

תוקפו של הפטור מוגבל לשלוש שנים.

החלטת הממונה מתבססת על כך שאין בהסכם פגיעה של ממש בתחרות וכי עיקרן של הכבילות אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, ואין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרן.

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

החלטת הפטור פתוחה לעיון הציבור בתיק פטור מס' 6265, במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רח' כנפי נשרים 22, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

י"ד בטבת התש"ע (31 בדצמבר 2009)

(חמ 41-3)

רונית קן

הממונה על הגבלים עסקיים

הודעה על פטור מאישור הסדר כובל

לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

אני מודיעה, בתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן – החוק), ולאחר התייעצות עם הוועדה לפטורים ולמיוזגים, כי ביום ה' בטבת התש"ע (22 בדצמבר 2009), החלטתי לפטור את הצדדים להסדר מהחובה לקבל את אישור בית הדין להסדר כובל שפרטיו כלהלן:

| מס' | שמות הצדדים להסדר | מהות הכבילה | הנכס/השירות |
|------|---|--------------------------------|---|
| 7768 | אל על נתיבי אויר לישראל בע"מ Air China Limited | שיתוף פעולה לשיווק קיבולת טיסה | הובלת נוסעים בקו תל אביב-בייג'ינג בדרך האוויר |

תוקפו של הפטור מוגבל לשלוש שנים.

החלטת הממונה מתבססת על כך שאין בהסכם פגיעה של ממש בתחרות וכי עיקרן של הכבילות אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, ואין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרן.

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

החלטת הפטור פתוחה לעיון הציבור בתיק פטור מס' 7768, במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רח' כנפי נשרים 22, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

י"ד בטבת התש"ע (31 בדצמבר 2009)

(חמ 41-3)

רונית קן

הממונה על הגבלים עסקיים

¹ ס"ח התשמ"ח, עמ' 128; התש"ס, עמ' 113.

הודעה על פטור מאישור הסדר כובל

לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

אני מודיעה, בתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן – החוק), ולאחר התייעצות עם הוועדה לפטורים ולמיוזגים, כי ביום י"ד בטבת התש"ע (31 בדצמבר 2009), החלטתי לפטור את הצדדים להסדר מהחובה לקבל את אישור בית הדין להסדר כובל שפרטיו כלהלן:

| מס' | שמות הצדדים להסדר | מהות הכבילה | הנכס/השירות |
|------|--|-----------------------|-----------------------|
| 7782 | ישראלפט תעשיות (1972) בע"מ ישראלפט אחזקה (1972) בע"מ Kone Elevators Ltd. | בלעדיות באספקה ובהפצה | התקנת מעליות ותחזוקתן |

תוקפו של פטור זה עד יום ט' בטבת התשע"ה (31 בדצמבר 2014).

החלטת הממונה מתבססת על כך שאין בהסכם פגיעה של ממש בתחרות וכי עיקרן של הכבילות אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, ואין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרן.

¹ ס"ח התשמ"ח, עמ' 128; התש"ס, עמ' 113.

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

החלטת הפטור פתוחה לעיון הציבור בתיק פטור מס' 7782, במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רח' כנפי נשרים 22, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

י"ד בטבת התש"ע (31 בדצמבר 2009)
(חמ 41-3)

רונית קן
הממונה על הגבלים עסקיים

הודעה על פטור מאישור הסדר כובל

לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

אני מודיעה, בתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988¹ (להלן – החוק), ולאחר התייעצות עם הוועדה לפטורים ולמיוזגים, כי ביום ה' בטבת התש"ע (22 בדצמבר 2009), החלטתי לפטור את הצדדים להסדר מהחובה לקבל את אישור בית הדין להסדר כובל שפרטיו כלהלן:

| מס' | שמות הצדדים להסדר | מהות הכבילה | הנכס/השירות |
|------|--|----------------------------|--------------------------------|
| 7884 | עמותת איחוד גני הילדים "להגשים חלומות" (ע"ר) גני הילדים הפרטיים החברים בעמותה | המלצה של איגוד עסקי לחבריו | חינוך ולימוד בגני ילדים פרטיים |

תוקפו של הפטור מוגבל לחמש שנים.

החלטת הממונה מתבססת על כך שאין בהסכם פגיעה של ממש בתחרות וכי עיקרן של הכבילות אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, ואין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרן.

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

החלטת הפטור פתוחה לעיון הציבור בתיק פטור מס' 7884, במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רח' כנפי נשרים 22, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

י"ד בטבת התש"ע (31 בדצמבר 2009)
(חמ 41-3)

רונית קן
הממונה על הגבלים עסקיים

¹ ס"ח התשמ"ח, עמ' 128; התש"ס, עמ' 113.

הודעה על פטור מאישור הסדר כובל

לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

אני מודיעה, בתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988¹ (להלן – החוק), ולאחר התייעצות עם הוועדה לפטורים ולמיוזגים, כי ביום י"ד בטבת התש"ע (31 בדצמבר 2009), החלטתי לפטור את הצדדים להסדר מהחובה לקבל את אישור בית הדין להסדר כובל שפרטיו כלהלן:

| מס' | שמות הצדדים להסדר | מהות הכבילה | הנכס/השירות |
|------|---|--|-------------|
| 7926 | תעשיות מזון תנובה אגודה שיתופית חקלאית בישראל בע"מ הפריפריה הצפונית אגודה שיתופית חקלאית מחלבות רמת הגולן בע"מ | התחייבות לרכישה על ידי תנובה ממחלבות רמה"ג | חלב עמיד |

תוקפו של הפטור מוגבל לשלוש שנים.

