

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2025-1-075
Karar Sayısı : 25-45/1110-627
Karar Tarihi : 04.12.2025

(Önaraştırma)

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ridvan DURAN, Ayşe USLU CEVLEK

B. RAPORTÖRLER : Tuba YEŞİL, Habil Arda KEL, Büşra ÖZDEMİR, Alp Tuna
MERCİMEK, Seda ÖZTÜRK, Fatih BOZBIYIK

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Gizlilik talebi bulunmaktadır.
- Demsan Alüminyum Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILAN : - Dassault Systèmes SE
10 Rue Marcel Dassault, Velizy-Villacoublay, 78140,
FRANSA
- Dassault Systèmes International SAS
10 Rue Marcel Dassault, Velizy-Villacoublay, 78140,
FRANSA
- Dassault Systèmes SolidWorks Corporation
175 Wyman Street Waltham, MA 02451 ABD
- Dassault Systèmes İstanbul İnovasyon Teknoloji Limited
Şirketi
Emaar Square Sitesi, Ünalán, Libadiye Cd. F Blok No: 82F,
34700 Üsküdar/İstanbul
- Khantech Bilgi Teknolojileri AŞ
Atatürk Mah, Turgut Özal Blv. Gardenya Plaza D:1 No:42B
Kat: 16, 34756 Ataşehir/İstanbul

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Dassault Systèmes SE ve iştirakleri ile Khantech Bilgi Teknolojileri AŞ'nin çeşitli uygulamalar yoluyla 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 6. maddelerini ihlal ettiği iddiası.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Dassault Systèmes SE, Dassault Systèmes International SAS, Dassault Systèmes SolidWorks Corporation (DASSAULT SOLIDWORKS), Dassault Systèmes İstanbul İnovasyon Teknoloji Limited Şirketi (DASSAULT İSTANBUL) (hepsi birlikte "DASSAULT") ile KhanTech Bilgi Teknolojileri AŞ'nin (KHANTECH) bayiler arasında ayrımcılık yapmak suretiyle ve DASSAULT SOLIDWORKS'ün korsan yazılımla mücadele kapsamındaki davranışlarının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. ve 6. maddesini ihlal ettiği ifade edilerek gereğinin yapılması talep edilmiştir.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumuna (Kurum) yapılan gizlilik talepli başvuru (Birinci Başvuru) ile Demsan Alüminyum Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. (DEMSAN) tarafından yapılan başvuruya (İkinci Başvuru) ilişkin olarak hazırlanan 15.10.2025 tarihli ve 2025-1-75/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu, Rekabet Kurulunun (Kurul) 16.10.2025 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 25-39/939-M sayı ile DASSAULT ve

KHANTECH hakkında 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddelerinin ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak aynı Kanun'un 40. maddesi uyarınca önaraştırma açılmasına, ayrıca hakkında önaraştırma yapılacak taraflar ile Yenasoft Yazılım Donanım ve Danışmanlık San. ve Tic. Ltd. Şti. (YENASOFT) dâhil DASSAULT bayilerine yönelik aynı Kanun'un 14. ve 15. maddeleri çerçevesinde verilen yetkilerin kullanılmasına karar verilmiştir.

- (4) Önaraştırma kapsamında; 23.10.2025 tarihinde DASSAULT, KHANTECH ve YENASOFT'ta yerinde incelemeler gerçekleştirilmiş, yerinde inceleme ve bilgi isteme tutanağı ile teşebbüslerden bilgi talep edilmiştir.
- (5) Mezkûr Önaraştırma Kararı uyarınca düzenlenen 21.11.2025 tarihli ve 2025-1-075/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu, 04.12.2025 tarihli Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (6) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda,
 - DASSAULT ile KHANTECH'in bayiler arasında ayrımcılık yapmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddesini ihlal ettiği iddiasına ilişkin herhangi bir bulguya veya belgeye ulaşılmadığı, bu nedenle bu iddialar bakımından aynı Kanun'un 41. maddesi gereğince soruşturma açılmasına yer olmadığı,
 - DASSAULT SOLIDWORKS'ün korsan yazılımla mücadele kapsamındaki davranışlarının 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddesini ihlal ettiği iddiasına ilişkin herhangi bir bulguya veya belgeye ulaşılmadığı, bu nedenle bu iddialar bakımından aynı Kanun'un 41. maddesi gereğince soruşturma açılmasına yer olmadığı

ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İncelenen Teşebbüsler

I.1.1. DASSAULT

- (7) 1981 yılında Fransa merkezli bir teknoloji şirketi olarak kurulan DASSAULT; entegre dijital inovasyon platformu 3DEXPERIENCE ile desteklenen, Türkiye'de çeşitli endüstrilere yönelik Ürün Yaşam Döngüsü Yönetimi (*Product Life Management*, PLM) yazılım çözümleri portföyü sunmaktadır. Daha spesifik olarak ürün tasarımı ve mühendislik yazılımı için CATIA, 3D tasarım yazılımı için SOLIDWORKS, 2D tasarım yazılımı için DRAFTSIGHT, PLM ve iş birliği yazılımı için ENOVIA, PLM yazılımı için CENTRIC PLM, simülasyon yazılımı için SIMULIA, üretim yazılımı için DELMIA, jeoloji modelleme, stratejik ve taktiksel maden planlama yazılımı için GEOVIA ve bilgi analitiği yazılımı için NETVIBES yazılımları geliştirmektedir. Söz konusu çözümler; otomotiv, havacılık, endüstriyel ekipman, elektronik, enerji ve tüketim malları dâhil olmak üzere çok çeşitli sektörlerde kullanılmaktadır.
- (8) Teşebbüs, Türkiye'deki faaliyetlerini DASSAULT İSTANBUL ve Türkiye genelindeki iş ortakları ile yürütmektedir. Şirketin küresel dağıtım modeli, ürünlerin doğrudan müşterilere ulaştırılmasını sağlayan iş ortakları ile uygulama ve entegrasyon ortaklarını kapsamaktadır.
- (9) DASSAULT İSTANBUL ise 13.10.2008 tarihinde tescil edilmiş olup doğrudan (i) % (.....) oranında Dassault Systèmes International SAS ve (ii) % (.....) oranında Dassault

Systèmes SE'ye aittir¹. DASSAULT İSTANBUL; yazılım ürünlerinin satışı, danışmanlık ve sistem entegrasyonu ile eğitim hizmetleri sunmakta olup Türkiye'de mühendislik yazılımlarını çeşitli kanallar üzerinden satıp pazarladığı bir dağıtım ağına sahiptir. Türkiye'de benimsenen dağıtım modeline ilişkin olarak DASSAULT tarafından;

- DASSAULT'un ürünlerinin Türkiye'deki dağıtımını doğrudan ve dolaylı olarak iki şekilde gerçekleştirdiği,
- DASSAULT'un Türkiye'de (.....) ve (.....) bayii olmak üzere toplamda (.....) bayii ile faaliyet gösterdiği,
- (.....),
- Dolaylı satışlarını ise bağımsız yetkili distribütörler/bayiler aracılığıyla gerçekleştirdiği ve (.....),
 - (.....)
 - (.....)
 - (.....)
- (.....),
- (.....), bunun dışında bayilere yönelik sözleşmesel bir müşteri kısıtlamasının bulunmadığı,
- (.....),
- (.....),

(10) Doğrudan satış ve dolaylı satış ayırımına ilişkin olarak;

- Dassault Systèmes International SAS'nin (.....) ve DASSAULT ürünlerinin dağıtımıyla ilgili herhangi bir ticari faaliyette bulunmadığı,
- (.....)
- (.....)
- (.....)

açıklamalarına yer verilmiştir.

(11) Bahse konu dağıtım modeli kapsamında Türkiye'de uygulanan gelir modellerine ilişkin ise DASSAULT tarafından;

- DASSAULT'un Türkiye'de (i) tek seferlik lisans ücreti veya temel lisans ücreti (*Primary License Charge, PLC*) ve (ii) yerinde (*on-premise*) ürünler için yıllık lisans ücreti (*Annual License Charge, ALC*) olacak şekilde iki farklı ana fiyatlandırma modeli uyguladığı,
- Tek seferlik ve iade edilmeyen bir ücret olan PLC'nin müşterilere, lisansın yürürlük tarihinde DASSAULT tarafından kullanıma sunulan program sürümünü kullanmak için kalıcı bir lisans sağladığı, PLC'nin PLC/ALC fiyatlandırma yapısı kapsamında sipariş edilen Lisanslı Programın her bir lisansı için geçerli olduğu,
- Yıllık bir ücret olan ALC ise müşterilere (i) lisanslı program için bir yıl boyunca destek hizmetleri ve (ii) müşterilere teslim edilen lisanslı programın önceki

¹ Dassault Systèmes International SAS ise % (.....) oranında Dassault Systèmes SE'ye ait olup DASSAULT İSTANBUL nihai olarak Dassault Systèmes SE'ye aittir.

sürümleri yerine, söz konusu yıl boyunca DASSAULT tarafından kullanıma sunulan program sürümlerini kullanma lisansı sağladığı,

- Çevrim içi hizmetler/bulut ürünleri için Birincil Hizmet Ücreti (*Primary Service Charge*) ve Yıllık Hizmet Ücreti (*Annual Service Charge, ASC*) adlı benzer bir fiyatlandırma yapısının olduğu ancak ASC'nin barındırma hizmetlerini (*hosting services*) ve her sürümde düzenli yazılım yükseltmelerini de içerdiği,
- Yerinde ürünler için Yıllık Lisans Ücreti (*Yearly License Charge, YLC*) veya çevrim içi hizmetler/bulut ürünleri için Yıllık Hizmet Ücreti (*Yearly Service Charge, YSC*) olarak adlandırılan kiralama/süreye dayalı lisans fiyatlandırma yapısı bulunduğu;
 - YLC'nin müşterilere (i) lisanslı programın mevcut sürümünü ve varsa, söz konusu yıl içinde DASSAULT tarafından kullanıma sunulan sonraki sürümlerini, söz konusu programın önceki sürümlerindeki lisansların yerine kullanmak için bir (1) yıllık lisans ve (ii) lisanslı program için bir (1) yıllık destek hizmetleri hakkı verdiği,
 - YSC'nin ise müşterilere (i) ürünü bir (1) yıl boyunca kullanma hakkı ve (ii) söz konusu ürün için bir (1) yıl boyunca destek hizmetleri sağladığı, ayrıca barındırma hizmetleri ve her sürümde düzenli yazılım güncellemeleri de içerdiği

ifade edilmiştir.

I.1.2. KHANTECH

- (12) KHANTECH, 16.04.2018 tarihinde tamamı (.....)'na ait olacak şekilde anonim şirket olarak kurulmuştur. Bilişim sistemleri, teknik servis, bilişim sistemleri uzmanlığı, veri tabanı uzmanlığı, bilişim sistemleri altyapı ve entegrasyon uzmanlığı alanında faaliyet gösteren KHANTECH (.....) itibarıyla, DASSAULT'a servis entegratörü olarak hizmet vermeye başlamıştır. Bu kapsamda, (.....) platform kurulumları, sorun çözümü ve yönetilmesi hizmetleri sunmaktadır. Bununla birlikte 3D Experience platform kurulumları, veri tabanı ve bilişim sistemleri tespiti, çözümü ve yönetim desteği sağlanması da KHANTECH tarafından sunulan hizmetler kapsamındadır. (.....) Dolayısıyla KHANTECH, DASSAULT Servis Entegratörü olarak müşteri ihtiyaç ve taleplerine istinaden yalnızca danışmanlık, kurulum, entegrasyon ve sürdürülebilirlik hizmeti sağlamaktadır.
- (13) KHANTECH'in DASSAULT servis entegratörlüğü dışında (.....) olup kullanıcı firma talepleri doğrultusunda destek sağlanmaktadır.

