oluşturduğu görülmektedir.

**G.1.2.1. Essilor'un Ülkemizdeki Devralma Faaliyetleri**

- (13) Geçtiğimiz yıllarda reçete laboratuvarı olarak faaliyet gösteren Essilor, 2001 yılı sonrasında ülkemizde bu alandaki faaliyetlerine son vermiş ve yalnızca ithalatçı/reçete laboratuvarlarına stok<sup>3</sup> lens ve yarı tamamlanmış lens tedarikinde bulunmuştur. Ancak geçtiğimiz yılda iki devralma ile pazarda yeniden bilfiil yer almaya başlamıştır. 14.03.2012 tarih ve 12-11/371-106 sayılı Rekabet Kurulu (Kurul) kararı çerçevesinde Yeda Tora Optik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Yeda Tora) ile İpek Optik Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (İpek) hisselerinin %(.....)'ini, 26.06.2012 tarih ve 12-35/990-304 sayılı Kurul kararı ile de Opak Optik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Opak)'nin %(.....) hissesini devralmıştır.
- (14) Yeda Tora, yarı tamamlanmış gözlük camlarını işleyerek, optisyenlerin belirli ihtiyaçlarına hitap edecek nihai ürün haline getiren bir reçete laboratuvarıdır. İpek, yarı tamamlanmış lenslerin işlenmesine ilişkin herhangi bir faaliyette bulunmamakta ve stok lens ithal etmektedir. Ayrıca İpek, Yeda Tora tarafından “Tora” markası ya da İpek üzerine tescilli diğer markalar altında üretilen gözlük camlarını dağıtmaktadır. Opak ise oftalmik lenslerin toptan satışı, yarı tamamlanmış oftalmik lenslerin işlenmesi ve toptan satışı ile yurt dışındaki toptancılara oftalmik lenslerin ihracatı konusunda faaliyet göstermektedir.

**G.1.2.2. Essilor'un Ülkemizdeki Diğer Faaliyetleri**

- (15) Essilor tarafından kontrol edilen bir alt grup niteliğindeki BBGR, Türkiye'deki dağıtıcısı İşbir Optik'e oftalmik lensleri münhasıran temin etmektedir. İşbir, BBGR'nin yanı sıra diğer tedarikçilerden temin ettiği oftalmik lenslerin üretimini ve dağıtımını da yapmaktadır. Diğer bir ifadeyle BBGR, Türkiye'de yalnızca İşbir'e oftalmik lens tedarik ederken, İşbir başka tedarikçilerin de ürünlerini portföyünde bulundurmaktadır. Essilor grubunun bir diğer alt grubu olan ve Essilor ile Nikon'un ortak kontrollerinin olduğu bir ortak girişim niteliğindeki Novisia da oftalmik lenslerinin dağıtımını Türkiye'de İşbir aracılığı ile gerçekleştirmektedir.
- (16) Bunun yanı sıra Essilor 1 Temmuz 2011 tarihi itibarıyla İsrail menşeli bir oftalmik lens üreticisi olan Şamir Optik'in (Şamir) %(.....) oranında hissesini devralmış, bu işlem ile firma üzerinde ortak kontrol tesis edilmiştir. Şamir'in Türkiye'de Altra Optik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Altra Optik) unvanlı bağlı bir kuruluşu bulunmaktadır. Bu nedenle Essilor, Altra Optik'in dolaylı olarak ortak kontrolüne sahiptir. Bildirim formunda Şamir'in bağımsız bir teşebbüs olması nedeniyle Essilor menfaatlerini temsil etmediği ifade edilmektedir.

<sup>3</sup> Stok lens, lensin nihai tüketicinin görme bozukluğu ihtiyacını karşılamak üzere işlenerek nihai tüketicinin kullanımına hazır hale getirilmesidir. Stok lens, reçete laboratuvarlarının toptancılık faaliyetinin bir parçası olup, perakende optik mağazalarında da sık karşılaşılan görme bozuklukları için belirli bir skalada bulundurulmaları, reçete ile başvuran müşterilerine kısa sürede ve ayrıca bir işleme tabi tutmaksızın tedarik edebildikleri lens türüdür.

## 13-22/305-142

- (17) Diğer yandan Essilor ülkemizde Akay Optik, Aklens Optik, Beta Optik ve Girişim Optik'e oftalmik lens sağlamak ve İşbir Optik'in yanı sıra adı geçen teşebbüsler Essilor grubunun ülkemizdeki belli başlı alıcıları arasında yer almaktadır.
- (18) Tablo 2'de Essilor'un hissedarlık yapısına yer verilmektedir:

Tablo 2: Essilor Ortaklık Yapısı

Hissedar	Hisse Oranı (%)
Şirket çalışanları	(.....)
Hazine hisseleri	(.....)
Halka açık hisseler	(.....)
Toplam	100

## G.2. İlgili Pazar

### G.2.1. İlgili Ürün Pazarları

- (19) Dosya konusu işlem bakımından değerlendirildiğinde işlem taraflarından Essilor'un, "oftalmik lens imalatı", "oftalmik lens üretimi ve toptan dağıtımı" yanı sıra "oftalmik makine ve teçhizatın üretimi ve dağıtımı" alanında da faaliyeti olması sebebiyle dikey bütünleşik bir teşebbüs olduğu görülmektedir. "Oftalmik lens imalatı pazarı" temel olarak, üreticilerin ham maddeleri kullanarak kendi fabrikalarında tamamlanmış (stok lensler) veya yarı tamamlanmış oftalmik lensler üretmeleri faaliyetini kapsarken, "oftalmik lenslerin üretimi ve toptan dağıtımı pazarı" ise yarı tamamlanmış lenslerin tamamlanmış lenslere dönüştürülmesi ve oftalmik lenslerin toptan satışı faaliyetini kapsamaktadır. Yarı tamamlanmış lenslerin reçete laboratuvarlarında<sup>4</sup> işlenerek tamamlanmış lenslere dönüştürüldüğü ve toptan dağıtımının sağlandığı pazar seviyesinde; Essilor gerek bağımsız reçete laboratuvarlarına lenslerin satışıyla, gerekse Yeda Tora ve Opak aracılığıyla reçete laboratuvarı olarak ve İpek aracılığıyla ise işlenmiş lenslerin toptan dağıtımıyla yer almaktadır.
- (20) Devredilen teşebbüs olan İşbir Optik ise "oftalmik makine ve teçhizatın üretimi ve dağıtım pazarı" yanı sıra "oftalmik lens üretimi ve toptan dağıtım pazarı"nda reçete laboratuvarı olarak ve lenslere yönelik toptan satış faaliyetinde bulunarak yer almaktadır. Bu çerçevede İşbir Optik, Essilor'un da aralarında bulunduğu oftalmik lens tedarikçilerinden temin ettiği stok lenslerin toptan satışını yaparken, reçete laboratuvarı işlevi ile de yarı tamamlanmış lensleri perakende seviyesinde yer alan optisyenler tarafından iletilen reçetelerde öngörülen şekilde tamamlanmış lense dönüştürmekte ve bu ürünlerin toptan satışını gerçekleştirmektedir.
- (21) Dosya kapsamında ilgili ürün pazarları "oftalmik lenslerin üretimi ve toptan dağıtım pazarı" ile "oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemelerinin üretimi ve dağıtım pazarı" ve "yarı işlenmiş oftalmik lens pazarı" (reçeteli ürünler) olarak belirlenmiştir.

### G.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (22) Mevcut dosya bakımından "oftalmik lenslerin üretimi ve toptan dağıtım" ürün pazarına ilişkin ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

<sup>4</sup> Reçete laboratuvarları, oftalmik lens üreticilerinden stok lens ve yarı tamamlanmış lens ana kategorilerinde ürün tedariki gerçekleştirmektedir. Bu kategorilerden stok lenslerin laboratuvarlarca üzerinde işlem yapmadan yeniden satışı gerçekleştirilmekte; yarı tamamlanmış lensler ise satış öncesinde hastanın gereksinimine uygun olarak birtakım işlemlere tabi tutulmaktadır.

- (23) Diğer ilgili pazar olan "oftalmik makine, teçhizat ve sarf malzemeleri üretimi ve dağıtımı"nda ise ticaretin genel olarak uluslar arası düzlemde gerçekleştiği değerlendirilmekle birlikte, bir rekabetçi endişe oluşmaması sebebiyle herhangi bir coğrafi pazar tanımı yapılmamıştır.

### G.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

#### G.3.1. İşlemin Niteliği

- (24) Bildirim konusu işlem 20 Aralık 2012 tarihli "Hisse Alım Sözleşmesi" ile düzenlenmektedir. İşlemin tamamlanması ile mevcut durumda gerçek kişilerin elinde bulunan hisseler varlığını korumakla birlikte, İşbir grubuna ait %72,93 oranında hisse Essilor'un kontrolüne geçecektir. Ayrıca taraflar aralarında Kurul izninin de bulunduğu ön şartların yerine getirilmesinin ardından gerçekleştirilecek olan kapanışı müteakip Essilor ile gerçek kişi hissedarlar arasındaki ilişkileri düzenleyecek "Hissedarlar Sözleşmesi" akdedeceklerdir.

- (25) İlgili devralma işleminin amacı, taraflar bakımından aşağıdaki ekonomik gerekçelerle açıklanmaktadır:

*"- Essilor'un daha önce gerçekleştirdiği İpek, Yeda Tora ve Opak devralmasının ardından, İşbir Optik devralması Essilor'un güçlü bir büyüme potansiyeline sahip olduğunu düşündüğü Türkiye'de faaliyetlerini artırmasının mantıklı bir devamı olarak görülmektedir.*

*- İşlem, Essilor'un hâlihazırda Essilor markalı ürünler dağıtan bir reçete laboratuvarı ve toptancıda, çoğunluk hisselerin sahibi olmasını ve ürünlerinin yerel üretim ve tedariki bakımından alt pazarlarda dikey olarak bütünleşmesini sağlayacaktır.*

*- Essilor'un lenslerin işlenmesi ve şekillendirilmesi alanlarındaki know how'ı dikkate alındığında, Opak'ın üretim süreçlerinin etkinliğini ve kalitesini artırabileceği ve böylece perakendecilere daha yüksek katma değer ve daha fazla hizmet sunabileceği ve nihai tüketicinin faydasını artıracığı düşünülmektedir.*

*- Bu nedenle bildirim konusu işlem Essilor'un gözlükçüler ve perakendeciler nezdindeki çekiciliğini artırarak Türkiye pazarındaki lenslerin de genel olarak kalitesini yükseltecektir."*

- (26) 2010/4 sayılı "Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ" (2010/4 sayılı Tebliğ)'in 5. maddesinde birleşme veya devralma sayılan haller belirtilmiştir.