¹ ס"ח התשמ"ח, עמ' 128; התש"ס, עמ' 113.



רשות ההגבלים העסקיים

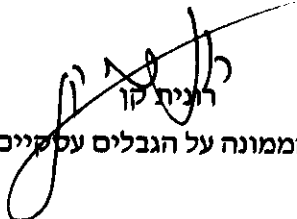
הודעה על פטור מאישור הסדר כובל לפי חוק

ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

בתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988¹ (להלן – החוק), ולאחר התייעצות עם הועדה לפטורים ולמיוזגים, אני מודיעה כי ביום י"ד בטבת התש"ע (31 בדצמבר 2009) החלטתי לפטור את הצדדים להסדר מהחובה לקבל את אישור בית הדין להסדר כובל שפרטיו כדלקמן:

| מספר | שמות הצדדים להסדר | מהות הכבילה | הנכס / השירות |
|------|---|--------------------------|--------------------------|
| 7782 | ישראליפט תעשיות (1972) בע"מ ישראליפט אחזקה (1972) בע"מ Kone Elevators Ltd | בלעדיות באספקה ובהפצה | התקנת מעליות ותחזוקתן |

תוקפו של הפטור זה הינו עד ליום 31.12.2014. החלטת הממונה מתבססת על כך שאין בהסכם פגיעה של ממש בתחרות וכי עיקרן של הכבילות אינו בהפחתת התחרות או מניעתה, ואין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו. בהתאם לסעיף 15 (א) לחוק, נתונה החלטתי זו לערר בפני אב בית הדין להגבלים עסקיים על ידי איגוד עסקי, ארגון צרכנים או כל אדם העלול להיפגע מההסדר הכובל שעליו ניתן הפטור. החלטת הפטור פתוחה לעיון הציבור בתיק פטור מספר 7782 במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רחוב כנפי נשרים 22, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.


הממונה על הגבלים עסקיים

י"ד טבת, תש"ע

31 דצמבר 2009

חמ 1 - 4 - 3

¹ ס"ח התשמ"ח, עמ' 128; התש"ס, עמ' 113.



רשות ההגבלים העסקיים

ירושלים, י"ד טבת, תש"ע

31 דצמבר, 2009

פטור: 7782

בפקס: 03-6087724

לכבוד

רונית אמיר-יניב, עו"ד

יגאל ארנון ושות'

עזריאלי 1

תל אביב 67021

הנדון: החלטה בעניין פטור מאישור הסדר כובל בין: ישראלופט תעשיות (1972)

בע"מ – ישראלופט אחזקה (1972) בע"מ KONE Elevators Ltd

הנני מתכבד להעביר אליכם את החלטת הממונה על הגבלים עסקיים, לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח - 1988, בדבר מתן פטור מהחובה לקבל את אישור בית הדין להסדר כובל שבין הצדדים בנדון.

בכבוד רב ובברכה,

אלי בריסקין, כלכלן

רשות ההגבלים העסקיים



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 ולמיוזגים, 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, ישראלופט 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.

ישראלופט, 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 ישראלופט בתחום ייצור מעליות וחלקי מעליות, למעט השלמת ייצור מעליות שהוזמנו מבעוד מועד. כמו כן, ההסכם מתיר לישראלופט 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 ישראלופט, מר מיכאל אילן, יתחייב שלא למכור או להעביר את השליטה בחברה עד ליום 31 בדצמבר 2010. לאחר מועד זה, במקרה שישראלופט 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 חווי השירות למעליות Kone, לפי תמחור הקבוע בהסכם. במידה שחברת Kone תממש את זכותה לרכוש את חווי השירות למעליות, ישראלופט ומר אילן, יתחייבו שלא להתחרות ביחס לחוזים אלה למשך שנתיים ובמקביל, תתחייב Kone, שלא להתחרות עם ישראלופט בתחום חווי האחזקה האחרים של ישראלופט 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 ישראלופט שימשה מפיצה בלעדית של מוצרי Kone בישראל וכן התחייבה לרכוש, בכפוף לתנאים מסוימים, מעליות מהירות ודרגנועים בבלעדיות מ-Kone.¹ 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 פרוייקטאליות, הנבדלות אלה מאלה בעיקר במהירות המעלית, בעומס העבודה המוטל עליהן ובמורכבות המערכות המשמשות להפעלתן. מעליות מן הסוג הראשון משמשות לבניינים נמוכים יחסית ומאופיינות במהירות

¹ ראה החלטת הממונה על הגבלים עסקיים בדבר מתן פטור אישור הסדר כובל בין חברת ישראלופט תעשיות (1972) בע"מ לבין Kone Corporation Ltd, 1999, מספר פרסום 3005339 במאגר המידע באתר רשות ההגבלים העסקיים 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 יכולות 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 וחידרתה 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, תיחנה 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 מהונס 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.² 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.

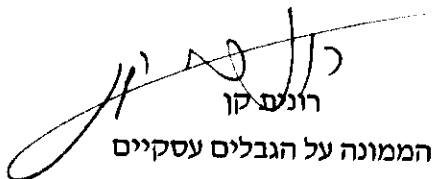
² ר' החלטת הממונה מיום 14.2.08 בענין מתן פטור מאישור הסדר כובל להסכם בין חברת שסטוביץ בע"מ לבין צ.ח.מ. חברה לשיווק והפצת חומרי ניקוי בע"מ, מספר פרסום 5000771 באתר הרשות, והפניות שם.

4. סוף דבר

אשר על כן, לאחר שבחנתי את הכבילות האמורות, כמו גם את השפעתן האפשרית על התחרות בשוק הרלוונטי, ולאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ולמיוזוגים, 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.


