

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2003-3-20 (Devralma)

Karar Sayısı : 03-68/812-360

Karar Tarihi : 16.10.2003

A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Mustafa PARLAK

Üyeler : Tuncay SONGÖR, A. Ersan GÖKMEN, R. Müfit SONBAY, Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ, Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, Kublay ATASAYAR, Süreyya ÇAKIN

B- RAPORTÖRLER: Yaşar TEKDEMİR, Alper KARAKURT

C- BİLDİRİMDE BULUNAN: Promatech S.p.A

*Temsilcileri: Seçil ABALI ve Av. Melis BİŞKİN
Güllü Sok. No: 1 80630 3. Levent/İstanbul*

D- TARAFLAR: Promatech S.p.A

Via Case Sparse No: 4 24020 Colzate (BG) İTALYA

Sulzer Ltd.

Zuercherstrasse 14, 8401 Winterhur İSVİÇRE

E- DOSYA KONUSU: Promatech S.p.A.'nın Sulzer Ltd. mekanik tekstil bölümünü devralması işlemine izin verilmesi talebi.

F- DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 7.2.2003 tarih, 605 sayı; 27.3.2003 tarih, 1278 sayı; 17.6.2003 tarih, 2755 sayı; 25.6.2003 tarih 2894 sayı; 14.7.2003 tarih 3187 sayı ve 2.10.2003 tarih 4772 sayı ile giren 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 13.10.2003 tarih, 2003-3-20/Öİ-03-YT sayılı Devralma Ön İnceleme Raporu 13.10.2003 tarih, REK.0.07.00.00/144 sayılı Başkanlık önergesi ile 03-68 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

G- RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili Rapor'da;

- İlgili ürün pazarları olan rapiyerli ve projektilli dokuma tezgahı pazarları açısından anılan devir işleminin, tarafların toplam ciroları ve pazar payları yönüyle 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesine dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı Tebliğ kapsamında bir devir işlemi olduğu;
- Ancak bu işlem sonucunda ilgili ürün pazarları olan rapiyerli ve projektilli dokuma tezgahları pazarlarında aynı Kanun'un 7. maddesinde belirtilen hakim durumun yaratılması veya mevcut bir hakim durumun güçlendirilmesi ve böylece rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmadığı, bu nedenle bildirim konusu

devir işlemine ve Sözleşmenin 10. maddesinde öngörülen 3 yıllık rekabet yasağına izin verilmesinin uygun olacağı

ifade edilmektedir.

H- İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. Taraflar

H.1.1. Sulzer Ltd. (Sulzer)

Sulzer teknolojinin yoğun olarak kullanıldığı tıbbi implant, ağır sanayi pompaları, inşaat altyapı sistemleri, kitle iletişim sistemleri, petrol ve gaz ile petrokimya sanayisi için hizmet ve teçhizat alanında ve fonksiyonel termal kaplama alanında faaliyet göstermektedir.

Sulzer, Sulzer Grubunun ana şirketi olup, aynı zamanda dokuma makinalarının tasarımı, imalatı, pazarlanması, satışı, dağıtımı ve ayrıca dokuma makinalarının satış sonrası servisi alanında faaliyet göstermektedir.

Sulzer, Türkiye’de yerleşik bir şirket olmayıp acentesi Tuzlacı Mümessillik İhracat ve İthalat aracılığı ile Türkiye’de faaliyetlerini yürütmektedir.

H.1.2. Promatech S.p.A. (Promatech)

Promatech, İtalyan menşeli bir şirket olup ulusal ve uluslararası alanda satılan dokuma makinaları ile yan ürünlerinin imalatı, satışı ve dağıtımı alanında faaliyet göstermektedir. Promatech, dokuma makinaları ile yedek parçalarının üretimini yapmaktadır.

Promatech de Türkiye’de yerleşik bir şirket olmayıp, Somet ve Vametex markalı dokuma tezgahlarının her biri için ayrı bir acente ile çalışmaktadır. Alfredo Modiano&Fils ve Bilol Limited unvanlı bu şirketler pazarlama hizmetleri sağlamakta ve dokuma tezgahları için yedek parçaların yeniden satımını yapmaktadırlar.

Promatech’in ortaklık yapısı Tablo-1’de sunulmuştur.

