

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2006-3-45 (Devralma)
Karar Sayısı : 06-46/586-159
Karar Tarihi : 29.6.2006

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10 **Başkan** : Mustafa PARLAK
Üyeler : Tuncay SONGÖR, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, M. Sıraç ASLAN,
Süreyya ÇAKIN.

B.RAPORTÖRLER: Ali İhsan ÇAĞLAYAN, Bedia Sanem ŞİMŞEK, Zeynep MADAN

**C. BİLDİRİMDE
BULUNAN**

20 : Mauna N.V.
Temsilcisi Av. Ayşe AKTAN YAZICI
Yarsuvat & Yarsuvat Hukuk Bürosu Eski Büyükdere Cad.
Park Plaza No.22 K.11 Maslak 34398 İstanbul

D. TARAFLAR

: Mauna N.V.
Driebladhof 12 5672 Nuenen HOLLANDA

Tyco International Ltd.
90 Pitts Bay Road, 2nd Floor Pembroke HM 08, BERMUDA

A&E Ürünleri Grubu
104 Carnegie Center Drive, Suite 301 Princeton,
New Jersey, 08540 ABD

Randy Hangers, LLC
211 North Little Tor Road New City, New York 10956 ABD

E. DOSYA KONUSU: Mauna N.V. tarafından A&E Grubu'nun iştirakleri ve bir kısım varlıklarının devralınması işlemine izin verilmesi talebi.

40 **F. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 24.4.2006 tarih, 2458 sayı ile giren ve en son 16.6.2006 tarih, 3910 sayı ile eksikleri tamamlanan bildirim üzerine, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7. maddesi ile 1997/1 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ'in ilgili hükümleri uyarınca yapılan inceleme sonucu düzenlenen 16.6.2006 tarih, 2006-3-45/Öİ-06-AİÇ sayılı Birleşme/Devralma Raporu, 19.6.2006 tarih, REK.0.07.00.00-120/154 sayılı Başkanlık Önergisi ile 06-46 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili Rapor'da; (a) Mauna grubunun Randy Hangers, LLC'yi devralması işleminin;

- 50
- 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7/2'nci maddesine dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı "Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ" kapsamında Rekabet Kurulu'nun iznine tabi olduğu,
 - Söz konusu devralma işlemi sonucunda ilgili pazarda hakim durumun yaratılması veya mevcut bir hakim durumun güçlendirilmesi ve böylece rekabetin önemli ölçüde azalmasının söz konusu olmadığı anlaşıldığından anılan devir işlemine izin verilmesi gerektiği,
 - Sözleşme ile Randy Hangers, LLC şirketine getirilen beş senelik rekabet yasağının yan sınırlama olarak kabul edilip işlemle birlikte izin verilebileceği,
 - Bununla birlikte, izne tabi olduğu anlaşılan devralma işlemi, Rekabet Kurulu izni olmaksızın gerçekleştiren RH Acquisition I, LLC ve Randy Hangers, LLC
- 60
- şirketlerine Kanun'un 16. maddesinin (c) bendi uyarınca idari para cezası verilmesi gerektiği,
 - Yine devralmaya taraf teşebbüslerin yönetim kurullarında bulunan gerçek şahıslar olan Josephus Smits ve Michael Stakol (RH Acquisition I, LLC) Ellen Stein, Jonathan Willinger, The Alexandra Willinger Trust adına Caaron Willinger ve The Julia Willinger Trust adına Caaron Willinger'a (Randy Hangers, LLC) da Kanun'un 16. maddesinin 3. fıkrası uyarınca idari para cezası verilmesi gerektiği,

70 (b) Mauna grubunun A&E Grubu'nun iştirakleri ve bir kısım varlıklarının devralınması işleminin;

- 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7/2'nci maddesine dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı "Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ" kapsamında Rekabet Kurulu'nun iznine tabi olduğu,
 - Söz konusu devralma işlemi sonucunda ilgili pazarda hakim durumun yaratılması veya mevcut bir hakim durumun güçlendirilmesi ve böylece rekabetin önemli ölçüde azalmasının söz konusu olmadığı anlaşıldığından anılan devir işlemine izin verilmesi gerektiği,
- 80
- Sözleşme ile A&E Grubuna getirilen üç senelik rekabet yasağının yan sınırlama olarak kabul edilip işlemle birlikte izin verilebileceği,
 - Söz konusu devralma işlemine ilişkin bildirim formunda, daha önce devralınan Randy Hangers, LLC'yi rakip teşebbüs olarak göstermek suretiyle yanlış veya yanıltıcı bilgi verilmesi nedeniyle 16.maddenin (a) bendi uyarınca Mauna N.V'ye idari para cezası verilmesi gerektiği,
 - Mauna N.V.'nin yönetim kurulunda bulunan gerçek şahıslar olan Hans Furrer ve Jaap Riet'e' de Kanun'un 16. maddesinin 3. fıkrası uyarınca idari para cezası verilmesi gerektiği,

ifade edilmektedir.

90

H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. İlgili pazar

100 Konfeksiyon sektörünün yan sanayii olan giysi askı sektörü, doğal olarak konfeksiyona olan arz ve talepten doğrudan etkilenmektedir. Son dört yıldır döviz kurlarının düşük seyretmesi, tekstil kotaları, pazardaki rekabetçi baskılar sonucu Türkiye’de üretilen ihracat amaçlı konfeksiyon miktarı azalmış; dolayısıyla askı talebi de azalmıştır. Türkiye’de üretilen askıların yaklaşık %10’u Türkiye’de iç pazarda tüketilmekte, geri kalanı ya ihraç edilen konfeksiyonla birlikte yurt dışına çıkmakta ya da az da olsa doğrudan ihraç edilmektedir.