רונת קון
הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, יד טבת, תש"ע

31 דצמבר, 2009



רשות ההגבלים העסקיים

הועדה לפטורים ולמיזוגים

המלצות

מועד הדיון: 30 בדצמבר 2009 בשעה 10:00

מקום הדיון: משרד רשות ההגבלים העסקיים, כנפי נשרים 22 ירושלים ק' ג', 6556111 - 02

בקשות מיזוג במסלול הירוק

בפני חברי הועדה הוצגו בקשות המיזוג וחוות הדעת של המחלקה הכלכלית בבקשות כדלקמן:

| מס' תיק | תאריך קבלה | מועד קובע | הצדדים למיזוג | כלכלן/ית |
|---------|------------|-----------|--|-------------|
| 7950 | 01.12.09 | 31.12.09 | סייפן סעד (99) בע"מ תוסף קומפאונדס בע"מ | גיא גולדברג |
| 7965 | 13.12.09 | 12.01.10 | תעשיות גזית אגודה שיתופית חקלאית בע"מ פוליגל תעשיות פלסטיקה בע"מ | טל קליין |
| 7966 | 14.12.09 | 13.01.10 | ישאל אמלט תעשיות בע"מ א.ג.מ. תפן בע"מ | אורי שרף |
| 7973 | 22.12.09 | 21.01.10 | א.פ.ס אקוויזישן בע"מ פסגות בית השקעות בע"מ | אלי בריסקין |
| 7976 | 24.12.09 | 23.01.10 | חברת השקעות דיסקונט בע"מ שופרסל בע"מ | זוהר פרידמן |
| 7978 | 27.12.09 | 26.01.10 | הראל חברה לביטוח בע"מ איי.אי.גיי. החזקות במשכנתאות ישראל בע"מ | אריה שטרן |
| 7981 | 30.12.09 | 29.01.10 | בתי זיקוק לנפט בע"מ שמנים בסיסיים חיפה בע"מ | גיא בר-צור |

החלטה

חברי הועדה ממליצים בפני הממונה לאשר את בקשות המיזוג הנ"ל, בהתאם לאמור בחוות הדעת הכלכלית.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

lishka@aa.gov.il

www.antitrust.gov.il

381248 /7853

בקשת מיזוג

בפני חברי הועדה הוצגה בקשת המיזוג וחוות הדעת של המחלקה הכלכלית בבקשה כדלקמן:

| מס' תיק | תאריך קבלה | מועד קובע | הצדדים למיזוג | כלכלן/ית |
|---------|------------|-----------|---|------------|
| 7924 | 12.11.09 | 31.12.09 | קורניש חן (1987) בע"מ אלף בר אגודה שיתופית חקלאית בע"מ הוד חפר בע"מ | אליאס עזאם |

החלטה

חברי הועדה ממליצים בפני הממונה לאשר את בקשת המיזוג הנ"ל, בהתאם לאמור בחוות הדעת הכלכלית ובכפוף לבדיקה מול משרד התקשורת לגבי גובה חסמי ייבוא של המרכזיות.

בקשות פטור נלוות למיזוג

בפני חברי הועדה הוצגו בקשות הפטור וחוות הדעת של המחלקה הכלכלית (בע"פ) בבקשות כדלקמן:

| מס' תיק | הצדדים להסדר | עו"ד |
|---------|--|-------------|
| 7926 | הפריפריה הצפונית אגודה שיתופית חקלאית בע"מ תעשיות מזון תנובה אגודה שיתופית חקלאית בישראל בע"מ גדעון אחזקות בע"מ טרה אגודה יצרנית חקלאית שיתופית בנחלת יצחק בע"מ | אורי שוורץ |
| 7955 | סייפן סעד (99) בע"מ תוסף קומפאונדס בע"מ | יונתן צויקל |

החלטה

חברי הועדה ממליצים בפני הממונה לתת פטור בבקשות הנ"ל, בהתאם לאמור בחוות הדעת של המחלקה הכלכלית.

בקשות פטור

בפני חברי הועדה הוצגו בקשות הפטור וחוות הדעת של המחלקה הכלכלית (בע"פ) בבקשות כדלקמן:

| מס' תיק | הצדדים להסדר | עו"ד |
|---------|--|--------------|
| 7782 | ישראלפט תעשיות (1972) בע"מ ישראלפט אחזקה (1972) בע"מ Kone Elevators Ltd | קובי גולדברג |
| 7855 | דקלה חברה לביטוח בע"מ מדנס סוכנות לביטוח בע"מ הפניקס חברה לביטוח בע"מ חבר משרתי הקבע והגימלאים בע"מ | יאירה פרנקל |

החלטה

חברי הועדה ממליצים בפני הממונה לתת פטור בבקשות הנ"ל, בהתאם לאמור בחוות הדעת של המחלקה הכלכלית.

**בקשה לפטור מקבלת אישור הסדר כובל
לפי חוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח-1988**

בהתאם לסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח-1988, מוגשת בזאת בקשת פטור מקבלת אישור בית משפט להסדר כובל כמתואר להלן.