I.2. Dosya Kapsamında Sunulan Cevabi Yazılar

- (14) DASSAULT tarafından 07.11.2025 tarih ve 76398 sayılı Kurum kayıtlarına sunulan cevabi yazıda yukarıda ilgili bölümde faaliyetiyle ilgili yer verdiği açıklamaların yanı sıra, pazarın tanımı ve rekabet koşulları, bayi seçim süreçleri, sağlayıcı değişikliği imkânı ve satış sonrası hizmetlere yönelik aşağıdaki açıklamalara yer verilmiştir;
- DASSAULT'un sunduğu ürünlere ve ilgili pazar tanımına ilişkin olarak;
 - DASSAULT'un entegre dijital inovasyon platformu 3DEXPERIENCE ile desteklenen, Türkiye'de çeşitli endüstrilere yönelik PLM yazılım çözümleri portföyü sunduğu,
 - Daha spesifik olarak ürün tasarımı ve mühendislik yazılımı için CATIA, 3D tasarım yazılımı için SOLIDWORKS, 2D tasarım yazılımı için

DRAFTSIGHT, PLM ve iş birliği yazılımı için ENOVIA, PLM yazılımı için CENTRIC PLM, simülasyon yazılımı için SIMULIA, üretim yazılımı için DELMIA, jeoloji modelleme, stratejik ve taktiksel maden planlama yazılımı için GEOVIA ve bilgi analitiği yazılımı için NETVIBES yazılımları sunduğu, bu çözümlerin otomotiv, havacılık, endüstriyel ekipman, elektronik, enerji ve tüketim malları dâhil olmak üzere çok çeşitli sektörlerde kullanıldığı,

- DASSAULT'un faaliyetleri ile Kurumun ve Avrupa Komisyonunun (Komisyon) güncel kararlarına göre ilgili ürün pazarının "PLM yazılım pazarı" olarak tanımlanabileceği, PLM yazılımının yazılım kullanıcılarının bir ürünün başlangıcından mühendislik, tasarım ve üretim aşamalarına, ürünün servis ve imhasına kadar tüm yaşam döngüsünü yönetmelerine destek olan Kurumsal Uygulama Yazılımı olduğu, bu sayede, pahalı prototiplerin üretilmesi ve test edilmesi durumunda ortaya çıkacak önemli maliyetlerin önlendiği,

- Pazardaki rekabet koşullarına ilişkin olarak;

- DASSAULT'un faaliyet gösterdiği ve tasarım, mühendislik, simülasyon ile üretimi kapsayan PLM yazılım pazarında yoğun rekabetin söz konusu olduğu, Türkiye pazarında faaliyet gösteren başlıca küresel rakipler arasında Siemens, Autodesk, PTC ile ANSYS'in bulunduğu,
- Küresel rakiplerin Türkiye genelinde ve tüm pazarda, yetkili yeniden satıcı/distribütör ağı ve/veya çevrim içi satış/hizmet platformları aracılığıyla doğrudan veya dolaylı satış faaliyetleri yürüttüğü ve tasarım, simülasyon, veri yönetimi ve mühendislik/üretim yazılım çözümleri alanlarında satış, hizmet ve danışmanlık faaliyetlerinde bulunduğu, dolayısıyla söz konusu şirketlerin DASSAULT'un ürün portföyüyle ilgili çeşitli alanlarda geniş bir yelpazede örtüşen yazılım çözümleri sunduğu,
- Yazılım pazarlarının ve özellikle PLM yazılımının, genellikle kapsam bakımından küresel olma eğiliminde olduğu, yazılım ürünlerinin önemli giriş veya büyüme engelleri olmaksızın dünya çapında pazarlanabilir ve dağıtılabilir olduğu,
- PLM sağlayıcılarının küresel olarak faaliyet gösterdiği ve ürünlerini Türkiye'de sunduğu, dolayısıyla Türkiye'deki rekabet koşullarının sadece yerel faktörlerden değil, aynı zamanda küresel rekabet dinamiklerinden de etkilendiği,
- Türkiye'deki müşterilerin geniş bir alternatif ürün yelpazesinden yararlandığı ve genel olarak bilgili olup fiyata duyarlı olduğu, ayrıca müşterilerin çözümleri sıklıkla sağlayıcının menşe ülkesine bakmaksızın küresel değerlendirdiği,
- Genel olarak, DASSAULT'un faaliyet gösterdiği pazarın hızlı teknolojik gelişme, entegre dijital çözümlere yönelik artan talep ve güçlü fiyat rekabeti ile karakterize edildiği,

- Bayi seçim ve bayıyla sözleşme feshi süreçlerine ilişkin olarak;

- Sürecin (.....),
- Dağıtım ekosisteminin tamamlayıcı yetkinlikler ve yeni ürünlerin piyasaya sürülmesi yoluyla artan gelir elde etmek amacıyla sürekli olarak

genişletildiği ve byylece DASSAULT'un yeni pazarlara ve yetkinliklere doğru genişlemesinin sağlandığı,

- DASSAULT İSTANBUL'un (.....),
- (.....),

- DASSAULT rnlerinin değiştirilmesi süreçlerine ilişkin olarak;

- (.....),
- (.....),
- DASSAULT yazılımlarından başka bir sağlayıcıya geçişin teknik ve sözleşmesel olarak mümkün olduğu, müşterilerin verileri üzerinde tam kontrole sahip olduğu ve diledikleri zaman alternatif sağlayıcıları tercih etmekte serbest olduğu,

- Müşterinin bayi değiştirmek istemesi durumunda işletilen sürece ilişkin olarak;

- Müşterilerin (.....) kanalı fark etmeksizin bayilerini değiştirmekte serbest olduğu, (.....),
- (.....),
- (.....),

- Satış sonrası hizmetlere ve bu hizmetleri sunabilen kişilere ilişkin olarak;

- ALC/ASC veya YLC/YSC fiyatlandırma yapısı kapsamında olan müşterilerin bakım hizmetlerinden faydalandığı ve herhangi bir sorun veya hata meydana geldiğinde bayileriyle iletişime geçebildiği,
- Doğrudan müşteriler söz konusu olduğunda DASSAULT'un hem birinci seviye (*Level 1*) hem de ikinci seviye (*Level 2*) desteği kendisi sağlarken dolaylı müşterilerde ise birinci seviye desteğin yetkili bayi, ikinci seviye desteğin DASSAULT tarafından sağlandığı,
- Bayilerin müşteriler için birincil iletişim noktası olarak hizmet verdiği ve müşterinin sorununu "hata dışı (*non-defect*)" veya "hata (*defect*)" olarak sınıflandırdığı ve sorun hata dışı ise bayinin, sorumlu olduğu birinci seviye bakım/destek hizmetini sağladığı,
- Ancak sorun bir yazılım hatasından kaynaklanıyorsa bayinin konuyu DASSAULT'a iletmekle yükümlü olduğu, zira telif haklarının sahibi ve yazılımın geliştiricisi olarak kaynak koda sadece DASSAULT'un erişebildiği ve ikinci seviye, yani hata kaynaklı sorunları zebildiği,

- (.....),
- (.....),
- (.....),
- (.....),
- (.....),
- (.....),
- (.....),

- YENASOFT özelinde yöneltilen sorulara cevaben;

- (.....) tarihinde bayilik sözleşmesi imzalanan YENASOFT'un CATIA, ENOVIA, SIMULIA ve DELMIA markaları da dâhil olmak üzere DASSAULT'un geniş bir ürün yelpazesini dağıtma yetkisine sahip olduğu,
- YENASOFT'un esas faaliyet alanınının (.....) kanalında olduğu,
- YENASOFT'un 2024 yılı itibarıyla Türkiye'deki 10 CPE bayisi arasında DASSAULT ile gerçekleştirdiği ciro bakımından (.....) sırada yer aldığı,

(.....) ifade edilmektedir.

(15) DASSAULT tarafından 18.11.2025 tarih ve 76776 sayı ile Kurum kayıtlarına sunulan cevabı yazıda özetle;

- DASSAULT tarafından bazı özel durumlarda (.....);

- (.....),
- (.....),
- (.....)

hallerini içerdiği, bununla birlikte; müşterilerin, söz konusu ürünler için gerekli sertifikasyonlara sahip olmaları kaydıyla kendi bayilerini seçme imkânına sahip olduğu,

- (.....) bayilerin yetkinlikleri, akreditasyon durumu, müşteriye coğrafi yakınlığı (.....) ve her hâlükârda, müşterinin seçilen bayiden memnun kalmaması halinde bayisini değiştirebildiği,
- Bayilerle akdedilen sözleşmelerin ve bu sözleşmelere ilişkin değişiklik protokollerinin genel olarak her bir iş modeli ((.....) ve (.....)) kapsamında faaliyet gösteren bayiler için benzer nitelikte olduğu, imza öncesinde müzakerelerin gerçekleşebildiği, ancak genel yapı ile temel yükümlülüklerin aynen korunduğu,
- (.....),
- Ayrıca, (.....) (örneğin, ihracat kontrolü, veri gizliliği gibi alanlarda yürürlüğe giren yeni düzenlemeler) (.....),
- Her bir bayilik sözleşmesinde, (.....)ı;
 - (.....),
 - (.....)ı,
 - Ayrıca hiçbir DASSAULT bayisinin, DASSAULT'nun sürdürülebilirlik ilkeleriyle uyumlu olmayan belirli sektörlere ilişkin kısıtlamaları kamuya açık şekilde tanımlayan "Kabul Edilebilir Kullanım Politikası Yasaklı Listesinde (*Acceptable Use Policy Ban List*)" yer alan tüzel kişilere satış yapmadığı, bu çerçevede termal kömür, tütün veya evrensel olarak yasaklanmış silahların tasarımı ve satışı alanlarında faaliyet gösteren kuruluşlarla yeni iş ilişkileri kurulmadığı

hususları belirtilmektedir.

- (16) KHANTECH tarafından 21.11.2025 tarih ve 76915 sayı ile Kurum kayıtlarına sunulan cevabı yazıda özetle;
- KHANTECH'in müşterilere doğrudan DASSAULT ürünlerini satma ve pazarlama hakkına sahip olmadığı, ancak referans projeler, tamamlanan veya süreklilik arz eden projeler kapsamında firmalardan hizmet talebi gelebildiği,
 - Teşebbüs tarafından, *DS Servis Entegratörü* olarak müşteri ihtiyaç ve taleplerine istinaden sadece danışmanlık, kurulum, entegrasyon ve sürdürülebilirlik hizmeti sunulduğu, bu ilişkisi çerçevesinde otomotiv, savunma sanayi, teknoloji ve demir-çelik gibi farklı sektörlerde kurulum ve güncelleme hizmeti verildiği,
 - Sağlanan hizmetler için aranan insan kaynağı için gerekli eğitimlerin *DS University* olarak tüm partnerlere açık bir şekilde sağlandığı, (.....)
 - KHANTECH ile DASSAULT arasında servis entegratörlüğü hizmeti dışında herhangi bir ticari veya hukuki ilişkinin bulunmadığı, (.....)
 - (.....)
 - (.....);
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - Yerel ve küresel düzeyde pek çok farklı PLM platformunun kullanılıyor olabileceği; zira Türkiye ve dünyada da pek çok kamu ve özel teşebbüsün ürünlerini bu platformlar üzerinden ürettiği,
 - Savunma sanayi, otomotiv sanayi ve havacılıkta hizmet veren pek çok "ürün yaşam döngüsü" platformunun olduğu; *Siemens TeamCenter, PTC Windchill PLM, AutoDesk Fusion LifeCycle, Oracle Agile, Centric PLM, SAP PLM* gibi tedarikçilerin rakip olarak değerlendirilebileceği,
 - (.....),
 - (.....),
 - Satış sonrası sunulan hizmetlerin;
 - Kurulum ve güncelleme hizmetleri,
 - İzleme, bakım ve sürdürülebilirlik hizmetleri,

- Sorun durumunda müdahale etme ve çözme,
- Talep ve/veya sorun çözme doğrultusunda ek yazılımlar geliştirme faaliyetlerini içerdiği,
- Bahse konu hizmetlere ilişkin olarak ise;
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
- (.....),
- DASSAULT dışında; (.....) teşebbüslerinden ürün tedarik edildiği,
- (.....),
 - (.....)
 - (.....)
 - (.....)
 - (.....)
 - (.....)
 - (.....),
 - (.....)

ifade edilmiştir.

- (17) YENASOFT tarafından 03.11.2025 tarih ve 76005 sayı ile Kurum kayıtlarına sunulan cevabı yazıda özetle;
- YENASOFT'un 2004 yılında kurulduğu ve hisselerinin
 - ait olduğu,
 - "(.....)" ve "(.....)" olmak üzere (.....) markaya sahip olduğu ve her bir marka altında yazılım satışı, teknik destek hizmetleri ve danışmanlık hizmetleri sağlandığı, bahse konu markalar dışında (.....) isimli iştiraklerinin olduğu,
 - YENASOFT'un (.....) yılından bu yana DASSAULT ile kesintisiz olarak devam eden bir ticari iş ortaklığı ilişkisinin bulunduğu ve bahse bu iş birliği kapsamında şirketlerin dijital dönüşüm süreçlerine rehberlik edildiği,
 - DASSAULT ürünlerinin perakende satış modeli ile sunulduğu ve (.....),
 - YENASOFT'un, DASSAULT'un bir iş ortağı olarak özellikle CATIA, SOLIDWORKS, ENOVIA, DELMIA ve 3DEXPERIENCE çözümlerine odaklandığı;
 - 3DEXPERIENCE platformunun, bir şirketin tasarım, mühendislik, simülasyon ve üretim gibi tüm süreçlerini tek bir çatı altında birleştiren bütünlük bir yapı oluşturduğu ve aşağıdaki ana ürünlerden teşekkül ettiği,

- CATIA'nın ürün tasarımı ve mühendislik alanında kullanılan karmaşık sistemlerin ve yenilikçi dijital ortamda geliştirilmesini sağlayan bir işleve sahip olduğu,
 - ENOVIA'nın PLM çözümü olduğu ve bu kapsamda ekipler arası iş birliğini kolaylaştırıp ürün verilerini yönettiği ve ürün geliştirme sürecinin omurgasını oluşturduğu,
 - DELMIA'nın üretim operasyonları ve süreç yönetimi için kullanıldığı ve fabrikaların, üretim hatlarının ve lojistik operasyonlarının dijital ikizlerini oluşturarak sanal ortamda planlama, simülasyon ve optimizasyon olanağı sağladığı,
 - SOLIDWORKS'ün ise özellikle tasarım ve mühendislik alanlarında yaygın olarak kullanılan üç boyutlu bilgisayar destekli tasarım (*computer aided design*, CAD) yazılımı olduğu,
- YENASOFT'un bu ürünler kapsamında genel olarak, PLM danışmanlığı, yazılım hizmetleri (entegrasyon ve özel geliştirmeler), imalat danışmanlığı, teknik destek ve eğitim alanlarında çözümler sunduğu,
- Odaklanılan sektörlerin (.....), (.....), (.....) dâhil olmak üzere (.....) ve (.....) ile (.....) (.....) olduğu,
- YENASOFT'un distribütörlük hizmeti kapsamında (.....) yılından bu yana Hexagon AB (DP-ESPRIT) ile iş birliklerinin kesintisiz olarak devam ettiği;
- Hexagon Manufacturing Intelligence'in çözüm portföyünün bir parçası olan ESPRIT ürünlerinin gerçek dijital ikiz teknolojisi, yeni nesil otomasyon araçları ve bilgisayar destekli imalat (*Computer Aided Manufacturing*, CAM) programlama altyapısı sayesinde üreticilerin tüm CNC makinelerini (bilgisayarla kontrol edilen takım tezgahları) güvenli, verimli ve optimize bir şekilde çalıştırmalarına olanak tanıdığı,
 - ESPRIT'in CAM yazılımı olduğu ve bu yazılımın temel amacının CNC makineleri için programlama, optimizasyon ve simülasyon işlemlerini gerçekleştirdiği,
- DASSAULT ile yapılan iş birliği kapsamında YENASOFT'un partner kanalında yer alan bir bayi olduğu ve (.....),
- Bazı durumlarda potansiyel firmaların doğrudan DASSAULT'a teklifte bulunabildiği ve bu durumda DASSAULT'un ilgili firmaları bayilerine dağıttığı,
- Bir müşteride birden fazla bayinin çalışabildiği ancak sürecin, potansiyel firmanın tercih ettiği bayi ile devam ettiği,
- (.....) bu yana 3DEXPERIENCE platformunun kurulumu konusunda KHANTECH'ten hizmet alındığı,
- KHANTECH'ten (.....) konularında hizmet alındığı, bu çerçevede ihtiyaçlar belirlendikten sonra hizmet kapsamı, kaynak ihtiyacı ve zaman hedefi çerçevesinde (.....) bazında KHANTECH'ten teklif alındığı;
- Talep edilen hizmet, YENASOFT'un yetkinliği kapsamındaysa ve yeterli kaynaklar mevcutsa sürecinin YENASOFT tarafından yürütüldüğü ancak kaynak veya yetkinlik eksiliği durumunda ilgili hizmetlerin KHANTECH'ten temin edildiği,

