

Rekabet Kurumu Bakanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2025-1-051
Karar Sayısı : **25-35/830-488**
Karar Tarihi : 18.09.2025

(Devralma)

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

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

B. RAPORTÖRLER : Esra KÜÇÜKİKİZ, Habil Arda KEL, Tuğba BOLAT YILDIRIM,
Berk YILMAZ

C. BİLDİRİMDE

BULUNAN

: - Salesforce, Inc.
Temsilcileri: Av. Dr. Gönenç GÜRKAYNAK, Av. Harun GÜNDÜZ,
Av. İ. Baran Can YILDIRIM, Av. Ceren DURAK
Yıldız Mah. Çitlenbik Sok. No:12 Beşiktaş/İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Informatica Inc.in tek kontrolünün Salesforce, Inc. tarafından devralınması işlemi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 01.08.2025 tarih ve 71620 sayı ile giren ve 01.09.2025 tarih, 72867 sayılı yazı ile eksiklikleri tamamlanan bildirim üzerine düzenlenen 11.09.2025 tarihli ve 2025-1-051/Öİ sayılı Devralma Ön İnceleme Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda, dosya konusu işleme izin verilmesinde sakınca bulunmadığı ifade edilmiştir.

G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

- (4) Başvuruda; Informatica Inc.'in (INFORMATICA) tek kontrolünün Salesforce, Inc. (SALESFORCE) tarafından devralınması işlemine 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun) ve 2010/4 sayılı Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ (2010/4 sayılı Tebliğ) çerçevesinde izin verilmesi talep edilmiştir.
- (5) Bildirim konusu işlemin temelini taraflar arasında akdedilen 26.05.2025 tarihli Anlaşma ve Birleşme Planı (İşlem Anlaşması) oluşturmaktadır. İşlem Anlaşması'na göre INFORMATICA, SALESFORCE'un tek kontrolünde olan Phoenix I Merger Sub. ile birleşecek ve işlem ertesinde SALESFORCE'un doğrudan sahip olduğu iştiraki olarak varlığını devam ettirecektir. Rekabet Kurulunun (Kurul) geçmiş tarihli kararlarında¹, somut dosyaya paralel şekilde, hedef teşebbüsün devralan teşebbüsün bir iştiraki ile ana teşebbüsün hedef teşebbüsü kontrol edebileceği biçimde birleşmesi "ters üçgen veya ters üçlü birleşme (*reverse triangular merger*) olarak adlandırılmakta ve bu yöntemin benimsenmesi durumunda işlemin esasında bir "devralma" niteliğinde olacağı kabul edilmektedir.

¹ Bkz. Kurulun; 20.07.2023 tarihli, 23-32/618-207 sayılı *Pfizer-Seagen* kararı; 15.12.2022 tarihli, 22-55/858-356 sayılı *Regal-Altra* kararı; 24.03.2022 tarihli, 22-14/216-93 sayılı *US Ecology-Republic Services* kararı; 13.07.2023 tarihli, 23-31/592-202 sayılı *Microsoft-Activision* kararı.