1. הצד להסדר המבקש את הפטור

שם: KONE Elevators Ltd. (להלן: "קונה")

כתובת: Eliel Saarientie 2, FIN-00400, Helsinki, פינלנד

כתובת להמצאת מסמכים: עו"ד רונית אמיר – יניב, עו"ד דן פוגלמן, יגאל ארנון ושו"ת, מרכז עזריאלי 1, תל אביב 67021. טל': 03-6087777, פקס: 03-6087724. דואר אלקטרוני: ronita@arnon.co.il

הצדדים האחרים להסדר

שם: ישראלופט אחזקה 1972 בע"מ

ישראלופט תעשיות 1972 בע"מ

("ישראלופט" או "המפיץ")

כתובת: פארק תעשיות לב השרון, ת.ד. 5005, קדימה, ישראל

כתובת להמצאת מסמכים: עו"ד עמוס בר מור. כתובת: טל': פקס: דואר אלקטרוני:

2. אופן ההסדר – כתוב.

3. תיאור המסמך הקובע את תנאי ההסדר

3.1 הסכם הפצה אשר נחתם בין המבקש, קונה, לבין המפיץ, ישראלופט ("הסכם ההפצה") המצ"ב כנספח א.

3.2 הסכם ההפצה אינו כולל הסדר כובל בין הצדדים. עם זאת, ברצון הצדדים להתקשר באמצעות הסכם הפצה מעודכן אשר יכלול הסדרים כובלים כמתואר בבקשה זו. טיוטה להסכם הפצה שכזה, הכוללת את ההסדרים הכובלים שבגינם מתבקש אישור מפורט כנספח ב.

4. הנכס או השירות נשוא ההסדר

4.1 מעליות ודרגנועים המיוצרים על ידי קונה והמופצים בישראל, לפי הסכם ההפצה המצורף כנספח א' על ידי ישראלופט (להלן: "המוצר של קונה").

4.2 "מעליות" – מעליות, רכיבי מעליות וחלפים למעליות, המתוכננים הנדסית, המיוצרים, המשווקים או הנמכרים על ידי קונה תחת הסמל המסחרי "KONE". מגוון המוצרים נשוא הסכם זה משמית במפורש מעליות ימיות.

4.3 "דרגנועים" – מגוון הדרגנועים והמדרכות הנעות המיוצרות, המשווקות והנמכרות כעת על ידי קונה תחת הסמל המסחרי "KONE".

4.4 לפי ההסכם, קונה רשאית מפעם לפעם לשנות את רשימת המעליות והדרגנועים העומדים לרשות ישראלופט אחרי מתן הודעה מאה שמונים (180) ימים מראש.

5.1. ישראליפט תשמש כמפיץ בלעדי של מוצרי חברת קונה בישראל, למעט הרשות הפלשתינית. המפיץ מתחייב שלא לשדל מכירות של מוצרי חברת קונה מחוץ לישראל.

6.1.1. תנאי מינוי המפיץ כמפיץ בלעדי מפורטים בסעיף 2.1 של הסכם ההפצה (סעיפים בהסכם ההפצה, להלן: "הסעיף").

6.1.2. ממועד בו מתמנה ישראליפט כמפיץ הבלעדי של קונה בישראל, במהלך הסכם זה, לא תעניק קונה לכל אדם או גורם הזכות להפיץ את המוצרים בשטח ללא קבלת הסכמתה של ישראליפט.

6.1.3. אולם, קונה תהיה רשאית, אחרי מתן הודעה לישראליפט, לבצע מכירות ישירות של המוצרים בישראל בהקשר למכירות שמקורן מחוץ לישראל ולמכור את המוצרים בגבולות ישראל, במקרה בו לקוח כלשהו יתעקש על כך באופן יוצא דופן כתנאי למכירה, או במקרה בו פרויקט יחייב זאת מבחינת דרישות טכניות או מימון. בפרויקטים כאלה, קונה תעביר עבודות, במידת האפשר מבחינה כספית ולוגיסטית, לידי ישראליפט כקבלנית משנה ותקבל תמיכה מקומית מעת ישראליפט, בתנאי שבידי ישראליפט הכשירות הטכנית הנדרשת לפי קביעתה של קונה. לפיכך, ישראליפט תתמוך בקונה בפרויקטים כאלה במידת האפשר.

5.2. ישראליפט מתחייבת שלא לייצר או למכור בישראל מוצרים המתחרים עם המוצרים של קונה במהלך תקופת הסכם ההפצה. התחייבותה של ישראליפט מפורטת בנספח 2.3 של הסכם ההפצה.

6.2.1. במהלך תקופת הסכם ההפצה, ישראליפט לא תתכנן הנדסית, תייצר, תרכיב, תשווק, תמכור או תתקין ולא תעשה כל שימוש במוצרים, ברכיבים או בחלפים המתחרים עם המעליות, הדרגנועים, רכיבים וחלפים המיוצרים על ידי קונה או תתקשר בעסקים עם חברה כלשהי הפועלת באותו תחום העיסוק בו עוסקת קונה.

6.2.2. אולם, ישראליפט רשאית להשלים את הייצור של מעליות, דרגנועים ורכיביהם אשר כבר הוזמנו לפי חוזה תקף מלפני מועד החתימה על ההסכם. בנוסף, ישראליפט רשאית להמשיך לייצר ולמכור ציוד חנייה כפולה. כמו כן, לישראל יפט תהיה גם הזכות לייצר רכיבים הנחוצים לשירות ולאחזקה של מעליות ודרגנועים, תיקונים ושיפוץ של מעליות ודרגנועים ולאספקת חלקי חילוף, כמתחייב לפי החוק הישראלי.