- (27) Dosya içeriğinde yer alan Hissedarlar Sözleşmesinin ilgili maddelerinin incelenmesi sonucunda, bildirim konusu işlemin tamamlanması ile İşbir Optik'in, Essilor'un tek kontrolüne geçeceği anlaşıldığından, bu çerçevede anılan işlem 2010/4 sayılı Tebliğ kapsamında bir devralma işlemidir.

- (28) Dosya içeriğinden, 2012/3 sayılı Tebliğ ile değişik 2010/4 sayılı Tebliğ'in 7. maddesinde öngörülen ciro eşiklerinin aşıldığı anlaşıldığından, işlem izne tabidir.

#### G.3.2. Dosya Konusu İnceleme Kapsamında Yapılan Görüşmeler

- (29) Yürütülen inceleme kapsamında söz konusu devralma işleminin muhtemel etkilerinin görülebileceği pazarlarda faaliyet gösteren; reçete laboratuvarları, meslek örgütleri ve zincir perakendeciler başta olmak üzere raportörlerce bir dizi görüşme gerçekleştirilmiştir. Bu çerçevede; Beta Optik San. Tic. Ltd. Şti. (Beta Optik), Merve Optik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Merve Optik), Türkiye Optik ve Optometrik Meslekler Derneği, Gözlükçüler ve Optisyenler Konfederasyonu, Türkiye Gözlük Sanayicileri Derneği Gözgrup Optik Ürünleri San. ve Tic. Ltd. Şti. (Gözgrup Optik), Atasun Optik Perakende Tic. A.Ş. (Atasun Optik), Keskin Optik Saat Tic. Ltd. Şti. (Keskin Optik) ve İşbir Optik ile görüşülmüştür. Yapılan görüşmelerde öne çıkan hususlar aşağıda yer almaktadır.

### G.3.2.1. İşbir Optik İle Yapılan Görüşme

(30) 06.03.2013 tarihinde raportörlerce dosya konusu işlem taraflarından İşbir Optik Genel Müdürü ve teşebbüs vekili ile yapılan görüşmede aşağıda sunulan hususlar dile getirilmiştir:

(31) *“Sektörde bundan 30 yıl öncesine kadar mineral camlar ağırlıktaydı, sektörde geldiğimiz noktada plastik cam (diğer bir deyişle organik cam) ağırlık kazandı, bugün piyasanın yaklaşık olarak %15’i mineral cam, %85’i plastik camlardan oluşmaktadır. Ülkemiz gerek mineral camlar gerekse organik camların üretimi bakımından dışa bağımlıdır, sektörde işçilik üzerinden katma değer yaratılmaktadır. Tek tip yarı işlenmiş camdan söz etmek mümkün değildir, 100-150 arası yarı işlenmiş cam olduğunu ifade edebiliriz. Ancak bir tip yarı işlenmiş camdan numara olarak 100 farklı gözlük camı üretilebilir. Örneğin; prizma özelliği ile şaşılık için kullanılabilir hale getirilebilir, boyayarak güneş gözlüğü için uygun hale getirilebilir, çapını değiştirerek çocuk gözlüğüne uygun hale getirilebilir...”*

*Hammadde maliyeti yani yarı işlenmiş camın maliyeti gelişmiş gruplarda değişmekle birlikte toplam maliyetin %80’ini bulabilmektedir.*

*Cam geometrik olarak laboratuvarda inceltilir ancak esas inceltme kullanılan hammaddenin indeksi ile belirlenir. Bu camların en çok kullanılan numara aralığının optikçilerce satış için stoklanması mümkündür.*

*Türkiye’de gözlük camı temin sistemi şu şekilde işliyor; öncelikle numaralı gözlük için bir reçete gerekmektedir. Sonrasında reçeteli hasta, bir optikçiye giderek çerçevesi ile birlikte camını talep eder ve cam ve çerçevenin toplam maliyetini sorar, camın ön plana çıkması ise özel bir göz rahatsızlığı varsa cam maliyetinin etkilendiği durumlarda söz konusu olur. Ödeme gücüne göre tüketicinin talep ettiği cam farklılaşabilir, bu durumda optik camın fiyatlaması değişebilir.*

*Gözlükçüler ihtiyaç olması halinde optik camı ithalatçısı ya da üretici firmaların şehirlerde bulunan depolarını arayarak gözlük camı talep edebilir, talep edilen cam stokta var ise ivedilikle yoksa üretildikten sonra temin edilir.*

*Türkiye’de gözlük camlarının fiyatı Avrupa’ya nazaran daha düşük olduğundan her tür gözlük grubunun yaz döneminde yabancılara satışı artış göstermektedir.*

*İşbir Optik, üretimde 30. yılını tamamladı, şu anda sektörde bu kadar eski bir kuruluş yok. Bir holding firması ve kurumsal olması sebebiyle önemli bir üreticidir. İşbir Optik bünyesinde her tür kalite standardı yıllardır sağlanıyor. İşbir Optik’in piyasada bilinirliği yüksektir. Ancak piyasada etkisi sınırlıdır, çünkü sektörde bir optikçi en az 3-4 üretici ya da ithalatçı ile çalışmaktadır ve piyasa fiyata duyarlı bir piyasadır.*

*İşbir Optik çeşitlilik anlamında da en büyük firmalardan birisidir; bu pazarın niş kısmına da hitap eder, ancak pazarın %98’i niş olmayan ürünlerdir ve bu kısmında çok sayıda oyuncu bulunmaktadır. Niş kesim; spor ürünleri, ileri numara göz bozuklukları (+30 gibi), daha önce lazer operasyon geçirmiş olan göz hastaları için verilen camlar gibi camlardır.*

*Pazarda lokasyonun önemli bir avantajı bulunmamaktadır, öyle ki sipariş internetten veriliyor, camı hazırlamanın süresi herhangi bir yerde aynı süre ve posta ile teslimat süresi de önemli bir süre değildir. Optikçilerin yapılanması 3 türdür, biri zincirler (yabancı ve yerli), diğeri satın alma kooperatifleri (zincirlerin baskısıyla bağımsız gözlükçülerin oluşturduğu bir yapılanma, belli sayıda optikçi bir araya gelerek alım gücünü artırıp pazarlık gücünü artırıyor, bu tür alım kooperatifleri önemli bir güç haline gelmeye başlamıştır.) bir de lokal bireysel optikçiler şeklindedir. Gözlükçülerin en büyük rakipleri zincirlerdir. Aralarında yabancı sermayeli olanlar da vardır ve şube sayıları giderek artıyor. Kendi laboratuvarlarını da kurabilecek finansal gücü sahiptirler. İleride doğrudan Çin’den ithal edebilecek ya da kendi laboratuvarlarını kurarak yarı işlenmiş işlenmiş cam haline getirebileceklerdir.*

Pazar payından bahsederken bir pazar gücü algılaması var bir de realite. Bizim toplam satışımızın %(.....)'ı stok lens, kalanı ise reçeteye dayanmaktadır. Pazarda üretim tek başına belirleyici değil, servis ve satış imkânı da pazarda faaliyet için belirleyici, bugün üretim ile ilgili sorunlar otomasyon ile çözülmüş durumda. Bu pazarda tekel olmak mümkün değildir. Pazara giriş üretim ya da ithalat anlamına gelmektedir, ancak satış ağı önemli bir parametre, iyi bir satış ağı da önemli bir maliyet anlamına gelmekle beraber bayilik sistemi de bu amaçla tesis edilebilir. İthal üründe kalite standardı görece düşük olabiliyor, denetim mekanizmaları yeterli değil.

İşbir Optik'in pazar payını tanımlamak zor, en büyük olmasına rağmen neticede pazarda şu anda 15 oyuncu bulunmaktadır. Mesela Merve diye bir firma var, lens işinde ve çerçeve işinde faaliyet göstermektedir, oldukça da iddialı bir giriş yapmıştır. Öte yandan Essilor'un da global anlamda bir sürü rakibi bulunmaktadır. İşbir Optik'in Essilor ile 20-25 yıllık bir distribütörlük ilişkisi bulunuyor ve hammaddenin büyük kısmını da Essilor'dan temin etmektedir. Belli ürün gurubunun Essilor'dan temin edilemeyişinin nedeni de ürün gurubunda Essilor'un üretiminin bulunmaması, fiyat skalasında sorun olması vs.dir. Aslında İşbir tek tedarikçi ile çalışmayı tercih eder ancak sektörün yapısı gereği bu mümkün değildir.

Sektörün en önemli özelliği sermaye yoğun olmayışıdır, yarı işlenmiş camı işlemek için gerekli makine teçhizat en geç 2 ay içerisinde temin edilebilir. Herhangi bir optikçi satış hacmi yüksekse Çin'den dahi işlenmiş ya da yarı işlenmiş camı ithal edebilir. Bir laboratuvar minimum 500 cam/gün kapasiteli bir laboratuvar kurulabilir ancak 100 cam/gün üretimi de karlılık sağlayabilir.

Mineral camda stok çok azaldı, çünkü bu cam türüne talep azaldı. Şimdilerde cam fiyatları artmaya başladı çünkü camda global bazda arz azaldı ve plastik talebi arttı. Stok lens miktarı ve oranı artış gösterme eğiliminde. Bugün (.....) çeşit stokumuz bulunuyor. Stok maliyeti önemli bir maliyet değildir idare edebilen için. Önemli olan stok dönüşüdür, bazı cam türlerinde bayatlama da söz konusu olabiliyor, sirkülasyonu sağlayabildiği sürece bir firmanın bu piyasada stok ile çalışması önemli bir maliyet anlamına gelmemektedir.

Essilor gibi global şirketler, kârlılık yanında hisse senedi fiyatlarıyla da ilgileniyorlar. Global büyüklüğe ne katılırsa hisse senetleri de değer kazanıyor, öte yandan Essilor kârlılığını arttırmak için de İşbir gibi kârlılık konusunda istikrarlı bir firmayı devralmak istemesi rasyoneldir. İşbir Optik İşbir grubunun en az ciro yapan firmalarından biridir. İşbir Optik'in globalizasyon şansı da düşük, bu yönde girişimler olmuşsa da bir takım bürokratik engellerle karşılaşıldı. Değerinin altında satılması söz konusu değildir, kaldı ki şirketin belli varlıkları İşbir Grubuna ayrıldıktan sonra satışı gerçekleştiriliyor.