110 Taşıma maliyetinin yüksek olmasından dolayı askı üreten şirketler, konfeksiyon üretim merkezleri sayılabilecek Türkiye’nin yanı sıra Çin, Malezya, Endonezya, Tayland, Tayvan, Mısır, Fas, Pakistan, Bangladeş, Sri Lanka, Ürdün gibi ülkelerde yoğunlaşmışlardır. Hazır giyim firmaları, askıları büyük hacimlerde stoklamak yerine, ihtiyaçtan en fazla bir-iki hafta kadar önce sipariş verip, malı fabrikalarına istemektedirler. Bu sebeple, sınırlı ülkeler dışında, Türkiye'deki firmaların doğrudan askı ihracatı şansları azalmaktadır. Bu durumda dünyanın neresinde olursa olsun müşteriye en kısa sürede istediği kadar askıyı temin edebilen firmalar, rakiplerine göre avantajlıdır.

Marks & Spencer, Calvin Klein, H&M, Walmart, Versace, Armani, Benetton gibi önemli giysi üreticileri, yukarıda sayılan ülkelerde fason olarak ürettirdikleri giysileri Avrupa ve Amerika pazarlarına satışa sunmadan önce dış, üst, alt, iç giyim gibi kategorilere ayrılmış giysilere uygun olarak çok çeşitli dizayn, renk ve kalitede askı talep etmektedirler. Üretilen giysiler bu askılarla ihraç edilmektedir.

120 Uluslararası satış ve pazarlama yapan giysi üreticileri, ihtiyaç duydukları askılar için, kendileri gibi uluslararası çalışan askı üreticileri ile tüm dünyadaki faaliyetleri için pazarlık yapmaktadır. Yerel giysi ve askı üreticilerine de bu uluslararası pazarlığın sonuçları bildirilmektedir. Örneğin; Marks&Spencer ile Mainetti arasındaki pazarlık sonucu, Marks&Spencer, dünyanın çeşitli noktalarındaki giysi üreticilerine Mainetti’nin askılarının kullanılmasını şart koşmakta, pazarlık sonucu belirlenen fiyattan yerel askı üreticileri yerel giysi üreticilerine askıları teslim etmektedir.

130 Tekstil ve hazır giyime olan taleple doğru orantılı olarak askı pazarının büyüklüğü değişmektedir. YTL’nin Euro ve ABD Doları’na karşı aşırı değer kaybettiği beş-altı yıl öncesinde Türkiye menşeli ürünler rakip ürünlere göre ucuz kalmış, pazar büyüklüğü 1 milyar adet askıya kadar çıkmıştır. Şimdilerde ise bu rakam yarıya düşmüştür. Pazarda on civarında büyük ve orta ölçekli firmanın yanı sıra çok sayıda merdivenaltı tabir edilen küçük firma vardır.

Türkiye’de askı pazarının önemli müşterileri Avrupa ve Amerika’ya çalışan tüm ihracatçılar ile, Koton, Yeni Karamürsel, Boyner, Altınyıldız, Aydınli, L.C.Waikiki, Sarar, UKİ, Rodi Jeans, Colins gibi mağaza zincirleridir.

140 Bu açıklamalar doğrultusunda, Türkiye’de askı üreten şirketleri doğrudan etkileyen en önemli iki faktör i) döviz kuru, ii) yurtdışındaki giysi markaları ile ABD/Avrupa merkezli askı firmaları arasında yapılan kontratlar olarak söylenebilir. Askı pazarına girmek için mevzuattan kaynaklanan bir engel olmamasına ve plastik enjeksiyon makinaları ile askı kalıplarına ya da askı kalıbı bilgilerine sahip firmaların askı pazarına girebilmelerine karşın, söz konusu kontratlar yerel pazarların yapısını belirleme gücüne sahiptir. Bu kontratlar çerçevesinde, Türkiye’de fason imalat yapan ihracatçı konfeksiyoncular, ihtiyaç duydukları askıları, anlaşmaya varılan yabancı askı markasını üreten firmalardan almak zorundadır.

150 Kontratla çalışma sisteminin önemini “onaylı askı” tabirini açıklayarak ortaya koymak mümkündür. Bu sektörde, sadece Amerika’da kabul edilen VICS (Voluntary Interindustry Commerce Standards) standartı uygulanmaktadır. Amerikadaki müşterilerin VICS standartlarına uyumlu olan firmalardan alım yapmak istemesi, firmaları ürün kalitesi bakımından birbirine yaklaştırmakta ve bu durum fiyat rekabetini artırmaktadır. Avrupa pazarı içinse belirlenmiş bir standart yoktur. Ancak yukarıda isimleri geçen önemli müşterilere satış yapabilmek için, bu firmalar için askı üreten uluslararası firmaların lisansını almak önemlidir. Zira bu uluslararası firmalar, giysi askısı tüketen önemli müşterilerin istedikleri standartta askı üretmek “onayını” almaktadırlar. Sektörde “onaylı askı” olarak tabir edilen bu duruma göre, örneğin, “Mainetti’nin şu model askıları Marks&Spencer tarafından onaylanmıştır” denildiğinde, belirtilen onaylı askıları üreten şirketler kısmen bir avantaj elde etmektedirler. Ancak tek bir şirkete bağlı kalmamak için, giysi üreticileri genellikle şartlarını yerine getiren diğer askı üreticilerine de onay vermektedirler. Onaylı askı modellerine sahip firmalar kısmen avantajlı olsalar da, fiyatlarını istedikleri gibi artıramamaktadırlar. Zira bu durumda giysi üreticileri başka askı üreticileri ile görüşüp kendileri için alternatif yaratabilmektedir.