5.3. מיכאל אילן (בעל המניות העיקרי של ישראליפט) מסכים שלא להעביר כל חלק מהמניות של ישראליפט המוחזקות על ידו או לגרום לישראל יפט למכור כל חלק מעסקי המעליות שלה לפני יום 31 בדצמבר 2010 (סעיף 7.1). אם תחליט ישראליפט למכור את העסקים של המפיץ או את המניות בו, הקונה (או הממונים מטעמה) תהיה רשאית לרכוש את חוזה האחזקה של המפיץ בגין כל המעליות והדרגנועים של קונה שתחילת השימוש בהם חלה אחרי 1 בינואר 2009 ("בסיס קונה לים החדש") למעט מעליות ודרגנועים אשר נמכרו לפני 1 בינואר 2008. מחיר הרכישה בגין בסיס קונה החדש יהיה פי שלושה וחצי (3.5) מתעריפי האחזקה השנתיים בגין בסיס קונה לים החדש (סעיף 7.3).

בנוסף, לקונה זכות סירוב ראשונה, כמתואר בסעיף 7.2.

בנוסף, קונה רשאית לרכוש את חוזה האחזקה של ישראליפט בגין כל המעליות והדרגנועים של קונה אשר תחילת השימוש בהם חלה אחרי 1 בינואר 2009 (למעט מעליות ודרגנועים אשר נמכרו לפני 1 בינואר 2008), במקרה בו מיכאל אילן או ישראליפט מחליט למכור את עסקי ישראליפט כמתואר בסעיף 7.3. במקרה בו תרכוש קונה חוזים אלה, ישראליפט ומיכאל אילן מתחייבים שלא להתחרות ביחס לחוזה האחזקה שיירכשו על ידי קונה עד חלוף שנתיים ממועד סגירת העסקה לרכישת החוזים על ידי קונה. מאידך, קונה מתחייבת שלא לנסות להתחרות עם חוזה האחזקה האחרים של ישראליפט למעליות עד חלוף שנה ממועד סגירת העסקה לרכישת החוזים הללו.

6. **משך ההסדר הכובל** – החל ממועד קבלת האישור של הממונה על ההגבלים העסקיים לבקשה זו וכלה ביום 31 בדצמבר 2010. ההסכם ימשיך להיות בתוקף במשך שנה קלנדרית אחת (1) בכל פעם, עד הפסקתו על ידי אחד מהצדדים על ידי מתן הודעה בכתב לצד האחר תשעים (90) ימים לפני סיום התקופה הראשונית או כל תקופה לאחר מכן.

7. **רצף האירועים ונימוקים לפטור מאישור בית משפט**

7.1. נכון להיום, קרוב לשנים עשרה חברות פועלות בישראל בענף הייצור וההתקנה של מעליות. שלוש החברות המובילות בענף העוסקות בייצור, התקנה ותחזוקה של מעליות הן: שינדלר – נחשת, אלקטרה וישראליפט. מספר חברות נוספות פועלות בענף בהיקף קטן יותר.

7.2. חברת קונה הנה אחת מהחברות הבינלאומיות המובילות והמבוססות בענף הייצור, ההתקנה והתחזוקה של מעליות. חרף האמור לעיל, חברת קונה אינה שחקן משמעותי בשוק הישראלי.

7.3. ישראליפט תעשיות 1972 בע"מ עוסקת בתכנון, ייצור והתקנה של מעליות. ישראליפט אחזקה, חברה השייכת לקבוצת ישראליפט, מספקת שירותים ואחזקה למעליות. ישראליפט מחזיקה פחות מ-15% מנתח השוק בכל אחד מהשוקים הרלוונטיים בישראל.

7.4. בעשור האחרון ועד לעת האחרונה, פעלה קונה בישראל בתחום המכירות של מעליות וחלקי חילוף באמצעות מפיצים. בשנים האחרונות, עשתה קונה ניסיונות לחדור לשוק הישראלי ולפעול באופן עצמאי שלא באמצעות מפיצים או זכיינים, הן בשוק המכירות של מעליות והן בשוק השירות והאחזקה.

7.5. יצוין כי עד היום, תוצאות הניסיונות של קונה להשגת נתח שוק וחדירה לשוק המעליות בישראל כשחקן על ידי פעולה דרך מפיצים וזכיינים היו זניחות ושיעור המכירות היה מזערי (נמכרה רק מעלית אחת של חברת קונה בישראל). בנוסף, ישראליפט עצמה הייתה מפיץ של קונה בעבר, אם כי המאפיינים והאופי של קשר ההפצה הנדון לא הובילו לחדירה משמעותית לשוק.

7.6. ישראליפט החליטה להפסיק לפעול בתחום הייצור וההתקנה של מעליות בישראל. החלטה זו נובעת משיקולים עסקיים ורווחיות נמוכה או אפסית לישראליפט. החלטה כזו כזו אינה תלויה בקשר בין הצדדים לגבי הסכם ההפצה והתקבלה לפני התקשרות זו ונפרדת מקשר זה. בנסיבות אלה, הסכימה קונה להעניק לישראליפט זכויות הפצה בלעדיות בגין המוצרים של חברת קונה בישראל. ברור כי בנסיבות אלה, זכויות ההפצה הבלעדיות של ישראליפט מעת קונה מלוות בהתחייבותה של ישראליפט שלא לעסוק במכירת מעליות של יצרן אחר, לרבות מעליות של ישראליפט עצמה.

7.7. בנסיבות השורות בשוק הישראלי, התחייבויות הצדדים כמתואר בסעיף 6 לבקשה זו אינן משפיעות על התחרות בשוק המעליות בישראל ואינן פוגעות בה (ובפרט בתחום הייצור, השירות והאחזקה). אדרבא, חדירתה של קונה לשוק הישראלי תגביר את התחרות בשוקים אלה בגלל התוספת של שחקן משמעותי ומנוסה ותועיל לציבור.

