



רשות ההגבלים העסקיים

**החלטה לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 בדבר
מתן פטור מאישור הסדר כובל**

**K-Franchise Vertriebsysteme חברת זכיינות בין חברת
Gesellschaft m.b.H לבין ג.סלומון השקעות בע"מ**

1. פתח דבר

לפני בקשה לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988 (להלן: "החוק") למתן פטור מן החובה לקבל את אישור בית הדין להגבלים עסקיים להסכם זכיינות בין K-Franchise Vertriebsysteme Gesellschaft m.b.H (להלן: "קיקא") לבין ג.סלומון השקעות בע"מ (להלן: "ג.סלומון" ו-"ההסכם" בהתאמה).

לאחר שבחנתי את ההסדר ואת הכבילות המצויות בו, כמו גם את השפעתם האפשרית על התחרות בשווקים הרלוונטיים, ולאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ולמיזוגים, שוכנעתי כי אין הכבילות מגבילות את התחרות בחלק ניכר של השוק ואין בהן כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות בשוק כאמור, כי עיקרו של ההסדר אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, וכי אין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו, וכל זאת בכפוף לתנאים המפורטים בהחלטה זו. בשל הנימוקים שיפורטו להלן מצאתי כי ההסדר ראוי לפטור בתנאים לפי סעיף 14 לחוק.

2. הצדדים וההסכם

2.1 הצדדים להסכם

קיקא – חברה קמעונאית אוסטרית המספקת מגוון מוצרים לעיצוב הבית (Home Improvement) היינו, רהיטים ופרטי עיצוב לבית, תחת המותג הבינלאומי Kika.

ג.סלומון – חברה ישראלית פרטית, בבעלות מר סלומון בטיטו, שהוקמה לצורך הקמת רשת חנויות של המותג Kika בישראל.

2.2 ההסכם

ביום 4 ביוני 2008 נחתם בין קיקא לבין ג.סלומון הסכם זכיינות לפיו תקים ג.סלומון באופן בלעדי רשת חנויות של המותג Kika בישראל.

3. הכבילות בהסכם והשפעתן על התחרות

3.1 הכבילות

הסכם הזכיינות כולל בחובו את הכבילות הבאות:

1. בלעדיות – התחייבות קיקא כי לא תעניק לאחר זיכיון בשטחי מדינת ישראל.
 2. אי תחרות – ג.סלומון מתחייבת שלא להתחרות בקיקא בישראל, במישרין או בעקיפין, במשך שנתיים מיום תום ההסכם.
 3. הגבלה על מחיר – הגבלת ג.סלומון בקביעת מחירי המוצרים בהתאם לטווח המחירים שייקבע על ידי קיקא. על פי ההסכם קיקא רשאית להתוות טווח של מחירים ביחס לקטגוריות השונות של המוצרים כפי שיוגדרו על ידה. בקביעת טווח מחירים זה יובאו בחשבון הקונספט הקמעונאי של קיקא מחד ותנאי השוק וצפי ההכנסות מאידך.
 4. ניהול הרשת – מכוחן של כבילות אלו מתחייבת ג.סלומון לאמץ את הפרוצדורות התפעוליות, שיטות הניהול והכשרת כוח האדם של קיקא.
 5. מחזור מכירות – ג.סלומון נדרשת להגיע למחזור מכירות שיקבע על-ידי קיקא.
 6. הגבלות בתחום הפרסום – ג.סלומון מתחייבת לעמוד בדרישות קיקא בכל הנוגע לפרסום הרשת.
 7. הגבלת סוגי הלקוחות – ג.סלומון מתחייבת למכור את מוצרי הרשת לצרכנים סופיים בלבד.
 8. התחייבות לרכישה מינימאלית – ג. סלומון מתחייבת לרכוש 85% ממבחר מוצריה מקיקא. כן מתחייבת כי מבחר מוצריה בכללותו יעמוד בדרישות האיכות ויתאים לסגנון של קיקא.
- כבילות אלו מהוות הסדר כובל לפי סעיפים 2(ב) ו- 2(א) לחוק. ההסכם הוא לתקופה של 10 שנים מיום חתימתו כאשר ג.סלומון רשאית להאריכו לשתי תקופות נוספות בנות 10 שנים כל אחת, היינו לתקופה כוללת של עד 30 שנים.
- כבילות אלו, רובן ככולן, עולות במהותן בקנה אחד עם הקבוע בכללי ההגבלים העסקיים (פטור סוג להסכמי זכיינות), תשס"א – 2001 (להלן: "פטור הסוג להסכמי זכיינות"). ואולם, פטור הסוג להסכמי זכיינות מציין במפורש כי הוא לא יחול על הסדר שמשכו עולה על 10 שנים. מכאן הבקשה שלפני.

3.2 ניתוח הכבילות והשפעתן על התחרות

הסכם זכיינות הוא הסכם שבמסגרתו מעניק הבעלים של מותג או סימן מסחר לאחר, הזכות להשתמש במותג או בסימן המסחר לשם שיווקם או מכירתם של מוצרים ושירותים. הסכם זה, הכרוך בהעברתם של מונוטין וידע בין הצדדים, מאפשר למעשה לבעל הזיכיון הקמתה של רשת מבלי שהוא נדרש לבנותה בעצמו. על מנת להגן על השם המסחרי, המונוטין והידע המועברים במסגרת ההסכם נדרש לעתים להבטיח כי הרשת תהיה אחידה. לצורך השמירה על אחידות הרשת נדרשים הצדדים להסדר להגיע להסכמות בדבר מתכונת הצגתם ושיווקם של המוצרים נשוא ההסכם, איכותם ולעתים אף חובת רכישתם מבעל הזיכיון, מאפייני מכירתם וכד'. במערכת יחסים זו בין בעל הזיכיון לזכיון מידה רבה של מעורבות מצדו של בעל הזיכיון. זו כוללת, נוסף על העברת הידע העסקי, סיוע טכני ומסחרי ומידה של פיקוח באשר לביצועי הזכיון.¹ לפיכך, כבילות שיסודן בהגנה על המונוטין והידע המועבר הן מקובלות וככלל ראוי ליתן בגינן פטור.