160 Sektörde markalı askılar açısından önemli bir sorun, tasarımların bazen aynen bazen de çok küçük değişikliklerle kopyalanmasıdır. Bu sebeple müşteriler fiyat açısından avantajlı olduğu için kopya ürünleri tercih edebilmektedirler.

170 H.1.1. İlgili Ürün Pazarı

180 Giysi askıları kullanılan hammadde açısından plastik ya da ahşap olarak ayrılmaktadır. Ancak üretim ve kullanım kolaylığı yüzünden askılar genelde plastik olarak üretilmektedir. Dolayısıyla ahşap askılar, kullanım özellikleri ve fiyatları bakımından plastik askılardan önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Buna ek olarak, askılar model açısından genel olarak Amerika modeli ve Avrupa modeli olarak ikiye ayrılmaktadır. Ancak arz ikamesi açısından önemli bir fark olmadığı için gerekli kalıpların temin edilmesiyle herhangi bir modeli üreten üretici rahatlıkla diğerini de üretebilmektedir. Burada önemli olan, söz konusu kalıpların fikri mülkiyetine sahip olmak ve yerel üreticiler açısından da kalıplara sahip olan firmaların lisansörlüğünü alabilmektir. Dolayısıyla, model bazındaki söz konusu ayırım temel olarak hitap edilen yahut yoğunlaşılan coğrafi pazara işaret etmenin ötesinde bir anlam

taşımamaktadır. Sonuç olarak, ilgili ürün pazarı “plastik giysi askısı pazarı” olarak belirlenmiştir.

H.1.2. İlgili Coğrafi Pazar

190 Plastik giysi askılarını çoğunluğu İstanbul’da üretilmekte olup, üretilen askılar gerek Türkiye’nin her yerine pazarlanmaktadır. Dolayısıyla, ilgili coğrafi pazar “Türkiye Cumhuriyeti sınırları dahil” olarak belirlenmiştir.

H.2. Taraflar

H.2.1. Mauna Grubu)

200 İnceleme konusu devralma işleminde alıcı konumunda bulunan Mauna Grubu’nun Hollanda’da yerleşik holding şirketi olan Mauna N.V. Türkiye’de münhasıran, tüm hisselerine sahip bulunduğu İtalyan iştiraki olan Mainetti S.p.A.’nın iştirakleri konumundaki Mainetti Askı San. ve Tic. A.Ş. (Mainetti Askı) ve Mainetti Dış Ticaret A.Ş. (Mainetti Dış Ticaret) aracılığıyla faaliyet göstermektedir. Mainetti S.p.A., tekstil ürünleri için kullanılan giysi askılarının tasarımı, üretimi ve tedarigi ile iştigal etmektedir. Mainetti Askı, Mauna Grubu’nun Türkiye’deki üretim ve pazarlama şirketidir. Şirketin yönetim kurulu, M. Turan Sak (başkan), Roberto Peruzzo (başkan yardımcısı), M. İzzet Çelebican (üye), James M. Hutchison (üye) ve Gabriele Bosco’dan (üye) oluşmaktadır. Şirketin sermayesi 3,585,000 YTL olup ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Tablo 1: Mainetti Askı’nın Ortaklık Yapısı

Ortak	Hisse Oranı (%)
Mainetti S.p.A.	(.....)
Simest S.p.A.	(.....)
M. Turan Sak	(.....)
M. İzzet Çelebican	(.....)
Sevil Sak	(.....)
Serpil Çelebican	(.....)

210

Mainetti Dış Ticaret ise askı ihracatı ve ithalatı yapmak üzere kurulmuştur. Şirketin yönetim kurulu Roberto Peruzzo (başkan), James M. Hutchison (başkan vekili) ve Sevil Sak’tan (üye) oluşmaktadır. Şirketin sermayesi 160,000 YTL olup ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Kiler Ailesi’nin perakendecilik dışında inşaat, turizm, elektrik dağıtımı, sağlık, şeker ve akaryakıt sektörlerinde faaliyetleri bulunmaktadır.

Tablo 2: Mainetti Dış Ticaret’in Ortaklık Yapısı

Ortak	Hisse Oranı (%)
Mainetti S.p.A.	(.....)
Sadık Sak	(.....)
Ümit Çelebican	(.....)

Sevil Sak	(.....)
-----------	---------

220

Mainetti Grubu'nun 2005 yılında tüm dünyadaki cirosu (.....) Euro olurken, Türkiye'deki cirosu (.....) Euro civarında (yaklaşık YTL) gerçekleşmiştir.

H.2.2. A&E Ürünleri Grubu

230

Devredilen taraf olan A&E Ürünleri Grubu, dünya çapında tekstil ürünleri için kullanılan askıların üreticisi ve pazarlayıcısıdır. Grup pek çok alanda faaliyet gösteren Tyco International Ltd.'nin (Tyco) bir bölümüdür. Tyco, yangın ve güvenlik, elektronik, sağlık hizmetleri, yüksek mühendislik ürün ve hizmetleri ve plastik ve yapıştırıcılar olmak üzere beş ana konuda 100 ülkede faaliyet göstermektedir.