7.8. כאמור, הפצת המעליות של קונה על ידי ישראליפט בעבר, בזמן שישראליפט מכרה את מוצריה שלה במקביל, לא צלחה. הסיבה לכך נעוצה ככל הנראה בקשיים של החברה (ישראליפט) לתת קדימות למוצר מתחרה (המוצרים של חברת קונה). עם זאת, כאמור לעיל, החליטה ישראליפט ללא קשר לקשר עסקי זה להפסיק לפעול בשוק המעליות בישראל.

7.9. הסכם ההפצה הנדון צפוי להעניק לחברת קונה הזדמנות לחדור לשוק הישראלי. כאמור לעיל, לחברת קונה הנ"ל אין נתח שוק משמעותי בישראל ומכיוון שישראליפט מפסיקה לפעול בענף התעשיות, לא מדובר באיחוד בין שני בעלי נתח שוק עיקריים בשוק המעליות. אי לכך, הסכם ההפצה בין קונה לבין ישראליפט אינו משפיע על מצב התחרות הנוכחי בשוק המעליות ואינו פוגע בו.

7.10. כמו כן, יש לבחון את ההסדרים הכובלים לכאורה או ההגבלות לכאורה לאור "תיאוריית החברה הכושלת" (בדומה למכירת קלאבמרקט לשופרסל או בורגרנ'ץ לברגר קינג). ממועד קבלת ההחלטה על ידי ישראליפט לפיה היא מפסיקה לפעול ויוצאת מהשוק, מטעמי רווחיות, גם במקרה בו העסקה המוצעת לא תצא לפועל ולא תתממש, בפועל תחדל ישראליפט מלהיות שחקן בשוק המעליות.

7.11. ישראליפט, לפי הסכם ההפצה הנדון, תשמש כזרוע וכחזית של קונה בישראל ובמצב כזה ברור ומובן כי לקונה אינטרס מובהק בשליטה בישראליפט וכל שינוי בה. מטעמים ברורים אלה, ישראליפט מתחייב שלא למכור או להעביר כל חלק מעסקיה או מהשליטה בה עד סוף 2010. אם תחליט ישראליפט למכור את העסקים של המפיץ או את המניות בו, קונה (או הממונים מטעמה) תהיה רשאית לרכוש את חוזי האחזקה של המפיץ בגין כל המעליות והדרגנועים של קונה שתחילת השימוש בהם חלה אחרי 1 בינואר 2009 ("בסיס קונה ליס החדש") למעט מעליות ודרגנועים אשר נמכרו לפני 1 בינואר 2008. מכיר הרכישה בגין בסיס קונה ליס החדש יהיה פי שלושה וחצי (3.5) מתעריפי האחזקה השנתיים בגין בסיס קונה ליס החדש. (סעיף 7.3).

7.12. יובהר כי לא תחול על ישראליפט, המפיצה הבלעדית של מוצרי קונה, כמצוין בהסכם ההפצה, כל הגבלה בקביעת המחיר של מוצרי קונה לצרכן. ישראליפט תהיה רשאית לקבוע את מחירי המכירה החוזרת ולשנותם, כל עוד נשמרת התחרותיות של מוצרי חברת קונה.

לאור כל הסיבות והנסיבות דלעיל, מתבקש הממונה על ההגבלים העסקיים להפעיל את סמכותה ולפטור הסדר זה וההסכם הנדון המכילים תניות כובלות, שכמוסבר לעיל, אינן פוגעות בתחרות בשוק או מגבילות את השוק נשוא ההסכם. כמו כן, הסכם ההפצה הנדון, בנסיבות אלה, מהווה "הסדר שבמהותו אינו פוגע בתחרות וההסדר אינו כולל תניות כובלות שאינן נחוצות לשם מימוש מהותו".

העתקים של המסמכים המתוארים בסעיף 4 לבקשה זו מצורפים בזאת.

הנני מצהירה כי כל הפרטים דלעיל שלמים ומדויקים, כי המסמכים המצורפים נכונים וכי לא קיימים מסמכים אחרים למעט אלה הקובעים או מהות ההסדר או הנוגעים בו.

KONE Elevators Ltd

| | | |
|-------|-----------|-------|
| _____ | _____ | _____ |
| תאריך | שם ותפקיד | חתימה |

ישראליפט אחזקה 1972 בע"מ

| | | |
|-------|-----------|-------|
| _____ | _____ | _____ |
| תאריך | שם ותפקיד | חתימה |

ישראליפט תעשיות 1972 בע"מ

| | | |
|-------|-----------|-------|
| _____ | _____ | _____ |
| תאריך | שם ותפקיד | חתימה |

**Application for Exemption from Approval of a Restrictive Arrangement
In Accordance With the Restrictive Business Practices Law 5748-1988**

In accordance with section 14 of the **Restrictive Business Practices Law 5748-1988**, an application for exemption from a court approval is hereby submitted for a restrictive arrangement as described below:

1. The party in the arrangement applying for the exemption

Name: KONE Elevators Ltd ("**KONE**")

Address: Eliel Saarientie 2, FIN-00400, Helsinki, Finland

Address for delivery of documents: Adv. Ronit Amir- Yaniv, Adv. Dan Fogelman, Yigal Arnon & Co. 1 Azrieli center, Tel Aviv 67021. Tel: 03-6087777 Fax: 03-6087724. Email: ronita@arnon.co.il

Name: Isralift Maintenance 1972 Ltd

Isralift Industries 1972 Ltd

("Isralift" or "**Distributor**")

Address: Lev Hasharon Industrial Park, P.O.Box 5005, Kadima, Israel

Address for delivery of documents: Adv. Amos Bar Mor. Address: Tel: fax: Email:

2. The regularization form - in writing.

3. Description of the document that governs the regularization

3.1. A distribution agreement signed between the applicant, KONE and the distributor, Isralift (the "Distribution Agreement") attached hereto as Annex A.