- (6) Dosyada yer alan bilgilere göre, hâlihazırda INFORMATICA'nın hisselerinin %35,6'sı CPP Investments'a, %27'si Permira Funds'ın bağlı şirketlerine, %5,6'sı Bank of America Corp.'a, %31,8'i ise %5 ve altında hissedarlığa sahip olan hissedarlara aittir. Bildirim Formu'nda devralma işlemi öncesinde INFORMATICA'nın, Permira Funds'ın bağlı şirketleri ile CPP Investments'ın bağlı şirketlerinin ortak kontrolü altında olduğu belirtilmektedir. Bildirim konusu işlem ertesinde ise SALESFORCE'un, INFORMATICA'nın hisselerinin ve oy haklarının %100'üne sahip olacağı, bu suretle INFORMATICA üzerinde doğrudan tek kontrol sahibi olacağı anlaşılmaktadır.
- (7) Bu bilgiler doğrultusunda, bildirim konu işlem neticesinde INFORMATICA'nın kontrolünde kalıcı bir değişiklik meydana gelecek olup ilgili işlemin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve 2010/4 sayılı Tebliğ'in 5. maddesi çerçevesinde bir devralma işlemi niteliğinde olduğu değerlendirilmektedir.
- (8) Dosyada yer alan tarafların ciro bilgileri dikkate alındığında, devre konu teşebbüsün cirosunun 2010/4 sayılı Tebliğ'in 7. maddesinin birinci fıkrasında belirtilen eşikleri aşmadığı görülmektedir. Öte yandan 2010/4 sayılı Tebliğ'in 7. maddesinin ikinci fıkrası *"Türkiye coğrafi pazarında faaliyet gösteren veya ar-ge faaliyeti olan ya da Türkiye'deki kullanıcılara hizmet sunan teknoloji teşebbüslerinin devralınmasına ilişkin işlemlerde; birinci fıkranın (a) ve (b) bentlerinde yer alan iki yüz elli milyon TL eşikleri aranmaz."* düzenlemesini haizdir. Teknoloji teşebbüsleri ise 2010/4 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (e) bendinde; *"Dijital platformlar, yazılım ve oyun yazılımı, finansal teknolojiler, biyoteknoloji, farmakoloji, tarım kimyasalları ve sağlık teknolojileri alanlarında faaliyet gösteren teşebbüsleri veya bunlara ilişkin varlıklar"* şeklinde tanımlanmaktadır.
- (9) Devre konu teşebbüs INFORMATICA bulut tabanlı veri yönetimi ve veri entegrasyonu çözümleri sağlamaktadır. Bu çerçevede, teşebbüsün Türkiye'de yazılım sektöründe faaliyette bulunduğu dikkate alındığında, 2010/4 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde yer alan *"teknoloji teşebbüsü"* tanımına dâhil olduğu değerlendirilmektedir. 2010/4 sayılı Tebliğ'in 7. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca teknoloji teşebbüslerinin devralınmasına ilişkin işlemlerde devre konu teşebbüs bakımından iki yüz elli milyon TL ciro eşiği aranmayacağından ve devralan işlem tarafının Türkiye ve dünya cirosu ilgili maddede öngörülen eşikleri aştığından, bildirim konusu işlem, 2010/4 sayılı Tebliğ'in 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca Kurulun iznine tabi bir devralmadır.
- (10) Devre konu INFORMATICA, ABD merkezli bir şirket olup veri yönetimi ve veri entegrasyonu çözümleri sağlayan bir yazılım şirkettir. Teşebbüsün Türkiye'de kurulu bir iştiraki bulunmamakta, ürün ve hizmetlerini Türkiye'deki müşterilerine (.....) ünvanlı iştiraki aracılığıyla sağlamaktadır. Bildirim Formu'nda INFORMATICA'nın temel ürününün Intelligent Data Management Cloud (IDMC) platformu olduğu, bu platformun kullanıcıların işletmelerine ait verileri çeşitli ortamlarda düzenlemelerine, entegre etmelerine ve yönetmelerine imkân tanıyan bulut tabanlı bir platform rolünü üstlendiği ve fonksiyonlarını yapay zeka ve makine öğrenimi motoru olan *Claire* ile otomatize ettiği belirtilmektedir. IDMC platformunun temel fonksiyonlarına aşağıda yer verilmektedir.
- Veri entegrasyonu ve veri mühendisliği: Çeşitli kaynaklardan gelen verilerin alınması, entegre edilmesi ve yönetilmesine yardımcı olmaktadır.
 - Master veri yönetimi (Master Data Management, MDM): Her bir kişi, yer veya iş unsuruna ilişkin, iç ve dış veri kaynakları ile uygulamalardan yararlanarak tek bir ana kayıt oluşturulmasını sağlamaktadır. Bu kayıtlar doğru raporlamayı teşvik etmek, veri hatalarını azaltmak, tekrarını önlemek ve tutarlılığı sağlamak adına işletme genelinde yönetilip paylaşılabilmektedir.

- Veri kataloğu: Sistemler genelinde veri varlıklarını otomatik olarak keşfetmekte, organize etmekte ve işletme çapında bir veri envanteri sunmaktadır.
- Veri yönetimi erişim ve gizlilik: İşletmelerin veri yönetişimi, erişim kontrolü ve gizlilik düzenlemelerine uygunluk sağlamak amacıyla politika geliştirmelerine ve bu politikaları uygulamalarına yardımcı olmaktadır.
- Veri pazaryeri: İşletme içinde verinin güvenli biçimde paylaşılması ve erişilmesi için bir ortak sağlamaktadır.
- Veri kalitesi ve gözlemlenebilirliği: İşletme genelinde verilerin profillenmesi, temizlenmesi, doğrulanması ve kalitesinin izlenmesini sağlayarak veri doğruluğu ve tutarlılığını güvence altına almaktadır.