240

Bildirime tabi işlem bakımından Mauna, A&E Ürünleri Grubu'nun tekstil ürünleri için kullanılan askıların üretimi, dağıtımı ve pazarlama alanında faaliyet gösteren bazı iştiraklerini ve varlıklarını satın almayı amaçlamaktadır. A&E'nin Türkiye'de kendi üretim yeri bulunmamaktadır. Türkiye'deki iştiraki Karner Europe Askı Ticaret Ltd. Şti. (Karner Europe) olup, üretimin %95'i aralarındaki fason imalat sözleşmesi yoluyla Bakplast Plastik San. ve Tic. A.Ş.'ye (Bakplast) yaptırılmaktadır. Karner Europe, askı üretmek için gerekli olan ana hammadde ve yardımcı malzemeleri temin ederek bu malları Bakplast'a satmakta, Bakplast tarafından imal edilen askılar tekrar satın alınarak yurt içine ve yurt dışına satılmaktadır.

Karner Europe firmasının sermayesi (.....) YTL olup, hissedarlar %50'şer payla Karner Batts GmbH (Almanya) ve Karner Batts AB (İsveç)'dir. Ortaklar kurulu kararı ile atanan şirket müdürleri Wim Warnier ve A. Rengin Yılmaz'dır.

250

28 ülkede faaliyet gösteren A&E'nin 2005 yılı dünya cirosu (.....) ABD Doları olurken Türkiye cirosu (.....) ABD Doları civarında (yaklaşık YTL) gerçekleşmiştir.

H.3.Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

H.3.1. Randy Hangers, LLC'nin Muana N.V. Tarafından Devralınması

260

Kurum kayıtlarına 24.5.2006 tarih, 3268 sayı ile giren bilgi yazısında ifade edildiği üzere, Mauna'nın bağlı şirketi olan RH Acquisition I, LLC ile Amerika'da mukim Randy Hangers, LLC ("Randy") arasında, Mauna'nın da taraf olması suretiyle , 18.12.2005 tarihinde bir Varlık Satın Alma Sözleşmesi imzalanmıştır (Ek-4). Anılan Sözleşmede öngörülmüş olan koşulların karşılanması ile birlikte, yukarıda anılan bilgi yazısında da belirtildiği gibi, Randy'nin Mauna tarafından satın alınması 7.2.2006 tarihinde tamamlanmıştır.

Varlık Satın Alma Sözleşmesi'nde Randy'nin faaliyet alanı "çoğunlukla perakende satış dükkânlarında ve bunlara satış yapan giysi üreticileri tarafından kullanılan, yeni veya kullanılmış, plastik kalıplanmış askı ve diğer ürünlerin pazarlanması" olarak

tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle, Randy plastik giysi askısı pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerden biridir. İnceleme döneminde ulaşılan bilgilere göre, Randy, Türkiye’de askı satışlarından herhangi bir gelir elde etmemekte ve Türkiye’de yerleşik nihai tüketicilere de askı pazarlamamaktadır. Diğer bir deyişle, Randy Türkiye’de doğrudan hisse sahibi olduğu bir tüzel kişilik yoluyla faaliyet göstermemektedir. Buna karşılık Randy’nin ürünleri, Türkiye’deki bağımsız lisansörü olan Isko Pazarlama ve Dış Ticaret Limited Şirketi (“Isko”) aracılığıyla satılmaktadır.

Söz konusu lisans anlaşması çerçevesinde Randy, Isko’ya askıların üretimi için askı kalıpları temin etmiştir. Randy’nin Türkiye’deki tek mal varlığı olarak anılan bu kalıpların hali hazırdaki toplam değeri yaklaşık (.....) ABD Doları olarak bildirilmiştir.

H.3.1.1. Kontrol Unsuru

Yukarıda anılan Varlık Satın Alma Sözleşmesi’nin 1. maddesinde, işlem, Randy’nin sahip olduğu varlıklar üzerindeki tüm hak, mülkiyet ve menfaatlerinin Mauna’nın bağlı şirketi olan RH Acquisition I, LLC’ye devri olarak tanımlanmıştır. Yine aynı maddede, söz konusu varlıklar ayrıntılarıyla sıralanmıştır. Buna göre, işlemle birlikte Randy’nin nakit ve nakit muadili varlıkları, alacak hesapları, faaliyetine dair envanteri, tüm fikri mülkiyeti, gayrimenkuller üzerindeki kira hakları, taraf olduğu kontratlar ve işinde kullanılan her türlü makine, ekipman ve kalıplar ve en genel itibarıyla faaliyetin tümü RH Acquisition I, LLC, dolayısıyla da Mauna tarafından satın alınmıştır.

Görüldüğü üzere, söz konusu varlık satışı Randy’nin ilgili pazardaki faaliyetine devam etmesi için gerekli tüm unsurların Mauna’nın bağlı şirketi konumundaki RH Acquisition I, LLC’ye devrini sağlamaktadır. Bunun sonucu olarak, Varlık Satın Alma Sözleşmesi ile 1997/1 sayılı Tebliğ anlamında bir kontrol değişikliği gerçekleşmektedir. Bu itibarla Randy’nin tüm varlıklarının Mauna Grubu tarafından satın alınması işlemi Tebliğ anlamında bir devralma işlemidir.