- DASSAULT'a ait yazılımların satış fiyatının, indirim oranlarının, tanıtım ve reklam faaliyetlerinin ve kampanyaların DASSAULT tarafından belirlenerek bayilere bildirildiği, bu kapsamda bayilerin de gerekli pazarlama ve satış faaliyetlerini yürüttüğü ancak bayilerin marjlarından feragat edip fiyatları farklılaştırabildiği veya DASSAULT'un belirlediği rakamların üzerine çıkabildiği, DASSAULT'un potansiyel firmalara bayilerin sunduğu tekliflerle ilgilenmediği ve bu teklifleri kontrol etmediği,
- Müşterinin daha önce farklı bir yazılım sağlayıcıdan hizmet almış olmasından bağımsız olarak, ürünün yazılım mimarisine göre aşağıdaki kurulum süreçlerinin takip edildiği;
 - (.....),
 - (.....),
 - (.....),
- DASSAULT'un "*Partner (Bayi) Değişikliği Politikası*" ile bir müşterinin destek hizmetlerini bir bayiden diğerine taşıma sürecini tanımladığı, bu değişiklik sürecinin müşteri tarafından ya da bayinin sözleşme ihlali veya sözleşme feshi gibi durumlarda DASSAULT tarafından başlatılabildiği;
 - Bayi değişiklik süreçlerinin müşteri tarafından başlatıldığı durumlarda müşterinin yenileme tarihinden en az 30 gün önce mevcut bayiye yazılı bildirimde bulunması ve bu bildirim bir kopyasının DASSAULT'a iletilmesinin zorunlu olduğu, DASSAULT'un talebi almasından sonra mevcut bayiye bir *Değişiklik Onay Bildirimi* gönderdiği ve bu noktada bayinin, müşterinin ödenmemiş borçlarını bildirmek için 10 günü olduğu,
 - Müşteri kanalı tarafından yapılan değişikliklerde idari yük nedeniyle yeni bayiye ALC/ASC veya YLC/YSC (yılık lisans ve destek bedelleri) liste fiyatı üzerinden (.....) bir değişiklik ücreti uygulandığı ancak değişiklik kararının DASSAULT tarafından verilmesi durumunda bahse konu ücretin uygulanmadığı,
- Müşterilerin farklı bayilerden yazılım teklifi ve danışmanlık hizmeti alabildiği ve bunun için DASSAULT'un onayına ihtiyaç duyulmadığı ancak DASSAULT tarafından müşteriye özel olarak tanımlanan indirimlerden yararlanılabilmesi için müşterinin DASSAULT'a bilgi vererek başka bayilerle de çalışmak istediğini açıkça belirtmesi gerektiği,
- DASSAULT portföyündeki ürünler dikkate alındığında dijital dönüşüm unsurlarının tüm firmalar bakımından önemli bir pazar oluşturduğu ve DASSAULT'un rakiplerine kıyasla yüksek bir pazar payına sahip olduğu,
- *CREO-Windchill* ve *Siemens-Teamcenter* ürünlerinin DASSAULT'un yazılımlarına rakip olarak görülebileceği,
- YENAPLUS'ın *Simulia* markasına yeterli ölçüde odaklanamamasından dolayı Yenasim İleri Mühendislik AŞ'nin (YENASİM) 14.02.2025 tarihinde, (.....) ve (.....) arasında (.....) ortaklık esasına göre kurulduğu,
- YENASİM'in (.....) itibarıyla DASSAULT'un *Simulia* markasının resmi bayisi olduğu ancak (.....),

- YENASİM tarafından *Simulia* altında yer alan *Abaqus*, *CST²*, *Simpack* ve *Powerflow* ürünlerinin satışının gerçekleştirildiği

hususları ifade edilmektedir.

(18) YENASOFT tarafından 21.11.2025 tarih ve 76921 sayı ile Kurum kayıtlarına sunulan cevabı yazıda özetle;

- Farklı bayiden abonelik satın alan müşterilere yönelik farklılaşan tutuma ilişkin olarak;
 - CAD aracı olan *Solidworks* yazılımının ticari lisans alımına ek olarak abonelik hizmeti yoluyla da pazarlanabildiği, abonelik anlaşması kapsamında müşterilere güncelleme hakkı, mühendislik eğitim hizmeti, kurulum hizmeti, mühendislik teknik destek hizmeti ile ücret karşılığında sağlanan özel yazılım hizmetinin sağlandığı,
 - Bir müşteride farklı bayilerden alınmış *Solidworks* lisanslarının bulunması durumunda her bayinin sadece kendi sattığı lisansların abonelik ve teknik destek durumunu görüntüleyebildiği,
 - Müşterinin destek talep ettiği durumda eğer müşteri kullandığı lisansın hangi bayi tarafından verildiğini bilmiyorsa talebin yanlış yönlendirilebildiği veya reddedilebildiği,
 - Operasyonel verimliliklerin düşmemesi, belirsizliklerin giderilmesi ve bedavacılık sorununun doğmaması adına diğer bayi aboneliklerinde ticari koşulların farklılaştığı,
- Müşterinin mevcut bayisi ile olan abonelik hizmeti sona erdiğinde hizmetlerden yararlanmaya devam edebilmesi için mevcut bayisi tarafından müşteriye geçici bir hizmet süresinin tanımlanabildiği, (.....)
- (.....),
- (.....),
- Müşterilerin mevcut bayisinden memnun olmaması durumunda yetkilendirilmiş kanal tayini (.....) süreciyle müşterinin hesabının yeni bir bayiyeye devredilme imkânının olduğu, böyle bir durum söz konusu olduğunda müşteriye tanınan tüm indirim kuponları ve avantajların yeni bayiyeye aktarıldığı,
- Hesap değişiklik taleplerinin (.....), *Solidworks* müşterilerinin; şirket adı değişikliği, şirket adresi veya konum değişikliği, lisans (seat) devri, yasal varlık veya sahiplik değişikliği, şirket birleşmesi veya bölünmesi ve son kullanıcıdan bayiyeye transfer (VAR) taleplerinden herhangi birini iletmesi durumunda doldurduğu bir form olduğu,
- VAR transfer işleminin ise *Solidworks* müşterisinin farklı bir distribütöre geçiş talebi olması durumunda yapılan bir işlem olduğu ve bu işlemin ücrete tabii olduğu,
- YENASOFT satış müdürünün tek başına yetkili olduğu süreçlerin bulunduğu ve bazı hallerde satış öncesi kendisinden onay alınması gerektiği,

ifade edilmiştir.

² DASSAULT tarafından "CST" ifadesinin SIMULIA portföyünde yer alan "CST Studio Suite" ürününü ifade ettiği belirtilmektedir.

I.3. İlgili Pazar

I.3.1 Sektöre İlişkin Bilgiler: PLM Yazılımları

- (19) PLM çözümleri/yazılımları, bir ürünün fikir aşamasından tasarımına, üretimine, pazarlanmasına, desteklenmesine, bakımına ve kullanım ömrünün sonlandırılmasına kadar tüm yaşam döngüsü aşamalarında teşebbüsleri desteklemek üzere tasarlanmış yazılım çözümleri bütünüdür ifade etmektedir. Dijitalleşmenin endüstriyel tasarım ve üretim pazarındaki yansımaları oluşturan PLM yazılımları sayesinde teşebbüsler, ürünlerinin dijital ikizini³ oluşturabilmektedir. Dijital ikizler sayesinde teşebbüsler, pahalı prototiplerin üretilmesi ve test edilmesi durumunda ortaya çıkabilecek önemli maliyetlerden kaçınabilmektedir. İlaveten PLM yazılımları, ürün geliştirme süreçlerinin giderek karmaşıklaştığı günümüzde, ürünlerin tek bir merkezden yönetilmesi yerine belirli parçalara odaklanan uzman ekiplerin birlikte çalıştığı yapılarda ortaya çıkan koordinasyon sorunlarını çözme işlevi de üstlenmektedir. Nitekim ürün geliştirme faaliyetlerinin birden fazla ve birbiriyle uyumsuz sistemler üzerinden yürütüldüğü verimsiz bir yapı; lansman süresinin uzaması, geliştirme hatalarının artması ve ürün kalitesinin düşmesi gibi riskleri beraberinde getirmektedir⁴.
- (20) Bu doğrultuda endüstriyel işletmeler; bütünleşik veri yönetimi (*integrated data management*), dağıtılmış iş birliği (*distributed collaboration*), üretim yürütme sistemleri (*manufacturing execution systems*), kurumsal kaynak planlama (*enterprise resource planning*), tedarik zinciri yönetimi (*supply chain management*) ve nesnelerin interneti (*internet of things*) platformları gibi hizmetlere sahip ve kurumsal sistemlerle kesintisiz çalışabilen PLM çözümlerine yönelmektedir⁵.
- (21) 2024 yılında küresel PLM yazılımı pazarı 31,1 milyar ABD dolarına ulaşarak yıllık bazda %9,7'lik bir artış göstermiştir⁶. Pazarda faaliyet gösteren başlıca teşebbüsler arasında DASSAULT, Siemens, Autodesk, PTC ve Ansys bulunmaktadır. Bu teşebbüsler, küresel ölçekte olduğu üzere Türkiye genelinde, yetkili yeniden satıcı/distribütör ağları ve/veya çevrim içi satış/hizmet platformları aracılığıyla doğrudan veya dolaylı satış faaliyetleri yürütmekte ve tasarım, simülasyon, veri yönetimi ve mühendislik/üretim yazılım çözümleri alanlarında satış, hizmet ve danışmanlık faaliyetlerinde bulunmaktadır. Siemens; tasarım, simülasyon ve üretim alanlarına, PTC tasarım ve üretim alanlarına, Ansys ise esas olarak simülasyon alanına odaklanmaktadır.
- (22) Önaraştırma tarafı DASSAULT ise PLM yazılımı pazarında farklı amaçlara hizmet eden çeşitli yazılım çözümleri sunmaktadır ve Türkiye'de DASSAULT'un yazılımları özellikle havacılık ve savunma, ulaşım ve mobilite, endüstriyel ekipman, enerji ve materyaller dâhil olmak üzere imalat endüstrileri alanlarında kullanılmaktadır. DASSAULT'un Türkiye'de sunduğu yazılımlara aşağıda yer verilmektedir:
- CATIA: Ürün tasarımı ve mühendislik yazılımı.
 - SOLIDWORKS: 3D tasarım yazılımı.

³ Dijital ikiz, fiziksel ürünlerin, süreçlerin ve sistemlerin sanal bir ortamdaki kapsamlı dijital temsilidir. Dijital ikizler, bir ürünün ve üretim sisteminin performansını anlamak, simüle etmek, tahmin etmek ve optimize etmek için kullanılmaktadır. Quadrant Knowledge Solutions, "Market Outlook: Product Lifecycle Management (PLM), 2019-2024, Worldwide", s.12. <https://pdsvision.com/wp-content/uploads/2022/12/Quadrant-Market-Outlook-1.pdf?utm>, Erişim Tarihi: 12.11.2025.

⁴ Quadrant Knowledge Solutions, s. 5.

⁵ Quadrant Knowledge Solutions, s. 5.

⁶ <https://www.appsrunchworld.com/top-10-product-lifecycle-management-engineering-software-vendors-and-market-forecast/>, Erişim Tarihi: 12.11.2025.