(11) Devralan konumundaki SALESFORCE ise ABD merkezli olup işletmelerin müşteri ilişkilerini yönetmelerine ve geliştirmelerine yardımcı olan müşteri ilişkileri yönetimi (Customer Relationship Management, CRM)² ve servis olarak yazılım (Software as a service, SaaS)³ hizmetlerini küresel çapta sağlamaktadır. Teşebbüs Türkiye'deki müşterilerine (.....) hizmet vermektedir. SALESFORCE'un temel çözümleri, *Clouds* olarak pazarlanan ve şirketlerin satış, destek, pazarlama, ticaret fonksiyonlarını destekleyen CRM çözümleri ile çeşitli sektörlerle⁴ özel olarak uyarlanmış CRM çözümlerini kapsamaktadır. SALESFORCE'un temel CRM çözümleri aşağıda yer alan dört farklı faaliyet alanını içermektedir:

- Sales Cloud: Şirketler tarafından satış süreci boyunca müşterilerle etkileşimleri yönetmek için kullanılmaktadır.
- Service Cloud: Şirketlerin daha akıllı, hızlı ve kişiselleştirilmiş müşteri hizmetleri ve desteği sunmasını sağlamaktadır.
- Marketing Cloud: Şirketlere pazarlama kampanyaları oluşturma, yönetme, optimize etme ve müşterilerle farklı kanallar üzerinden iletişim kurmada yardımcı olmaktadır.
- Commerce Cloud: Markaların dijital vitrin oluşturmalarına, ürün açıklamaları hazırlamalarına ve farklı satış noktalarındaki alışveriş deneyimini tek bir çatı altında birleştirerek müşteri satın alma sürecini kolaylaştırmalarına imkân tanımaktadır.

(12) SALESFORCE tarafından CRM çözümlerine ilave olarak, CRM çözümlerinin işlevselliğini artıran ve ek yetkinlikler sağlayan SaaS çözümleri de sağlanmaktadır. Bu kapsamda SALESFORCE, *Tableau* isimli hizmetiyle veri görselleştirmesi ve analizi faaliyeti, *Slack* isimli hizmetiyle kurumsal iletişim ve iş birliği faaliyeti ve *MuleSoft* hizmetiyle işletmelerin bünyesindeki sistem ve uygulamaları bütüncül şekilde entegre etmelerini sağlayan uygulama entegrasyon çözümü faaliyetleri sunmaktadır. Bildirim Formu'nda ayrıca, SALESFORCE tarafından sunulan CRM ve diğer yazılım çözümlerinin birçok ek ürünle desteklendiği ifade edilmektedir. Bu ürünler arasında; (i) şirketlerin birinci ve üçüncü taraf kaynaklardan elde ettikleri günlük kurumsal verileri SALESFORCE platformuna entegre

² CRM yazılımları, bir şirketin mevcut ve potansiyel müşterileri ile etkileşimlerini, müşterinin yaşam döngüsü boyunca yönetmesine imkân tanıyan ve şirketin satış, müşteri hizmetleri, pazarlama ve ticaret gibi işlevsel alanlarını kapsayan bir sistem sunmaktadır.

³ SaaS, yazılımın bir sağlayıcı tarafından merkezi olarak barındırıldığı ve müşterilerin erişimine genellikle tarayıcı aracılığıyla internet üzerinden sunulduğu bir yazılım lisanslama ve dağıtım yöntemidir. Bu çerçevede, kullanıcılar yazılımı satın alarak kendi sunucularına ya da bilgisayarlarına kurmak yerine, bulutta barındırılan SaaS uygulamalarına abonelik esasına dayalı olarak erişmektedir.

⁴ Bildirim Formu'nda SALESFORCE'un finansal hizmetler, otomotiv, sağlık sektörü ve yaşam bilimleri gibi belirli sektörlerle yönelik özel olarak tasarlanmış CRM çözümleri sunduğu belirtilmektedir.

ederek şirketlere daha kişiselleştirilmiş müşteri deneyimleri sağlayabilen ve SALESFORCE'un yerel veri motoru olan *Data Cloud* ile (ii) SALESFORCE'un satış, hizmet, pazarlama ve ticaret fonksiyonlarında görev otomasyonu sağlayan otonom yapay zekâ araçları paketi olan *Agentforce*'un yer aldığı belirtilmektedir.

