



## רשות ההגבלים העסקיים

החלטה לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

בדבר מתן פטור מאישור הסדר כובל

להסכם בין חברת ישראל ליפט תעשיות (1972) בע"מ, ישראל ליפט אחזקה (1972)  
בע"מ ו- Kone Elevators Ltd.

### 1. פתח דבר

לפני בקשה למתן פטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: "חוק ההגבלים העסקיים") להסדר כובל בין חברת ישראל ליפט תעשיות (1972) בע"מ וחברת ישראל ליפט אחזקה (1972) בע"מ (להלן: "ישראל ליפט") לבין חברת Kone Elevators Ltd. (להלן: "Kone"). עניינו של ההסדר - הסכם הפצה בלעדית ואספקה בלעדית של מעליות ודרגנועים המיוצרים על-ידי Kone באמצעות ישראל ליפט.

לאחר שבחנתי את ההסדר ואת הכבילות המצויות בו, כמו גם את השפעתם האפשרית על התחרות בשווקים הרלוונטיים, ולאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ולמיזוגים, שוכנעתי כי הכבילות שבו אינן פוגעות פגיעה של ממש בתחרות בשוק כאמור. כמו כן, שוכנעתי כי עיקרו של ההסדר אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, וכי אין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו. מטעמים אלו ראוי ההסדר לפטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים בהתאם לנימוקים שיפורטו להלן.

### 2. הצדדים וההסכם

#### 2.1. הצדדים להסכם

##### ישראל ליפט

קבוצת ישראל ליפט מונה שתי חברות מרכזיות: ישראל ליפט תעשיות (1972) בע"מ עוסקת בתכנון, ייצור והתקנה של מעליות וישראל ליפט אחזקה (1972) בע"מ מספקת שירותי אחזקה למעליות. שתי החברות מצויות בבעלות מיכאל ודבורה אילן. לאחרונה הודיעה ישראל ליפט, כי לא תמשיך בפעילות ייצור מעליות, זאת במנותק מן ההסדר הנוכחי ובלי תלות בו.

##### Kone

Kone הינה חברה בינלאומית שמשרדיה בהלסינקי, פינלנד. עיקר פעילותה של החברה הוא בתחום הייצור, ההתקנה והתחזוקה של מעליות ודרגנועים. Kone אינה שחקן משמעותי בשוק הישראלי. עד לעת האחרונה, פעלה Kone בישראל בתחום מכירת מעליות וחלקי חילוף באמצעות מפיצים, בהם ישראל ליפט עצמה. במקביל, עשתה Kone ניסיונות לחדור לשוק הישראלי ולפעול באופן עצמאי, אולם לא השיגה דריסת רגל משמעותית בענף.

## 2.2. ההסדר

על פי ההסכם, ישראל ליפט תשמש כמפיץ בלעדי של מוצרי חברת Kone בישראל (בכלל זה: מעליות, רכיבי מעליות, חלפים, דרגנועים ומדרכות נעות). על אף האמור, Kone תהיה רשאית לספק מוצריה ישירות ללקוחות בישראל במקרה שהלקוח יעמוד על כך, או בהתקיים נסיבות אחרות, כמפורט בהסכם.

ישראל ליפט, מצדה, תתחייב שלא לייצר, להרכיב, לשווק, לתכנן הנדסית, להתקין או למכור בישראל מוצרים המתחרים במוצריה של Kone לאורך כל תקופת ההסכם. התחייבות זו משמעה, בין היתר, הפסקת פעילותה העצמאית של ישראל ליפט בתחום ייצור מעליות וחלקי מעליות, למעט השלמת ייצור מעליות שהוזמנו מבעוד מועד. כמו כן, ההסכם מתיר לישראל ליפט להמשיך ולייצר חלקי חילוף לשירות ותחזוקת מעליות שיוצרו על ידיה, תיקון וחידושן, ולשמירת מלאי חלפים, "הכל בהתאם להוראות הדין הישראלי" (ס' 2.3 להסכם).

בעל המניות העיקרי בחברת ישראל ליפט, מר מיכאל אילן, יתחייב שלא למכור או להעביר את השליטה בחברה עד ליום 31 בדצמבר 2010. לאחר מועד זה, במקרה שישראל ליפט תבקש למכור את פעילותה, או חלק ממנה, או במקרה שמר אילן יבקש למכור את אחזקותיו בחברה לצד שלישי, תהיה בידי Kone זכות קדימה לרכוש את חוזה השירות למעליות Kone, לפי תמחור הקבוע בהסכם. במידה שחברת Kone תממש את זכותה לרכוש את חוזה השירות למעליות, ישראל ליפט ומר אילן, יתחייבו שלא להתחרות ביחס לחוזים אלה למשך שנתיים ובמקביל, תתחייב Kone, שלא להתחרות עם ישראל ליפט בתחום חוזה האחזקה האחרים של ישראל ליפט במשך שנה מן המועד האמור.