3.2. The Distribution Agreement does not include any binding arrangement between the parties. However, the parties want to engage in an updated distribution agreement which will include binding arrangements as detailed herein. A draft of such distribution agreement including the binding arrangements, to which your approval is requested, is attached hereto as Annex B.

4. The asset or the service which is the subject of the regularization

4.1. Elevators and escalators manufactured by KONE and distributed in Israel, pursuant to the Distribution Agreement attached as Annex A, by Isralift (Hereinafter "**KONE Product**"):

- 4.2. "Elevators" - elevators, elevator components, and elevator spare parts, all presently engineered, manufactured, marketed or sold by KONE under the "KONE" trademark. Marine elevators are specifically excluded from the range of the Products covered by this Agreement.
- 4.3. "Escalators" - the range of escalators and moving sidewalks presently manufactured, marketed and sold by KONE under the "KONE" trademark.
- 4.4. According to the Agreement, KONE may from time to time change the list of elevators and escalators available to Isralift upon one hundred and eighty (180) days prior notice.

5. The nature of the binding and relevant details

- 5.1. Isralift will be an exclusive distributor of KONE Products in Israel, excluding the Palestinian Authority. The distributor will undertake not to solicit sale of KONE Products out of Israel.
 - 6.1.1 The appointment of the distributor as an exclusive distributor is set in Section 2.1 of the Distribution Agreement (sections of the Distribution Agreement, hereinafter "**Section**");
 - 6.1.2 As of Isralift becoming the exclusive distributor of KONE in Israel, KONE shall not during the validity of this Agreement grant to any other person or undertaking the right to distribute the Products in the Territory without Isralift's consent.
 - 6.1.3 However, KONE shall, having informed Isralift, be entitled to make direct sales of the Products in Israel in connection with sales originating outside Israel, and to sell the Products within Israel should any customer exceptionally so insist as a condition of the sale, or should a project be demanding in terms of technical requirements or financing. In such projects, KONE shall, to the extent feasible in monetary and logistical terms, subcontract works from the Isralift and obtain local support from Isralift, provided that Isralift has the required technical competence as determined by KONE. Accordingly, Isralift shall support KONE in such projects to the extent feasible.
- 5.2. Isralift undertakes not to manufacture or sell in Israel products that compete with the KONE Products during the term of the Distribution Agreement. Isralift undertaking is set in Section 2.3 of the Distribution Agreement:
 - 6.2.1 During the term of the Distribution Agreement, Isralift shall not engineer, manufacture, assemble, market, sell, install, or use any goods, components or spare parts which compete with the elevators, escalators, components and spare parts manufactured by KONE, or engage in business practices with any company operating in the same field of business as KONE.
 - 6.2.2 However, Isralift is entitled to complete manufacturing elevators, escalators or their components which have been already ordered pursuant to a valid contract prior to the signing of the Agreement. In addition, Isralift may continue manufacturing and selling double parking equipment. Furthermore, Isralift shall also have the right to manufacture components needed for the service and maintenance of elevators and escalators, repairs and renovation of elevators and escalators, and for supply of spare parts, all as obligated by Israeli law.

- 5.3. Michael Ilan (as the majority shareholder of Isralift) agrees not to sell or transfer any part of his shareholding in Isralift or cause Isralift to sell any part of its elevator business before December 31, 2010 (Section 7.1). If Isralift decides to sell the business of, or the shares in the Distributor, KONE (or its nominee) shall have the right to purchase the Distributor's maintenance contracts for all KONE elevators and escalators taken into use after January 1, 2009 (the "new KONE LIS Base") except those elevators and escalators which were sold before January 1, 2008. The purchase price for the New KONE LIS Base shall be three and a half (3.5) times the annual maintenance fees of the New KONE LIS Base.I (Section 7.3).

In addition, KONE has first negotiation right, as described in Section 7.2.

In addition, KONE has the right to purchase Isralift's maintenance contracts for all KONE elevators and escalators taken into use after 1 January 2009 (except those elevators and escalators which were sold before January 1, 2008), in case Michael Ilan or Isralift decide to sell the business of Isralift, as described in Section 7.3. In case KONE acquires those contracts, Isralift and Michael Ilan undertake not to compete in respect of the maintenance contracts acquired by KONE until two years have passed from the closing date of KONE's acquisition of the contracts. KONE, on the other hand, undertakes not to try to compete for Isralift's other elevator maintenance contracts until one year has passed from the closing date of the acquisition of the contracts.

6. **The term of the binding arrangement-** Commencing upon receiving the approval of the Controller of Restrictive Business Practices for this request, ending December 31, 2010. The Agreement shall continue to be in force one (1) calendar year at a time, unless it is terminated by either party by written notice to the other party ninety (90) days prior to the expiration of the initial term or any subsequent period thereof.

7. **Sequence of events and reasoning justifying an exemption from court approval-**

- 7.1. As of date, close to a dozen of companies operate in Israel in the industry of manufacturing and installation of elevators. The three leading companies in the industry that deal with manufacturing, installation and service of elevators are: Shindler-Nehoshtan, Electra and Isralift. A number of other companies operate in the industry in a smaller scale.
- 7.2. KONE is one of the international leading and established companies in the industry of manufacturing installation and service of elevators. Notwithstanding the above, KONE is not a significant player in the Israeli market.
- 7.3. Isralift Industries 1972 Ltd. deals with designing manufacturing and installing of elevators. Isralift Services, a company within the Isralift group, provides services and maintenances for elevators. Isralift holds less than 15% of the market share in each of the relevant markets in Israel.
- 7.4. In the last decade and up to recent times, KONE has operated in Israel in the area of elevator sales and sales of spare parts through distributors. In the last few years KONE has made attempts to penetrate the Israeli market and operate independently and not via distributors or concessionaires both in the market of elevator sales and in the market of service and maintenance.