Adet bazında pazarın %(.....) civarında stok lens olduğunu, kalanının ise yarı işlenmiş olduğunu tahmin ediyorum. Değer bazında ise stok lens oranının %(.....) civarında olduğunu tahmin ediyorum. Gerçekte değer bazında daha fazla olması gerekmektedir ancak Türkiye'de pazarın az gelişmiş olması nedeniyle bu mümkün olmamaktadır.

Essilor gibi dikey entegre olan teşebbüslerden Hoya'nın Türkiye distribütörü Merve Optik, Zeiss'in Türkiye distribütörü Cemfa Optik bulunuyor, pazarda tekel olmak söz konusu olamaz, üstelik ithal stok lens oranı ve ithalatın ağırlığı düşünüldüğünde bu mümkün görünmemektedir.

Devralmanın pazara önemli bir etkisi olacağını düşünmüyorum, daha önce de belirttiğim gibi pazar oldukça rekabetçi bir pazar ve sunulan ürünlerin hepsinde rakipler bulunuyor. Biz inceltmiş camların dahi bugün yaklaşık %(.....)'ını ithal ediyoruz. Pazar çok fazla büyümüyor, spesiyal ürünlerin toplam pazardaki oranı ancak değer bazında %(.....) civarında, İşbir de geçmişe kıyasla stok yöntemiyle çalışmaktadır. Stoku hızlı çevirebildiği için stok maliyeti de düşük ve bu nedenle dikkatli yöneterek ve sirkülasyonu olmayan camlarda stoklama yapmamak konusunda dikkatli olunarak bunu sağlamak mümkün. Bizim

*durumumuzda rakipler Çin gibi ülkelerden ithal ederek stok çalışmaya başlayınca biz de aynı yöntemle çalışmaya başladık, sektörde standart stok +6,-6 ve 4 astigmat şeklinde denilebilir.*

*İşbir hammaddeyi Essilor'dan temin ettiği halde Essilor ile yaklaşık 15 yıl ciddi bir rekabet içerisindeydi, Essilor grubunun farklı firmalarında farklı fiyatlar bulmak mümkündür, dolayısıyla grup içi rekabet dahi yoğundur.*

*İşbir Optik'in ürettiği fakat rakipler tarafından üretilmeyen herhangi bir ürün çeşidi bulunmamaktadır.*

*Son 10 yılda Merve dışında Sar Optik, Akay Optik, Beta Optik gibi firmalar giriş yaptı. İlk girişte her ürün gurubuna girilemeyebiliyor, Merve Optik'in önemli bir finans gücü bulunuyor, reçeteli cam anlamında Merve Optik tarafından üretilmeyen ya da ithal edilemeyen pek fazla ürün bulunduğunu düşünüyorum.”*

### **G.3.2.2. Reçete Laboratuvarları İle Yapılan Görüşmeler**

- (32) Dosya kapsamında İşbir Optik'in rakibi olan bazı reçete laboratuvarları ile de konuya ilişkin görüşmeler yapılmıştır. Görüşmelerde Essilor'un İşbir Optik'i devralmasının ardından özellikle fiyat, vade gibi belli başlı satış koşullarını belirleme hususunda; pazarda rakiplerinden bağımsız olarak davranma kabiliyetine sahip olacağı görüşü ön plana çıkmıştır. Essilor'un daha önce devraldığı Opak'ın adet bakımından, şu an devralma aşamasında olduğu İşbir Optik'in ise satılan katma değeri yüksek ürünler bakımından pazar lideri olduğu, bu hususun İşbir Optik'in gerek geniş ve sadık müşteri portföyü, gerekse İşbir Optik'in fiyatlarının piyasadaki diğer oyuncular tarafından takip edilmesi hususu ile birlikte ele alındığında Essilor'un, İşbir Optik devralması sonrası hakim duruma gelebileceği ifade edilmiştir. Essilor'un bu hakimiyeti kullanarak rakip reçete laboratuvarlarını dışlayıcı uygulamalarda bulunabileceği ya da yıkıcı fiyat uygulayabileceği ifade edilmiştir.
- (33) Öte yandan görüşmelerde sektörde, makine ve teçhizatın kolaylıkla elde edilebilmesine rağmen, salt kapasite ile yol almanın mümkün olmadığı, yoğun bir “know-how”ın gerekliliği, üretimde hatayı en aza indirmenin önem taşıdığı bunun da ancak tecrübe ve deneyim ile elde edilebileceği belirtilmiştir. Ayrıca; son 5 yıl içerisinde Merve Optik hariç pazara giriş yapan herhangi bir firmanın bulunmadığı, yakın vadede reçete laboratuvarı yatırımı planlayan herhangi bir firmanın da olmadığı ifade edilmiştir.

### **G.3.2.3. Meslek Örgütleri İle Yapılan Görüşmeler**

- (34) Yapılan inceleme kapsamında Türkiye'de faaliyet gösteren optikçilerin tamamına yakını bünyesinde bulunduran “Gözlükçüler ve Optisyenler Konfederasyonu” ve “Türkiye Optik ve Optometrik Meslekler Derneği”, ayrıca İşbir Optik dışındaki reçete laboratuvarlarının üyesi olduğu “Türkiye Gözlük Sanayicileri Derneği” yetkilileri ile görüşme gerçekleştirilmiştir.
- (35) Gözlükçüler ve Optisyenler Konfederasyonu yetkilileri ile yapılan görüşmede; İşbir Optik'in yarı işlenmiş lens pazarında geçmişten bugüne bir denge unsuru olduğu, İşbir Optik'in Essilor tarafından devralındığı takdirde pazarda Essilor'un karşısında herhangi bir güç kalmayacağı dolayısıyla; Essilor'un fiyat, vade gibi satış koşulları başta olmak üzere pazarı istediği gibi yönlendirebileceği ve tüketiciye yansıyan nihai fiyatların artış eğilimi göstereceği ifade edilmiştir. Ayrıca, bireysel optikçiler için İşbir Optik'in ürün ve hizmet kalitesi açısından alternatifinin bulunmadığı, birçok optikçinin yıllardan beri sadece İşbir Optik ile çalışmayı tercih ettiği, İşbir Optik'in piyasada elde ettiği ayrıcalıklı konumun geçmişten gelen optikçi-İşbir Optik dayanışmasının sonucu olduğu vurgulanmıştır. Ek olarak; Essilor'un daha önce Opak Optik, İpek ve Yeda Tora'yı almamış olsaydı dahi, bu devralmaya ilişkin olumsuz kanaatlerinin sabit olacağı belirtilmiştir.
- (36) Ayrıca, Türkiye'de lens fiyatlarının Avrupa'dan %30-35 civarında daha ucuz olduğu, Essilor'un İşbir Optik'i devralması sonrası fiyatların artış eğilimine gireceği şüphesini



uyandırdığı, Essilor'un Türkiye pazarına ikinci kez girme çabasının stok lens pazarı için değil yarı işlenmiş lens pazarında ağırlık kazanmak amacıyla olduğu iddia edilmiştir. Cam üretiminde kârlılığın en yüksek olduğu kısmın yarı işlenmiş cam pazarı olduğu, stok camların değer açısından kabaca pazarın ancak %(.....)'sini oluşturduğu, pazarın %(.....)'ini yarı işlenmiş lenslerin oluşturduğu ifade edilmiştir.

- (37) Optometrik Meslekler Derneği yetkilileri ile yapılan görüşmede ise Essilor'un İşbir Optik'i devralmasından sonra tekel olma noktasına yaklaşacağı, bu nedenle söz konusu devralma işleminin dernek üyesi gözlükçü ve optisyenlerde kaygı uyandırdığı ifade edilmiştir. Söz konusu kaygıların salt Essilor'un yabancı sermayeli bir teşebbüs olması ile ilişkilendirilmemesi gerektiği, perakendeciler olarak tedarikçilerinin rekabet içinde olmasını dolayısıyla; fiyat ve kalite açısından en uygun ürünleri tedarik edebilmeyi arzu ettikleri ifade edilmiştir.
- (38) Ayrıca, piyasanın %90'ının bir teşebbüs tarafından kontrol edilmesinin, o teşebbüse istediği ürünü istediği kalitede üretebilme serbestisini sağlayacağı, bunun da ürün çeşitliliği ve kaliteyi olumsuz etkileyeceğini belirtmişlerdir.
- (39) Bu hususların yanı sıra, Essilor'un Opak ve Yeda Tora'yı almadan önce İşbir Optik'i devralmak istemesi durumunda da dosya konusu devralmanın uyandırdığı endişenin aynı olacağı, Opak, Beta Optik gibi reçete laboratuvarlarının İşbir Optik'e alternatif olamayacağı, İşbir Optik'in kurumsallaşmış yapısı, ürün çeşitliliği, tedarik güvenliği açısından dernek üyesi gözlükçü ve optisyenlerin öncelikli olarak çalışmayı tercih ettikleri bir firma olduğu dile getirilmiştir. Diğer firmaların İşbir Optik ile rekabet edebilecek potansiyele sahip olmadıkları ve bu devralmanın olumsuz etkisini telafi edecek herhangi bir alternatifin bulunmadığı, devralma gerçekleşirse uzun vadede kalitenin düşeceği ve fiyatların artış eğilimine gireceği ifade edilmiştir.
- (40) Türkiye Gözlük Sanayicileri Derneği Başkanı ile yapılan görüşmede; İşbir Optik hâlihazırda hammaddeyi Essilor'dan aldığı için devralma sonrası pazarda bir değişiklik olmayacağı, İşbir Optik'in tesis değerinden öte bir marka değerinin söz konusu olduğu, devralma işleminden sonra Essilor fiyatları yükseltmek istese dahi karşısına Beta Optik, Merve Optik ve Aklens gibi rakipler çıkabileceği vurgulanmıştır. Ayrıca pazara yeni girişlerin de mümkün olduğu, dolayısıyla devralmanın kısa zamanda olumsuz sonuçları olsa dahi uzun vadede rekabetçi endişe taşınmasını gerektirecek düzeyde olmadığı belirtilmiştir.