תקופת תוקפו של ההסכם היא עד ליום 31.12.2010 ולאחריה יתחדש ההסכם מידי שנה אלא אם מי מהצדדים יודיע על סיומו או הפטור יגיע למועד סיומו.

יוער, כי בשנת 1999 קיבלו המבקשות מאת הממונה פטור מאישור בית הדין להגבלים עסקיים להסכם דומה במהותו, לפיו ישראל ליפט שימשה מפיצה בלעדית של מוצרי Kone בישראל וכן התחייבה לרכוש, בכפוף לתנאים מסוימים, מעליות מהירות ודרגנועים בבלעדיות מ-Kone.<sup>1</sup> פטור זה ניתן לתקופה שהסתיימה ביום 31.12.2002.

## 3. ניתוח הכבילות והשפעתן על התחרות:

### 3.1 רקע כללי

מקובל לחלק את ענף המעליות לשני סוגים עיקריים: מעליות למגורים ומעליות פרויקטאליות, הנבדלות אלה מאלה בעיקר במהירות המעלית, בעומס העבודה המוטל עליהן ובמורכבות המערכות המשמשות להפעלתן. מעליות מן הסוג הראשון משמשות לבניינים נמוכים יחסית ומאופיינות במהירות

<sup>1</sup> ראה החלטת הממונה על הגבלים עסקיים בדבר מתן פטור אישור הסדר כובל בין חברת ישראל ליפט תעשיות (1972) בע"מ לבין Kone Corporation Ltd, 1999, מספר פרסום 3005339 במאגר המידע באתר רשות ההגבלים העסקיים [www.antitrust.gov.il](http://www.antitrust.gov.il).

נמוכה יחסית ובמערכות הפעלה פשוטות יחסית. מעליות פרויקטליות משמשות בעיקר במגדלי משרדים ומגורים, בתי מלון, קניונים וכיו"ב מבנים שקהל רב בא בשעריהם. נוכח המספר הרב יחסית של הפוקדים מבנים אלה, נדרשות מעליות אלה לתת מענה יעיל לשימוש אינטנסיבי ("heavy duty") במעליות, בעיקר באמצעות מערכת המתאמת את פעילות המעליות השונות במבנה. במעליות המותקנות במבנים גבוהים ישנה חשיבות מיוחדת למהירות המעלית. על פי המקובל, מערכות אלה מותאמות לדרישות מזמין הפרויקט ולצרכיו.

הפעילות בענף המעליות מתקיימים בשני מקטעים עיקריים: התקנת מעליות ומתן שירותי תחזוקה למעליות. מספר הספקים הפועלים בשני המקטעים עומד ביחס הפוך למידת מורכבותה של המעלית, בין היתר, מן הטעם שהתקנת ותחזוקתן של מעליות פרויקטליות מורכבות מצריכה רמה גבוהה ביותר של היכרות עם מאפייניה הייחודיים של המעלית ונגישות לידע ולחלפים ייחודיים, עד שבכל האמור בתחזוקת מעליות פרויקטליות מצטמצם מספר ספקי שירות התחזוקה, הלכה למעשה לאותו ספק אשר התקין את המעלית.

בישראל רשומות כשלושים חברות בתחום המעליות. עיקר פעילות ההתקנה והשירותים בישראל נעשית על ידי שמונה חברות, הנבדלות אלה מאלה ביכולתן להתקין סוגי מעליות שונים ובאיכות המעליות המותקנות על ידיהן. חברות נוספות פועלות בהיקפים זניחים או בתחומים מצומצמים, כגון התקנת מעליות בבניינים קיימים. שלוש החברות הגדולות בענף הן ישראלופט, שינדלר-נחושטן ואלקטרה מעליות.

בענף המעליות מקובל לסבור כי קשר לחברה בינלאומית הינו הכרחי לחברה הרוצה להוות מתחרה משמעותית בתחום המעליות הפרויקטליות, שכן החברות הבינלאומיות הגדולות מספקות ידע, נסיון, מוניטין, גישה לפיתוחים טכנולוגיים אחרונים, ובמקרים מסוימים אף איתנות כלכלית הנדרשת במכרזים. מקובל לסבור, כי חברה מקומית, שאינה נהנית מגיבוי בינלאומי תהווה מתחרה נחותה בפרויקטים מורכבים. למעט ישראלופט, יתר החברות הגדולות הפועלות בענף המעליות בישראל קשורות כיום בצורה זו או אחרת עם חברות בינלאומיות: שינדלר-נחושטן נמצאת בבעלות מלאה של Schindler העולמית, אלקטרה מעליות הינה נציגתה הבלעדית של Otis. חברות מקומיות נוספות הקשורות עם חברות בינלאומיות הן טיסנקרופ-חרות, המצויה בבעלות חברת Thyssen, אינטר-אפ מעליות בע"מ, שהיא נציגתה הבלעדית של Mitsubishi וא.צום בע"מ, שהיא נציגתה של חברת Hitachi בישראל. נשוב ונזכיר כי ישראלופט עצמה הפיצה את מוצרי Kone בעבר.

