

ט"ז אלול תשפ"ד

19 ספטמבר 2024

## החלטה לפי סעיף 14 לחוק התחרות הכלכלית, התשמ"ח-1988

### בדבר מתן אישור לפטור מהסדר כובל בין היי ביז בע"מ לבין תן ביס. קו.איל בע"מ

#### 1. פתח דבר

מונחת בפניי בקשה למתן פטור לפי סעיף 14 לחוק התחרות הכלכלית, התשמ"ח-1988 (להלן **החוק**) להסדר כובל שהצדדים לו הם היי ביז בע"מ (להלן **היי ביז**) ותן ביס. קו.איל בע"מ (להלן **תן ביס**).

לאחר שבחנתי את ההסדר ואת הכבילות המצויות בו, כמו גם את השפעתם האפשרית על התחרות בשוק הרלוונטי, ולאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ומיזוגים, שוכנעתי כי הכבילות אינן מגבילות את התחרות בחלק ניכר של שוק המושפע מן ההסדר, כי עיקרו של ההסדר אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, וכי אין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו. מטעמים אלה ראוי ההסדר לפטור לפי סעיף 14 לחוק, בשל הנימוקים שיפורטו להלן.

#### 2. ההסדר והצדדים לו

##### 2.א. הצדדים להסדר

**היי ביז** היא חברה פרטית,<sup>1</sup> העוסקת בתחום רווחת עובדים במגזר ההייטק. היי ביז מפעילה את אתר המסחר ומועדון הצרכנות הייטקזון לעובדי ההייטק בישראל, אשר מעניק הטבות לרכישת מגוון מוצרים ומאפשר לזכאים להנפיק כרטיס אשראי של המועדון וליהנות מהטבות פיננסיות שונות. בנוסף, היי ביז עוסקת במתן שירותי רווחה שונים למעסיקים – בין היתר, היא מציעה להקצות לעובדיהם תקציב הסעדה שניתן לממש באמצעות כרטיס

<sup>1</sup> המוחזקת על ידי מר רונן דגן (27.72%), מר נועם בוסידן (26.63%), קבוצת מנורה (18.96%), YL ventures (10.49%), מר טל שקד (4.61%) וכשישה גורמים נוספים אשר אינם מחזיקים יותר מ-3% כל אחד.

"Zone" בכל בית עסק שמוגדר כמסעדה (העובד משלם באמצעות כרטיס האשראי אולם בפועל התשלום משולם על ידי המעסיק עד לגובה התקרה שקבע לעובד).<sup>2</sup>

**תן ביס** היא חברה פרטית<sup>3</sup> העוסקת במתן שירותי הסעדה ארגונית ושירותי הזמנת מזון ומשלוחים ממסעדות לבתי עסק וללקוחות פרטיים.<sup>4</sup>

## 2.ב. ההסדר והכבילות המצויות בו

ההסדר מושא בקשת הפטור שבפני הוא הסדר שיתוף פעולה שמטרתו להציע פתרונות הסעדה ארגונית למגזר ההייטק. במסגרת ההסדר יפתחו הצדדים פלטפורמה ייעודית שתחבר בין הממשק של היי ביז לבין הממשק של תן ביס (להלן: **המיזם או השירות המשותף**), כך שלקוחות היי ביז יוכלו להשתמש בהטבות שהמעסיק נתן להם בתחום ההסעדה גם באמצעות שירותי תן ביס בנגישות רבה יותר. כמו כן, הפלטפורמה תאפשר מסלול תן ביס פרמיום ייחודי שיכלול בין היתר תוספת משלוחים חינם בסופי שבוע והטבות נוספות לצרכני השירות המשותף.