#### **G.3.2.4. Zincir Perakendeciler İle Yapılan Görüşmeler**

- (41) Son dönemde pazarın özellikle perakende ayağında ağırlıkları giderek artan zincir optik mağazalardan Keskin Optik, Atasun Optik ve Gözgrup Optik yetkilileri ile dosya konusu inceleme kapsamında raportörlerce yapılan görüşmelerde teşebbüslerce birbirinden farklı görüşler dile getirilmiştir.
- (42) Öncelikle dikkat çekilen husus dünyada yarı işlenmiş cam pazarında faaliyet gösteren sınırlı sayıda firma bulunduğu, Essilor'un bu firmalar arasında uzak ara birinci olduğu, onu Hoya, Zeiss ve Seiko'nun takip ettiğidir. Essilor dışındaki diğer firmaların da Türkiye pazarına girmesinin muhtemel olduğu fakat Essilor gibi bir dünya devinin pazar lideri olduğu ve piyasanın yeterince gelişmediği bir pazara girmek istemeyebileceklerini ifade etmişlerdir.
- (43) Essilor'un İşbir Optik'in müşteri portföyüne ulaşmayı amaçladığı, diğer reçete laboratuvarlarının İşbir Optik'e alternatif olamayacağı, belli bir hacmi yakalayan bir optikçinin İşbir Optik ya da Essilor (Opak, Yeda Tora) ile çalışmasının zorunlu olduğu, eğer Essilor, İşbir Optik'i devralırsa optikçilerin pazarlık güçlerinin azalacağı, Essilor, İşbir Optik'i devraldıktan sonra kısa vadede fiyat değişmese bile uzun vadede fiyatların artış eğilimine gireceği ve perakendecilerin sabit bir maliyet yapısı olduğu için fiyatlardaki muhtemel artışların tüketici fiyatlarına yansıtacağı ve tüketicilere önceden olduğu gibi rekabetçi fiyatlar veremeyebileceklerini belirtmişlerdir.

## 13-22/305-142

- (44) Yukarıda sayılan gerekçelere paralel şekilde, stok cam paletini genişletmek suretiyle yarı işlenmiş cam fiyatlarındaki artıştan korunmanın mümkün olmadığı, pazarın gelişmesiyle birlikte yarı işlenmiş camın pazardaki öneminin daha da artacağı açıklanmıştır.
- (45) Gözgrup Optik ile yapılan görüşmede Essilor'un birçok firmaya hammadde de sağlayan önemli bir dünya oyuncusu olduğu, Gözgrup Optik'in İşbir Optik ile oldukça sınırlı bir iş ilişkisinin bulunduğu, ağırlıklı olarak CEMFA Optik ve Beta Optik firmaları ile çalıştıklarını ve söz konusu devralmanın piyasada olumsuz bir etkisinin olmayacağını belirtmişlerdir. Ancak işlemin Anadolu'daki bireysel optikçiler üzerinde bazı etkilerinin olabileceğini ilave etmişlerdir. Diğer yandan, oftalmik lenste gelişen teknoloji ve yazılım ile istenilen camın istenilen miktarda üretiminin mümkün olduğu, bu nedenle pazara giriş engeli teşkil edebilecek know-how'ın söz konusu olmadığı, devralma sonrası fiyatlar artış eğilimine girerse diğer firmaların (Sar Optik, Aklens Optik gibi) alternatif olabileceği ifade edilmiştir.
- (46) Doğrudan görüşme gerçekleştirilen reçete laboratuvarlarının yanı sıra, pazarda faaliyet gösteren diğer reçete laboratuvarlarından da bilgi talebinde bulunulmuş ve dosya konusu devralma işlemine ilişkin düşünceleri sorulmuştur. Gelen cevabi yazılarda; Essilor'un sahip olduğu finansal gücü kullanarak pazarın toplam büyüklüğünü artırmaya yönelik adımlar atması halinde bunun pazardaki diğer reçete laboratuvarları üzerinde olumlu etkiler doğurabileceği, ancak rekabete aykırı davranışlarla pazarın rekabetçi yapısına da zarar verilebileceği, tekel konumuna gelerek dışlayıcı faaliyetlerde bulunabileceği görüşlerini savunanlar olduğu gibi, söz konusu devralmanın olumlu veya olumsuz yanlarının olmadığını ileri süren teşebbüsler de olmuştur.

### G.3.3. Devralmaya İlişkin Kuruma Yapılan İtiraz Başvurusu

- (47) Kurum kayıtlarına 01.04.2013 tarih ve 1969 sayı ile intikal eden, Gözlükçüler ve Optisyenler Konfederasyonu Genel Başkanı ve Genel Sekreteri tarafından yapılan başvuruda; halen Kurum nezdinde incelenmekte olan Essilor'un İşbir hisselerinin %71'ini devralması işleminin gerçekleşmesi halinde Essilor lehine hâkim durum yaratılacağı ifade edilmektedir.
- (48) Optik cam pazarında stok lens ve RX lens (reçeteli) olmak üzere temelde iki tür ürünün nihai tüketicilere sunulduğu, stok lensin kar marjı düşük ürünler olduğu, RX lenslerin ise tüketicilerin reçete ile başvurması üzerine perakende optik mağazalarınca reçete laboratuvarlarından sipariş edilen kişiye özel lensler olduğu ve optik mağazalarının cirolarının önemli bir kısmını teşkil ettiği belirtilmekte; Türkiye'de faaliyet gösteren reçete laboratuvarı sayısının az olması sebebiyle incelemeye konu devralma işleminin gerçekleşmesi halinde bu pazarda rekabetin kısıtlanacağı dile getirilmektedir. Her ne kadar İşbir Optik, Essilor Grubu şirketlerinden Novisia ve BBGR'den ürün almaktaysa da, Essilor ile rakip olmaları nedeniyle İşbir'in pazarda önemli bir denge unsuru olduğu ve İşbir Optik'in Essilor karşısında ciddi bir rakip olduğu belirtilmektedir.
- (49) Başvurunun sonuç kısmında işlem neticesinde Essilor'un, tüketici zararına neden olacak şekilde hakim durum elde edeceğinden bahisle dosya konusu işleme izin verilmemesi talep edilmektedir.

### G.3.4. Devralma Analizi

#### G.3.4.1. Pazar Payları ve HHI Analizi

- (50) Devralmalara ilişkin hâkim durum analizinde dikkate alınması gereken hususların başında pazarda faaliyet gösteren teşebbüslere ait pazar payları gelmektedir. Bu çerçevede yarı işlenmiş lens pazarında reçete laboratuvarlarına ait pazar paylarına aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 3:Yarı işlenmiş lens pazarında teşebbüslerin değer bazında pazar payları (2010-2012 yılları) (%)

Teşebbüs	2010	2011	2012
Opak	(.....)	(.....)	(.....)
Yeda Tora	(.....)	(.....)	(.....)
Essilor (Devralma Öncesi)	(.....)	(.....)	(.....)
İşbir Optik	(.....)	(.....)	(.....)
Essilor (Devralma Sonrası)			(.....)
Beta	(.....)	(.....)	(.....)
Altra	(.....)	(.....)	(.....)
Merve	(.....)	(.....)	(.....)
Cemfa	(.....)	(.....)	(.....)
Girişim	(.....)	(.....)	(.....)
Aklens	(.....)	(.....)	(.....)
Akay	(.....)	(.....)	(.....)
Sar	(.....)	(.....)	(.....)

- (51) Tablo 3'te yer verilen pazar payları işlem taraflarınca sağlanan pazar paylarından önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Bildirim formunda, taraflarca pazar paylarına ilişkin güvenli verinin sağlanamadığı bununla birlikte, bildirim formunda sunulan pazar payı verilerinin iyi niyetli tahminlerine dayandırıldığı belirtilmektedir. Ayrıca pazarın stok lens/yarı işlenmiş lens ayırımına tabi tutulmaması ve "oftalmik lens pazarı" olarak ele alınması sonucunda, devralma sonrası taraflara ait pazar payları %(.....) olarak verilmiştir. Ancak inceleme kapsamında, gerçek pazar paylarına ulaşabilmek için piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerden bilgi talebinde bulunulmuş gelen cevabi yazılar kapsamında pazar paylarının hesaplanması yoluna gidilmiştir.
- (52) Tablo 3'te dikkat çeken ilk husus işlemin pazardaki birinci ve ikinci büyük teşebbüs arasında gerçekleşecek olmasıdır. Bunun sonucunda işleme izin verilmesi durumunda Essilor'un pazar payı %(.....)'e ulaşacak ve teşebbüse en yakın rakip %(.....) pazar payıyla Altra Optik olacaktır. Essilor'un söz konusu pazar payının yanı sıra sahip olduğu finansal gücü ve dikey entegre yapısıyla hakim duruma geçebileceği endişesi doğmaktadır. Nitekim bazı rakiplerin ve optikçilerin de benzer görüşleri bulunmakta olup konunun daha detaylı irdelenmesinde fayda bulunmaktadır.
- (53) Bu noktada yer verilmesi gereken bir başka husus Essilor'un Altra Optik unvanlı teşebbüste sahip olduğu %(.....) oranındaki hissedir. Altra Optik yukarıda da belirtildiği gibi Essilor ve Shamir'in<sup>5</sup> ortak kontrolünün olduğu bir teşebbüstdür. Söz konusu teşebbüsün pazar payı Essilor grubu ve Altra Optik'in rekabet içerisinde olduğu gerekçesiyle Essilor'un pazar payına dahil edilmemiştir. Nitekim Altra Optik'in pazarda bağımsız bir teşebbüs olarak yer aldığı 26.06.2012 tarih ve 12-35/990-304 sayılı Kurul kararına (Essilor/Opak) da yansımıştır. Kararda, Altra Optik'in söz konusu ortak girişim bağlamında pazarda işlem tarafları karşısında rakip konumunda bulunduğu belirtilmiştir.
- (54) Diğer yandan pazardaki devralma öncesi ve devralma sonrası HHI verileri incelendiğinde; söz konusu devralma rekabetçi anlamda endişeye neden olabilecek bir işlem olarak görülmektedir. Devralma öncesi HHI, 1811,61 değerini gösterirken işlem sonrası indeks 3185,2 seviyesine yükselmektedir. İndeksteki artış 1373,59 değerine ulaşmaktadır. İşlem

<sup>5</sup> Shamir'in ülkemizde faaliyeti bulunmamaktadır.

### 13-22/305-142

sonrası 2000'in üzerinde HHI değerine sahip olan pazarlardaki devralmadan kaynaklanan indeks değişimi 150 birimin üzerindeyse, işlemin rekabetçi endişeler doğurabileceği kabul edilmektedir. Bu nedenle mevcut dosyanın detaylı bir değerlendirmeye tabi tutulması gerekmektedir.