- DRAFTSIGHT: 2D tasarım yazılımı.
 - ENOVIA: PLM ve İşbirliği yazılımı.
 - CENTRIC PLM: PLM yazılımı.
 - SIMULIA: Simülasyon yazılımı.
 - DELMIA: Üretim yazılımı.
 - GEOVIA: Jeoloji modelleme, stratejik ve taktiksel maden planlama yazılımı.
 - NETVIBES: Bilgi analitiği (*information intelligence*) yazılımı.
- (23) Dağıtım türüne göre pazar, kurum içi (*on-premises*) ve bulut (*cloud*) dağıtım olmak üzere temelde ikiye ayrılmaktadır. Geleneksel dağıtım yöntemi olan kurum içi modelde PLM çözümü, teşebbüsün kendi sunucularında kurulmaktadır ve güvenlik politikaları ile erişim kontrolleri tamamen teşebbüsün kontrolündedir. Bu model genellikle savunma, havacılık veya kamu gibi yüksek gizlilik gerektiren alanlarda tercih edilmektedir. Buna karşın; altyapı, bakım, yedekleme ve personel giderleri sebebiyle bu model, bulut modeline kıyasla daha büyük yatırımlara ihtiyaç duymaktadır. Bulut tabanlı PLM ise sağlayıcının veri merkezinde barındırılmakta, kullanıcı sisteme internet üzerinden erişmektedir. Bulut modeli, ilk yatırım maliyetinin düşük olması, bakım ve güncellemelerin otomatik yapılması ve teşebbüslerin asıl çalışma konularına odaklanmasına izin vermesi avantajlarına sahiptir⁷.
- (24) Kurum içi model, bahsedilen maliyetleri karşılayabilecek ve gizliliğe önem veren büyük çapta teşebbüsler tarafından tercih edilmekteyken bulut tabanlı model, orta ve küçük ölçekli teşebbüsler tarafından tercih edilmektedir. Buna karşın pazar araştırmaları, güvenlik ve maliyet konusundaki iyileştirmeler sonucunda bulut temelli modellerin giderek kurum içi dağıtım modelini geride bırakacağını tahmin etmektedir⁸.
- (25) PLM yazılımları otomotiv, havacılık, endüstriyel ekipman, elektronik, enerji ve tüketim malları dâhil olmak üzere birçok sektörde kullanılmaktadır. Otomotiv sektörü, 2023 yılında %23,6 payla PLM yazılımlarının en büyük segmentini oluşturmuştur. Akıllı otomobil üretiminde nesnelerin internetinin giderek artan entegrasyonu ve dijital üretim uygulamalarının yaygınlaşması sebebiyle otomotiv sektöründeki büyümenin devam edeceği tahmin edilmektedir. Otomotiv sektörünü sırasıyla havacılık ve savunma sanayi, endüstriyel ekipman ve sağlık hizmetleri takip etmektedir. Ancak sağlık sektörü segmentinin önümüzdeki yıllarda en yüksek büyüme oranını göstermesi beklenmektedir. Sağlık endüstrisi, hasta güvenliğini sağlamak amacıyla oldukça sıkı bir şekilde düzenlenen ve denetlenen bir pazar olduğundan tıbbi cihaz üreticilerinin çeşitli standartlara ve mevzuatlara uymaları gerekmektedir. PLM çözümleri, teşebbüslerin belgeleri yönetmelerine, tasarım değişikliklerini takip etmelerine ve ürün yaşam döngüsü boyunca mevzuata uyumu sürdürmelerine yardımcı olmakta ve bu sayede uyumsuzluk sorunları ve olası cezalarla karşılaşma riskini azaltmaktadır. Bu sebeplerle segmentin, 2024–2032 dönemi boyunca %11,21’lik bileşik yıllık büyüme oranı ile önemli bir büyüme kaydetmesi öngörülmektedir⁹.
- (26) PLM yazılımları, geniş kapsamda CAD ve CAM yazılımlarıyla beraber “inşaat ve tasarım yazılımları (*construction and design structure software*)” pazarı içerisinde ele

⁷ Quadrant Knowledge Solutions.

⁸ <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/product-life-cycle-management-market-100370>, Erişim Tarihi: 12.11.2025.

⁹ <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/product-life-cycle-management-market-100370>, Erişim Tarihi: 12.11.2025.

alınabildiği¹⁰ gibi, kendi içerisinde çeşitli alt kırımlara da ayrılabilir. Örneğin Komisyon, içtihadında, geniş anlamda kurumsal uygulama yazılımları çatısı altında değerlendirdiği¹¹ PLM yazılımlarını kendi içerisinde; ürünlerin tasarımı ve doğrulanması için yazılım (*software for the design and verification of products*), üretim sürecinin tasarımı için yazılım (*software for the design of the manufacturing process*), üretim sürecinin yürütülmesi için yazılım (*software for the execution of the manufacturing process*), tüm PLM süreciyle ilgili yazılım (*software related to the entire PLM process*) gibi alt kırımlara ayırmıştır¹².

- (27) Öte yandan, PLM yazılımlarıyla ilgili pazar araştırmalarında (i) Multi-CAD çözümü, (ii) ürün veri yönetimi (*product data management*, PDM) ve (iii) Dijital Üretim (*Digital Manufacturing*, DM) gibi kırımlar da görülebilmektedir. Multi-CAD çözümü, bir ürünün ve üretim ortamının tasarımı, analizi ve simülasyonu için kullanılan birden fazla yazılımı ifade etmektedir. Bu doğrultuda Multi-CAD; CAD, mekanik CAD, elektrik CAD, bilgisayar destekli mühendislik, bilgisayar destekli üretim, EDA, simülasyon ve analiz araçları ile diğer ilgili uygulamaları kapsamaktadır. PDM platformları ise ürün geliştirme sürecinde yer alan tüm paydaşların, ürün ile ilgili tüm bilgilere tek ve güncel bir kaynaktan ulaşmasını sağlamaktadır. Bu veri deposu; multi-CAD verileri, modeller, gereksinimler, süreç bilgileri, dokümantasyon ve benzeri unsurlardan oluşmaktadır. Nihayet DM çözümleri, ürün tasarımının üretim süreçlerine aktarılmasını destekleyen yazılımları ifade etmektedir. Bu çözümler; yerleşim planı, ekipman, kaynaklar, montaj hatları, malzeme akışı ve benzeri unsurlar dâhil olmak üzere üretim süreçlerinin ve tesis ortamlarının gelişmiş modellenmesini, simülasyonunu ve analizini gerçekleştirmeyi mümkün kılmakta ve ürün geliştirme süreçlerinin doğrulamasına ve optimize edilmesine yardımcı olmaktadır.

1.3.2. İlgili Ürün Pazarı

- (28) Daha önce Kurulun çeşitli kararlarına konu olan PLM çözümleri Kurul içtihadında; “bir ürünün fikir aşamasından son kullanıcıya ulaşıncaya kadar geçirdiği endüstriyel tasarım, mühendislik, analiz, üretim, ürün dokümantasyonu ve pazarlama materyallerinin oluşturulması gibi tüm süreçlerinin dijital ortamda takip edilip yönetilmesine imkân sağlayan çözümler” olarak tanımlanmıştır¹³. Bununla birlikte Kurul içtihadında PLM yazılımları, dosya gereklerine göre, zaman zaman bir bütün olarak zaman zaman ise alt kırımlar özelinde değerlendirilmiştir.

¹⁰ <https://www.statista.com/outlook/tmo/software/productivity-software/construction-and-design-software/worldwide>, Erişim Tarihi: 13.11.2025.

¹¹ Komisyon, 27/11/2007 tarihli ve COMP/M.4944 sayılı *SAP/Business Objects* kararında (para. 7) kurumsal uygulama yazılımlarını kendi içerisinde (i) kurumsal kaynak planlaması (*Enterprise Resource Planning*), (ii) müşteri ilişkileri yönetimi (*Customer Relationship Management*), (iii) tedarik zinciri yönetimi (*Supply Chain Management*), (iv) tedarikçi ilişkileri yönetimi (*Supplier Relationship Management*), (v) PLM ve (vi) iş analitiği (*Business Analytics*) yazılımları olarak sınıflandırmıştır.

¹² Komisyonun 27.02.2017 tarihli ve M.8315 sayılı *Siemens/Mentor Graphics* kararı, para. 10. İlgili kararda Komisyon, kesin bir pazar tanımı yapma gereği duymasa da bu alt kırımların da segmentlere ayrılabilirliğini belirtmiştir. Örneğin, ürünlerin tasarımı ve doğrulanması için yazılım pazarı; Mekanik PLM (*Mechanical PLM*), Elektronik Tasarım Otomasyonu (*Electronic Design Automation*, EDA), Mimari, Mühendislik ve İnşaat (*Architecture, Engineering and Construction*), Gömülü Yazılım Mühendisliği (*Embedded Software Engineering*) ve Uygulama Yaşam Ömrü Yönetimi (*Application Lifecycle Management*) olacak şekilde alt segmentlere ayrılmıştır. Bunun yanında, Komisyon uygulama alanı (2D-3D), yüksek-düşük kalite gibi alternatif kırımları da değerlendirmiş ancak kesin bir sonuca ulaşmamıştır (Komisyonun 29/03/2010 tarihli ve COMP/M.5763 sayılı *Dassault Systemes/IBM DS PLM Software* kararı, para. 17-20).

¹³ Kurulun 25.11.2021 tarihli ve 21-57/785-386 sayılı *Dassault/SZSW* kararı, dn. 1.

- (29) Öyle ki Kurulun *Dassault/SZSW* ve *Siemens/Boğaziçi*¹⁴ kararlarında PLM yazılımları bir bütün olarak değerlendirilmişken *Synopsys/Ansys*¹⁵ kararında PLM yazılımları seviyesinde bir inceleme yapılmamış; “simulasyon ve analiz”, “EDA” ve “teknoloji bilgisayar destekli tasarım (*Tecnology Computer Aided Design*)” gibi alt kırılımlar ilgili pazar olarak belirlenmiştir. Ayrıca, Kurulun *Cadence/BETA*¹⁶, *Siemens/Altair*¹⁷ ve *Hexagon/Geomagic*¹⁸ kararlarında hem PLM yazılımları hem de “simulasyon ve analiz”, “3D yazılımı” ve “ürünlerin tasarımı ve doğrulanması için yazılım” gibi alt kırılımlar seviyesinde değerlendirmelere yer verilmiştir.
- (30) PLM ve 3D yazılımlarının ele alındığı *Hexagon/Geomagic* kararı, bu pazarlarda yer alan başlıca oyuncuların konumlarına yer vermesi ve güncelliği bakımından önem arz etmektedir. Buna göre, Türkiye’de ve küresel ölçekte PLM yazılımı pazarında DASSAULT, Siemens ve Autodesk yaklaşık %(.....) seviyelerindeki paylarıyla en yüksek pazar payına sahip teşebbüsler arasında bulunmaktadır. 3D yazılımı pazarında ise Autodesk yaklaşık %(.....), DASSAULT yaklaşık %(.....), Siemens yaklaşık %(.....) ve PTC yaklaşık %(.....) düzeyinde paylarla öne çıkan oyuncular olarak belirtilmiştir. Bu çerçevede Kurul, her iki pazarda da güçlü ve yerleşik oyuncuların bulunduğunu, DASSAULT’un hem yerel hem küresel ölçekte pazarın üst sıralarında konumlandığını ortaya koymuştur¹⁹.
- (31) Türkiye’deki PLM yazılımı pazarını inceleyen yukarıdaki Kurul kararlarında genel itibarıyla; bilgisayar destekli tasarımda ve imalatta mutlaka tek bir firmanın yazılımının kullanılmasının zorunlu olmadığı, tasarım ve üretim sürecinin farklı aşamalarında farklı yazılımların bir arada kullanılabildiği²⁰, pazarın büyük çoğunluğunun farklı oyuncularından oluştuğu²¹, PLM yazılımı pazarında Siemens, DASSAULT ve Autodesk’in güçlü oyuncular oldukları, PLM ürünleri bakımından kayda değer bir geçiş maliyetinin söz konusu olmadığı, çünkü bu alandaki en temel geçiş maliyetinin müşterilerin personelini eğitmesine ilişkin olduğu ancak sağlayıcılar tarafından hâlihazırda müşterilere -teşvik amaçlı olarak- bu eğitimin sunulduğu, yeni yazılımlara bir uyarılma dönemi söz konusu olsa da nispeten daha hızlı bir geçiş sunabilmek adına yerleşik veri formatları ile eğitim kaynaklarının bulunduğu ve geçiş sürecinin genellikle iki-dört ay içinde tamamlanabileceği tespitlerine yer verilmiştir²².
- (32) Yukarıda bahsedilenler ışığında, dosya bakımından ilgili ürün pazarının geniş anlamda “PLM yazılımları/çözümleri pazarı” şeklinde belirlenmesi mümkün olduğu gibi -içtihat ve söz konusu yazılımların özel kullanım amaçları dikkate alınarak- daha dar ürün pazarlarına da inilebileceği değerlendirilmektedir. Öte yandan, mevcut dosya bakımından pazarın kesin sınırlarla belirlenmesinin değerlendirmeyi değiştirmeyecek oluşu nedeniyle -İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz’un 20. paragrafı

¹⁴ Kurulun 08.01.2015 tarihli ve 15-02/5-3 sayılı *Siemens/Boğaziçi* kararı.

¹⁵ Kurulun 06.03.2025 tarihli ve 25-09/202-103 sayılı *Synopsys/Ansys* kararı.

¹⁶ Kurulun 04.04.2024 tarihli ve 24-16/357-137 sayılı *Cadence/BETA* kararı.

¹⁷ Kurulun 09.01.2025 tarihli ve 25-01/35-23 sayılı *Siemens/Altair* kararı.

¹⁸ Kurulun 06.02.2025 tarihli ve 25-04/92-54 sayılı *Hexagon/Geomagic* kararı.

¹⁹ Öte yandan, sektöre ilişkin bilgiler bölümünde ifade edildiği üzere “PLM, CAD ve CAM yazılımları”nın bir bütün olarak “inşaat ve yasarım yazılımları” pazarı olarak tanımlandığı durumda, Statista verilerinin dikkat çekici olduğu değerlendirilmektedir. En son 2025 yılı Haziran ayı itibarıyla güncellenen 2023 yılı verilerine göre, inşaat ve tasarım yazılımlarına ilişkin küresel pazarda DASSAULT; %49 oranındaki payıyla küresel lider olarak yer almakta, teşebbüsü takip eden diğer oyuncuların ise büyüklüklerine göre sırasıyla Bentley Stystems (%10), Aveva (%8), Siemens (%6) olduğu kaydedilmektedir; <https://www.statista.com/outlook/tmo/software/productivity-software/construction-and-design-software/worldwide>, Erişim Tarihi: 13.11.2025.