המיזם המשותף מתייחס רק למעסיקים חדשים, כך שמעסיקים שכבר התקשרו עם תן ביס לפני כניסת המיזם המשותף לתוקף לא יהיו חלק משיתוף הפעולה. חשוב להדגיש כי על פי ההסכם, המיזם המשותף אינו מחליף את השירותים של היי ביז בתחום ההסעדה, כלומר עובד שמעסיק הקצה לו תקציב הסעדה באמצעות "Zone" של היי ביז יוכל לבחור לממש את ההקצאה בכל בית עסק שמוגדר מסעדה כמו גם באמצעות המיזם המשותף עם תן ביס כשאותו עובד יכול לבחור בכל שילוב בין השירותים.<sup>5</sup>

ההסכם כולל מספר כבילות: **ראשית** במשך 18 חודשים מכניסת ההסכם לתוקף, היי ביז לא תיכנס למיזם משותף דומה עם ספק פתרונות הסעדה אחר באפליקציה של זון ובכל פלטפורמה אחרת. **שנית** במשך 18 חודשים מכניסת ההסכם לתוקף תן ביס לא תשתף פעולה עם מועדון הייטק אחר, לא תספק כרטיסי אשראי לעובדים בתחום ההייטק ולא תציע את

---

<sup>2</sup> מדובר בכרטיס שמשמש כמעין ארנק דיגיטלי באמצעותו המעסיק מקצה כסף למטרה מסוימת וטכנולוגיה של חברת כרטיסי האשראי מאתרת בתי עסק שמתאימים למטרת ההקצאה.

<sup>3</sup> נשלטת על ידי חברת Just eat takeaway ההולנדית.

<sup>4</sup> כמו כן החברה היא עוסקת בסליקת תשלומים למסעדות ומאפשרת לעובדים להזמין ארוחות ממגוון מסעדות כחלק מהטבות מעבידים, זאת באמצעות כרטיס מגנטי שהחברה מנפיקה או כרטיסי עובד של מקומות עבודה רבים בישראל.

<sup>5</sup> למשל: עובד שהקצו לו 1,000 ₪ בחודש יכול להחליט שהוא משתמש ב-500 ₪ ישירות במסעדה וב-500 ₪ הנוספים באמצעות המיזם המשותף.

הצעת הפרמיום למגזר ההייטק אלא במסגרת שיתוף הפעולה. **שלישית** על היי ביז חל איסור לטרגט את לקוחות תן ביס הקיימים ולהציע להם את השירותים המשותף.

## 2.ג. נחיצות הכבילות

שוכנעתי שהכבילות בהסדר נחוצות לצורך מימושו, וזאת בשים לב לכך שכבילות הבלעדיות הן מצומצמות ומתייחסות רק לפלטפורמה הייעודית שמפתחים הצדדים ביחד ורק לתקופה מוגבלת; הפיתוח הראשוני של מערכת תשלום ואפליקציה לצורך ממשק בין המערכות השונות של הצדדים דורש השקעת משאבים רבים. כמו כן, נדרשת השקעה במערכי השיווק של השירותים המשותף לצורך קידומו. משכך, ההתחייבות של תן ביס שלא לפתח פלטפורמה דומה עבור המתחרים של היי ביז נחוצה כדי להבטיח את התמריץ של היי ביז להשקעה כזאת ולהפך. בהקשר זה חשוב שוב להדגיש כי אין בכבילה כדי למנוע מהיי ביז לאפשר ללקוחות לנצל את התקציב שמקצה להם המעסיק גם באמצעות השירותים של מתחרים של תן ביס – ובלבד שלא יהיה באמצעות מיזם משותף דומה.

גם סעיף איסור הטרגוט נחוץ לצורך מימוש ההסדר. שכן, תן ביס נדרשת לוודא שמדובר בלקוח חדש ולא לקוח קיים שהתקשרות איתו תפגע ברווחי תן ביס הקיימים ותפגע בתמריץ של תן ביס להשתתף במיזם.