### 3.2 ניתוח תחרותי

להסדר הנוכחי היבט אופקי והיבט אנכי. ישראלופט ו-Kone פועלות שתיהן בייצור מעליות ולשתיהן יכולת לספק שירותי תחזוקה למעליות, דבר המקנה להסדר הנוכחי אופי אופקי. באשר למעליות פרויקטליות מורכבות, שאינן מיוצרות על ידי ישראלופט ושאותן היא רוכשת או עשויה לרכוש מ-Kone לשם התקנתן ותחזוקתן, מדובר בהסדר בעל אופי אנכי בלבד.

### ההיבט האופקי

בחינת השפעתו האפשרית של ההסדר על התחרות בין שתי החברות אינה מגלה חשש ממשי לפגיעה בתחרות, הן בנוגע להתקנת המעליות והן בנוגע למתן שירותי תחזוקה למעליות. היקף פעילותה של Kone בשוק הישראלי זניח, ומעליות מתוצרתה מותקנות, רובן ככולן, על ידי ישראלופט.

גם בהיבט התחרות הפוטנציאלית לא ראיתי חשש ממשי כאמור. במצב הדברים הנוכחי Kone לבדה אינה יכולה להוות מתחרה פוטנציאלית לישראלופט. לחברה זרה, המבקשת להיכנס לפעילות מקומית, ו-Kone בכלל זה, צורך קריטי בפלטפורמה מקומית מבוססת ובעלת מוניטין, המכירה את השוק הישראלי, את הלקוחות ואת יועצי המעליות, המלווים פרויקטי בנייה רבים, וביכולתה לגייס מהנדסים ועובדים מקומיים אחרים המוכשרים להתקנת מעליות ותחזוקתן. בלא פלטפורמה מקומית תיתקל החברה הזרה בקשיים ממשיים בכניסה לשוק המקומי וחזירתה תהיה איטית. במצב הדברים הנוכחי דומה כי ישראלופט היא הפלטפורמה המקומית היחידה שתוכל להעניק מענה לצרכיה של Kone לשם השגת דריסת רגל בשוק המקומי.

ניסיונות חדירה של Kone לענף המעליות הישראלי החלו כבר לפני מספר שנים. בשנת 1999 ביקשה Kone להשיג דריסת רגל על-ידי הסכם הפצה בלעדי עם חברת ישראלופט, הנזכר לעיל, אולם נסיון זה לא נמשך. נסיון מאוחר יותר לחדור לשוק המקומי באמצעות התקשרות עם מפיץ מקומי קטן לא זכה להצלחה רבה ו-Kone לא הצליחה לחדור לענף המעליות הישראלי ולהשיג דריסת רגל משמעותית. על כן, ספק אם Kone תוכל לשמש מתחרה עצמאית בפועל ללא שימוש בפלטפורמה ישראלית קיימת.

לאור כל אלה, אינני רואה חשש לפגיעה משמעותית בתחרות מן ההיבט האופקי.

### ההיבט האנכי

החשש העיקרי המאפיין הסדרים מן הסוג הנוכחי מתייחס לסגירתו של השוק (Market Foreclosure). בנסיבות העניין הנוכחי מתבטא חשש זה בשני מישורים: חסימתה של ישראלופט כפלטפורמה להפצת מעליות מתוצרת חברות אחרות, וחסימתם של מוצרי Kone בפני ספקים אחרים. בשני מישורים אלה לא מתעורר חשש של ממש להפחתת התחרות.

באשר להגבלת יכולתן של חברות זרות מהתקשרות עם ישראלופט כפלטפורמה מקומית איכותית, יובהר כי שיתופי הפעולה בין חברות מקומיות וזרות הנוהגים בתחום זה מאופיינים במידה גבוהה של מחויבות הדדית, בחשיפה הדדית של מידע רגיש מסחרית וטכנולוגית, בהשקעה רבה בלימוד המערכות השונות וכיוצא באלה מאפיינים המעודדים את הצדדים להתקשר בהסכמי בלעדיות, על מנת להבטיח כי ההשקעה הרבה שהשקיע כל אחד מן הצדדים לא תרד לטמיון כתוצאה מהתקשרות הצד האחר עם מפיץ או ספק אחר. תוצאת הדברים היא כי ישראלופט לא תצלה לשמש פלטפורמה מקומית איכותית אלא לחברה זרה אחת. הסכם הבלעדיות אינו מעורר אפוא חשש ממשי לפגיעה בהפחתת התחרות בהיבט זה.