²⁰ *Siemens/Boğaziçi*, para. 27. Aynı yönde bakınız *Synopsys/Ansys*, para. 72-73.

²¹ *Dassault/SZSW*, paragraf 22.

²² *Cadence/BETA*, para. 13-14.

uyarınca- kesin bir ilgili ürün pazarı tanımlanmasına gerek duyulmamıştır. Bununla birlikte, dosya kapsamındaki değerlendirmeler bu aşamada, varsayımsal “PLM yazılımları/çözümleri pazarı” dikkate alınarak yapılacaktır.

I.3.3. İlgili Coğrafi Pazar

- (33) İlgili coğrafi pazar, teşebbüslerin mal ve hizmetlerin arz ve talebi konusunda faaliyet gösterdikleri, rekabet koşullarının yeterli derecede homojen olduğu ve özellikle rekabet koşulları komşu bölgelerden hissedilir derecede farklı olduğu için bu bölgelerden kolayca ayrılabilen bölgedir.
- (34) PLM yazılımının esas olarak bir yazılım ürününden ibaret olması, fiziksel bir varlığının olmaması, dolayısıyla da taşıma maliyetlerinin bulunmaması nedeniyle coğrafi pazar Türkiye olarak belirlenmiştir. Nitekim DASSAULT’un bayilik sözleşmesinde de bayilerin yetki alanı Türkiye ile sınırlandırılmaktadır. Öte yandan, mevcut dosya bakımından pazarın kesin sınırlarla belirlenmesinin değerlendirmeyi değiştirmeyecek olduğundan hareketle kesin bir ilgili coğrafi pazarı tanımlanmasına gerek görülmemiştir. Bununla birlikte dosya kapsamındaki değerlendirmelerde “Türkiye” pazarı esas alınmıştır.

I.4. Değerlendirme

I.4.1. Yerinde İncelemede Elde Edilen Bulgular

- (35) Önaraştırma kapsamında 23.10.2025 tarihinde DASSAULT, KHANTECH ve YENASOFT’ta yerinde incelemeler gerçekleştirilmiştir. Söz konusu yerinde inceleme sırasında alınan belgelerden dosya kapsamında değerlendirilecek olanlara aşağıda yer verilmektedir²³.
- (36) **Bulgu-1:** 14.04.2023 tarihinde (.....) çalışanı (.....) tarafından DASSAULT (.....)’a gönderilen “(.....)” konulu e-postaya aşağıda yer verilmektedir:
- “(.....) merhaba,
(.....) adına 1 Adet 1 kullanıcıli Solidwork Lisans talep ediyoruz. Ancak alternatifli olursa önerilerinizi değerlendirebiliriz.
İyi Çalışmalar,”*
- (37) E-posta silsilesinin devamında 14.04.2023 tarihinde DASSAULT (.....) tarafından DASSAULT (.....)’a gönderilen “(.....)” konulu e-postaya aşağıda yer verilmektedir:
- “(.....) selam,
Yakın bir arkadaşımın şirketinde (.....) lisansı ihtiyacı varmış, bilgi aşağıda.
Kolay gelsin”*
- (38) E-posta silsilesinin devamında 14.04.2023 tarihinde DASSAULT çalışanı (.....) tarafından DASSAULT (.....)’a gönderilen “(.....)” konulu e-postaya aşağıda yer verilmektedir:
- “Merhaba (.....);
Firmaya ait bir iş ortağımızın fırsatını görmüyorum.
Diğer yandan firma müşterimiz de olmamış henüz.
Fiyat konusunda yardımcı olmaları gerektiği hassasiyeti ile kendilerini (.....) yönlendiriyorum.*

²³ Belgeler yazım hataları ile birlikte ve orijinal içeriği korunarak aktarılmaktadır. Raporda yer alan Bulgu numaralandırmasına sadık kalınmıştır.

İyi Çalışmalar,”

- (39) **Bulgu-6:** 08.11.2024 tarihinde (.....) tarafından (.....) çalışanı (.....)'a gönderilen ve “(.....)” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

“Merhaba

(.....) Bey,

Çeyrek kapanışı öncesi ofisimizde gerçekleştirdiğimiz toplantımızda, sizinle paylaşacağımız lead listesi hakkında konuşmuştuk.

Ekte, Platform kullanıcısı olan, ancak herhangi bir SIMULIA rolü olmayan firmaların listesini bulabilirsiniz. Bu firmalar, SIMULIA rolleri adına fırsat geliştirmeniz için size açıktır ancak, her bir firma için rezervasyon listesini kontrolünüzü önemle rica ederiz.. Rezervasyon listesinde yer alan firmaları lead listesinde yok sayabilirsiniz.

Müşterilerle yapacağınız görüşmelerin ardından, 2 hafta sonrasına bir check point koymak ve çıktıları birlikte değerlendirmek isteriz.”

- (40) **Bulgu-8:** 08.01.2025 tarihinde (.....) tarafından (.....) çalışanı (.....)'a gönderilen “(.....)” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

(.....)“Merhaba (.....),

Ben Dassault Systemes, Türkiye partnerlerimizden sorumlu iş ortağı yöneticisi (.....). Sizlerin talepleri üzerine iletişime geçme ihtiyacı duydum.

(.....) ile devam ettirdiğiniz bakım anlaşması için firmamız bir geçiş planı yapmış olup, hangi müşterimizin hangi iş ortağımıza atanacağı ve bakımları sürdüreceği belirlenmiştir. Ancak müşterilerimizin özellikle kendi belirledikleri başka bir iş ortağımızla çalışma taleplerini bize net bir yazılı beyan ile ulaşması durumunda listemizi bu talep yönünde güncellemekteyiz.

Bu geçişi, standart bir satın alma süreci gibi değerlendirmeyip, hangi iş ortağımızdan alım yaparsanız yapın fiyatınızın sabit olacağını bilmenizi ister, seçim konusunda alacağınız hizmet kalitesi üzerinden bir değerlendirme yaparak bize sadece tek bir iş ortağı tercihi ile dönüş yapmanızı rica ederiz.

Mutlu ve başarılı bir yeni yıl dileklerimizle.”

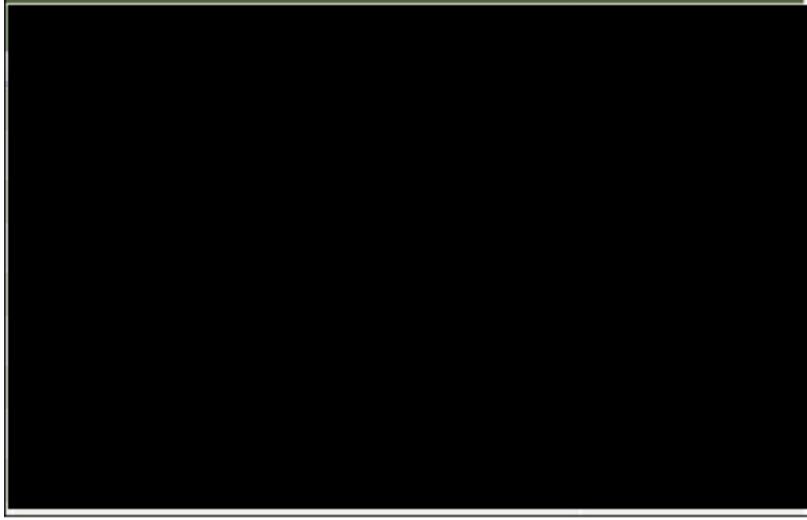
(.....)“Merhaba (.....),

(.....),

Partnerlerimiz ile görüşürken partnerimizden aşağıdaki not geldi.

****Dassault Systemes kuralları gereği ALC si durdurulmak istenen tüm lisans triagramlarının aynı olması gerekmektedir. Örneğin, elinizde bakımını durdurmak istediğiniz MD1 kodlu başka lisans varsa hepsini durdurmak ya da hepsinin bakımını devam ettirmek durumundayız.**

Mevcut durumda 2024 yılı için bakım anlaşması yapılmış olan lisanslarımız aşağıdaki şekilde.



2025 yılı için ise aşağıdaki lisansların bakım anlaşmasını devam ettirmek istiyoruz. Bunu yapılabilirliği var mıdır? Ya da nasıl ilerleyebiliriz? Konu ile ilgili değerlendirmenizi rica ederim.



Teşekkürler, iyi çalışmalar.

- (41) İlgili e-posta silsilesinin devamında yer alan DASSAULT çalışanı (.....) ve (.....) çalışanı (.....) arasındaki 09.01.2025 ve 13.01.2025 tarihli yazışmalara aşağıda yer verilmektedir:

(.....)“(.....)merhaba,

Aynı kodlu lisansın ya tamamı bakım altında olmalı ya da tamamı bakım dışında olmalı. Örnek olarak 11 adet MD2 lisansınızın ya hepsi bakım altında olmalı ya da hiçbiri. Buna göre bir planlama ile iş ortağımızla görüşmenizi öneririz.”

(.....)“Merhabalar,

Partner firmamız olarak “(.....)”ı belirledik. Kendileri ile bakım anlaşması devam ettirilecek lisanslar konusunda görüşmelerimiz devam ediyor.

Bilgilerinize,

İyi çalışmalar,”

- (42) **Bulgu-22:** 13.05.2025 tarihinde (.....) çalışanı (.....) tarafından DASSAULT (.....)'e iletilen “(.....)” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

(.....) Hanım merhabalar,

Bu saatte rahatsız ediyorum lütfen kusuruma bakmayınız.

Bugün (.....) ziyaret ettim.

Yaklaşık 40K USD DS Net oluşturabilecek bir V5 Catia fırsatı yakaladım.

(.....) Bey tekliflendirme için gerekli evrakları teslim etti bana.

İhale değil doğrudan alım planlandığı için hızlıca ilerleme şansımız var(direct alım bütçesine sığdığımız sürece)

Benden haber bekliyorlar.

Bu süreçte emeklerimin boşa gitmemesi için Kurum ve Pipe yapılacak fırsatımızın Rezervasyon Listenize en kısa sürede alınması için değerli yardımlarınızı rica ederim.

Haberlerinizi bekliyorum.

Saygılarımla,”

- (43) Devamında ise 13.05.2025 tarihinde DASSAULT (.....) tarafından diğer bir DASSAULT(.....)'e iletilen “(.....)” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

“(.....)selam,

Bu akşam (.....) da beni aradı bu konuyla ilgili. (.....)'den de teklif istenmiş bugün. Durumdan haberim var. (.....) şartname yayınlamış durumda. Direkt alım prosedürü tutar itibariyle uygulanabilir ancak kamu alımı statüsünde. Hatta şartnameyi ben de edinmiştim ekte de paylaşıyorum CATMEE lisansı 9 adet isteniyor ((.....) DSNET öngörüm).

Dolayısıyla aşağıda (.....) çizdiği fırsat profili gerçeği yansıtmıyor; pre-sales eforu olan bir faaliyet yok kendi çıkarmış gibi yazmış ancak ihtiyaçları baki, fiyata bakıp en uygundan alım yapıp geçerler prosedür uyarınca, yani öyle eşe dosta paslanacak iş kıvamında bir durum olamaz burada.

Ayrıca kamu kurumu olması nedeniyle zaten rezervasyon uygulanmasını doğru bulmuyorum.

@(.....) Hocam aksi bir görüşün yoksa, RET dönüş yapalım (.....)'a.

İyi çalışmalar,”

- (44) Devamında ise 13.05.2025 tarihinde DASSAULT (.....) tarafından DASSAULT(.....)'a iletilen “(.....)” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

“Selam. Veriler isiginda sana katiliyorum (.....). Burada hangi bayi isi alir ise ayni sartlarla destekleriz elbette.

Ote yandan daha onemli olan husus ise sessizce site in sistemde acilmasi ve de operasyona site territory dahi sorulmadan hemen es zamanli fırsat acilip order gecilmesi . Bu husus cok onemli. Her ne kadar musteri gray zoneda olsa da account (.....)...burada cse riski dogabilir. sessizce ve hizlica procure etmeli. Bayi demogojiye girmesin, degerli vaktinizi harcamayin. Belli ki her bayiye gidiyorlar. Bu noktada degerli bir detay. Bu tur butce kisiti olmayan COP kurumlarda promo acmayabiliyoruz marji gereksizce dusurmek icin. Yonetebilir isen bir maks indirim belirleyerek finans ile el sikisip DS olarak bu case e 45% indirim veriyoruz bu herkes icin gecerlidir. (.....) konumu itibariyle promodan faydalanamaz argumani ile marji tavanda tutabilirsin. Bircok kez yaptik ve ideal case. Ancak dikkat et objectionlari iyi yonetmelisin. Selamlar”

- (45) Devamında ise 13.05.2025 tarihinde DASSAULT (.....) tarafından DASSAULT(.....)'a iletilen “(.....)” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

“Abi bu konu başka bir case'de geçmişti. Geçen sene etkin olan CATMEE için bu sene promosyon olmadığını söylemişti (.....) Sadece cloud rollerinde var demişti

(P lerde var aktif promoda) . Ben de kontrol etmişim o nedenle CATMEE yok diye yazdım sana. Verecekleri teklifleri ben takip ediyor olacağım hiç endişen olmasın, beni aşip finansa gidilmemesi gerektiğini özellikle söylüyorum bayilere, (.....) bunu yaşamıştık daha önce (.....) özellikle net olarak biliyor tutumumu.

Promo görüntüsünü de iletiyorum aşağıda.

Teşekkürler,”

- (46) **Bulgu-29:** 04.08.2025 tarihinde DASSAULT(.....) tarafından DASSAULT (.....)'a iletilen “(.....)” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

“(.....) merhaba,

(.....) benim tüm bayilere bakım yenileme için teklif talebinde bulunuyor. Kesinlikle vermeyeceksiniz dedim. (.....) ısrarla arayıp teklif istiyor bayilerden. Sizler müşteri ile koordine eder misiniz ? Sizden (.....)'ye kim bakıyordu bu yıl tam çıkartamadım sana gönderiyorum o nedenle. Selamlar, iyi haftalar.”