Tablo 1- Promatech’in Ortaklık Yapısı

| Hissedarlar | Hisse (%) |
|---------------------------|------------------|
| ITEMA Holding S.p.A | 91,74 |
| Credito Bergamasco S.p.A. | 4,13 |
| Gestielle Merchant S.p.A | 4,13 |

Promatech’i kontrol eden ITEMA Holding S.p.A’nın, dünyanın pek çok ülkesinde tekstil makineleri sektöründe faaliyet gösteren bağlı teşebbüsleri bulunmaktadır.

H.2. İlgili Pazar

H.2.1. İlgili Ürün Pazarı

1997/1 sayılı Tebliğ uyarınca, ilgili ürün pazarı belirli bir ürün ve onunla yüksek ikame edilebilirliği olan ürünlerden oluşur. Bir malın diğer bir malla aynı pazarda sayılabilmesi için bu iki ürünün tüketici gözünde nitelikleri, kullanım amaçları ve fiyatları bakımından benzer olması gerekir. Öte yandan, ilgili ürün

pazarının belirlenmesinde aynı pazarda olduğu düşünölebilecek mal ya da hizmetler arasındaki arz ikamesi dikkate alınması gereken önemli bir faktördür.

Dokuma makineleri esas olarak ikiye ayrılmaktadır:

- Mekikli Dokuma Tezgahları
- Mekiksiz Dokuma Tezgahları

Mekikli dokuma tezgahları teknolojik bakımdan oldukça eski olup düşük üretim kapasitesine ve düşük üretim hızına sahiptir.

Mekiksiz dokuma tezgahları bakımından ise, atkının kullanımına göre rapiyerli, projektilli, hava jetli, su jetli ve multifazlı olmak üzere beş model bulunmaktadır.

Her bir dokuma tezgahı türü, gerek verimlilik gerekse esneklik olarak farklı özelliklere sahiptir. İpek gibi kimi tekstil ürünleri yalnızca tek bir tezgahta üretilebilirken sentetik ürünler tüm tezgah türlerinde üretilebilmektedir. Bu iki uç ürün arasında yer alan diğer tekstil ürünleri niteliğine bağlı olarak belirli tezgahlarda üretilirken, bazı tezgahlarda ekonomik olarak üretilememektedir. Örneğin penye üretimi rapiyerli ya da hava jetli dokuma tezgahlarında yapılabilmektedir. Ancak söz konusu tekstil ürününün iki dokuma tezgahı türünde de üretilebilmesi, bu iki tezgahın birbirini ikame ettiği anlamına gelmemektedir. Nitekim üretim miktarı, talep yapısı gibi pek çok unsura bağlı olarak tekstil ürününün ekonomik olarak üretilebileceği dokuma tezgahı türü de değişmektedir. Hava jetli dokuma tezgahının üretime hazırlık maliyetinin yüksek olması, düşük miktartlı penye üretimini ekonomik kılmamaktadır.

Aynı zamandailmek türü, dokuma stili, renk ve desen miktarı da dokuma tezgahı türleri arasındaki ikame oranını azaltan unsurlardır. Dokuma tezgahının esnekliğini belirleyen bu hususlar rapiyerli dokuma tezgahlarında en yüksek, su jetli dokuma tezgahlarında en düşük seviyededir.

Diğer taraftan söz konusu dokuma tezgahı türlerinin hazırlık ve enerji maliyetleri ile dokuma hızları da farklılık arz etmektedir. Örneğin projektilli dokuma tezgahı, rapiyerli tezgahlardan %30-50 arasında daha pahalıdır.

Dokuma tezgahları arasındaki farklılıkları ortaya koyan bu faktörler, tüm tekstil üreticileri için aynı ağırlıkta bir öneme sahip değildir. Modaya bağlı olarak birbirinden farklı ürünler üreten tekstilci, kısa dönemli pek çok ürün türünü üretebileceği ve esnekliği yüksek dokuma tezgahı talep ederken, düşük kaliteli kitlesel üretim yapan tekstilciler işleme maliyetine önem vermektedirler.