- (13) Yukarıda yer verilen bilgiler çerçevesinde; devralan SALESFORCE'un esasen CRM çözümleri pazarında faaliyet gösterdiği, buna ilaveten CRM çözümlerine ek yetkinlikler sağlayan SaaS çözümleri ile veri entegrasyonu ve yapay zekâ araçları sunduğu, devre konu INFORMATICA'nın ise temel olarak bir veri yönetim platformu olarak faaliyette bulunduğu anlaşılmaktadır. Bildirim Formu'nda temel olarak INFORMATICA'nın veri entegrasyonuna, SALESFORCE'un ise uygulama entegrasyonuna odaklandığı ifade edilmektedir. Bununla birlikte, tarafların tüm faaliyetleri dikkate alındığında, ürünleri arasında Türkiye'de ve küreselde “*veri entegrasyonu ve iş zekası yazılımı (data integration and intelligence software)*”, “*entegrasyon yazılımı (integration software)*” ve “*bilgi ve veri güvenliği yazılımı (information and data security software)*” pazarlarında yatay bir örtüşme meydana geldiği belirtilmektedir.
- (14) Bu çerçevede, öncelikle SALESFORCE ve INFORMATICA'nın faaliyet gösterdiği “*veri entegrasyonu ve iş zekası yazılımı*”, “*entegrasyon yazılımı*” ve “*bilgi ve veri güvenliği yazılımı*” pazarları ve bu pazarlardaki faaliyetleri hakkında bilgi verilmesinde fayda görülmektedir. Şöyle ki International Data Corporation (IDC) tarafından yazılım sektörü; (i) birincil pazarlar, (ii) ikincil pazarlar (iii) fonksiyonel pazarlar ve (iv) alt pazarlar (bazı fonksiyonel pazarlar için) olmak üzere dört seviyede incelemektedir. Bu kapsamda IDC taksonomisi çerçevesinde; (i) uygulamalar (*applications*), (ii) uygulama geliştirme ve dağıtım (*application development and deployment*) ve (iii) sistem altyapı yazılımı (*system infrastructure software*) segmentleri birincil pazarları oluşturmakta, söz konusu birincil pazarların altında ise ikincil pazarlar yer almaktadır. Aşağıdaki tabloda söz konusu segmentasyon gösterilmektedir.

Tablo 1: IDC'nin Birincil ve İkincil Yazılım Segmentleri

	Birincil Pazarlar		
	Uygulamalar	Uygulama Geliştirme ve Dağıtım	Sistem Altyapı Yazılımı
İkincil Pazarlar	İş Birliği Uygulamaları	Analitik ve İş Zekâsı	Sistem ve Hizmet Yönetimi
	İçerik İş Akışı ve Yönetimi	Yapay Zekâ Platformları	Ağ
	İşletme Kaynak Yönetimi	Veri Yönetimi	Güvenlik
	Tedarik Zinciri Yönetimi	Entegrasyon ve Orkestrasyon	Depolama
	Üretim ve Operasyonlar	Uygulama Geliştirme	Uç Nokta Yönetimi
	Mühendislik	Yazılım Kalitesi ve Yaşam Döngüsü	Fiziksel ve Sanal Bilişim
	Müşteri İlişkileri Yönetimi	Uygulama Platformları	

Kaynak: Cevabi Yazı

- (15) Bildirim konusu işlem IDC'nin “uygulama geliştirme ve dağıtım” birincil segmenti altında yer alan “veri yönetimi” ve “entegrasyon ve orkestrasyon” ikincil segmentleri ile “sistem altyapı yazılımı” birincil segmenti altındaki “güvenlik” ikincil segmentini ilgilendirmektedir. “Veri yönetimi” ikincil segmenti altında “*veri tabanı yönetim sistemleri*”, “*veri tabanı yönetimi ve geliştirilmesi*” ve “*veri entegrasyonu ve iş zekası yazılımı*” fonksiyonel pazarları; “entegrasyon ve orkestrasyon” ikincil segmenti altında “*işletmeden işletmeye ara yazılımı*”, “*entegrasyon yazılımı*” ve “*olay akışı işleme*” fonksiyonel pazarları; “güvenlik” ikincil segmenti altında ise “bulut yerel koruma platformu”, “kimlik ve yetki yönetimi”, “uç nokta güvenliği”, “ağ güvenliği”, “güvenlik analitiği”, “*veri güvenliği*” ve “yönetim, risk ve uyum” fonksiyonel pazarları yer almaktadır.
- (16) Bildirim Formu'nda yer alan bilgilere göre “*veri entegrasyonu ve iş zekâsı yazılımı*” IDC tarafından farklı veri kaynakları arasında veri erişimini, birleştirilmesini ve taşınmasını

sağlayan ve veriye dair zekâ sunan yazılımlar olarak tanımlanmaktadır. “Entegrasyon yazılımı” ise iki veya daha fazla uygulamanın birbirine bağlanmasında kullanılan, uygulamaların veri tabanlarına bağlanmasını ve bir uygulamanın ön yüzü ile arka uç hizmetleri arasındaki taleplerin koordine edilmesini sağlayan sunucu yazılımı olarak tanımlanmaktadır. Son olarak “bilgi ve veri güvenliği yazılımı” ise verinin çeşitli düzeylerde korunmasını hedefleyen, bu kapsamda; değerli ticari verilerin gizliliğini, bütünlüğünü, erişilebilirliğini ve dijital verinin güvenliğini sağlamaya yönelik çözümleri içeren geniş bir yazılım kategorisi olarak tanımlanmaktadır.