H.3.1.2. Bildirim Eşikleri

1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında izne tabi birleşme veya devralma işlemleri açısından Tebliğin 4. maddesinde iki eşik getirilmiştir. 1997/1 sayılı Tebliğ’de değişiklik yapan 1998/2 sayılı Tebliğ’de firmaların ilgili ürün pazarındaki toplam pazar paylarının % 25’i veya bu oranı aşmasa bile toplam cirolarının 25 milyon YTL’yi aştığı birleşme veya devralmaların izne tabi işlemler olduğu belirtilmiştir. Mevcut dosya itibarıyla, Mauna Grubu’nun Türkiye’deki iştiraki olan Mainetti Askı’nın, devralma işleminin gerçekleşmesinden bir önceki mali yıla, eşdeyişle 2005 yılına ilişkin cirosu (.....) YTL olarak gerçekleşmiştir. Randy’nin lisans verdiği Isko’nun satışları üzerinden elde ettiği royalty geliri ise 2005 yılı için (.....) ABD Doları olarak bildirilmiştir. Dolayısıyla, ciro eşiği bakımından ve salt Mainetti’nin ilgili pazarda elde ettiği ciroya bakıldığında dahi, işlemin izne tabi bir devralma olduğu görülmektedir. Diğer yandan, pazar payı bakımından iki firmanın (tutar olarak)

toplam payının %(...-...) arasında bir orana tekabül etmekte olduğu da göz önüne alınmalıdır.

H.3.1.3. Rekabet Yasağı

320 "Hisse Varlık ve Satın Alım Sözleşmesi'nin 6.8. maddesinde, devralma işlemi ile satıcı konumundaki Randy hissedarlarına 5 sene olarak öngörölmüş olan bir rekabet yasağı getirilmiştir. Anılan maddeye göre; satıcılar, 5 yıl süreyle RH Acquisition I, LLC'nin şu ana kadar konu itibariyle faaliyet gösterdiği alanlarda bu şirketle dünya çapında hiçbir şekilde rekabete girmeyeceklerini, özellikle de rakip şirketlere dolaysız veya dolaylı olarak iştirak etmeyeceklerini, bir rakip şirketin hizmetine girmeyeceklerini veya bu tür bir şirketi, her ne şekilde olursa olsun, dolaysız veya dolaylı olarak tavsiye ve edimleri ile teşvik etmeyeceklerini taahhüt etmektedirler. Ancak satıcıların herhangi bir teşebbüste %5'i geçmeyecek oranda menkul değer yatırımı yapmasına ve ayrıca rakip olarak kabul edilen bir teşebbüste hisse sahibi olmasına izin verilmektedir.

330 İncelenen sözleşmede goodwill ve know-how'ın devri sonucu satıcılara 5 yıllık bir rekabet yasağı getirilmektedir. H.1. numaralı bölümde belirtildiği üzere, askı pazarında faaliyet göstermenin en temel unsuru askı kalıplarına ya da askı kalıbı bilgilerine sahip olmaktır. Yerel üretim yapan firmalar açısından, büyük müşterilere satış yapmanın yolu ise bu müşterilerle global düzeyde pazarlık etme olanağına sahip uluslararası firmaların lisansını alabilmektir. Dolayısıyla, üretime esas olan kalıpların fikri mülkiyetine sahip olmak ve yerel üreticiler açısından da kalıplara sahip olan firmaların lisansörlüğünü alabilmek kritik öneme sahiptir.

340 Randy'nin Mauna tarafından devralınması işlemi çerçevesinde Randy'nin sahip olduğu lisanslı askı kalıplarının da Mauna'ya geçmesi ölçüsünde bir know-how aktarımı bulunmaktadır. Rekabet yasağının, aşağıda incelenecek olan A&E devralmasından farklı olarak, neden 5 sene süreyle getirilmiş olduğu hususunda ise taraf temsilcisinden gelen bilgide, Randy'den elde edilecek olan ve giysi askılarının üretimine ilişkin teknik verilerin ve bilgilerin önemi ve değeri ile bunların geliştirilmesi için harcanan emeğin korunması için daha uzun bir rekabet yasağının gerekli olduğu belirtilmiştir. Diğer bir deyişle, taraflar arasında devrolunan know-how göz önüne alındığında, devralan tarafın yatırımının korunmasının için 5 senelik bir rekabet yasağıyla mümkün olabileceği ifade edilmiştir. Bu açıklamalar çerçevesinde ve pazarın genel işleyişinde aktarılan know-how ve askı kalıplarının önemi dikkate alındığında, 5 senelik rekabet yasağına izin verilebilecektir.

350

Randy'nin Mauna tarafından 2006 Şubat ayı içinde devralınmasına ilişkin olarak, bu devralmanın pazarda yaratmış olduğu etkinin, bildiri yapılan A&E devralması ile birlikte değerlendirilecektir.