Öte yandan dosya mevcudu bilgi ve belgeden, mekikli dokuma tezgahı ile hava jetli, su jetli ve multifazlı dokuma tezgahı pazarlarında tarafların faaliyetinin olmadığı, rapiyerli dokuma tezgahı pazarında her iki tarafın, projektilli dokuma tezgahı pazarında ise yalnızca Sulzer'in faaliyet gösterdiği anlaşılmaktadır. Bütün bu hususların değerlendirilmesi sonucunda, söz konusu devralma işlemi bakımından ilgili ürün pazarı "rapiyerli dokuma tezgahı" ve "projektilli dokuma tezgahı" olarak belirlenmiştir.

H.2.1.1. Rapiyerli Dokuma Tezgahları

Bu tür tezgahın en önemli özelliği çok fazla esnekliğe sahip olması ve oldukça çeşitli tekstil ürününün üretilmesine olanak vermesidir. Ayrıca teknolojik olarak gelişmiş olan rapiyerli dokuma tezgahlarında atkı atım oranının hızı yüksektir ve dokudaki titreme düzensizlik problemleri ortadan kaldırılmıştır.

Rapiyerli dokuma tezgahları “pozitif” ve “negatif” olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Bu ayrım ise, “pozitif” makinelerin çeşitli tipteki malzemelere kolaylıkla adapte edilmesinden kaynaklanmaktadır.

Hem pozitif hem de negatif rapiyerli dokuma tezgahları yüksek kalite standartları sağlamaktadır ve oldukça esnektir. Özellikle yüksek kalitedeki ürünler için çok iyi derecede üretim performansı sağlamaktadır.

2001 yılında Türkiye’de Promatech tarafından 691 ve Sulzer tarafından 66 adet olmak üzere toplam 1063 rapiyerli makine satılmıştır.

H.2.1.2. Projektili Dokuma Tezgahları

Teknolojik ilerleme ve elektronik sistemlerin gelişmesine paralel olarak söz konusu dokuma tezgahı türünde daha iyi işleme, artan atkı atım oranları, gelişmiş kumaş kalitesi ve özellikle iyi üretim ve yüksek güvenlik gibi özellikler mevcuttur. Bununla birlikte projektili dokuma tezgahının maliyeti oldukça yüksektir.

2001 yılında Türkiye’de 90 adet projektili dokuma tezgahı satılmıştır. Bu makinelerin hepsi Sulzer tarafından satılmıştır.

H.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

Devralma işlemine konu olan teşebbüslerin ürünlerinin satış ve dağıtımını dünya üzerinde oldukça geniş bir coğrafyada yapılmakla birlikte söz konusu işlemin etkileri dikkate alındığında ilgili coğrafi pazar, “Türkiye Cumhuriyeti Sınırları” olarak tespit edilmiştir.

H.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

H.3.1. Devralma İşlemi

Yapılan başvuruda; Promatech ile Sulzer arasında, Sulzer’in bütün mekanik tekstil bölümünün (Sulzer Tekstil), Promatech tarafından devralınması işlemine ilişkin olarak izin talebinde bulunmaktadır.

4054 sayılı Kanun’un 7. maddesine dayanarak çıkarılan 1997/1 sayılı Tebliğ’in 2. maddesinde yer alan tanımlamaya göre bir işlemin devralma sayılabilmesi için, “herhangi bir teşebbüsün ya da kişinin diğer bir teşebbüsün malvarlığını yahut ortaklık paylarının tümünü veya bir kısmını ya da kendisine yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları devralması ve kontrol etmesi” gerekmektedir.

Dosya mevcudu bilgi ve belgelere göre, 25.7.2001 tarihinde Promatech ile Sulzer arasında imzalanan Alım Satım Sözleşmesi sonucunda Promatech;

- “Sulzer Textil AG” (İsviçre)
- “Sulzer Textile, Inc.” (ABD)

- “Sulzer Iran, Ltd” (İran)
- “Toyoda-Sulzer Sales, Ltd” (Japonya) şirketlerinin tamamını;
- “Sulzer Tessile S.p.A” (İtalya)’ın %99,9 hissesini,
- Lakshmi Automatic Loom Works Ltd (Hindistan)¹’da azınlık hakkını ve,
- Sulzer tarafından kontrol edilen muhtelif şubeleri devralacaktır². Bu yönüyle bildirim konu işlem, 1997/1 sayılı Tebliğ’in 2. maddesi bağlamında bir devralma işlemidir.