- (17) Söz konusu bilgiler çerçevesinde tarafların faaliyetleri incelendiğinde, Bildirim Formu’nda INFORMATICA’nın büyük ölçekli verilerin işlenmesi ve geniş hacimli verilerin taşınmasını sağlayan ve toplu veri entegrasyonu (*batch data integration*) olarak da bilinen geleneksel veri entegrasyonu ürünleri sunduğu, bu kapsamda küreseldeki ve Türkiye’deki faaliyetlerinin IDC taksonomisi altında büyük ölçüde “veri entegrasyonu ve iş zekâsı yazılımı” fonksiyonel pazarı altında sınıflandırıldığı belirtilmektedir. Cevabi yazıda, teşebbüsün sunduğu veri yönetimi çözümlerinin de bu kategori altında yer aldığı ifade edilmektedir. Buna ilaveten, INFORMATICA’nın “entegrasyon yazılımı” ve “bilgi ve veri güvenliği yazılımı” fonksiyonel pazarları altında da değerlendirilen sınırlı faaliyetleri bulunmaktadır.
- (18) Diğer işlem tarafı SALESFORCE ise Türkiye’de ve küreselde *MuleSoft* isimli hizmeti ile gerek şirket içi (on-premise) gerekse de bulutta bulunan farklı yazılım sistemlerini ve uygulamalarını çeşitli uygulama programlama arayüzü (*application programming interface*) ve bağlayıcılar aracılığı ile entegre eden uygulama entegrasyonu hizmeti sunmaktadır. Bildirim Formu’nda söz konusu hizmetin kurumsal uygulama ve sistemlerin birbiriyle iletişim kurmasını ve sorunsuz şekilde birlikte çalışmasını kolaylaştırdığı, gerçek zamanlı veri alışverişi ve iş akışı otomasyonunu mümkün kıldığı ifade edilmektedir. Örneğin bir işletme *MuleSoft* aracılığı ile ürün, envanter ve müşteri profil verilerini ihtiva eden arka yüz sistemlerine bağlanabilmektedir. Söz konusu faaliyetler IDC taksonomisi altında büyük ölçüde “entegrasyon yazılımı” altında sınıflandırılmaktadır. Bununla birlikte, SALESFORCE’un “veri entegrasyonu ve iş zekâsı yazılımı” ile “bilgi ve veri güvenliği yazılımı” fonksiyonel pazarı kapsamına da giren sınırlı faaliyetleri bulunmaktadır.
- (19) Yukarıda yer alan bilgiler çerçevesinde, tarafların faaliyetlerinin yatay olarak örtüştüğü “veri entegrasyonu ve iş zekâsı”, “entegrasyon yazılımı” ve “bilgi ve veri güvenliği yazılımı” etkilenen pazarları bakımından birleşik teşebbüsün ve rakiplerinin konumunun değerlendirilmesi gerekmektedir. Aşağıdaki tablolarda, tarafların ve rakiplerinin Türkiye’de ve küresel ölçekte satış değeri bazında pazar paylarına yer verilmektedir:

Tablo 2: Türkiye’de Son Üç Yılda Tarafların ve Rakiplerinin Etkilenen Pazarlarda Satış Değeri Bazında Pazar Payları

Etkilenen Pazar	Teşebbüsler	Pazar Payı (%)		
		2022	2023	2024
Veri Entegrasyonu ve İş Zekâsı Yazılımı	SALESFORCE	(....)	(....)	(....)
	INFORMATICA	(....)	(....)	(....)
	TOPLAM	(....)	(....)	(....)
	SAP	(....)	(....)	(....)
	ORACLE	(....)	(....)	(....)
	GOOGLE	(....)	(....)	(....)
	ALTERYX	(....)	(....)	(....)
	IBM	(....)	(....)	(....)
Entegrasyon Yazılımı	SALESFORCE	(....)	(....)	(....)
	INFORMATICA	(....)	(....)	(....)
	TOPLAM	(....)	(....)	(....)
	MICROSOFT	(....)	(....)	(....)
	GOOGLE	(....)	(....)	(....)
	IBM	(....)	(....)	(....)
	ORACLE	(....)	(....)	(....)
	Asseco Group	(....)	(....)	(....)
Bilgi ve Veri Güvenliği Yazılımı	SALESFORCE	(....)	(....)	(....)
	INFORMATICA	(....)	(....)	(....)
	TOPLAM	(....)	(....)	(....)
	MICROSOFT	(....)	(....)	(....)
	PROOFPOINT	(....)	(....)	(....)
	IBM	(....)	(....)	(....)
	THALES	(....)	(....)	(....)