H.3.2. A&E Grubu'nun Bazı Varlıkları ve İştiraklerinin Mauna Tarafından Devralınması

H.3.2.1. Kontrol Unsuru

360 A&E'nin Mauna tarafından devralınması hakkında ilk olarak belirtilmesi gereken husus, varlık satışı yoluyla gerçekleştirilen işlemin A&E'nin kontrolünde değişikliğe yol açacak olmasıdır. Nitekim, taraflar arasında imzalanan Hisse ve Varlık Satın Alım Sözleşmesi'nin 2. maddesinde satışa konu olan tüm varlıklar sıralanmış ve söz konusu varlıklar A&E'nin faaliyetini devam ettirmesi için gerekli tüm unsurları içerecek şekilde belirlenmiştir. Bildirim formunda da, işlemin tamamlanması sonrasında, devralınan teşebbüsün, Mainetti'nin Türkiye'deki yasal şubesi haline gelmesinin öngörüldüğü ifade edilmektedir. Dolayısıyla işlemin 1997/1 sayılı Tebliğ anlamında bir devralma işlemi olduğu görülmektedir.

370 H.3.2.2. Bildirim Eşikleri

Mauna'nın Türkiye'de faaliyet gösteren iştiraki olan Mainetti'nin 2005 yılına ilişkin cirosu (.....) YTL olarak gerçekleşmiştir. Devralınan taraf olan A&E'nin ise Türkiye'de Karner Europe aracılığıyla yaptığı satışlar mevcuttur. Karner Europe'un yurtiçi satışlardan elde ettiği cirosu 2005 yılı için (.....) YTL olarak gerçekleşmiştir. Bu itibarla, teşebbüslerin toplam cirosu 1997/1 sayılı Tebliğ ve bu Tebliğ'de değişiklik yapan 1998/2 sayılı Tebliğ'le getirilen 25 milyon YTL'lik eşiği aşmaktadır. Pazar payı bakımından da, Mainetti'nin önceki devralması da hesaba katıldığında, A&E ile toplam payının %(...-...) aralığında bir tutara takabül edeceği göz önüne alındığında, işlem izne tabi bir devralma işlemidir.

H.3.2.3. Randy ve A&E Devralmalarının 4054 sayılı Kanun'un 7. Maddesi Açısından Değerlendirilmesi

4054 sayılı Kanun'un 7. maddesinin birinci fıkrasında, bir veya birden fazla teşebbüsün hakim durum yaratmaya ya da hakim durumlarını güçlendirmeye yönelik olarak piyasadaki rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde birleşmeleri veya bu sonucu doğuracak şekilde bir teşebbüsün başka bir teşebbüsü devralması hukuka aykırı bulunmuş ve yasaklanmıştır. Bu çerçevede, başvuru konusu işlemin taraflarının pazardaki konumları ele alınarak, işlem sonucunda bir hakim durum yaratılmasının ya da mevcut bir hakim durumun güçlendirilmesinin söz konusu olup olmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir.

2005 rakamları baz alındığında, bu dosya açısından ilgili pazarın büyüklüğü miktar olarak (.....) adet ve tutar olarak (.....) Euro olarak tahmin edilmiştir. Ancak bu tahmin pazarda bilinen, birbirlerine kısmen de olsa rekabet baskısı yapabilecek uluslararası bağlantıları olan on firmanın bilgilerini içermektedir. Diğer küçük firmalar dahil edildiğinde toplam giysi askısı pazarının en az %30 civarında daha büyük çıkması mümkün görünmektedir. Bununla birlikte, söz konusu küçük firmaların devralma işlemine taraf teşebbüslere rekabet baskısı yapabilmeleri imkanları sınırlıdır.

Tablo 3: Devralmalar Öncesinde Pazar Payları

Firmalar	Miktar (%)	Tutar(%)
<i>Mainetti</i>	(...-...)	(...-...)
<i>A&E</i>	(...-...)	(...-...)
<i>Randy</i>	(...-...)	(...-...)
Braitrim	(...-...)	(...-...)
Tam	(...-...)	(...-...)
Taykon (Visconti)	(...-...)	(...-...)
Şahsan (TAC)	(...-...)	(...-...)
And (Uniplast)	(...-...)	(...-...)
Bakplast	(...-...)	(...-...)
Isko	(...-...)	(...-...)
Toplam	(...-...)	(...-...)

410

Tablodan görüldüğü üzere Mainetti'nin en büyük rakibi Braitrim firmasıdır. Her iki devralma sonrası Mainetti'nin pazar payının %(...) civarında olması beklenmektedir. Hemen ardından %(...)'in üstünde pazar payı ile Braitrim gelmektedir.

Tablo 4: Devralmalar Sonrası Pazar Payları

Firmalar	Tutar(%)
<i>Mainetti + Randy</i>	(...-...)
<i>Mainetti + Randy + A&E</i>	(...-...)
Braitrim	(...-...)
Tam	(...-...)
Taykon (Visconti)	(...-...)
Şahsan (TAC)	(...-...)
And (Uniplast)	(...-...)
Bakplast	(...-...)
Isko	(...-...)

420

Mevcut pazar payları baz alındığında, Mainetti-Randy ve Mainetti (Randy dahil)-A&E devralmalarının Türkiye pazarında önemli ölçüde rekabetin kısıtlanmasına neden olmayacağı düşünülmektedir. Nitekim pazardaki en büyük 4 firmanın, büyükten küçüğe sıralanmak üzere, kümülatif pazar payı kullanılarak hesaplanması ile elde edilen ve ilgili piyasadaki yoğunlaşmanın derecesini gösteren CR4 yoğunlaşma oranına da bakıldığında, Mainetti-Randy devralmasının CR4 değerinin, ortalama olarak işlem öncesi %(...), işlem sonrası %(...) olduğu görülmektedir. Mainetti (Randy dahil) A&E devralmasının CR4 değerleri ise %(...)-%(...) aralığında çıkmaktadır. Dolayısıyla her iki işlem sonrası CR4 değerlerinde önemli bir artış beklenmemektedir. Bu sonuç ilgili devralmaların pazarda önemli bir yoğunlaşma yaratmayacağı kanaatini desteklemektedir.