- (55) Bu noktada yukarıda da belirtildiği gibi dikkat çekici en önemli unsur pazardaki lider firmanın ikinci teşebbüs tarafından devralınmasıdır. Üstelik işlem sonrasında pazar lideri en yakın rakibinin 4 katı pazar payına sahip olacaktır. Nitekim; Essilor % (.....) civarında bir pazar payına sahip olacak, en yakın rakibi Altra Optik % (.....)'den biraz fazla, Beta Optik ise %10 dolaylarında pazar payıyla lider teşebbüsü takip edeceklerdir.
- (56) Devralma analizi ile ilgili dikkat çekici bir diğer olgu, İşbir Optik'in son 3 yılda pazar payı kaybetmesidir. 2010 yılında % (.....) pazar payına sahip olan İşbir Optik, 2012 yılında % (.....) pazar payına gerilemiş ve pazardaki diğer teşebbüsler İşbir Optik'ten önemli oranda pazar payı alabilmişlerdir. İşbir Optik satışlarını bu sürede % (.....) oranında arttırmış olsa bile, pazardaki hızlı büyümeden bu oranda veya en azından sahip olduğu pazar payı seviyesinde pay alamamıştır. Yarı tamamlanmış lens pazarı 2010-2012 yıllarında % (.....) oranında büyümüştür. Bu çerçevede 2010 yılına göre Beta Optik satışlarını (.....), Cemfa Optik (.....)katı artırırken, Merve Optik pazara giriş yapmış ve bir yılda pazardan % (.....) pay alabilmiştir. Pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin son 3 yıl bazında yarı tamamlanmış lens pazarındaki satışlarına Tablo 4'te yer verilmiştir.

Tablo 4: Yarı işlenmiş lens pazarında teşebbüslerin satışları (2010-2012 yılları) (TL)

	2010	2011	2012
Altra	(.....)	(.....)	(.....)
Merve	(.....)	(.....)	(.....)
Aklens	(.....)	(.....)	(.....)
Akay	(.....)	(.....)	(.....)
Beta	(.....)	(.....)	(.....)
Sar	(.....)	(.....)	(.....)
İşbir Optik	(.....)	(.....)	(.....)
Opak	(.....)	(.....)	(.....)
Yeda	(.....)	(.....)	(.....)
Girişim	(.....)	(.....)	(.....)
Cemfa	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)

- (57) Tablo 4'ten son 3 yılda Aklens dışındaki tüm teşebbüslerin satış miktarlarını artırdığı ve pazarın büyümesinden az veya çok pay aldığı görülmektedir. Söz konusu pazar büyümesinin önümüzdeki dönemde de devam etmesi beklenmektedir.
- (58) Bu noktaya kadar yer verilen hususlar pazardaki yatay yoğunlaşmaya ilişkindir. Ancak Essilor'un dikey entegre bir teşebbüs olması nedeniyle pazarın dikey anlamda kapanabileceği, Essilor'un rakibi olan reçete laboratuvarlarına devralma sonrasında ürün tedarik etmeyebileceği hususu da değerlendirilmelidir. Bu aşamada belirtilmesi gereken husus, Essilor her ne kadar dünyada yarı tamamlanmış veya stok lens pazarında lider konumda olsa da teşebbüsün dünya çapında önemli rakipleri olduğudur. Tablo 5'te Essilor Grubunun küresel çaptaki rakiplerinin Türkiye'ye gerçekleştirdiği satışlara istinaden sahip oldukları pazar payı tahminleri yer almaktadır. Tablodan, Essilor grubunun yanı sıra Danyang ve Chengye gruplarının da Türkiye'de önemli pazar payına sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 5: Essilor Küresel Rakiplerinin Türkiye’de Tahmini Pazar Payları<sup>6</sup> (2011)

Firma	Pazar Payı (%)
Essilor	(.....)
Hoya	(.....)
Zeiss	(.....)
Danyang	(.....)
Chengye	(.....)
Universe	(.....)
GKB Hi-Tech	(.....)
Diğer	(.....)
Toplam	(.....)

- (59) Ülkemize yaptıkları satışlar her ne kadar sınırlı miktarda olsa da Hoya ve Zeiss firmalarının dünya çapında güçlü firmalar olduğu belirtilmelidir. Ancak tablodan da görüldüğü gibi ülkemize yapılan satışlarda Essilor yüksek bir pazar payına sahip değildir. Üstelik teşebbüsün pazar payı anlamında kendine yakın rakipleri de bulunmaktadır. Bu bilgiler çerçevesinde Essilor’un pazarda önemli rakipleri olduğu görülmüş ve teşebbüs temsilcileri de yapılan görüşmelerde bu hususu teyit etmişlerdir.
- (60) Diğer yandan Essilor ülkemizde hâlihazırda Opak ve Yeda Tora unvanlı iki teşebbüs vasıtasıyla reçete laboratuvarı olarak faaliyet göstermektedir. Bu teşebbüslerden Opak pazardaki diğer rakipleri ile kıyaslandığında görece daha büyüktür. Opak Optik’in Essilor tarafından devralınmasından sonra Opak Essilor’un finansal gücünden de faydalanarak pazarda hızlı bir şekilde büyüme politikası izlemeye, ülkemizin birçok yerinde yeni depolar açmaya ve yaygın bir satış-dağıtım ağı kurmaya başlamıştır. Dolayısıyla mevcut durumda dahi Essilor dikey anlamda pazarı kapatmak ve bu noktada Opak’a avantaj sağlayabilmek için lens temini konusunda diğer reçete laboratuvarlarına ürün temin etmeyebilir. Her ne kadar Opak Optik’in Essilor tarafından devralınması yeni bir işlem olsa da Essilor’un piyasada bu şekilde bir girişimi olmamıştır. Dolayısıyla konuya mevcut devralma analizi bağlamında yaklaşıldığında işlem bu çerçevede Essilor’a herhangi bir fayda sağlamayacaktır. Üstelik lens temini konusundaki Essilor’un rakipleri dikkate alındığında Essilor’un bu şekilde bir strateji izlemeyeceği kanaati oluşmuştur.
- (61) Sonuç olarak işlemin dikey açıdan herhangi bir rekabetçi endişe doğurmayacağı sonucuna ulaşılmaktadır. Ancak konuya yatay yoğunlaşma açısından yaklaşıldığında, devralmanın pazardaki en büyük iki teşebbüs arasında gerçekleşmesi, işlem tarafının devralma sonrası %(.....)’nin üzerinde pazar payına ulaşacak olması ve rakip teşebbüslerin görece düşük payları, ilave olarak HHI oranları dikkate alındığında devralma analizinin daha da detaylandırılması gerekmektedir. Bu nedenle pazardaki giriş engelleri ve potansiyel rekabet unsurları aşağıda değerlendirilmektedir.

#### G.3.4.2. Giriş Engelleri

- (62) Hakim durum analizlerinde işlem konusu teşebbüsün ve rakiplerinin pazar payı önemli bir ölçüttür. Ancak, yalnızca pazar payı analizi teşebbüsün hâkim durumda olduğunu veya işlem sonrasında hakim duruma geçeceğini göstermede yeterli olmamakta, pazara giriş engellerinin de bu kapsamda değerlendirilmesi gerekmektedir. Bir diğer ifadeyle pazara giriş engelleri, devralma analizlerinde pazar payı kadar önem taşımaktadır. Pazara giriş engellerinin olmaması veya görece düşük olması durumunda, pazara yeni girişler yardımıyla veya mevcut teşebbüslerin genişleme stratejileri ile oluşabilecek pazar gücü kısa sürede aşınabilecek ve pazar rekabetçi duruma gelebilecektir.

<sup>6</sup> Taraflar, Tabloda yer alan pazar payı hesaplamalarında satış adedini baz almış olup, satış değeri üzerinden veri sunulamamıştır.

- (63) Giriş engelleri, bir pazara girmek isteyen teşebbüsün katlanmak zorunda olduğu ancak pazarda mevcut olan teşebbüslerin katlanmadığı maliyet olarak tanımlanmaktadır. Devralmanın söz konusu olduğu pazarlar yarı tamamlanmış lens pazarı ve stok cam pazarıdır. Ancak, dosya konusu devralma işlemi yarı tamamlanmış lens pazarı dışındaki pazarlar açısından bir rekabetçi endişe yaratmamaktadır. Bu aşamada stok lens pazarına ilişkin kısa bir değerlendirmeye aşağıda yer verilmiştir.
- (64) Stok lens pazarında irili ufaklı çok sayıda teşebbüs, dünyanın birçok ülkesinden stok lens ithal etmektedir. Bunun arkasında, ithalata yönelik herhangi bir kota ya da gümrük engeli olmaması, dünyada çok sayıda üretici bulunması ve ürün nakliyesinin kolay olması bulunmaktadır. Konuya ilişkin sektördeki teşebbüs temsilcileri ile yapılan görüşmelerde, ithalatçı sayısının kendileri tarafından dahi bilinmediği, ancak bu alanda faaliyet gösteren ortalama 100 civarında teşebbüs olduğu vurgulanmıştır. Bu nedenle giriş engelleri aşağıda, işlemin rekabetçi endişe doğurabileceği ve devralma sonrası pazar payının %(.....)'nin üzerine çıkacağı ve piyasa koşullarının stok lens pazarından farklı olduğu, yarı işlenmiş lens pazarı özelinde incelenmiştir.
- (65) Yarı işlenmiş lens pazarı özelinde giriş engelleri irdelendiğinde, öncelikle belirgin bir kapsam veya ölçek ekonomisinin söz konusu olmadığı görülmektedir. Bu noktada pazarda önemli bir maliyet dezavantajı oluşturacak şekilde bir ölçek veya kapsam ekonomilerinden bahsedilememektedir. Bu durum pazara girmek isteyen teşebbüslere avantaj sağlayacaktır. Nitekim pazarda görece küçük teşebbüsler faaliyet göstermekte, pazarın büyümesinden pay alabilmekte ve pazar paylarını artırebilmektedirler. Sonuç olarak, pazardaki ölçek ve kapsam ekonomileri pazara girişi engelleyecek boyutta değildir.
- (66) Diğer yandan pazarın en belirgin özelliği ise düşük yatırım gerekliliğidir. Nitekim 2-3 milyon ABD dolarlık bir yatırımla bu pazarda rekabetçi bir şekilde faaliyet gösterecek bir reçete laboratuvarı kurulabilir. Merve Optik ile yapılan görüşmede kendilerinin kurduğu tesisin her şeyiyle yaklaşık (.....) mal olduğu belirtilmiştir. Pazarda faaliyet gösteren birçok teşebbüs görece ufak tesislerde yukarıda yer verilen meblağ civarındaki bir yatırımla üretim yapmaktadırlar. Sonuçta düşük yatırım gerekliliği pazara girişi teşvik edebilecek, en azından bir giriş engeli teşkil etmeyecektir.
- (67) Bu pazarda belirgin bir marka bağımlılığından da bahsedilememektedir. Özellikle Anadolu'daki bağımsız optisyenler nezdinde İşbir Optik'in belirgin bir ağırlığı olsa da bunun bir marka bağımlılığı şeklinde ele alınması mümkün görünmemektedir. Söz konusu eğilim, yıllardır bu teşebbüsle çalışmış olmanın getirdiği bir alışkanlık ve teşebbüsün ürün ve hizmet kalitesinden memnun olunmasından kaynaklanmaktadır. İşbir Optik'in ülkemizdeki yaygın hizmet ağı da ürün ve hizmet kalitesini arttırmakta ve İşbir Optik'in tercih edilmesinde rol oynamaktadır. Ancak söz konusu optisyenler dahi zaman zaman diğer reçete laboratuvarlarına da taleplerini yönlendirebilmektedirler. Hatta bazı zincir perakendecilerin İşbir Optik ile çalışmadığı görülmektedir. Bu kapsamda diğer küçük laboratuvarların da alternatif olabildiği anlaşılmaktadır. Üstelik Opak'ın Essilor tarafından devralınması sonrasında görüldüğü gibi ülke çapında yaygın bir dağıtım ağı hızlı bir şekilde kurulabilmektedir. Sonuçta pazarda münhasırlığın yaygın bir uygulama olmaması nedeniyle bu konuda da bir giriş engelinden bahsedilemeyeceği kanaati oluşmuştur.
- (68) Pazara giriş engeli analizinde en önemli unsur yarı işlenmiş lens pazarındaki büyüme eğilimidir. Son 3 yıla ilişkin pazar büyüklüklerine bakıldığında, ciro bazında 2010 yılında 45 milyon TL olan sektörün 2012 yılında 66 milyon TL'ye ulaştığı görülmektedir. Bu bilgilerden öncelikle pazarın son 3 yılda yaklaşık olarak %37 oranında büyüdüğü, ayrıca pazarın bu büyüme hızına karşın görece küçük olduğu anlaşılmaktadır.
- (69) Yukarıda da belirtildiği gibi ülkemizdeki göz sağlığı hizmeti sunumunun yaygınlaşması ve tüketicilerin bu konuda bilinçlenmesi hususları dikkate alındığında yarı tamamlanmış lens pazarındaki büyümenin önümüzdeki dönemde de devam etmesi beklenmektedir. Ayrıca