גם החשש כי ההסדר יביא לחסימת מעליות Kone בפני מתקינים מקומיים אחרים, אינו משמעותי. בכל הנוגע למעליות שאינן מורכבות, מתקינים מקומיים יוכלו לייבא מעליות מתוצרת חברות אחרות בעולם, כפי שרובם עושים ממילא כיום. באשר לחסימת גישה למערכות מעליות מורכבות יותר מתוצרת Kone, הרי שהספקים הפועלים בתחום זה קשורים, ממילא, עם חברות בינלאומיות אחרות ואינם צרכנים של מוצרי Kone. הספקים האחרים, שאינם פעילים בתחום המעליות המורכבות, ממילא אינם צרכנים של מערכות אלה שמייצרת Kone.

לא למותר לציין, כי כניסתה של חברת Kone לענף המעליות הישראלי טומנת בחובה פוטנציאל חיובי בהיבט התחרות. בזכות יכולותיה הטכנולוגיות, בעיקר בתחום מערכות המעליות המורכבות, ויתר יתרונותיה, שנמנו לעיל, חבירת הצדדים להסדר עשויה לשפר את כושר התחרות של ישראלופט, ולחלופין, לשמר את כושר התחרות של ישראלופט נוכח התקדמות הטכנולוגיה, בין השאר, בכך שתאפשר לה גישה נוחה למגוון רחב של מוצרים ולפיתוחים טכנולוגיים עדכניים וזאת בתנאים מסחריים משופרים יחסית.

#### **זכות קדימה ברכישת הסכמי ישראלופט במקרה של מכירת מניות ותניית אי תחרות**

כאמור לעיל, ההסכם נשוא החלטה זו קובע כי במקרה שישראלופט תימכר לצד שלישי או שתחליט למכור את פעילותה לצד שלישי, תיהנה Kone מזכות קדימה ברכישת הסכמי השירותים של מעליות Kone. עוד נקבע בהסכם, כי אם תתממש זכות הקדימה כאמור, ישראלופט ובעליה יהיו מנועים מלהתחרות ב-Kone ביחס להסכמים אלה למשך שנתיים, ואילו Kone תהיה מנועה מלהתחרות בישראלופט ביחס ליתר חוזי השירות שבידיה.

הגבלת תחרות בין צדדים לעסקת מן הסוג הנוכחי מהווה דפוס עסקי מקובל, שנועד להבטיח את נכונות הצדדים להשקיע מהונם וממרצם בפעילות נשוא ההסכם ולקדם את תכליתו. מטעם זה נוהגת רשות ההגבלים העסקיים לשקול בחיוב התרת תניות מסוג זה, וזאת כאשר עסקת היסוד נבחנה ונמצא כי אינה מעוררת חששות להפחתת התחרות ועולה כי הצורך בכבילת אי התחרות נובע מעצם העסקה או חיוני לביצועה ובכפוף למכלול נסיבות העניין.<sup>2</sup> דברים אלה נכונים במיוחד בהסכם מן הסוג הנוכחי, המצריך מן הצדדים מידה רבה של מחויבות. זכות הקדימה שניתנה ל-Kone משרתת את תכלית ההסכם ונועדה להבטיח כי ציפיותיה המסחריות של Kone לא ייפגעו גם במקרה שישראלופט תמכור את פעילותה או תימכר לצד שלישי.

מן המקובץ עולה, כי החששות לפגיעה בתחרות הנובעים מן ההסדר המונח בפני אינם משמעותיים.

<sup>2</sup> ר' החלטת הממונה מיום 14.2.08 בענין מתן פטור מאישור הסדר כובל להסכם בין חברת שסטוביץ בע"מ לבין צ.ח.מ. חברה לשיווק והפצת חומרי ניקוי בע"מ, מספר פרסום 5000771 באתר הרשות, והפניות שם.

#### 4. סוף דבר

אשר על כן, לאחר שבחנתי את הכבילות האמורות, כמו גם את השפעתן האפשרית על התחרות בשוק הרלוונטי, ולאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ולמיזוגים, שוכנעתי כי אין בהן כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות בשוק הרלוונטי וכי עיקרן אינו בהפחתת התחרות או במניעתה. לפיכך ומכוח סמכותי על פי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים מצאתי לנכון להעניק את הפטור המבוקש.

תוקפו של פטור זה הינו **עד ליום 31.12.2014**.

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, יד טבת, תש"ע

31 דצמבר, 2009