- 7.5. It should be noted that up-to-date KONE's attempt for gaining market share and becoming a player in the elevator market in Israel, operating through distributors or concessionaires led to negligible results and the sale of a *de-minimis* amounts (only one elevator of KONE was sold in Israel in 2008). In addition, Isralift itself was a KONE distributor in the past, although, the characteristics and nature of that distribution relationship did not lend itself to substantial market penetration.
- 7.6. Isralift has decided to cease operations in the area of manufacturing and installing of elevators in Israel. Such decision stems from and is a result of business considerations and the low profitability or the lack thereof for Isralift. Such decision is independent and separate from the connection between the parties regarding the Distribution Agreement and was reached prior to such association. Under such circumstances, KONE has agreed to provide Isralift with exclusive distribution rights for KONE Products in Israel. It is obvious, under such circumstances, that Isralift's exclusive distribution rights from KONE are reciprocated by Isralift's undertaking not to engage in the sale of elevators of another manufacturer, including those of Isralift's itself.
- 7.7. Under the circumstances of the Israeli market, the parties undertakings as described in Section 6 do not effect or harm the competition in the elevator market in Israel (and specifically not in the area of manufacturing or service and maintenance). On the contrary, KONE's penetration into the Israeli market will enhance the competition in such markets due to the addition of a significant and experienced player, thus, promoting public benefit.
- 7.8. As above mentioned, distributing of KONE elevators by Isralift in the past, while Isralift simultaneously selling its own product was not successful and did not work out. This was most likely due to the difficulty of a company (Isralift) to give preference to a competing product (KONE Products). Though as above mentioned, Isralift has decided independently of this said relationship to cease its operations in the elevator market in Israel.
- 7.9. The contemplated distribution agreement is likely to provide KONE with the opportunity to penetrate the Israeli market. As abovementioned KONE does not have a considerable market share in Israel and due to the fact that Isralift is ceasing its operations in the elevator industry it is not a case of unification between two major market share holders in the elevator market, as such, the distribution agreement between KONE and Isralift does not effect or hinder the current state of competition in the elevator market.
- 7.10. Further more, the alleged bindings or limitations should be examined in light of the "Failing Company Theory" (similar to the sale of ClubMarket to SuperSal and Burger-Ranch to Burger- King). From the time that the decision was made by Isralift that it is discontinuing its operations and exiting the market - due to profitability considerations, even in the event that the deal proposed would not mature and be realized, Isralift *de-facto* will no longer be a player in the elevator market.

7.11. Isralift, according to the contemplated distribution agreement, will serve as KONE's arm and front in Israel, as such it obvious and understandable that KONE has a clear interest in the control of Isralift and any change thereto. For these obvious reasons Isralift undertakes not to sell or dispense any of it business or control until the end of year 2010. if Isralift decides to sell the business of, or the shares in the Distributor, KONE (or its nominee) shall have the right to purchase the Distributor's maintenance contracts for all KONE elevators and escalators taken into use after January 1, 2009 (the "new KONE LIS Base") except those elevators and escalators which were sold before January 1, 2008. The purchase price for the New KONE LIS Base shall be three and a half (3.5) times the annual maintenance fees of the New KONE LIS Base. (Section 7.3).

7.12. It should be made clear that Isralift, as the exclusive distributor of KONE Products, as set in the distribution agreement, will not be restricted in setting the price of the KONE Products for consumers. Isralift will be free to establish and revise its resale prices provided that the competitiveness of the KONE Products is maintained.

Due to all the above reasons and circumstances, the Controller of Restrictive Business Practices is requested to actuate her authority and to exempt this arrangement and contemplated agreement containing bindings, which as above explained, do not effect harm or restrict competition in the market that is the subject of the agreement. Furthermore, the said contemplated distribution agreement is, under the circumstance, in the framework of "an arrangement that it essence is not one of reduction of competition and the arrangement does not contain bindings that are not necessary for materialization of its essence".

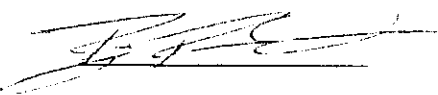
Copies of the documents described in Section 4 are attached hereto.

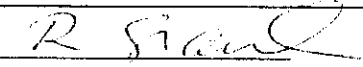
I declare that all the said details are complete and accurate, that the documents attached, are correct and that there are no other documents other than these that govern the arrangement or pertain to it.

KONE Elevators Ltd

June 22, 2009

Reijo Päivärinta
Managing Director, KONE
Distributors and New
Operations



| date | Name and position | signature |
|---------------|---|--|
| June 22, 2009 | Robert Granholm, Director, KONE Distributors |  |
| date | Name and position | signature |

Isralift Maintenance 1972 Ltd

| | | |
|-------|-------------------|--------------------------------|
| _____ | _____ | ISRALIFT MAINTENANCE 1972 LTD. |
| date | name and position | signature |

Isralift Industries 1972 Ltd

| | | |
|-------|-------------------|-------------------------------|
| _____ | _____ | ISRALIFT INDUSTRIES 1972 LTD. |
| date | name and position | signature |