1997/1 sayılı Tebliğ’in 2. maddesi anlamında birleşme veya devralma olarak kabul edilen bir işlemin Rekabet Kurulu’ndan izin almak üzere bildirilmesinin zorunlu bir işlem olarak değerlendirilebilmesi için, aynı Tebliğ’in 1998/2 sayılı Tebliğ ile değişik 4. maddesine göre, “...işlemi gerçekleştiren teşebbüslerin, ülkenin tamamında veya bir bölümünde ilgili ürün piyasasında , toplam pazar paylarının, piyasanın %25’ini aşması veya bu oranı aşmasa bile toplam cirolarının yirmibeş trilyon Türk Lirası’nı aşması...” gerekmektedir.

Tarafların 2001 yılı itibarıyla rapiyerli dokuma tezgahı ve projektilli dokuma tezgahı pazarlarındaki ciroları sırasıyla 45.000.000.000 TL ve 9.623.000.000 TL’dir.

Tarafların 2001 yılı itibari ile rapiyerli dokuma tezgahı ve projektilli dokuma tezgahı pazarlarındaki payları ise aşağıda sunulmuştur.

Rapiyerli Dokuma Tezgahları

| <u>Taraflar</u> | <u>Pazar Payı(%)</u> |
|-----------------|----------------------|
| Promatech | 65 |
| Sulzer | 6,21 |
| Picanol | 23,99 |
| Dornier | 4,80 |

Projektilli Dokuma Tezgahları

| <u>Taraflar</u> | <u>Pazar Payı(%)</u> |
|-----------------|----------------------|
| Promatech | - |
| Sulzer | 100 |

Devir işleminin taraflarının rapiyerli dokuma tezgahı pazarındaki toplam ciroları 1997/1 sayılı Tebliğ’de öngörülen 25 trilyon TL’lik ciro eşliğini aşmaktadır. Projektilli dokuma tezgahı pazarında ise, Sulzer’in cirosu 9 trilyon TL olmakla birlikte, pazar payı %25’lik eşğin üzerindedir. Bu açıdan ilgili devir işlemi, 1997/1 sayılı Tebliğ’in 1998/2 sayılı Tebliğ ile değişik 4. maddesine göre izne tabi bir işlemidir.

Söz konusu devir işlemi tarafların her ikisinin de rapiyerli dokuma tezgahı pazarında faaliyet göstermesi nedeniyle, bu pazarda yoğunlaşma doğuracaktır. Bu açıdan devir sonrasında rapiyerli dokuma tezgahı pazarında ortaya çıkacak rekabetçi yapının analizi önem kazanmaktadır. AB Komisyonu da Topluluk genelinde söz konusu devralmanın rapiyerli dokuma tezgahı pazarında yaratacağı rekabetçi

¹ Söz konusu azınlık hakkı PROMATECH’e bahsi geçen şirkette tek başına ya da birlikte kontrol hakkı vermemektedir.

² Devralma işlemine taraf olan teşebbüslerin Türkiye’de bağlı teşebbüsleri olmadığı gibi devre konu şubelerden hiçbiri Türkiye’de kurulu değildir.

sorunları gidermek amacıyla Promatech ile Sulzer'in Zuchwil (İsviçre) ve Schio (İtalya)'de bulunan rapiyerli dokuma tezgahı ünitelerini satışa sunmak hususunda anlaşmaya varmıştır.

Elden çıkarım, rapiyerli dokuma tezgahı üretim ve ticareti ile ilgili bütün projelerin, müşteri portfolyosunun, teknoloji ve makinalar ile birlikte bütün üretim tesisinin elden çıkarılmasını kapsamaktadır.

Söz konusu taahhütler ile birlikte, Promatech ve Sulzer'in rapiyerli dokuma tezgahları pazarında mevcut olan çakışması sona erecektir. Bu sayede yoğunlaşma işlemi Promatech'in hem Topluluk'ta hem de Türkiye'de rapiyerli dokuma tezgahı pazarındaki pazar payını artırmayacaktır.