## 3. הניתוח התחרותי

להלן יתוארו תחומי הפעילות של הצדדים להסדר:

### פעילות תן ביס בשוק ההסעדה הארגונית

תן ביס פועלת בשני תחומים עיקריים: הראשון תחום סליקת ארוחות לארגונים המעסיקים עובדים. תחום זה נקרא גם B2B ("Business to Business").<sup>6</sup> שחקנים נוספים הפועלים בתחום הם גודי פתרונות הסעדה בע"מ, וסיבוס סודסקו בע"מ (במיזם משותף עם וואלט אנטרפריזס ישראל בע"מ (להלן: וולט)).<sup>7</sup> התחום השני בו תן ביס פועלת הוא תחום B2C (Business to Customer)<sup>8</sup> בתחום זה תן ביס מאפשרת ללקוחות פרטיים לבצע הזמנה

<sup>6</sup> במסגרת שירותיה תן ביס מספקת לארגונים ערכות סליקה וברטיסים באמצעותם הם יכולים לרכז את חיובי העובדים בהתאם לצריכה ואת החיוב למסעדות בהן אוכלים העובדים כשההצד השני מצד המסעדות הן המסעדות מספקות שירותי משלוח באמצעות תפעול מערך משלוחים. לפרטים נוספים ראו **נימוקי התנגדות הממונה על הגבלים עסקיים למיזוג בין סיבוס ארוחות עסקיות בע"מ למילפאס מוטיביישן סלושנס ישראל בע"מ** (14.6.2012) 5001982.

<sup>7</sup> החלטה בדבר מתן אישור לפטור מהסדר כובל בין סודקסו פאס ישראל בע"מ לבין וואלט אנטרפריזס ישראל בע"מ (27.11.2019) 501731. **רשות התחרות**

<sup>8</sup> היא מתקשרת עם לקוחות פרטיים מצד אחד, ומסעדות בצד השני.

ממסעדה דרך הפלטפורמה שלה, כשהיא מספקת למסעדות שירותי משלוחים באמצעות תפעול מערך משלוחים רחב. בתחום ה-B2C פועלים לצד תן ביס השחקנים וולט, ספר האוכל, משלוחה, משלוחים- דאפ רסט ועוד,<sup>9</sup> כששני השחקנים המשמעותיים ביותר בתחום הם תן ביס ווולט שלכל אחד מהם מאות אלפי משתמשים פעילים בישראל, וקשר עם אלפי מסעדות ברחבי הארץ.

### פעילות היי ביז בתחום ההסעדה הארגונית

מועדוני צרכנות מאופיינים בשיתופי פעולה בין גורמים עם גישה לקהל רחב לבין ספקי שירותים ומצרכים שמתקשרים עם המועדון ומעניקים הטבות לחבריו. חלק מהמועדונים בדומה להיי ביז, משתפים פעולה גם עם חברות כרטיסי האשראי ומשווקים גם הטבות המבוססות על שימוש בכרטיס אשראי. במסגרת פעילותה היי ביז באמצעות מועדון הייטקזון מציעה לחברי המועדון הטבות במגוון רחב של תחומים: קמעונאות מזון ואופנה, תיירות, פיננסים ועוד. בין היתר, הייטקזון מציעה למעסיקים להקצות לעובדים שלהם תקציב הסעדה, אשר ניתן לממש באמצעות כרטיס "Zone" בכל בית עסק שמוגדר מסעדה. מספר החברים במועדון "הייטקזון" של הייביז עומד על למעלה מ-370,000 כאשר רק כעשירית מהם מחזיקים בכרטיס "Zone".

למען שלמות התמונה חשוב לציין כי לפני כשנתיים היי ביז פעלה בתחום ההסעדה הארגונית גם באמצעות חברת "פודזון", במיזם משותף עם "ספר האוכל". במסגרת הפעילות חברת פודזון יצרה קשר עם מסעדות וצרפה אותן לפרסם במיזם כשבמקביל היא יצרה קשר עם מעסיקים והציעה להם להציע את שירותי פודזון לעובדים שלהם. השירות לא כלל הטבות, שירות לקוחות או משלוחים. המיזם כשל כיוון שלא היה אטרקטיבי למעסיקים ולפני למעלה משנה החליטה היי ביז לעצור את פעילות החברה.