yaşam süresinin artması ve nüfusun yaşlanmaya başlaması, insanların en azından yakın görme bozukluklarıyla karşılaşması sonucu kaçınılmaz olarak ortaya çıkmaktadır. İlave olarak, daha çok kişinin daha uzun sürelerle bilgisayar kullanmasının da göz rahatsızlıklarını artırmaya başladığı sektör temsilcilerince dile getirilmektedir. Bu sayılanların tamamı ülkemizdeki pazarın büyüme potansiyelini göstermesi açısından önem taşımaktadır.

- (70) Yer verilen değerlendirmeler sonucunda yarı işlenmiş lens pazarında giriş engellerinin olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Diğer yandan teşebbüslerin kapasitelerini artırma konusunda herhangi bir engellerinin olmadığı, taleple bağlantılı olarak birçok teşebbüsün mevcut makinelerle dahi üretimlerini artırmaya çalışacakları ve gerekirse yeni makine ihtiyacı durumunda söz konusu makinelerin 6 ay içerisinde tesliminin yapılabileceği dikkate alındığında pazardaki mevcut aktörlerin genişleme hususunda da herhangi bir engeli olmadığı kanaatine varılmıştır.

#### **G.3.4.3. Potansiyel Rekabet Açısından**

- (71) Birleşme devralma analizlerinde devralmayı gerçekleştiren teşebbüsün yüksek pazar payına ulaşması işlemin yasaklanması için yeterli görülmemektedir. Bir pazarda giriş engelleri yoksa veya bu engeller düşükse yüksek pazar payına sahip olan teşebbüsün pazar gücü yaratamayacak, ürünlerinin fiyatlarını artıramayacak veya artırsa bile pazara yeni girecek firmalar sayesinde fiyatlar düşecektir. Bu nedenle görece yüksek pazar payıyla sonuçlanabilecek devralmalarda pazardaki potansiyel rekabetin de incelenmesi gerekmektedir. Konu potansiyel rekabet açısından değerlendirildiğinde; girişin kısa sürede olması, giriş olasılığı ve alternatifler girişler ve girişin yeterliliği kriterlerinin tamamının sağlanması halinde potansiyel rekabetin varlığından söz edilebilecektir.

##### **G.3.4.3.1. Girişin Kısa Sürede Olabilmesi**

- (72) Bu aşamada değerlendirilmesi gereken husus devralma sonucunda rekabet açısından oluşabilecek olumsuz yapının, pazara hızlı bir şekilde girecek teşebbüsler vasıtasıyla ortadan kaldırılıp kaldırılamayacağıdır.
- (73) Konuya reçete laboratuvarları özelinde bakıldığında, bir reçete laboratuvarının kurulması ve üretime başlamasının 1 yıllık bir süre içerisinde gerçekleşebileceği görülmektedir. Nitekim pazara geçtiğimiz yıl giren Merve Optik yetkilileri ile yapılan görüşmede teşebbüsün (.....) bir sürede makine teminini ve kurulumunu gerçekleştirdiği, sonrasında ise yaklaşık (.....) bir test üretimini müteakip pazara hizmet verir hale geldiği belirtilmiştir.
- (74) Her ne kadar söz konusu süreç 1 yıla sınırlı gibi görünse de pazarda üretim aşaması belli bir öğrenme sürecine gereksinim duymaktadır. Bu noktada zaman zaman üretim aşamasında bazı fireler olmakta bu ise teşebbüslerin maliyetlerini artırmaktadır. Geçtiğimiz yıllarda söz konusu unsur daha belirgin iken son dönemde hızla gelişen teknoloji sayesinde anılan öğrenme süresi kısalmış ve üretim daha fazla makine yoğun hale gelmiştir. Teknolojik gelişme ile birlikte sektördeki yatırımın görece önemli bir miktarı sabit sermaye yatırıma dönüşmüştür. Ancak pazarda üretime başlamak için gereken düşük sermaye, söz konusu olumsuzluğu telafi edebilecek niteliktedir. Üstelik öğrenme süresinin kısalması da dikkate alındığında bu durumun pazar koşullarını olumsuz yönde etkileyecek bir gelişme olmadığı sonucuna varılmaktadır.
- (75) Sonuç olarak girişin kısa sürede gerçekleşebilmesi kriterinin bu piyasa açısından geçerli olduğu görülmüştür.

##### **G.3.4.3.2. Giriş Olasılığı ve Alternatif Girişler**

- (76) Öncelikle yukarıda, pazara giriş bağlamında engellerin söz konusu olmadığı, benzer şekilde pazarda faaliyet gösteren aktörlerinin genişlemesi konusunda da belirgin olumsuzluklar bulunmadığının tespiti yapılmıştır. Her ne kadar toplam sermaye yatırımı içerisinde sabit sermaye yatırımının görece yüksek olması ve sürecin bir öğrenme aşaması gerektirmesi bu

noktada bir olumsuzluk olarak değerlendirilebilecekse de düşük sermaye gerekliliği, gelişen teknoloji sayesinde üretimin kolaylaşması, belirgin ölçek ve kapsam ekonomilerinin söz konusu olmaması ve pazarın ciddi bir büyüme potansiyeline sahip olması bu olumsuzlukları giderebilecek niteliktedir.

- (77) Bununla birlikte bu pazara son 5 yıl içerisinde bir tek Merve Optik girmiştir. Essilor'un yaptığı giriş ise devralma vasıtasıyla olduğu için bu kapsamda değerlendirilmemektedir. Pazara 2011 yılının sonunda giren Merve Optik'in pazardan bir yıl içerisinde %(...) oranında pazar payı alması kayda değer bir gelişmedir.
- (78) Bu aşamada pazara yeni bir yatırım yaparak girebilecek teşebbüs konusunda bilgi bulunmamaktadır. Pazarda teşebbüslerin atıl kapasiteye sahip olması ve gerektiğinde vardiya sayısını artırarak da üretim yapılabileceği dikkate alındığında yeni bir yatırımın kısa vadede olması beklenmemektedir. Ancak yukarıda da belirtildiği gibi ülkemizdeki yarı işlenmiş ürünler pazarı büyüme eğilimindedir. Pazar son 3 yıl içerisinde %(...) civarında büyümüş olup söz konusu büyüme eğiliminin önümüzdeki yıllarda da devam edeceği öngörülmektedir. Bu nedenle pazar bu haliyle yatırım için en azından orta vadede cazip olabilecektir. Nitekim özellikle yabancı sermayenin sektörün üretim ve perakende ayağına ilgisi bu hususu kanıtlar niteliktedir. Kaldı ki pazardaki mevcut aktörlerin görece düşük sermayeye sahip üreticiler olduğu dikkate alındığında yurt dışında faaliyet gösteren güçlü grupların devralmalar vasıtasıyla bu pazara girmesi olasılık dâhilindedir. Diğer yandan Merve Optik gibi yıllardır sektörde çerçeve ithalatçısı/üreticisiyken veya Beta Optik gibi stok lens ithalatçısıyken laboratuvar kurmak suretiyle pazara giriş söz konusu olabilmektedir. Dolayısıyla pazarda giriş olasılığının bulunduğu görülmektedir.