Taraflardan alınan 25.6.2003 tarihli bilgi yazısında, Zuchwil ve Schio tesislerini elden çıkarmak üzere atanan yeddi emine tanınan "Elden Çıkarma Süresinin" son bulduğu, bu süre zarfında yeddieminin Zuchwil tesisini satışa sunduğu ve gerekli tedbirleri aldığı, ancak tesise alıcı çıkmaması nedeniyle satış işleminin gerçekleşmediği ifade edilmektedir. Bu sebeple Komisyon, Zuchwil tesisinin satışa sunulmasına ilişkin şartın yerine getirildiğini kabul etmiştir. Bu durumda Zuchwil tesisinin mülkiyeti Promatech'de kalmıştır.

Satışı taahhüt edilen Schio tesisine yönelik olarak bir alıcı ile ön satış anlaşması imzalanmış ve alıcı adayının kimliği onay almak üzere AB Komisyonu'na bildirilmiştir. Halihazırda AB Komisyonu teklifi incelemektedir. Komisyon alıcıyı, özellikle de tarafların bağımsızlığı açısından, uygun bulması halinde satın alımı onaylayacaktır. Bu durumda Promatech, Schio'dan herhangi bir şekilde faydalanmadan bu tesisi elden çıkarmış olacaktır. Komisyon bu alıcıyı onaylamaması durumunda, uygun gördüğü bir alıcı tespit etmekle yükümlü olacaktır. Şayet bu durumda da bir alıcı tespit edilemezse, Schio tesisine sahip olan tüzel kişilik feshedilecek ve Schio tesisindeki tüm rapiyerli dokuma tezgahı üretimi durdurulacaktır.

Bu açıdan söz konusu devir işleminin rapiyerli dokuma tezgahı pazarında yoğunlaşma yaratıp yaratmadığını Zuchwil tesisi açısından değerlendirmek gerekmektedir. Dosya mevcudu bilgi ve belgelerden; Türkiye'de 2001 ve 2002 yıllarına ilişkin rapiyerli dokuma tezgahı satış rakamlarının aşağıdaki gibi olduğu tespit edilmiştir.

2001

Toplam rapiyerli tezgah satışı 1063
Promatech satışları: 691 (pazarın %65'i)
Sulzer satışları:
- Zuchwil ürünleri: 0 (%0)
- Schio ürünleri: 66 (% 6.21)

2002

Toplam rapiyerli tezgah satışı: 1892
Promatech satışları: 1009 (pazarın %.....'i)
Sulzer satışları:
- Zuchwil ürünleri: 52 (%.....)
- Schio ürünleri: 163 (%

2000 yılı sonu ve 2001 yılının başında yaşanan ekonomik krizlerin etkisi ile azalan tezgah satışları 2002 yılında normal seviyesine yükselmiştir. 2001 yılı itibarıyla Zuchwil tesisinden Türkiye'ye tezgah satışı gerçekleşmemiştir. 2001 yılı itibarıyla rapiyerli dokuma tezgahı pazarında Promatech'in %65 pazar payı olsa da, devir kapsamında yer alan Zuchwil tesisinin pazar payı bulunmamaktadır. 2002 yılında ise, %... pazar payına sahip olan Zuchwil tesisi ile Promatech'in pazar payı toplamda %56.10'dur. Bu yönüyle söz konusu devir işlemi, rapiyerli dokuma tezgahı pazarında Promatech'in sahip olduğu pazar gücünde önemli bir artışa yol açmayacaktır.

Pazardaki rekabetçi yapıyı etkileyebilecek bir diğer husus, Sulzer ve Sulzer Textil AG arasında imzalan lisans sözleşmesinde yer alan "Sulzer Tekstil" markasının kullanımı ile ilgili düzenlemedir. Bu sözleşme ile Promatech kapanış tarihinden sonra beş yıl süreyle Sulzer Tekstil markasının kullanım hakkını devralmıştır. Bu beş yıllık süre içerisinde Zuchwil'de üretilen ve Promatech tarafından satılacak ürünler Sulzer Tekstil markasını taşımaya devam edecektir. Beş yıllık sürenin sonunda Promatech ve yan kuruluşları bu markayı kullanmamayı taahhüt etmişlerdir. Söz konusu düzenleme oldukça önemli bir marka olan Sulzer Tekstil markasının Promatech tarafından geçici bir süre kullanılmasını garanti altına aldığından, işlem sonrası yoğunlaşmanın etkilerini sınırlayacaktır.