Kaynak: Bildirim Formu ve Cevabi Yazı

Tablo 3: Küresel Ölçekte Son Üç Yılda Tarafların ve Rakiplerinin Etkilenen Pazarlarda Satış Değeri Bazında Pazar Payları

Etkilenen Pazar	Teşebbüsler	Pazar Payı (%)		
		2022	2023	2024
Veri Entegrasyonu ve İş Zekâsı Yazılımı	SALESFORCE	(....)	(....)	(....)
	INFORMATICA	(....)	(....)	(....)
	TOPLAM	(....)	(....)	(....)
	SAP	(....)	(....)	(....)
	IBM	(....)	(....)	(....)
	Qlik	(....)	(....)	(....)
		(....)	(....)	(....)
Entegrasyon Yazılımı	SALESFORCE	(....)	(....)	(....)
	INFORMATICA	(....)	(....)	(....)
	TOPLAM	(....)	(....)	(....)
	IBM	(....)	(....)	(....)
	MICROSOFT	(....)	(....)	(....)
	ORACLE	(....)	(....)	(....)
	GOOGLE	(....)	(....)	(....)
	Cloud Software Group	(....)	(....)	(....)
Bilgi ve Veri Güvenliği Yazılımı	SALESFORCE	(....)	(....)	(....)
	INFORMATICA	(....)	(....)	(....)
	TOPLAM	(....)	(....)	(....)
	MICROSOFT	(....)	(....)	(....)
	PROOFPOINT	(....)	(....)	(....)
	THALES	(....)	(....)	(....)

Kaynak: Bildirim Formu ve Cevabi Yazı

- (20) Yukarıda yer alan Tablo 2’de görüldüğü üzere; işlem taraflarının Türkiye’de veri entegrasyonu ve iş zekâsı yazılımı, entegrasyon yazılımı ve bilgi ve veri güvenliği yazılımı pazarlarındaki toplam pazar payları son üç yılda %(....)’in altında seyretmiştir. 2024 yılı

özelinde bakıldığında, tarafların toplam pazar paylarının veri entegrasyonu ve iş zekâsı yazılımı pazarında yaklaşık %(.....), entegrasyon yazılımı pazarında yaklaşık %(.....) ve bilgi ve veri güvenliği pazarında yaklaşık %(.....) olarak gerçekleştiği görülmektedir. Tablo 3'te yer alan küresel ölçekteki pazar payları incelendiğinde ise; 2024 yılına ilişkin toplam pazar paylarının veri entegrasyonu ve iş zekâsı yazılımı pazarında yaklaşık %(.....), entegrasyon yazılımı pazarında %(.....) ve bilgi ve veri güvenliği yazılımı pazarında ise (.....) olarak gerçekleştiği anlaşılmaktadır.

- (21) Bunun yanı sıra, tarafların Türkiye bakımından bireysel pazar payı verileri ele alındığında, 2024 yılında veri entegrasyonu ve iş zekâsı yazılımı pazarında INFORMATICA'nın (.....), SALESFORCE'un (.....); entegrasyon yazılımı pazarında SALESFORCE'un (.....), INFORMATICA'nın (.....) pazar payı bulunduğu, bilgi ve veri güvenliği pazarında ise her iki teşebbüsün (.....)'in altında pazar payına sahip olduğu görülmektedir. Bu çerçevede, devralma işlemi ertesinde tarafların toplam pazar payında gerçekleşecek artışın oldukça sınırlı olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca; veri entegrasyonu ve iş zekâsı yazılımı pazarında pazar payı (.....)'in üzerinde gerçekleşen SAP, ORACLE ve GOOGLE; entegrasyon yazılımı pazarında MICROSOFT, GOOGLE, IBM ve ORACLE; bilgi ve veri güvenliği yazılımı pazarında ise MICROSOFT, PROOFPOINT ve IBM gibi güçlü rakiplerin bulunduğu görülmektedir. Bu kapsamda her üç pazarda da birleşik teşebbüs üzerinde rekabetçi baskı yaratabilecek güce sahip güçlü oyuncuların bulunduğu ve işlemin etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasına neden olmayacağı değerlendirilmektedir.
- (22) İşlem taraflarının faaliyetleri arasındaki yatay örtüşmeye istinaden ön inceleme sürecinde SALESFORCE'un temel faaliyet alanı olan CRM çözümleri ile INFORMATICA'nın veri yönetimi çözümleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu çerçevede cevabi yazıda, INFORMATICA'nın SALESFORCE ürünleri için birtakım opsiyonel entegrasyon imkanları sunduğu, söz konusu entegrasyonların bu entegrasyonları kullanmayı tercih eden her iki şirketin müşterilerinin SALESFORCE'un ortamında yer alan verilerin kalitesini ve kullanılabilirliğini artırmak için INFORMATICA'nın veri yönetimi çözümlerini kullanabilmesini sağladığı, örneğin INFORMATICA'nın MDM hizmeti ve IDMC platformunun tekrar eden, hatalı ve eksik nitelikteki hesap, kişi ve irtibat kayıtlarını ortadan kaldırmak için SALESFORCE'un CRM çözümleriyle birlikte kullanıldığı ifade edilmektedir. Ayrıca, INFORMATICA'nın çeşitli üçüncü taraf kaynaklardan gelen verileri SALESFORCE'un CRM veya diğer çözümlerine entegre etmesini sağlamaya yardım eden bir bağlayıcı portföyü sunduğuna dikkat çekilmektedir. Bununla birlikte, söz konusu entegrasyonların dikey ilişki teşkil etmediği⁵, zira tarafların ürünleri arasında girdi niteliğinden ziyade tamamlayıcılık ilişkisi olduğu belirtilmektedir.
- (23) Yatay Olmayan Birleşme ve Devralmaların Değerlendirilmesi Hakkında Kılavuz'da (Dikey-Konglomera Kılavuz) çok pazarlı birleşmeler, birleşen teşebbüslerin arasındaki ilişkinin ne tam anlamıyla yatay (aynı ilgili pazarda bulunma) ne de dikey (sağlayıcı-alıcı ilişkisi) türde bir ilişki olduğu durumlarda karşılaşılan türdeki işlemler olarak tanımlanmıştır. Çok pazarlı birleşmelere ilişkin rekabet hukuku uygulamalarında özellikle, birleşme taraflarının birbirleriyle yakından ilgili olan pazarlarda faaliyet gösterdiği durumların üzerinde durulmaktadır. Bu kapsamda, aralarında tamamlayıcılık ya da zayıf ikame ilişkisi olan ürün ve hizmetleri veya aynı müşteri grubu tarafından satın alınan veya