- (47) **Bulgu-32:** 22.08.2025 tarihinde (.....) çalışanı (.....) tarafından DASSAULT çalışanı (.....)'na gönderilen “(.....)” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

“Merhaba (.....),

2024 Turkey Partner Territory Listesi'nde (.....)bayiliği altında yer alan bazı firmaların, 2025 güncel listede bulunmadığını fark ettik.

Ve bu firmalar ile iletişime geçip geçmeme konusunda kararsız kaldık.

Güncel dağılımı netleştirebilmek adına, güncel 2025 Turkey Partner Territory listesini paylaşabilir misiniz lütfen?

2025 listesinde yer almayan firmaların, yine de farklı bir partnere bağlı olma ihtimali var mıdır?

Çok teşekkürler,

İyi çalışmalar.”

- (48) İlgili e-posta silsilesinin devamında 26.08.2025 DASSAULT çalışanı (.....) tarafından gönderilen e-postadaki ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

“Merhaba (.....) Rezervasyon listesinin güncel hali ektedir.

Daha önce (.....) rezerve olan müşteriler rezervasyon listesinden çıkarılmıştır.

Tesekkurler, (..)”

- (49) **Bulgu-35:** 03.09.2025 tarihinde DASSAULT bayilerinden (.....) çalışanı (.....) tarafından DASSAULT (.....)'ya iletilen “(.....)” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

“(.....) Merhaba,

Telefonda da görüştüğümüz üzere (.....) tarafından (.....) arayarak partner değişikliği yapmak istediklerini, hali hazırda aşağıdaki lisanslara sahip olduğunu, yeni işe alım gerçekleştireceklerini ilettiler.

Müşteriye özellikle teknik bakımdan yetersiz olduğunu düşünüyorlarsa Dassault Systemes e mail atılması gerektiğini, geçişe uygunsa geçilebileceğini, bu aşamada bir teklif paylaşamayacağımızı belirttim. Açıkçası CATMEE hariç bütün

lisanslar için birer tane daha istemesi farklı bir Case olma ihtimalini aklıma getirdi. Eğer firma ile ilgili bir pürüz yoksa geçişi nasıl gerçekleştireceğimizi, varsa nasıl yöneteceğimizi iletebilerseniz sevinirim.

CATMSE x1

CATMEE x3

CAT 3DX P Catia PLM Express Edition x3

Pre Catia Product x2

MCE Mechanical Product x2

SGE x1

Saygılarımla”

- (50) Devamında 08.09.2025 tarihinde DASSAULT (.....) tarafından (.....) çalışanı (.....)'a iletilen “(.....)” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıda yer verilmektedir:

(.....) merhaba,

(.....) 3-4 sefer aramama rağmen açmıyor. İstersen bizi mailde buluştur veya sen arayarak bilgi ver. Şu anda gerek geçişi gerekse de yeni alımları nasıl yönetebileceğimizi net söyleyemiyorum.

Siz yeni alımlar için vs herhangi bir teklif paylaştınız mı?

Sadece bu şartlar altında dry change olacaksa, %15 VAR Change Fee uygulanacağını beyan edebilirim. Bilgilerini bekliyorum. Teşekkürler.”

- (51) 09.09.2025 tarihinde “(.....)” konu e-posta silsilesinin devamında ise konu ile ilgili olarak DASSAULT (.....) tarafından (.....) çalışanı (.....)'a iletilen ifadeler aşağıda yer verilmektedir.

(.....) merhaba,

(.....) beni aradı, herhalde sen bilgi vermişsin. Sağ ol.

Geçişin tamamen keyfi olduğunu, mevcut bayisinden bir şikayeti olmadığını ama eskiden sizde olduklarını ve tekrar size geri dönmek istediklerini ifade etti (.....)

Bunula beraber personelin alındığını ve lisans alımının da acil olduğunu belirtti.

Bu şartlar altında %15 var change fee ile beraber yeni alım için hızlı bir tekliflendirme yapalım lütfen.

(.....) teklif bekliyor. Farklı bir bayiden de teklif alma niyetinde olmadığını da belirtti. Mevcut bayisine herhangi bir borcunun kalmaması gerektiğini de ayrıca hatırlat lütfen.

IB'yi ekte bulabilirsiniz.”

- (52) **Bulgu-54:** 16.10.2025 tarihinde (.....) çalışanı (.....) tarafından DASSAULT (.....)'a gönderilen “(.....)” konulu e-postaya aşağıda yer verilmektedir:

“Merhaba (.....)

İletişim bilgilerinizi (.....)'dan aldım.

Catia lisansımızla ilgili bir sorun yaşıyoruz ve destek için hangi yetkili firmayla iletişime geçmemiz gerektiğini öğrenmek istiyoruz.

Atanmış temsilcimizin iletişim bilgilerini paylaşabilir misiniz?”

- (53) E-posta silsilesinin devamında 16.10.2025 tarihinde DASSAULT (.....) tarafından(.....) çalışanı (.....)'a gönderilen "(.....)" konulu e-postaya aşağıda yer verilmektedir:

"Merhaba (.....)

(.....) ile olan işbirliğimizin sonlandırılması ardından lisanslarınız iş ortaklarımızdan (.....) taşınmış ve resmi bilgilendirme tarafınıza bu yönde yapılmıştır. (.....) ekibinden (.....)'i maile ekliyorum. Kendisi ekip içindeki gerekli yönlendirmeyi yapacaktır."

- (54) **Bulgu-57:** 23.10.2025 tarihinde DASSAULT çalışanı (.....) tarafından DASSAULT bayilerinden olan (.....) çalışanı (.....)'e gönderilen "(.....)" konulu e-postaya aşağıda yer verilmektedir:

(.....) selam

(.....); (.....) + kdv karşılığı lisans, 8 vade ancak ilk ödeme 12/12/2025 olarak uzlaşmayı kabul ediyorlar. İlk ödeme tarihi uygunsa sözleşme rica ederim. 05/12 denedim ancak maaş ödemeleri olduğunu değiştiremeyeceğini söylüyor.

Ürünü sen belirle indirimsiz şekilde"

1.4.2. Ayrımcılık İddialarının Değerlendirilmesi

1.4.2.1. Ayrımcılık Eylemlerinin Yönelik Teorik Çerçeve

- (55) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde "Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır" hükmü yer almaktadır. Anılan maddenin (e) bendine göre de "münhasır bayilik hariç olmak üzere, eşit hak, yükümlülük ve edimler için eşit durumdaki kişilere farklı şartların uygulanması" ihlal olarak nitelendirilmektedir.
- (56) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi bakımından ayrımcılık şeklinde bir ihlalin söz konusu olabilmesi için ilgili davranışın, iki veya daha fazla teşebbüsün karşılıklı ve birbirlerine uygun iradeleriyle üçüncü taraf konumunda bulunan başka bir teşebbüs aleyhine ayrımcı davranışta bulunmaları veya ortak iradenin yöneldiği amaca ilişkin bir anlaşma kurulması gerekmektedir. İlaveten, Kurulun 4. madde kapsamında ayrımcılık davranışını incelediği kararlarında; teşebbüsler arasında bir anlaşmanın akdedilmiş olmasının tek başına yeterli bulunmadığı; ayrıca anlaşmanın tarafları arasında ayrımcılığa uğrayan teşebbüs aleyhine bir danışıklılık olması ve söz konusu ortak iradenin somut bilgi veya belgelerle ortaya koyulmasının arandığı görülmektedir²⁴. Bu çerçevede, ayrımcı nitelikte bir davranışın açık, kesin ve herhangi bir şüpheye yer vermeyecek şekilde bir anlaşma ve/veya uyumlu eyleme dayandığı ortaya konulmadığı sürece, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin uygulanabilirliğinden söz edilmesi mümkün değildir.
- (57) Öte yandan, ayrımcılığa konu uygulamaların, herhangi bir anlaşma ve/veya uyumlu eylem olmaksızın teşebbüslerin tek taraflı davranışları gerçekleştirildiği durumlar da aynı şekilde 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ele alınmamaktadır²⁵. Zira, ayrımcı davranışa kaynaklık eden iradenin, tek bir teşebbüs tarafından oluşturulan ve farklı muhataplara yöneltilen tek taraflı iradelerden ibaret olduğu hâllerde -söz konusu davranışı gerçekleştiren teşebbüsün hâkim durumda bulunması kaydıyla- 4054 sayılı

²⁴ Kurulun 30.09.2021 tarihli ve 21-46/673-337 sayılı, 04.07.2020 tarihli ve 20-35/455-202 sayılı kararları.

²⁵ Kurulun 01.04.2021 tarihli ve 21-18/229-96 sayılı, 21.04.2022 tarihli ve 22-18/300-133 sayılı kararları.

Kanun'un 6. maddesinin uygulanması gündeme gelmektedir. Bu itibarla, anlaşma niteliğinden uzaklaşıp tek taraflı bir davranış görünümü kazanan ayrımcı uygulamanın, 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında ayrıca ve müstakilen değerlendirilmesi gerekecektir.

- (58) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinde “*Bir veya birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde bir mal veya hizmet piyasasındaki hâkim durumunu tek başına yahut başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanması*” yasaklanmıştır. Anılan maddede kötüye kullanma hâllerine örnekleyici şekilde yer verilmiş olup, ikinci fıkranın (b) bendinde, eşit durumdaki alıcılara aynı veya eşit nitelikteki hak, yükümlülük ve edimler bakımından farklı koşullar uygulanması suretiyle doğrudan ya da dolaylı ayrımcılık yapılması açıkça kötüye kullanma olarak düzenlenmiştir
- (59) Bu çerçevede, Kanun'un 6. maddesi bakımından ayrımcılık; hâkim durumdaki teşebbüsün rasyonel gerekçeler olmaksızın, aynı veya eşit durumdaki teşebbüslere farklı veya farklı durumdaki teşebbüslere eşit davranması şeklinde tanımlanabilmektedir²⁶. Dolayısıyla, hâkim durumdaki teşebbüs ile ticari ilişki içerisinde olan birden fazla tarafın olması, bu tarafların talep ettikleri ticari işlemin aynı nitelikte olması, bu tarafların eş konumda bulunması ve birbirinin rakibi olması, tarafla farklı ticari şartların uygulanması, ayrımcı uygulamanın bir sonucu olarak bu uygulamaya maruz kalanların ticarete rakipleri karşısında açıkça dezavantajlı hale gelmesi²⁷ ve ticari uygulamayı gerçekleştiren tarafın bu uygulama için haklı bir gerekçesinin bulunmaması unsurları aranmalıdır.
- (60) 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin (b) bendinde *eşit durumdaki alıcılar* ifadesinin kullanılmış olduğu görülmektedir. Bununla beraber, hâkim durumdaki teşebbüs sadece alıcılara değil, alım dışında başka ticari ilişkiler kuran pazar paydaşları arasında da ayrımcılık yaparak rekabeti sınırlayabilecektir. Bu nedenle alıcı kavramı, hâkim durumdaki teşebbüs ile ticari ilişkilerde bulunan bütün teşebbüsleri kapsayacak şekilde geniş yorumlanmaktadır. Ayrıca, hükmün geniş anlamda ticari koşullardan söz etmesi nedeniyle incelemelerde yalnızca fiyatla sınırlı kalınmamakta, hâkim durumdaki teşebbüsün diğer ticari taraflarla iş ilişkilerinde veya sözleşmelerinde uyguladığı fiyat dışı koşullar da kapsama dâhil edilmektedir²⁸.
- (61) Kurul kararlarına bakıldığında²⁹ ayrımcı nitelikteki davranışların, yöneltildiği taraflara göre, birincil seviye zarar doğuran ayrımcılık ve ikincil seviye zarar doğuran ayrımcılık olarak ayrıldığı tespit edilmektedir. Buna göre birincil seviye ayrımcılığın, hâkim durumdaki teşebbüsün rakiplerine karşı olan ayrımcı davranışlarını kapsadığı ve genelde dışlayıcı etkileri bağlamında rekabet karşıtı olarak değerlendirildiği görülmektedir. Öte yandan, ikinci seviye ayrımcılık ise hâkim durumdaki teşebbüs ile arasında rakiplik ilişkisi bulunmayan, başka bir ifade ile hâkim durumdaki teşebbüsün

²⁶ Rekabet Terimleri Sözlüğü (2019), Gözden Geçirilmiş Altıncı Baskı, s. 51: “*İşlemlerin taraflarına eşit edimler için eşit olmayan kurallar uygulayarak onları rekabette dezavantajlı duruma sokma eylemidir.*”

²⁷ 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin ikinci fıkrasının (b) bendinde ilgili alıcıları/ticari tarafları rekabette dezavantajlı duruma düşürme unsuru yer almamaktadır ancak Kurulun *Roche II* kararında; yalnızca eşit durumdaki teşebbüslere farklı fiyatlardan satış yapılarak oluşturulan fiyat farklılaştırma uygulamasının ihlal için yeterli olmayacağı, ayrıca bu farklı muamele sonucunda ilgili piyasada rekabetin bozulmasının ya da kısıtlanmasının aranmasının, hükmün ve 4054 sayılı Kanun'un amacına uygun olacağı değerlendirilmiştir (Kurulun 30.10.2018 tarihli ve 08-61/996-388 sayılı kararı). Aynı yönde bkz. Kurulun 20.3.2014 tarihli ve 14-11/205-89 sayılı *Digiturk IV* kararı, 06.01.2016 tarihli ve 16-01/12-5 sayılı *Hatay Ro-Ro* kararı, 11.01.2017 tarihli ve 17-02/17-8 sayılı *TÜYAP* kararı.