AB Komisyon'u tarafından üçüncü bir teşebbüse devredilmesi şartı getirilen Schio tesisi halihazırda Promatech'den bağımsız bir yeddiemin tarafından yönetilmektedir. Yeddiemin tarafından bulunan teşebbüsün Schio'yu devralmasına ilişkin ön satış anlaşmasının Komisyon tarafından onaylanmasından sonra söz konu teşebbüs yönetime geçecektir. Buna bağlı olarak Türkiye pazarında 2002 yılı itibarıyla %... pazar payına sahip yeni bir teşebbüs faaliyete geçecektir.

H.3.2. Rekabet Etmeme Yükümlülüğü

Taraflar arasındaki Alım Satım Sözleşmesinin 10. maddesi ile Satıcıya 3 yıl süreli rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmiştir. Maddeye göre söz konusu yükümlülük, rakip faaliyetlerin sahipliğini, yönetimini veya kontrolünü elde etmemeyi kapsamaktadır. Söz konusu sözleşmede yer alan hüküm ile getirilen rekabet yasağını, devralan tarafın devralma işlemine konu marka ve know-how'ın sahip olduğu tüm değerleri tam olarak elde edebilmesi için işlemin bir parçası olarak değerlendirmek mümkündür. Bu hükümdeki rekabet yasağını bir yan sınırlama olarak değerlendirmek gerekmektedir. Yan sınırlama kuralı, devredilen malvarlığının değerinin korunması gerekliliği noktasında ortaya çıkmıştır. Kuralın önemli bir uygulama alanı satıcının belirli bir süre devredilen işletmeyle rekabet etmekten kaçınması şeklindeki rekabet yasağı uygulamasıdır. Devralma işlemlerinde satıcıya rekabet yasağı getirilmesindeki amaç, maddi varlıklar ile satıcının geliştirdiği ticari itibar ve know-how gibi maddi olmayan varlıkların tüm değeriyle alıcıya geçmesidir. Bu çerçevede, işlemin sağlıklı bir zeminde gerçekleşebilmesi için, devreden tarafa devir işlemi sonrasında getirilecek süre sınırlı bir rekabet yasağının gerekli ve kaçınılmaz olduğu ve bu denli rekabet yasağı içeren hükümlere birleşme veya devirle birlikte izin verilmesi gerektiği kabul edilmektedir.

Söz konusu devralma işlemine ilişkin olarak getirilen rekabet yasağının hem markadan kaynaklanan peştemaliye hem de know-how'ın korunmasına ilişkin olduğu kanaatine varılmıştır. Nitekim Alım Satım Sözleşmesinin "Tanımlar" kısmında, devre konu fikri mülkiyet haklarının kapsamına ticari markalar, patentler, ürün adları, know-how, imalat ve üretim süreçleri ve teknik bilgiler de dahil olmak üzere ticari sırlar, gizli veya teknik bilgileri kapsadığı belirtilmiştir.

Bildirime konu işlem hem peştemaliye (ticari değer-goodwill) hem de know-how korunmasını kapsadığından, Sözleşmenin 10. maddesinde yer alan 3 yıllık rekabet yasağına, devralma işlemi ile birlikte izin verilmesi gerektiği kanaatine ulaşılmıştır.

I- SONUÇ

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, Promatech S.p.A.'nın Sulzer Ltd. mekanik tekstil bölümünü devralması işleminin;

ilgili ürün pazarları olan rapiyerli ve projektilli dokuma tezgahı pazarları açısından 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesine dayanılarak çıkarılan 1997/1 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ kapsamında Rekabet Kurulu'nun iznine tabi bir işlem olduğuna, ancak bu devralma işlemi sonucunda aynı Kanun'un 7. maddesi anlamında hakim durum yaratılmasının veya mevcut bir hakim durumun daha da güçlendirilmesinin ve bunun sonucunda ilgili ürün pazarlarında rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmadığına dolayısıyla devir işlemine izin verilmesine OY BİRLİĞİ ile karar verilmiştir.