⁵ Cevabi yazıda, 2025 mali yılı içerisinde, küresel ölçekte SALESFORCE'un INFORMATICA'ya (.....); INFORMATICA'nın ise SALESFORCE'a (.....) tutarında ihmal edilebilir düzeyde doğrudan satış gerçekleştirdiği, ancak bu satışların dahili kullanım amaçlı gerçekleştirildiği ve üçüncü taraf müşterilere ürün/hizmet sunumunda kullanılmadığı belirtilmektedir.

üretiminde önemli ölçüde benzer girdiler kullanılan belli bir ürün veya hizmet gamına dâhil olan faaliyetleri kapsayan pazarlardaki birleşmeler inceleme konusu olmaktadır.

- (24) Yukarıda yer alan bilgiler çerçevesinde, SALESFORCE tarafından sunulan “CRM çözümleri” ile INFORMATICA tarafından sunulan “veri entegrasyonu ve iş zekâsı”, “entegrasyon yazılımı” ve “bilgi ve veri güvenliği yazılımı” hizmetleri arasında konglomera bir ilişkiden bahsedilebileceği, zira INFORMATICA’nın söz konusu ürünlerinin CRM uygulamaları tarafından kullanılan verinin kalitesinin, kullanılabilirliğinin ve güvenliğinin iyileştirilmesi amacıyla CRM uygulamaları ile entegre edilebileceği ve bazı durumlarda daha iyi sonuçlar elde edilebilmesi adına müşteriler tarafından birlikte kullanılabileceği anlaşılmaktadır.
- (25) Bu kapsamda SALESFORCE tarafından sunulan CRM çözümleri açısından pazar tanımına bakıldığında; Avrupa Komisyonunun *Meta/Kustomer* kararında CRM yazılımlarının (i) işlevsellik, (ii) dağıtım (şirket içi veya bulut tabanlı), (iii) kurumsal müşteri büyüklüğü ve (iv) kurumsal müşterinin faaliyette bulunduğu sektör bakımından alt pazarlara ayrılıp ayrılamayacağının incelendiği, ancak işlemin sonucunu değiştirmeyecek olmasından ötürü pazar tanımını açık bıraktığı görülmektedir⁶. Alman Rekabet Otoritesinin bildirim konusu işleme ilişkin basın duyurusunda da CRM yazılımlarının kurumsal müşterinin büyüklüğüne, sektöre ve ilgili kullanım durumuna göre değişiklik gösterebildiği, ancak işbu işlem bakımından pazarın alt segmentlere ayrılıp ayrılmaması gerektiği hususunun açık bırakılabileceği belirtilmiştir⁷. Kurulun 29.02.2024 tarihli, 24-11/173-68 sayılı ve 25.05.2023 tarihli, 23-24/444-152 sayılı kararlarında da herhangi bir alt pazar ayırımına gidilmeksizin devralma işlemlerinin CRM yazılımları pazarındaki etkileri incelenmiştir. Tüm bu hususlar çerçevesinde taraflar arasındaki konglomera ilişki bakımından “CRM yazılımları” ile “veri entegrasyonu ve iş zekâsı”, “entegrasyon yazılımı” ve “bilgi ve veri güvenliği yazılımı” pazarları arasındaki tamamlayıcılık ilişkisinin ele alınabileceği değerlendirilmektedir.
- (26) Genellikle çok pazarlı birleşmelerin etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucuna yol açması ihtimalinin oldukça düşük olduğu kabul edilmesine rağmen bazı durumlarda bu ihtimal söz konusu olabilmektedir. Bu birleşmelerde rekabete ilişkin endişeye yol açan esas unsur pazarın kapanmasıdır. Birbirleriyle ilişkili ürün ve hizmetlerin aynı teşebbüs tarafından sağlanacak olması, söz konusu birleşik teşebbüse bağlama, paket satış veya diğer dışlayıcı uygulamalar yoluyla bir pazardaki güçlü pozisyonunu diğer pazarlarda kaldıraç olarak kullanma imkânı ve güdüsü sağlayabilmektedir. Bununla birlikte, pazar kapamanın oluşabilmesi için birleşik teşebbüsün söz konusu pazarlardan birinde hâkim durum seviyesinde olması gerekmeksizin önemli bir pazar gücü bulunmalıdır.