בנוסף, כבילות שנועדו להגן על מערך האינטרסים של הזכיון למול בעל הזיכיון, והנחוצות למימוש עיקרו של הסכם הזכיינות הוכרו אף הן כראויות לפטור.² כזו היא תניית הבלעדיות, אשר נועדה בנסיבות המתאימות לכך, לאפשר לזכיון להתמודד עם הסיכון ועם ההשקעה המשמעותית, ארוכת הטווח לה הוא נדרש במסגרת ההסכם.

בהעדרן של כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו של הסכם זכיינות, קיימות בצידו של הסכם זה תועלות רבות. בין אלה ניתן למנות את התועלת הצומחת מיכולתו של בעל הזיכיון לנצל את הידע והניסיון שרכש בשווקים אחרים מבלי שהוא מחויב להקים רשת קמעונאית בעצמו, את ההזדמנות שהסכם זה נותן לזכיון, שלעתים חסר ניסיון, מבחינת הגישה וההתנסות בשיטות מסחר חדשות. כמו כן, החבירה בין השניים מקלה על תהליך החדירה לשווקים חדשים ולפיכך, עשויה במקרים מסוימים לעודד את התחרות.

הכבילות בהסכם דגן מופיעות תדיר בהסכמי זכיינות, הן סבירות ומקובלות.³ כך, הכבילות שעניינן אי תחרות, התחייבות להיקף רכישה מינימאלי ולדרישות איכות, התווית טווח מחירים, ניהול הרשת, פרסום וסוג הלקוחות נועדו להגן על שמה המסחרי והמונוטין של קיקא ועל הידע המסחרי שהיא מעבירה לג.סלומון במסגרת ההסכם. כמו כן, נועדו כבילות אלו לאפשר לקיקא להיות מעורבת באופן התנהלותה של ג.סלומון תחת שמה המסחרי שלה. כבילות אלו מגבילות אמנם את ג.סלומון בקביעת מדיניותה העסקית והשיווקית, אך מאפשרות מאידך כניסה של מתחרה נוסף לארץ, שאילולא כן, ספק אם היה נכנס. לכן, כבילות אלו ראויות בנסיבות כאן למתן פטור.

¹ ראה V.KORAH & Bellamy & Child, **EUROPEAN COMMUNITY LAW OF COMPETITION**, 6th Ed. p. 517 וכן D.O'SULLIVAN, **DISTRIBUTION AGREEMENTS UNDER THE EC COMPETITION RULES**, 1.1.5 (2002).

² ראה COMMISSION NOTICE, **Guidelines on Vertical Restraints**, Official Journal of the European Commission, Para 116, 155.

³ השווה לכללי ההגבלים העסקיים (פטור סוג להסכמי זכיינות) תשס"א – 2001.

מאידך, הבלעדיות המוענקת בהסכם לג.סלומון נועדה להגן על ההשקעה המשמעותית, ארוכת הטווח לה היא נדרשת במסגרת ההסכם. כבילה זו באה למנוע הנאת חינם (Free Riding) בדרך של כניסתו של זכיון נוסף לפעילות בשטח מדינת ישראל על בסיס השקעותיה הניכרות של ג.סלומון. כאמור, הצדדים להסדר ביקשו כי יותר להם להתקשר בהסכם, על מכלול כבילותיו, למשך תקופה של 30 שנה.

בדיקתנו העלתה כי בתחום שיווק הרהיטים ופרטי העיצוב לבית פועלים כיום מתחרים רבים ומגוונים במאפייניהם. לא מצאנו כי קיימים חסמי כניסה משמעותיים לתחום, או כי קיים כוח שוק בידי מי מהצדדים להסכם. נסיבות אלה, מפיגות ככלל את החשש כי ההסכם הנדון יפגע בתחרות בשוק בארץ. במקרה הספציפי כאן, שוכנעתי כי הבאת המותג קיקא לארץ כרוכה בהשקעה משמעותית וארוכת טווח מצדה של ג.סלומון. דברים אלה נלמדו מתוך מסמכיה הפנימיים ותכניותיה העסקיות של ג.סלומון, ונתמכו בתשתית ראייתית מהימנה.

4. סוף דבר

לאחר שנועצתי בועדה לפטורים ומיזוגים, ראיתי לנכון להשתמש בסמכות הנתונה לי בסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים ולהעניק את הפטור המבוקש בכפוף לתנאי שלהלן:

תוקפו של פטור זה ל- 20 שנה מיום החלטתי זו. אם ירצו הצדדים להאריך את תוקף הפטור בתום תקופה זו, עליהם לפנות בבקשה נוספת לקראת סיום תקופת הפטור.

בהתאם לסעיף 15(א) לחוק ההגבלים העסקיים נתונה החלטתי זו לערר בפני אב בית הדין להגבלים עסקיים על ידי איגוד עסקי, ארגון צרכנים או כל אדם העלול להיפגע מההסדר הכובל עליו ניתן הפטור.

רונית קן

הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, כג תשרי, תש"ע

11 אוקטובר, 2009