²⁸ Kurulun 20.03.2014 tarihli ve 14-11/205-89 sayılı *Digiturk IV* kararı, p. 14.

²⁹ Kurulun 20.03.2014 tarihli ve 14-11/205-89 sayılı, 09.09.2015 tarihli ve 15-36/559-182 sayılı ve 05.03.2015 tarihli ve 15-10/139-62 sayılı kararları.

kendisinin faaliyette bulunmadığı pazarlardaki müşterilerine karşı yapılan davranışları içermektedir. Bu tür eylemlerin aslında, kural olarak, pazardaki rekabetçi yapıya zarar vermediği değerlendirilmektedir. Bununla birlikte; aşırı fiyat, farklı fiyat ve haksız şartlar uygulanması gibi örnekler dikkate alındığında rekabet hukuku, ikincil seviye ayrımcılık olarak nitelenen bazı eylemleri istisnai şekilde yasaklayarak hâkim durumdaki teşebbüsün, pazar paydaşlarına ve tüketicilere zarar vermesini önlemeye çalışmaktadır.

- (62) Literatürde, hâkim durumdaki bir teşebbüsün dışlayıcı nitelikteki davranışlarda bulunma güdüsünün, müşterisini, tedarikçisini ya da ticaret ortaklarını rekabet açısından dezavantajlı duruma düşürebilecek nitelikte ayrımcı davranışlarda bulunma güdüsünden daha fazla olduğu varsayılmaktadır³⁰. Zira alt pazarda bir müşterinin ya da ticaret ortağının diğerine göre rekabetçi avantajını kaybetmesinden hâkim durumdaki teşebbüsün herhangi bir kazancı olmamakta, aksine satışların azalması nedeniyle zararı olabilmektedir³¹. Nitekim yapılan ayrımcılık sonucunda bir veya birkaç oyuncunun pazar dışına itilmesi ya da bazı oyuncuların suni olarak pazar gücü elde etmesi, bu pazarda artık daha düşük yoğunlukta bir rekabet olacağı anlamına gelecektir³². Bu nedenle, hâkim durumdaki bir teşebbüsün ikincil seviye ayrımcılıkta bulunması durumunda bu eylem için geçerli bir sebebinin olmasının muhtemel olduğu kabul edilmektedir³³.
- (63) Kurulun bazı kararlarında ikincil seviye ayrımcılık bakımından birtakım kriterlerin belirlendiği görülmektedir. *Digiturk IV* ve *Congresium*³⁴ kararlarında; ikincil seviye zarar doğuran ayrımcılığın hâkim durumun kötüye kullanılması kapsamında ihlal olarak kabul edilmesi için genel anlamda (i) farklı uygulamada bulunulan alıcıların/işlemlerin eşit durumda olması, (ii) uygulamanın rekabetçi dezavantaj yaratması ve (iii) hâkim durumdaki teşebbüsün iddia konusu davranışlarının haklı bir gerekçesinin bulunmaması koşullarının arandığı ifade edilmektedir³⁵.
- (64) Tüm bu açıklamalar ve 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin (b) bendi ışığında; ayrımcı nitelikteki kötüye kullanma davranışlarının rekabeti kısıtlayıp kısıtlamadığı hususunun;
- Alıcıların eşit durumda olup olmadığı,
 - Alıcılara aynı ve eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürülüp sürülmediği,
 - Ayrımcılık yapılan alıcı ya da alıcıların rekabette dezavantajlı duruma düşüp düşmediği,
 - Davranışın, pazardaki rekabet ortamını bozma kabiliyetinin bulunup bulunmadığı,
 - Haklı gerekçe bulunup bulunmadığı

unsurları çerçevesinde değerlendirilmesi gerektiği anlaşılmaktadır.

- (65) Alıcıların eşit durumda olup olmadığı değerlendirilirken, hâkim durumdaki teşebbüsle kurdukları ticari ilişkinin aynı nitelikte olup olmadığı, tedarik zincirindeki konumları ile

³⁰ LAYNE-FARRAR, A. ve STUART, P. "Abusive Discrimination" (2013), https://www.researchgate.net/publication/266559225_Abusive_Discrimination, s. 17, Erişim Tarihi: 24.11.2025.

³¹ O'DONOGHUE, R. ve PADILLA, A. J. "The Law and Economics of Article 102 TFEU" (2013), s. 779.

³² *Roche II*, s. 6.

³³ O'DONOGHUE ve PADILLA (2013), s. 779.

³⁴ Kurulun 27.08.2020 tarihli ve 20-39/538-239 sayılı kararı.

³⁵ Aynı yönde bkz. Kurulun 26.05.2005 tarihli ve 05-36/453-106 sayılı *Coca Cola IV* kararı s. 18-21.

benzer hak ve yükümlülüklerle sahip bulunup bulunmadıkları önem taşımaktadır. Hak, yükümlülük ve edimlerin eşit olup olmadığının tespitinde ise ilişkinin konusu olan mal veya hizmetler arasında fiziksel ya da işlevsel benzerliklerin bulunması ve işlemlerin ticari içerik itibarıyla benzerlik göstermesi dikkate alınmaktadır.

- (66) Bu hak, yükümlülük ve edimlere farklı şartlar uygulanması söz konusu olduğunda ise hâkim durumdaki teşebbüsün ileri sürdüğü koşulların alıcılar arasında avantaj ya da dezavantaj yaratacak nitelikte farklılaşıp farklılaşmadığı incelenmelidir. Ayrımcılık yapılan alıcı ya da alıcıların rekabette dezavantajlı duruma düşüp düşmediğinin analizinde; hâkim durumdaki teşebbüsün vazgeçilmez bir ticari taraf olması, bu teşebbüsün faaliyetleri sonucu farklı uygulamaların ortaya çıkması, ortaya çıkan farklılığın önemli düzeyde olması ve uzun süre devam etmesi, farklı uygulamaya konu edilen mal ya da hizmetin müşterinin maliyetleri içerisindeki payının büyük olması gibi unsurların arandığı belirtilmektedir³⁶.
- (67) Son olarak, haklı gerekçenin varlığını belirlemede ise; davranış ile korunan meşru bir menfaatin var olup olmadığı, bu menfaatin korunması için söz konusu davranışın zorunlu olup olmadığı ve bu davranış ile rekabetin, menfaatin korunması için zorunlu olandan fazla sınırlandırılıp sınırlandırılmadığı ölçütleri dikkate alınmalıdır³⁷.
- (68) Ortaya konulan hukuki çerçeveye ışığında öncelikle DASSAULT'un çeşitli uygulamalar yoluyla bayileri arasında ayrımcılık yaptığı iddiaları ele alınacak, akabinde DASSAULT'un sistem entegratörü konumundaki KHANTECH bakımından ileri sürülen ayrımcılık iddiaları incelenecektir.

I.4.2.2. DASSAULT Hakkındaki Ayrımcılık İddialarının Değerlendirmesi

- (69) Yukarıda yer verildiği üzere DASSAULT hakkındaki ayrımcılık temelli iddialar, teşebbüsün, bayilik sözleşmesinin sona ermesi veya korsan yazılım kullandığının tespit edilmesi gibi hallerde bazı müşterileri belirli bayilere atadığı ve atama kapsamında ayrımcı uygulamalarda bulunduğu ilişkindir. Anılan iddialar teorik olarak 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 6. maddeleri çerçevesinde ele alınabilecektir; zira söz konusu uygulamaların, DASSAULT'un PLM hizmetleri kapsamında anlaşma ve/veya uyumlu eylemler yoluyla eşit durumdaki alıcılara farklı şartlar uygulayıp uyguladığı boyutuyla 4. madde kapsamına; tek taraflı davranışlarla eşit durumdaki alıcılar/ticari taraflar arasında ayrımcılıkta bulunup bulunmadığı boyutuyla ise 6. madde kapsamına girmesi mümkündür.
- (70) Dosyaya konu ayrımcılık iddiaların özünü, DASSAULT'un bayiler arasında eşit koşullarda rekabeti zedeleyecek biçimde keyfi ve ayrımcı uygulamalara başvurduğu, bu yolla bazı bayileri diğerlerine nazaran daha avantajlı bir konuma taşıyarak 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği hususu oluşturmaktadır. Konuya ilişkin DASSAULT'un bayilik ve müşteri atama uygulamaları hakkında bilgi talep edilmiş olup cevabi yazılarda DASSAULT'un tüm bayilerinin VAR olarak değerlendirildiği bu satıcıların değerinin; piyasa itibarı, ürün konusundaki yetkinlikleri ve sundukları hizmetlerdeki teslim kabiliyetleri temelinde belirlendiği, dolayısıyla, DASSAULT ağı içerisinde VAR'lar ile diğer yeniden satıcılar arasında herhangi bir fark bulunmadığı; zira tüm yeniden satıcıların, yalnızca lisans satışının ötesine geçerek satışa katma değer sağlayabildikleri dile getirilmiştir. Öte yandan, bazı hallerde müşteri tahsisi uygulamasına başvurulabildiği, söz konusu hallerin; (.....) olarak sıralanabileceği ifade edilmiştir.

³⁶ Kurulun 20.03.2014 tarihli ve 14-11/205-89 sayılı kararı.

³⁷ Kurulun 07.07.2015 tarihli ve 15-28/322-99 sayılı kararı.

- (71) Bununla beraber, anılan durumlarda müşterilerin, bayinin söz konusu ürünler için gerekli sertifikasyonlara sahip olması kaydıyla, istedikleri bayiyi seçme imkânına sahip olduğu, yalnızca müşterinin herhangi bir bayiyi seçmemesi halinde, DASSAULT'un; bayilerin yetkinlikleri, akreditasyon durumu, müşteriye coğrafi yakınlığı gibi objektif kriterlere göre bir bayiyi belirlediği, her hâlükârda müşterinin seçilen bayiden memnun kalmaması halinde bayiyi değiştirme olanağının bulunduğu hususlarına yer verilmiştir.
- (72) Özet olarak; DASSAULT'un söz konusu iddiaları reddederek tüm bayilerin aynı statüde değerlendirildiğini, müşteri tahsisi yapılan istisnai durumlarda dahi objektif kriterlerin esas alındığını ve müşterilerin her hâlükârda bayilerini serbestçe seçme veya değiştirme imkânına sahip olduğunu ifade ettiği görülmektedir. Diğer taraftan, bahse konu beyanların maddi gerçekliği ile ayrımcılık iddialarının mesnetli olup olmadığının tespit edilebilmesi için yerine incelemede elde edilen bulguların da değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu itibarla ilgili bulgular incelendiğinde;
- Bulgu-6 kapsamında, (.....),
 - Bulgu-1 kapsamında, (.....),
 - Bulgu-8 kapsamında, (.....),
 - Bulgu-54 kapsamında, (.....),
 - Bulgu-57 kapsamında, (.....),
 - Bulgu-29 kapsamında, (.....),
 - Bulgu-32 kapsamında, (.....),
 - Bulgu-35 kapsamında, bir müşterinin mevcut bayisinden şikâyeti olmasa da keyfi olarak bayisini değiştirmek istediği ve bu talebin "dry change" bedelinin ödenmesi şartıyla kabul edildiği,
 - Bulgu-22 kapsamında, doğrudan temin usulüyle yapılacak bir kamu alımında işlemi hangi bayi kazanırsa kazansın aynı şartlarla destekleneceği ve herkese aynı oranda indirim uygulanacağı

hususları tespit edilmiştir.

- (73) Anılan bulgulardan genel itibarıyla, farklı bağlamlarda çeşitli müşteri yönlendirmeleri ve bayi atamalarının gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır. Potansiyel satış fırsatlarına ilişkin listelerin belirli bayilere iletilmesi (Bulgu-1, Bulgu-6) ile sözleşmesi sona eren bayilerin müşterilerinin başka bayilere yönlendirilmesi (Bulgu-8, Bulgu-54) bu kapsamda yer almaktadır. Ayrıca korsan kullanım tespit edilen müşterilerin çözüm sürecinde belirli bayilere yönlendirilmesi (Bulgu-57) ile teknik yeterlilik ve tecrübe gibi kriterlere dayanarak potansiyel müşteriler için belirli bayilerin tercih edilmesi (Bulgu-29, Bulgu-32) yönünde örneklerle rastlanmaktadır. Bunların yanında, müşterinin kendi talebiyle bayisini değiştirmesine ilişkin uygulamalar (Bulgu-35) ve kamu alımlarında tüm bayiler için eşit satış koşullarının geçerli olacağına dair bildirimler (Bulgu-22) de tespit edilen hususlar arasındadır.
- (74) Söz konusu bulgular, ayrımcılık zarar teorisinin hukuki vasıflandırılması bakımından birlikte değerlendirildiğinde, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin somut olayda uygulanabilirlik koşullarının oluşmadığı sonucuna varılmaktadır. Zira dosya kapsamındaki bilgi ve belgeler, DASSAULT ile herhangi bir bayi arasında diğer bayileri dışlamaya yönelik bir anlaşma yahut uyumlu eylemin varlığını ortaya koymamaktadır. Dolayısıyla, dosya kapsamındaki iddiaların Kanun'un 4. maddesi bakımından bir ihlale yol açtığı sonucuna ulaşılamamıştır.