#### **G.3.4.3.3. Girişin Yeterliliği**

- (79) Pazara her giren teşebbüs pazardaki rekabeti olumsuz yönde etkileyen unsurları yok edememekte, pazar gücüne sahip olan teşebbüsün bu gücünü kıramamaktadır. Konu, birleşmeler bazında değerlendirildiğinde ise devralma sonrası oluşabilecek bir pazar gücü varsa bu gücün yeni girişlerle ortadan kaldırılabilmesi gerekmektedir. Bu açıdan pazara her giriş yeterli sayılmamakta ve girişin karakter ve ölçeği önem taşımaktadır.
- (80) Yukarıda yer verilen Merve Optik örneği önemlidir. Uzun yıllar gözlük çerçevesi ithalatçısı olarak faaliyet gösteren Merve Optik yaptığı yatırımla reçete laboratuvarı kurmuş ve ilk yılda pazardan %(...) pay almış, önemli bir müşteri portföyüne ulaşmıştır. Söz konusu teşebbüsün müşterileri arasında pazardaki en büyük perakendeci Atasun Optik de bulunmaktadır. Bu konuda bir diğer örnek olarak Beta Optik verilebilir. Beta Optik 2003 yılında stok lens ithalatçısı olarak pazara girmiş ve 2007 yılında laboratuvar kurarak reçeteli ürünler pazarında faaliyet göstermeye başlamıştır. Bu çerçevede üç yıl içerisinde %(...)’ün üzerinde pazardan pay almış ve 2010 yılında (...) oranında bir pazar payına ulaşmıştır. Teşebbüsün büyümesi devam etmiş ve 2012 senesinde söz konusu pazar payı %(...)’ün üzerine çıkmıştır. Bu örnekler, pazara yeni giren teşebbüslerin kısa sürede pazardan belli bir oranda pazar payını alabileceğini göstermesi bakımından anlamlıdır.
- (81) Bu bilgiler ışığında giriş engellerinin önemli boyutta olmadığı, pazarda potansiyel rekabetin söz konusu olduğu kanaati oluşmuştur. Bu kapsamda yurt dışında faaliyeti olan ya da ülkemizde perakende sektöründe bulunan güçlü sermayeli yabancı kökenli teşebbüsler veya pazarın cam ithalatı, çerçeve üretimi/ithalatı alanında faaliyet gösteren teşebbüslerin kendi laboratuvarlarını kurarak pazarda üretim yapabilecekleri değerlendirilmektedir. Dolayısıyla devralma sonrasında oluşabilecek pazar gücü, bu vasıta ile aşınabilecektir.

#### **G.3.5. Devralmaya İlişkin Diğer Hususlar**

- (82) Yukarıda yer verilen bölümlerde devralma sonrasında Essilor'un pazarda %50'nin üzerinde pazar payı ile pazardaki en yakın rakibinin 4 katı pazar payına sahip olacağı, HHI oranları incelendiğinde işlemin rekabetçi açıdan endişe oluşturabileceği belirtilmiştir. Diğer yandan



pazarda giriş engellerinin önemli boyutta olmadığı, pazarda potansiyel rekabetin geçerli olduğu, pazara son yıllarda giren teşebbüslerin pazardan pay alabildiği tespit edilmiş, özellikle düşük sermaye yatırımı gerekliliğinin ve pazarın büyüme eğiliminin bu açıdan önem taşıdığı vurgulanmıştır.

- (83) İşlemin rekabetçi açıdan incelenmesi noktasında dikkate alınması gereken bir başka olgu sektörde görülen dönüşüm sürecidir. Bu kapsamda hem reçete laboratuvarlarının hem de bu laboratuvarların müşterileri olan optik perakendecilerin bu dönüşümün merkezinde olduğu anlaşılmaktadır. Giriş engeli olmayan pazarda görece düşük yatırımlarla kurulan reçete laboratuvarları mevcut durumda devralmalara konu olmaktadır. Bunda ülkemiz pazarının büyüme eğiliminin etkisi olduğu ve güçlü yabancı sermayenin de ülkemize ilgi gösterdiği görülmektedir.
- (84) Diğer yandan pazarın perakende ayağının yıllardır dağınık ve parçalı bir görünüm arz ettiği farklı yerleşim birimlerinde görece küçük yerel optikçilerin tüketici talebine yanıt verdiği bilinmektedir. Son yıllarda perakende sektöründe de pazarda bir değişim yaşanmakta, özellikle mağazaların zincir şeklinde örgütlendiği görülmektedir. Bu noktada yabancı gruplar da sektöre ilgi göstermekte, bu ilgi gerek devralmalarla, gerekse de yeni mağazalar açılması suretiyle uygulamaya geçmektedir. Söz konusu zincir örgütlenmesi yalnızca yabancı gruplarla sınırlı kalmamakta yerli gruplar da benzer bir yapılanmaya gitmektedirler. Ülkemizde Atasun Optik, Gözgrup Optik, Opmar ve Elegance Optik gibi zincirler son yıllarda yaygın bir şekilde faaliyet göstermeye başlamıştır<sup>7</sup>. Söz konusu eğilimin önümüzdeki dönem de süreceği öngörülmektedir.
- (85) Anılan zincir yapılanmasının devralma açısından kritik olan unsuru, bu zincirlerin büyüme eğiliminin devam etmesiyle perakendecilerin sahip olacağı alım/pazarlık gücüdür. Nitekim ülkemizde büyük zincirlerin bağımsız optisyenlere kıyasla daha makul fiyatlarla ürün tedarik ettiği bilinmektedir. Zincirleşme eğilimi ve mevcut zincirlerin büyümesi artıkça bu teşebbüslerin alım gücü artacak ve reçete laboratuvarları karşısındaki pazarlık güçleri daha da belirginleşecektir. Reçete laboratuvarları için sektörün esas kârlı yanı olan reçeteli ürünler pazarında zincirler, karşı güç yaratmak suretiyle bir denge unsuru olabilecektir. Gözgrup Optik'in'un Beta Optik ile çalışarak bu laboratuvarın büyümesine katkı sağladığı ve pazarda bir güç yarattığı görülmektedir. Sonuçta, zincir teşebbüsler yalnızca alım gücü oluşturamayabilecek aynı zamanda bir laboratuvarı destekleyerek onu pazarda önemli bir aktör haline getirebilecek güce sahip olabileceklerdir. Bu olgular ise devralma sonrasında oluşabilecek görece yüksek pazar payını aşındırabilecektir.
- (86) Diğer yandan devralmanın olumsuz etkileri karşısında öne sürülebilecek bir başka argüman reçete laboratuvarlarının günde tek vardiya ve düşük kapasite ile çalışmasıdır. Rekabet edebilmek veya talep olması durumunda anılan laboratuvarların kolaylıkla kapasitelerini artırmaları mümkün görülmektedir.
- (87) Pazarın rekabetçi yapısı anlamında belirtilmesi gereken bir başka husus optisyenlerin birden fazla reçete laboratuvarı ile çalıştıklarıdır. Bu noktada sektörde tek elden tedarik yaygın bir uygulama olmayıp, talep edilen hizmetin özellikleri, fiyat, hizmet kalitesi gibi ölçütler ışığında optisyenler taleplerini çeşitli üreticilere yönlendirebilmektedirler. Bu kapsamda herhangi bir marka veya ürün bağımlılığından söz etmek mümkün değildir. Nitekim geçtiğimiz yıllarda özellikle işçilik anlamında yaparak öğrenilen ve zamanla edinilen ustalık süresi, teknolojinin gelişmesiyle azalmaya başlamış ve sektörde üretim yapmak nispeten kolaylaşmıştır.
- (88) Bu kapsamda devralmayla ilgili belirtilmesi en önemli hususlardan biri Essilor Grubu ile İşbir Optik arasındaki ilişkidir. İşbir Optik, Essilor Grubu tarafından üretilen BBGR markalı lensleri işleyerek kendisine ait "Visionart" markası altında satmaktadır. Aynı zamanda İşbir Optik,

<sup>7</sup> Atasun Optik 67, Göz Grup 47, Opmar 40, Elegance Optik ise 70 civarında mağazasıyla çeşitli illerimizde faaliyet göstermektedir.

## 13-22/305-142

Nikon ile Essilor arasında bir ortak girişim olan Novisia markalı ürünlerin de dağıtıcısı konumundadır. Bir diğer ifadeyle İşbir Optik Essilor'un dağıtıcısı mahiyetindedir. Söz konusu ticari ilişkinin 20-25 yıla dayandığı, 2011 yılı itibarıyla Essilor Grubu ürünlerinin İşbir Optik satışları içerisindeki ağırlığının % (.....) ve İşbir Optik'in en büyük tedarikçisinin Essilor grubu olduğu görülmektedir. Bu oran Novisia ürünleri de eklendiğinde % (.....)'a kadar çıkmakta ve iki teşebbüs arasında önemli bir dikey ilişki bulunduğu görülmektedir.

- (89) Devralmanın rekabetçi analizi bağlamında dile getirilebilecek önemli bir unsur, Opak Optik devralması sonrasında Essilor/Opak karşısında İşbir Optik'in rekabetçi bir baskı uygulayacağı ve her iki grup arasında birebir rekabet olabileceği düşüncesidir. Bir diğer ifadeyle devralmaya izin verilmesi durumunda Essilor Grubu'nun pazardaki gücünü dengeleyecek bir gücün pazarda olmayacağı endişesidir. Bu bağlamda İşbir Optik % (.....) ve Opak ve Yeda Tora % (.....) pazar paylarıyla devralma öncesinde pazarın en büyük teşebbüsleri durumundadırlar. Bu devralmaya izin verilmesiyle bu gruplar arasında var olan rekabetin sona ereceği ileri sürülebilirse de bu görüşün gerçekleşme olasılığının mevcut pazar koşullarında düşük olduğu kanaatine varılmıştır.
- (90) Şöyle ki; Essilor finansal açıdan oldukça güçlü bir firma olup dünyanın birçok yerinde dikey entegre yapısıyla faaliyet göstermekte ve son dönemde birçok devralma işlemi gerçekleştirmektedir. Yukarıda da belirtildiği gibi Essilor aynı zamanda İşbir Optik'in en büyük sağlayıcısı konumundadır. Diğer yandan İşbir Optik'in bağlı bulunduğu İşbir Holding, İşbir Sentetik'in finansal durumu nedeniyle finansal darboğaz içindedir. Nitekim 2010-2012 yılları pazar payları incelendiğinde İşbir Optik'in % (.....) olan pazar payının % (.....)'a düştüğü görülmektedir.
- (91) Bu bilgiler ışığında giriş engellerinin önemli boyutta olmadığı, potansiyel rekabetin söz konusu olduğu, pazarın önemli oranda büyüme potansiyeli içerdiği ve zincir perakendecilerin alım gücü kazanmaya başladığı kanaatine varılmıştır.

## H. SONUÇ

- (92) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre; bildirim konusu işlemin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu maddeye dayanılarak çıkarılan 2010/4 sayılı "Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ" kapsamında izne tabi olduğuna; işlem sonucunda rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmaması nedeniyle işleme izin verilmesine OYÇOKLUĞU ile karar verilmiştir.