- (27) İşlem tarafınca gönderilen cevabi yazıda yer alan bilgilere göre, SALESFORCE’un Türkiye’de “CRM yazılımları” pazarında 2022-2024 döneminde yıllar itibarıyla %(.....), %(.....) ve %(.....) pazar payı bulunmaktadır. SALESFORCE bu alanda Türkiye’de en yüksek pazar payına sahip teşebbüs olsa da 2024 yılı itibarıyla pazarda faaliyet gösteren MICROSOFT’un (.....); SAP’nin (.....); ORACLE’ın (.....) ve LOGO’nun (.....) pazar payı bulunmaktadır. Bunun yanında, yukarıda detaylı bir şekilde yer verildiği üzere, INFORMATICA, Türkiye’de 2024 yılı için “veri entegrasyonu ve iş zekâsı yazılımı” pazarında %(.....), “entegrasyon yazılımı” pazarında %(.....) ve “bilgi ve veri güvenliği” pazarında %(.....) pazar payına sahiptir. Bu çerçevede, her bir etkilenen pazar bakımından gerek SALESFORCE’un gerekse de INFORMATICA’nın önemli bir pazar

⁶ Case M.10262-*Meta(formerly Facebook)/Kustomer*, paragraf 62-79

⁷Bkz.https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2025/08_04_2025_informatica_salesforce.html, Erişim Tarihi: 09.09.2025.

gücüne sahip olmadığı ve her iki teşebbüse alternatif birçok tedarikçi bulunduğu anlaşılmaktadır. Zira Alman Rekabet Otoritesinin işleme izin verdiğiine ilişkin basın duyurusunda; gerek veri entegrasyonu ve yönetimi gerekse de CRM yazılımları bakımından tarafların SAP dahil olmak üzere farklı şirketlerle rekabet halinde olduğu belirtilmektedir. Bunun yanı sıra cevabi yazıda, sınırlı sayıda SALESFORCE müşterisinin CRM çözümleri ile veri yönetimi çözümlerini birlikte kullandığı, Bildirim Formu'nda ise SALESFORCE'un CRM yazılımlarını üçüncü taraf ürün ve sistemlere açık ve bunlarla birlikte çalışabilir tutma stratejisini benimsediği, ayrıca SALESFORCE'un devraldığı ürün ve hizmetleri de üçüncü tarafların erişimini kısıtlamaksızın bağımsız olarak sunmaya devam ettiği, bildirim konusu işlem ertesinde de aynı yaklaşımı sürdürmeyi amaçladığı ifade edilmektedir. Tüm bu hususlar çerçevesinde, bildirim konusu işlemin konglomera etkileri bakımından da etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasına neden olmayacağı değerlendirilmektedir.

- (28) Yukarıda yapılan tespit ve değerlendirmeler neticesinde, bildirim konu işlem ile 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi çerçevesinde başta hâkim durum yaratılması ya da mevcut bir hâkim durumun güçlendirilmesi olmak üzere etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunun ortaya çıkmayacağı kanaatine ulaşılmıştır.

H. SONUÇ

- (29) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, bildirim konusu işlemin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi ve bu maddeye dayanılarak çıkarılan 2010/4 sayılı Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ kapsamında izne tabi olduğuna; işlem sonucunda etkin rekabetin önemli ölçüde azaltılmasının söz konusu olmaması nedeniyle işleme izin verilmesine, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.