- (75) Bununla birlikte, dosya kapsamındaki olguların, ayrımcılığa konu olduğu ileri sürülen uygulamaların DASSAULT'un tek taraflı karar ve tasarrufları çerçevesinde şekillenmiş olabileceğine işaret etmesi karşısında, söz konusu iddialar 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin ikinci fıkrasının (b) bendi kapsamında ayrıca değerlendirilmelidir. Bu çerçevede ayrımcılık uygulamaları; hâkim durumdaki teşebbüsün rasyonel gerekçeler olmaksızın, aynı veya eşit durumdaki teşebbüslere farklı veya farklı durumdaki teşebbüslere eşit davranması şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Ayrımcı davranışların DASSAULT ile rakiplik ilişkisi bulunmayan ticari taraflara –bayilere- yöneldiği ileri sürüldüğünden, dosya bakımından ikincil seviyede ayrımcılığın incelenmesi önem arz etmektedir.
- (76) Hâkim Durumdaki Teşebbüslerin Dışlayıcı Davranışlarına İlişkin Kılavuz'un 7. paragrafında, 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında incelenen bir davranışın ihlal teşkil edebilmesi için davranışı gerçekleştiren teşebbüsün ilgili pazarda hâkim durumda olması ve davranışın bir kötüye kullanma niteliği taşıması gerektiği, Kurulun bu iki temel unsurdan birinin bulunmadığını açıkça gösterebildiği durumlarda diğer unsura ilişkin analize yer vermeyebileceği ifade edilmektedir. Buna göre, ayrımcı davranış, herhangi bir anlaşmaya dayanmadan, teşebbüsün kendi inisiyatifiyle ve tek taraflı olarak ortaya çıkıyorsa ve bu davranış eşit alıcılara yönelik farklı koşullar içeriyorsa, bu durumda ilgili teşebbüsün hâkim durumda olup olmadığına yahut hâkim durumda olduğu varsayımı altında ilgili davranışın kötüye kullanma teşkil edip etmediğine bakılmaktadır.
- (77) Bu itibarla, her ne kadar önaraştırma aşamasında değerlendirme sonucunu değiştirmeyeceğinden hareketle kesin bir ilgili ürün pazarı tanımlanmasına ihtiyaç duyulmamış olsa da, mevcut ayrımcılık iddialarının Kanun'un 6. maddesi uyarınca incelenebilmesi bakımından DASSAULT'un *PLM yazılımları pazarı* ve/veya olası alt pazarlarda hâkim durumda olduğu varsayımı üzerinden kötüye kullanma analizi yapılması mümkündür. Bu çerçevede, DASSAULT'un ilgili pazar(lar)da hâkim durumda olduğu varsayımı altında; alıcıların karşılaştırılabilir nitelikte olması, aynı veya eşdeğer hak, yükümlülük ve edimlere ilişkin koşulların farklı şekilde uygulanması, ileri sürülen uygulamanın belirli alıcıları rekabet sürecinde dezavantajlı konuma sokması, söz konusu davranışın pazardaki rekabet koşullarını bozma potansiyeli taşıması ve anılan uygulamalara ilişkin nesnel ve haklı gerekçelerin mevcut olması hususları açıklığa kavuşturulmalıdır.
- (78) Yukarıda aktarılan bulgular bu doğrultuda incelendiğinde; teşebbüsün müşterileri yönlendirme hususunda belirli bayileri seçerek ayrımcılık yaptığı sonucuna ulaşılamayacağı değerlendirilmiştir. Şöyle ki; Bulgu-1, Bulgu-6, Bulgu-29 ve Bulgu-32 kapsamında DASSAULT'un doğrudan hizmet vermediği ancak ürün veya hizmet satın alma potansiyeli bulunan müşterileri, Bulgu-8 ve Bulgu-54 kapsamında dağıtım sözleşmesi sona eren bayilerin müşterilerini ve Bulgu-57 kapsamında korsan yazılım kullandığı tespit edilen müşterileri ilgili bayilere yönlendirdiği tespit edilmiştir. Ayrıca Bulgu-1, Bulgu-6 ve Bulgu-57 kapsamında müşteri atamalarının (.....) ve(.....) gibi farklı bayilere yapılabildiği, Bulgu-29 kapsamında atamalarda teknik kadro ve tecrübe gibi objektif kriterlerin esas alınabildiği ve Bulgu-22 çerçevesinde belirli bayileri dışlayacak veya yalnızca bazı bayileri tercih edecek nitelikte bir müşteri kısıtlama uygulamasının bulunduğunu gösteren herhangi bir bulguya rastlanmadığı, iş fırsatlarında tüm bayilerin eşit şartlarla desteklenebildiği anlaşılmaktadır. Son olarak Bulgu-35, müşterilerin bayi değişim bedelini ödemek suretiyle herhangi bir gerekçe göstermeden istedikleri bayiye geçebildiklerini ortaya koymaktadır. Tüm bulgular birlikte değerlendirildiğinde, DASSAULT'un müşteri yönlendirme süreçlerinde belirli bayileri ayrıcalıklı kıldığı veya ayrımcı bir uygulamaya başvurduğu neticesine ulaşılamamaktadır.

- (79) Son tahlilde, DASSAULT açısından 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında ayrımcılık niteliğinde bir kötüye kullanma tespit edilmemiştir. Mevcut iddialar özelinde, herhangi bir rekabet ihlali meydana gelmediği kanaatine varılmıştır.

1.4.2.3. KHANTECH Hakkındaki Ayrımcılık İddialarının Değerlendirmesi

- (80) Dosyaya konu birinci şikayet kapsamında KHANTECH bakımından ileri sürülen ayrımcılık iddiaları; KHANTECH'in DASSAULT'un Türkiye'deki tek yetkili entegratörü olarak fiilen tekel konumunda olduğu, ancak teşebbüsün DASSAULT bayilerine yönelik tutumunun eşit olmadığı ve bazı bayilerle iş birliği yapmayı reddederek bu bayilerin piyasadaki faaliyetlerini zorlaştırdığına yöneliktir. Şikayette ayrıca, DASSAULT onaylı ikinci bir sistem entegratörü olabilmek için yapılan başvuruların sonuçsuz bırakıldığı da ileri sürülmüştür.

- (81) Söz konusu iddialara yönelik KHANTECH tarafından sunulan cevabi yazıda;

- (.....) ve (.....) adlı firmaların da entegratör olarak faaliyet gösterdikleri,
- (.....)

ifade edilmektedir.

- (82) Konuyla ilgili DASSAULT tarafından sunulan cevabi yazıda;

- İş ortakları arasındaki temel farkın yeniden satıcılar ile danışmanlık/sistem entegratörleri arasında olduğu,
- Yeniden satıcıların ürünleri son müşterilere satabildiği ve ayrıca son müşterilere uygulama/entegrasyon hizmetleri sunabildiği,
- Öte yandan, danışmanlık/sistem entegratörü ortaklarının ürün satma yetkisine sahip olmadığı ancak son müşteriler talep ettiğinde danışmanlık ve sistem entegrasyon hizmetleri sunabildiği,
- (.....),
- Nihai müşterinin kurulum ve entegrasyonu; kendi iç teknik ekibi, DASSAULT İSTANBUL, DASSAULT'un distribütörleri, DASSAULT'un danışmanlık veya sistem entegrasyonu iş ortakları veya yeterli teknik yetkinliğe sahip olduğu düşünülen başka herhangi bir firma aracılığıyla gerçekleştirebileceği,
- Türkiye'de KHANTECH dışında da (.....), (.....) ve (.....) gibi entegratör olarak yetkilendirilen şirketlerin olduğu,
- DASSAULT'un entegratörlerle imzaladığı iş birliği sözleşmelerinin müşterilerin başka bir sistem entegratörünü tercih etmelerini engellemediği, üçüncü tarafların müşterilere hizmet sunabilmesi için DASSAULT'tan özel bir yetki alınmasının gerekmediği,
- (.....)

belirtilmiştir.

- (83) Cevabi yazılardan da görüleceği üzere Türkiye'de DASSAULT yazılım ürünlerinin KHANTECH dışında sistem entegratörü olarak faaliyet gösteren başka şirketler de bulunmakta ve DASSAULT, sistem entegratörlüğü bakımından iş birliği yaptığı şirketler dışında hizmet alınmasını engellememektedir. Cevabi yazılarda belirtilenlere ek olarak, yerinde incelemede elde edilen belgelerde de şikayete konu iddiaları destekler nitelikte herhangi bir bulguya rastlanmamıştır.

- (84) Tüm bu hususlar bir arada değerlendirildiğinde, iddiaların aksine, KHANTECH'in sistem entegratörü olarak pazarda tekel konumunda bulunmadığı ve bu itibarla iddialara konu uygulamalar üzerinden piyasadaki rekabeti kısıtlama kabiliyeti olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Öte yandan, ayrımcılık iddiaların maddi gerçekliğini destekleyecek şekilde teşebbüsün bayiler arasında ayrımcılık yaptığına işaret eden herhangi bir bulguya da rastlanmamıştır. Son tahlilde, KHANTECH hakkındaki mezkur iddiaların, soruşturma açılmasını gerektirecek mesnetten yoksun olduğu kanaatine varılmıştır.

I.4.3. DASSAULT SOLIDWORKS'e İlişkin İddialar Bakımından Değerlendirme

- (85) Karar kapsamında ayrıca DASSAULT SOLIDWORKS hakkında, yasal hak kullanımı gerekçesiyle, *Solidworks* yazılımı için fahiş lisans bedelleri dayatarak lisans müzakeresi süreçlerini sekteye uğrattığı iddiaları ve böylelikle bayilere uyguladığı müşteri kısıtlamasını desteklediğine ilişkin endişeler incelenmiştir. Söz konusu iddiaya ilişkin olarak DASSAULT tarafından sunulan cevabi yazıda;

- DASSAULT'un Lisans Uyum (*License Compliance*) programının amacının DASSAULT grubunun telif haklarını korumak olduğu, bu kapsamda DASSAULT'un Türkiye'de korsan yazılımlarla mücadele etmek üzere (.....) ile çalıştığı,
- DASSAULT'un yazılımlarının korsan kopyalarının kullanımına ilişkin bilgileri (.....) ve (.....) yoluyla elde ettiği,
- (.....)

ifade edilmektedir.

- (86) 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'nun (FSEK) 2. maddesinde, "*Herhangi bir şekilde dil ve yazı ile ifade olunan eserler ve her biçim altında ifade edilen bilgisayar programları ve bir sonraki aşamada program sonucu doğurması koşuluyla bunların hazırlık tasarımları,*" "*ilim ve edebiyat eserlerinden biri*" olarak belirtilmiştir. *Solidworks* yazılımının bir eser olduğunun tespitinin akabinde anılan FSEK'te eser sahipleri bakımından öngörülen düzenlemelere yer verilmesinde yarar görülmektedir. FSEK'in 22. maddesi, eser sahibinin çoğaltma hakkını düzenlemekte olup "*Bir eserin aslını veya kopyalarını, herhangi bir şekil veya yöntemle, tamamen veya kısmen, doğrudan veya dolaylı, geçici veya sürekli olarak çoğaltma hakkı münhasıran eser sahibine aittir.*" hükmünü haizdir. FSEK'in 23. maddesinde, yayma hakkı düzenlenmekte olup; "*Bir eserin aslını veya çoğaltılmış nüshalarını, kiralamak, ödünç vermek, satışa çıkarmak veya diğer yollarla dağıtmak hakkı münhasıran eser sahibine aittir.*" ifadelerine bulunmaktadır. Ayrıca FSEK'in 24. maddesinde de temsil hakkı düzenlenmekte olup "*Bir eserden, ... doğrudan doğruya yahut işaret, ses veya resim nakline yarıyan aletlerle umumi mahallerde okumak, çalmak, oynamak ve göstermek gibi temsil suretiyle faydalanma hakkı münhasıran eser sahibine aittir.*" ifadeleri yer almaktadır. İlaveten FSEK'in 71. maddesinde, korsan üretim ve çoğaltmaya ilişkin cezai yaptırımlar öngörülmüştür.

- (87) Anılan maddeler birlikte değerlendirildiğinde, *Solidworks* gibi bilgisayar programları da dâhil olmak üzere eserler üzerinde tanınan çoğaltma, yayma, temsil ve benzeri hakların münhasır niteliği ile korsan üretim ve çoğaltmaya yönelik cezai yaptırımlar, hak sahiplerinin bu ihlallere karşı adım atmalarını meşru kılmaktadır. Bu kapsamda bir teşebbüsün korsan faaliyetleri engellemek amacıyla FSEK'ten doğan haklarını kullanmasının yasal hak kullanımı niteliği taşıdığı değerlendirilmektedir.

- (88) Bununla birlikte bir davranışın yasal hak kullanımı kapsamına girmesi, o davranışın rekabet hukuku bağlamında da ele alınmasına engel teşkil etmemektedir. Bu çerçevede yapılan yerinde incelemeler kapsamında, şikâyetle ileri sürüldüğü üzere teşebbüsün lisans müzakeresi süreçlerini engellediğine ve böylelikle bayilere müşteri kısıtlaması dayattığına işaret eden ve/veya teşebbüsün korsan yazılımlara dair lisanslama politikalarının veya fiyatlandırma uygulamalarının rekabet hukuku ihlali niteliğinde olduğunu ortaya koyan herhangi bir bulguya rastlanmamıştır. Dolayısıyla, mevcut önaraştırma bulguları ışığında, anılan iddiaların soruşturma aşamasına taşınmasını gerektirecek yeterli delil bulunmadığı değerlendirilmiştir.

J. SONUÇ

- (89) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, Dassault Systèmes SE, Dassault Systèmes International SAS, Dassault Systèmes SolidWorks Corporation, Dassault Systèmes İstanbul İnovasyon Teknoloji Limited Şirketi ile KhanTech Bilgi Teknolojileri AŞ'nin bayiler arasında ayrımcılık yapmak suretiyle ve Dassault Systemes Solidworks Corporation'ın korsan yazılımla mücadele kapsamında davranışlarının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 6. maddesini ihlal ettiği iddiasına ilişkin herhangi bir bulgu veya belgeye ulaşılmadığından 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca şikâyetin reddi ile soruşturma açılmamasına, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.