## Rekabet Kurulu'nun 17.04.2013 Tarih ve 13-22/305-142 Sayılı Kararına

### KARŞI OY GEREKÇESİ

Kurulumuzun mezkur kararıyla Essilor International S.A ve Essilor Optica tarafından İşbir Optik Sanayi A.Ş.'nin hisselerinin % (.....)'ünün ve kontrolünün devralınması işlemine izin verilmesine ilişkin dosyada, bildirim konusu işlemin 4054 sayılı Kanun'un 7.maddesi ve bu maddeye dayanılarak çıkarılan 2010/4 sayılı "Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ" kapsamında izne tabi olduğuna, işlem sonucunda aynı kanun maddesinde belirtilen nitelikte hakim durum yaratılmasının veya mevcut hakim durumun güçlendirilmesinin ve böylece rekabetin önemli ölçüde

## 13-22/305-142

azaltılmasının söz konusu olmaması nedeniyle işleme izin verilmesine karar verilmiştir. Aşağıda belirteceğimiz nedenlerle, işlemin 4054 sayılı Kanun'un 10. maddesine göre nihai incelemeye alınması gerektiği kanısında olduğumuzdan karara katılmıyoruz.

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un "Birleşme veya Devralma" başlığı altındaki 7.maddesinde:

"Bir ya da birden fazla teşebbüsün hâkim durum yaratmaya veya hâkim durumlarını daha da güçlendirmeye yönelik olarak, ülkenin bütünü yahut bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde birleşmeleri veya herhangi bir teşebbüsün ya da kişinin diğer bir teşebbüsün mal varlığını yahut ortaklık paylarının tümünü veya bir kısmını ya da kendisine yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları, miras yoluyla iktisap durumu hariç olmak üzere, devralması hukuka aykırı ve yasaktır.

Hangi tür birleşme ve devralmaların hukukî geçerlilik kazanabilmesi için Kurula bildirilerek izin alınması gerektiğini Kurul, çıkaracağı tebliğlerle ilan eder."

hükmü yer almış, yine aynı kanunun "Birleşme ve Devralmaların Kurula Bildirilmesi" başlığı altındaki 10. maddesinde de:

"7 nci madde kapsamına giren birleşme veya devralma anlaşmaları Kurula bildirildiği tarihten itibaren Kurul, onbeş gün içinde yapacağı ön inceleme sonucunda birleşme veya devralma işlemine ya izin vermek ya da bu işlemi nihaî incelemeye almaya karar verdiği takdirde, ön itirazını bildiren yazısı ile birlikte birleşme veya devralma işleminin nihaî karara kadar askıda olduğunu ve uygulamaya sokulamayacağını, gerekli gördüğü diğer tedbirlerle birlikte ilgililere usulüne göre tebliğ etmek zorundadır. Bu durumda, bu Kanun'un 40 ila 59 uncu maddeleri hükümleri uygulanır."

hükmü yer almaktadır.

Yasa koyucu, bu hükümlerle, teşebbüslerin kendi iç dinamiği, verimli çalışması ve yeni teknoloji bulması gibi kendi çaba, çalışma ve kararları dışında, rekabeti önemli ölçüde sınırlamaması adına birleşme ve devralma yoluyla hakim duruma gelmesini veya var olan hakim durumunu güçlendirmesini yasaklamış, ancak Rekabet Kurulu'na da bu yasak göz ardı edilmeksizin, birleşme ve devirlerle ilgili objektif ölçü veya ölçütler belirleyerek, bu ölçü veya ölçütleri aşan birleşme ve devirleri kontrol etme yetkisi vermiş bulunmaktadır. Yasa koyucu, aynı zamanda, Rekabet Kurulu'na bu kontrol ve denetim sonucunda karar verirken, 15 gün içerisinde bildirim konusu işlemi inceleyip, dosya içerisinde bulunan tüm verilere göre ya birleşme ve devirlere izin vermesi veya işlemi nihai incelemeye alması gerektiğini açıkça belirtmiştir. Nihai incelemeye alınması halinde anılan Yasa'nın 40. ve devamı maddelerinin uygulanması gereğinden hareketle usul yönünden rekabet ihlallerine paralel bir uygulama getirmiştir.

İzin başvurusuna konu bir dosyada bulunan tüm belge ve bilgilere göre, birleşme/devralma işleminin, teşebbüslerin hâkim durum yaratmaya veya hâkim durumlarını daha da güçlendirmeye yönelik olarak, ülkenin bütünü yahut bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde bir sonuç doğurmayacağı hususunda tam bir kanaat oluşması halinde Kurul'un işleme izin verebileceği, ancak ön inceleme sonucu elde edilen belge ve bilgiler bu kanıya ulaşılmasını

sağlamıyorsa, bir başka deyişle bilgi ve belgelerin yetersizliği nedeniyle böyle bir kanaate varılamıyorsa işlemin nihai incelemeye alınması gerektiği açıktır. 4054 sayılı Yasa'nın yukarıda açıklanan amacına hizmet etmek adına, birleşme/devralma işlemlerine izin verilebilmesi için ön inceleme sonucunda elde edilen bilgi ve belgelerin, işlem sonucunda ilgili teşebbüs veya teşebbüslerin birleşme ve devralma yoluyla hakim duruma gelmeyeceğini veya var olan hakim durumlarının güçlendirilmeyeceğini açık olarak ortaya çıkarması gerekir.

Dosya konusu, Essilor International S.A ve Essilor Optica tarafından İşbir Optik Sanayi A.Ş.'nin hisselerinin % (.....)ünün ve kontrolünün devralınması işlemine izin verilmesi talebine ilişkin mevcut dosya bu bağlamda değerlendirildiğinde:

1.a-Kararda da yer aldığı gibi Essilor'un daha önce Kurulumuzca izin kararı verilen Yeda Tora Optik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (YEDA TORA) ile İpek Optik Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (İPEK) hisselerinin %(.....)'ini, Opak Optik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin (OPAK) %(.....) hissesini devraldığı,

b-Bunun yani sıra Essilor'un 1 Temmuz 2011 tarihi itibarıyla İsrail menşeli bir oftalmik lens üreticisi olan Şamir Optik'in (ŞAMİR) %(.....) oranında hissesini devraldığı, bu işlem ile firma üzerinde ortak kontrol tesis edildiği, ŞAMİR'in Türkiye'de Altra Optik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ALTRA OPTİK) ünvanlı bir bağlı kuruluşu bulunduğu, böylece Essilor'un, ALTRA OPTİK'in dolaylı olarak ortak kontrolüne sahip olduğu,

c-Daha önce devralınarlarda dahil olmak üzere, dosya konusu işlemle birlikte Essilor'un pazar payının % (.....)'e yükseleceği ve en yakın rakibinin % 12 pazar payıyla ALTRA OPTİK olacağı, anlaşılmıştır.

Bu pazar paylarına rağmen devralma işlemine izin verilmesi halinde teşebbüslerin hâkim durum yaratmaya veya hâkim durumlarını daha da güçlendirmeye yönelik olarak, ülkenin bütünü yahut bir kısmında dosya konusu pazarda rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde bir sonuç doğurmayacağı hususunda Kurula tam bir kanaat gelmesi şarttır. Mevcut belge ve bilgilere göre bu aşamada, böyle bir kanaat oluşmadığı düşünülmektedir.

2-Dosya aşamalarında, raportörler bazı reçete laboratuvarları ile görüşme yapmış, bu görüşmelerde özetle; Essilor'un İşbir Optik'i devralmasından sonra özellikle fiyat, vade gibi belli başlı satış unsurlarını belirleme hususunda; pazarda rakiplerinden bağımsız olarak davranma yeteneğine sahip olacağı görüşü hakim olmuş, laboratuvarlar, Essilor'un daha önce devraldığı Opak'ın adet bakımından, Dosyaya konu devralma tarafı İşbir Optik'in ise katma değeri yüksek ürünler bakımından Pazar lideri olduğu, bu hususun İşbir Optik'in gerek geniş ve sadık müşteri portföyü, gerekse İşbir Optik'in fiyatlarının piyasadaki diğer oyuncular tarafından takip edilmesi konusu ile birlikte ele alındığında Essilor'un İşbir Optik'i devralması sonrası hakim duruma gelebileceği ve bu hakim durumunu da kullanarak rakip reçete laboratuvarlarını dışlayıcı uygulamalarda bulunabileceği veya yıkıcı fiyat uygulayabileceği, ayrıca piyasaya girmek için makine ve donanım almanın yeterli olmadığı, yoğun bir "know-how"ın gerekli olduğu, son 5 yıl içinde Merve Optik dışında hiçbir teşebbüsün girişinin olmadığı veya bunu planlayan bir teşebbüsünde bulunmadığı beyan edilmiştir.

3- Öte yandan, Gözlükçüler ve Optisyenler Konfederasyonu adına Genel Başkan H. Fatih İşçimen ve Genel Sekreter Taylan Küçüker tarafından yapılan başvuruda; Essilor'un, İşbir hisselerinin devralınması işleminin gerçekleşmesi halinde Essilor lehine hakim durum yaratılacağı belirtilmiştir.

4- HHI verileri incelendiğinde devralmanın rekabetçi anlamda endişeye neden olabilecek bir işlem olduğu açıktır. Devralma öncesi HHI, (.....) değerini gösterirken işlem sonrası indeks (.....) seviyesine yükselmektedir. İndeksteeki artış (.....) değerine ulaşmaktadır. Rekabet Hukuku uygulamalarına göre işlem sonrası 2000'in üzerinde HHI değerine sahip olan pazarlardaki devralmadan kaynaklanan indeks değişimi 150 birimin üzerindeyse, işlemin rekabetçi endişeler doğurabileceği kabul edilmektedir. Bu nedenle mevcut dosyanın detaylı bir değerlendirmeye tabi tutulması zorunludur. Raportörler bu konuda inceleme yapmışsa da bu inceleme kanımızca yeterli değildir.

5-Diğer taraftan, kararda piyasaya giriş engelleri ve potansiyel rekabet yönünden bir değerlendirme yapılmışsa da, kanımızca bu yeterli olmayıp, yukarıda belirtilen nedenlerle, bu konuların nihai inceleme aşamasında daha detaylı ve etraflı bir inceleme ve değerlendirmeye tabi tutulması gerektiği düşüncesindeyiz.

Yukarıda açıklanan nedenlerle, belirtilen hususlarda daha geniş bir inceleme yapılabilmesi bağlamında, devralma işleminin 4054 sayılı Kanun'un 10. maddesine göre nihai incelemeye alınması gerektiği kanısında olduğumuzdan Kurulun aksi yöndeki kararına katılmıyoruz.

İsmail Hakkı Karakelle  
Kurul Üyesi

Reşit Gürpınar  
Kurul Üyesi