## **3.2 השפעת ההסדר על התחרות**

מדובר בהסדר בעל היבט אנכי, שעשוי היה להעלות חשש לדחיקה של מתחרותיה של היי ביז במקטע מועדוני הצרכנות לחברות הייטק כיוון שתן ביס לא תוכל להתקשר איתן במיזם

---

<sup>9</sup> יוער כי לא לכל השחקנים קיים מערך משלוחים עצמאי. מצד המסעדות קיימת אפשרות להתקשר בהסכם עם וולט ותן ביס המחזיקות במערך משלוחים עצמאי וכן עומדת בפני המסעדות האפשרות להקמת מערך משלוחים עצמאי.

משותף דומה לזה שעומד בפניי. כמו כן, עשוי היה לעלות חשש לדחיקה של המתחרות של תן ביס שלא יוכלו להתקשר במיזם משותף דומה עם מועדון הצרכנות של היי ביז. עם זאת, אני סבורה ששיתוף הפעולה לא צפוי להשפיע על התחרות בשוק שכן הוא נוגע למספר מצומצם מאוד של לקוחות, כך שהחששות מופגים, כפי שיפורט להלן.

ההסדר מתייחס להיקף מצומצם מאוד של צרכנים. כפי שציינתי לעיל מספר חברי מועדון הייטקזון המחזיקים בכרטיס "Zone" ומוגדרים פעילים הוא מצומצם ועומד על אלפים בודדים. לעומת זאת, לתן ביס, כמו גם לוולט המתחרה העיקרית שלה, יש מאות אלפי משתמשי קצה פעילים. בנוסף כפי שהוצג ההסדר אינו מתייחס למעסיקים שכבר התקשרו עם תן ביס לפניו והם אינם חלק מההסדר.

יתר על כן וכפי שהורחב לעיל, לקוחות כרטיס "Zone" המנויים לשירות המשותף יוכלו לבחור לממש את הטבת המעסיק שלהם במגוון דרכים ולהחליט האם להשתמש בכל הטבת המעסיק באמצעות תן ביס או להשתמש בהטבת המעסיק גם לתן ביס וגם לכל אפשרות הסעדה אחרת שירצו. לאור זאת, ההסדר לא צפוי להשפיע על יכולת מתחרותיה של תן ביס לפעול בתחום, לגייס לקוחות ולהרחיב את שירותיהן, כך שהחשש התחרותי מצד זה מופג.

מהכיוון השני, של מועדוני הצרכנות המתחרים בהייטקזון, ההסדר אמנם לא יאפשר התקשרות ישירה של תן ביס עם מועדונים אלו, במיזם משותף, בתקופת ההסדר, אך ההסדר עם תן ביס הוא רק מרכיב אחד מתוך הצעת הערך של מועדון צרכנות, שלא רק בהסתמך עליו בוחרים השתייכות למועדון צרכנות כזה או אחר.

כמו כן, למועדוני צרכנות שירצו לתת הצעת ערך דומה פתוחה האפשרות להתקשר עם מתחריה של תן ביס. לבסוף, כפי שתואר לעיל גם מעסיקים כלל אינם חייבים להתקשר עם מועדון צרכנות כדי לתת לעובדיהם הטבות הסעדה ובאפשרותם לפעול ישירות מול פלטפורמות ההזמנות השונות ואף לאפשר הזמנה ביותר מפלטפורמה אחת (multi homing). לאור האמור, החשש התחרותי בכיוון זה מופג.

#### **4. סוף דבר**

לאחר שנועצתי עם הוועדה לפטורים ולמיזוגים, ראיתי לנכון להשתמש בסמכות הנתונה לי בסעיף 14 לחוק ולהעניק את הפטור.

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

מיכל בהן



הממונה על התחרות