Bildirime konu olan işleme ilişkin olarak, taraflar, rakipleri ve müşterilerinin de görüşleri raportörlerce alınmıştır. Bu görüşler genel olarak değerlendirildiğinde söz konusu A&E devralmasının pazarda çok önemli değişikliklere neden olmayacağı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte bazılarının söz konusu işlemin pazardaki rekabeti

430 kısıtlayabileceğini ifade ettikleri anlaşılmıştır. Türkiye'nin konfeksiyon ihracının azalması ile başlayan sıkıntılar, pazardaki büyük küçük bütün firmaları etkilemiştir. Öte yandan bu sektörde uluslararası kontratların etkisi oldukça fazladır. Dolayısıyla Türkiye'de ihracatçı olarak faaliyet gösteren gerek giysi üreticileri gerekse askı üreticileri esas olarak bu kontratlardan etkilenmektedir. Bu kontratlara göre Türkiye'deki pazar payları yılda yıla değişiklik gösterebilecektir. Ancak işlemin bildirim eşikleri açısından sadece Türkiye'de bildirim tabi olması, tarafların ABD pazarında tekelleşecekleri görüşünü zayıflatmaktadır. Diğer yandan pazar payları dikkate alındığında söz konusu işlemin ilgili pazardaki rekabeti önemli derecede azaltacak bir yoğunlaşmaya yol açmayacağı sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla ilgili ürün pazarlarında bildirim konusu devir işlemi sonucunda 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi anlamında hakim durum yaratılması veya mevcut bir hakim durumun güçlendirilmesi ve böylece rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmadığı kanaatine ulaşılmıştır.

H.3.2.4. Rekabet Yasağı

450 Hisse ve Varlık Satın Alım Sözleşmesi'nin "Rekabet Etmeme Taahhüdü" başlıklı 5.13 maddesinde, devralma işlemi ile, devreden tarafa üç sene olarak öngörülmüş olan bir rekabet yasağı getirilmektedir. Bununla birlikte, bu yasağa istisna teşkil eden durumların da ilgili madde dairesinde düzenlendiği görülmektedir. Buna göre, devreden tarafın, herhangi bir teşebbüste %5'i geçmeyecek oranda menkul değer yatırımı yapmasına ve ayrıca rakip olarak kabul edilen bir teşebbüste de hisse sahibi olmasına, bu teşebbüsün rekabet konusu ürünlerden elde ettiği cironun toplam cirosunun içinde %20'den fazla payı olmaması şartıyla izin verilmektedir. Öte yandan bu noktada da bir istisna hali düzenlenmekte ve %20'lik sınırın aşılacak olması durumunda devreden tarafın söz konusu yatırımı 18 aylık bir süre için yapacak olması taahhüdü şart koşulmaktadır. Madde hükmünden anlaşıldığı üzere, 18 aylık bu süreç, üç sene olarak öngörülmüş olan rekabet yasağı dönemi içinde görülmektedir.

460 Devreden tarafa üç yıl süreyle rekabet etme yasağı getirilmektedir. Yasağa konu olan iş alanı dahilindeki ürünlerin halihazırda piyasada mevcut olan, dolayısıyla da belirli bir müşteri grubu oluşturmuş ürünler olduğu dikkate alındığında, pek çok birleşme/devralma işleminde olduğu gibi ticari itibar devrinin de söz konusu olduğu açıktır. Öte yandan, korunması gereken know-how'la ilgili olarak gönderilen açıklamada; Mainetti'nin giysi askılarının üretim prosesi hakkında spesifik teknik veriler ve bilgiler elde edeceği, dolayısıyla Sözleşme'de yer alan üç yıllık rekabet yasağının, teknik verilerin ve bilgilerin devri sebebiyle getirilerek, Mainetti'nin A&E'den devraldığı işin değerinin korunmasını amaçladığı belirtilmiştir. Raporun önceki bölümlerinde de ifade edildiği üzere, ilgili pazar açısından teşebbüslerin faaliyetlerinin birbirinden farklılaşmasında ve belirli bir müşteri tabanı oluşturulmasında özellikle kalıp geliştirilmesi gibi teknik unsurların belirleyici olduğu göz önünde bulundurulduğunda, devralma işleminin know-how aktarımı içerdiği görülmektedir. Rekabet Kurulu'nun önceki kararları çerçeve olarak kabul edildiğinde, rekabet yasağının üç yıl ile sınırlı olması makul bir süre olarak kabul edilmiştir.

480 Sonuç olarak, bildirim konusu hisse devri işlemi bakımından, Sözleşme'nin 5.13 maddesinde yer alan kısıtlamanın taraflar, kapsam ve süre yönünden gerekli olandan daha fazla bir kısıtlama içermediği, bu çerçevede söz konusu rekabet yasağına devralma işleminin yan sınırlaması olarak izin verilmesinin uygun görülmüştür.

H.3.3. Randy ve A&E Devralmalarının 4054 sayılı Kanun'un 16. Maddesi Açısından Değerlendirilmesi

490 Dosya mevcudu bilgi ve belgelerden, Randy'nin tüm varlıklarının Mauna Grubu'na bağlı RH Acquisition I, LLC tarafından devralınmasına yönelik sözleşmenin 18.12.2005 tarihinde imzalandığı ve işlemin kapanışının 7.2.2006 tarihinde tamamlandığı anlaşılmıştır. İzne tabi bir devralma işleminin Rekabet Kurulu'nun izni olmaksızın gerçekleştirilmesi 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi gereğince teşebbüslere ve aynı maddenin üçüncü fıkrası gereğince teşebbüslerin yönetim kurulu üyelerine ceza verilmesini gerektiren bir durumdur.

500 Bu nedenle; izne tabi devralma işlemini, Rekabet Kurulu izni olmaksızın gerçekleştiren Mauna'nın iştiraki RH Acquisition I, LLC. (devralan) ve Randy Hangers, L.L.C. (devralınan) şirketlerine her birine ayrı ayrı olmak üzere; ayrıca bildirim yükümlülüğünün bulunduğu dönemde RH Acquisition I, LLC yönetim kurulunda görev yapan Josephus SMITS ve Michael STAKOL ile Randy Hangers, LLC yönetim kurulunda görev yapan Ellen STEIN, Jonathan WILLINGER, The Alexandra Willinger Trust adına Caaron WILLINGER ve The Julia Willinger Trust adına Caaron WILLINGER'in her birine ayrı ayrı ve teşebbüslere verilen cezanın taktiren %10'u oranında olmak üzere idari para cezası verilmesi gerektiği kanaatine ulaşılmıştır.

510 Öte yandan A&E Grubu'nun devralma işlemine ilişkin bildirim formunda, daha önce devralınan Randy Hangers, LLC'yi rakip teşebbüs olarak göstermek suretiyle yanlış veya yanıltıcı bilgi verilmesi nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 16.maddesinin (a) bendi uyarınca Mauna N.V'ye ve yine aynı maddenin üçüncü fıkrası gereğince teşebbüsün yönetim kurulunda bulunan Hans FURRER ve Jaap RIET'in her birine ayrı ayrı teşebbüse verilen cezanın taktiren %10'u oranında olmak üzere idari para cezası verilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

I. SONUÇ

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre;

Mauna grubunun Randy Hangers , LLC'yi devralması işleminin;

520 1. 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu Kanun'a dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı "Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar

Hakkında Tebliğ” kapsamında izne tabi olduğuna, ancak işlem sonucunda 4054 sayılı Kanun’un 7. maddesinde belirtilen nitelikte hakim durum yaratılmasının veya mevcut hakim durumun güçlendirilmesinin ve böylece ilgili pazarda rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmadığına,

2. Sözleşme ile Randy Hangers, LLC şirketine getirilen beş senelik rekabet yasağının makul bir yan sınırlama sayılarak,bildirime konu işleme izin verilmesine,

530 3. Bununla birlikte, izne tabi olduğu anlaşılan devralma işlemi, Rekabet Kurulu izni olmaksızın gerçekleştiren RH Acquisition I ,LLC ve Randy Hangers,LLC şirketlerinin her birine ayrı ayrı olmak üzere Kanun’un 16.maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi ve 2006/1 sayılı Tebliğ uyarınca,1592’şer YTL idari para cezası verilmesine,

540 4. Aynı Kanun’un 16.maddesinin 3.fıkrası uyarınca, devralmaya taraf teşebbüslerin yönetim kurulu üyesi olan Josephus Smits ve Michael Stakol (RH Acquisition I ,LLC) ile Ellen Stein,Jonathan Willinger ,The Alexandra Willinger Trust adına Caaron Willinger’in ve The Julia Willinger Trust adına Caaron Willinger’in (Randy Hangers,LLC) da her birine ayrı ayrı ve teşebbüslere verilen cezanın takdiren %10’u oranında olmak üzere 159,20’şer YTL idari para cezası verilmesine,

Mauna grubunun A&E Grubu’nun iştirakleri ve bir kısım varlıklarının devralınması işleminin;

550 1. 4054 sayılı Kanun’un 7. maddesi ve bu Kanun’a dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı “Rekabet Kurulu’ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ” kapsamında izne tabi olduğuna, ancak işlem sonucunda 4054 sayılı Kanun’un 7. maddesinde belirtilen nitelikte hakim durum yaratılmasının veya mevcut hakim durumun güçlendirilmesinin ve böylece ilgili pazarda rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmadığına,

2. Sözleşme ile A&E Grubuna getirilen üç senelik rekabet yasağının makul bir yan sınırlama sayılarak, bildirime konu işleme izin verilmesine,

560 3. Söz konusu devralma işlemine ilişkin bildirim formunda, daha önce devralınan Randy Hangers ,LLC’yi rakip teşebbüs olarak göstermek suretiyle yanlış veya yanıltıcı bilgi verilmesi nedeniyle 16. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi ve 2006/1 sayılı Tebliğ uyarınca Mauna N.V.’ye 3.184 YTL idari para cezası verilmesine,

4. Ayrıca,Mauna N.V.’nin yönetim kurulunda bulunan Hans Furrer ve Jaap Riet’in her birine ayrı ayrı 4054 sayılı Kanun’un 16.maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca takdiren %10’u oranında olmak üzere 318,40’ar YTL uyarınca idari para cezası verilmesine

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.