

## **REKABET KURULU KARARI**

**Dosya Sayısı** : D3/1/Y.T.-00/2 (Önaraştırma)

**Karar Sayısı** : 00-38/419-235

**Karar Tarihi** : 10.10.2000

### **A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan** : Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU

**Üyeler** : Dr. Kemal EROL, Mehmet Zeki UZUN, Sadık KUTLU, İsmet CANTÜRK, Nejdet KARACEHENNEM, Mustafa PARLAK, A. Ersan GÖKMEN, R. Müfit SONBAY, Kubilay ATASAYAR, Murat GENCER.

**B- RAPORTÖRLER** : Yaşar TEKDEMİR, O. Yelda TOY

**C- ŞİKAYET EDEN** : Semir Ticaret ve Yatırım Ltd. Şti.

İstiklal Cad. Fransız Çıkmazı No: 381 Kat:4  
Beyoğlu/İstanbul

*Vekil:* Av. Sema Yerlikaya, Av. Rona Kaspi, Oktay Demir  
Setüstü No: 55/5 Ferah Apt. 80040 Kabataş/İstanbul

**D- HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA YAPILANLAR:** TİMKEN Europa GmbH

Landstr. 44-48 D-42781 Haan-  
Germany

TIMKEN Türkiye

Tarlabası Cad. No:10 Bilgin  
Han Kat:6 Taksim/İstanbul

**E- DOSYA KONUSU:** TİMKEN Europa GmbH tarafından konik makaralı otomotiv rulman pazarında rekabetin bozulduğu iddiası.

**F- İDDİALARIN ÖZETİ:** Şikayet dilekçesinde özetle, TİMKEN Europa GmbH (TİMKEN Europa) firmasının Türkiye distribütörlerinden OES adlı firma lehine ve diğer distribütörler aleyhine ayırıcı bir takım uygulamalar gerçekleştirdiği, bu çerçevede özellikle ayırıcı fiyat uyguladığı ve bunun sonucunda önemli miktarlarda zarar eden Semir Ticaret ve Yatırım Ltd. Şti.(Semir Ticaret)'nin distribütörlük sözleşmesinin fesh edildiği iddiasıyla, TİMKEN Europa ve onun İstanbul İrtibat Bürosu (TİMKEN Türkiye) hakkında gerekli işlemlerin yapılması talebinde bulunulmuştur.

**G- DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 4.2.2000 tarih ve 374 sayı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 27.4.2000 tarih D3/1/Y.T.-00/2 sayılı İlk İnceleme Raporu 9.5.2000 tarih ve 00-17 sayılı Kurul toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 ve 6. maddelerinin ihlaline ilişkin bir soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesi amacıyla, Kanun'un 40/1. maddesi uyarınca 168-88 sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

İlgili karar uyarınca düzenlenen 3.10.2000 tarih ve D3/1/Y.T-00/5 sayılı Öneri Raporu 5.10.2000 tarih, REK.0.07.00.00/97 sayılı Başkanlık önerisi ile 10.10.2000 tarih, 00-38 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

**H- RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** Söz konusu iddialara ilişkin olarak yapılan incelemeler sonucunda;

- iddiaya konu olan yedek parça pazarında OES firması ile TİMKEN'in diğer distribütörleri arasındaki fiyat ve satış koşullarındaki farklılıkların TİMKEN ile OES arasındaki bir anlaşmadan ya da uyumlu eylemden kaynaklanmadığı, OES firmasının tek taraflı davranışları sonucunda meydana geldiği,
- bu fiilden zarar gördüğünü ileri süren Semir Ticaret'in distribütörlüğünün, TİMKEN tarafından gerekçesiz değil, Semir Ticaret'in borçlarını ödememesi sonucunda feshedildiği,
- 6. madde bakımından gerek genel olarak rulman pazarında gerekse özel olarak konik makaralı rulman pazarında TİMKEN firmasının hakim durumda olmadığı,

bu nedenlerle TİMKEN Avrupa ve TİMKEN Türkiye tarafından 4054 sayılı Kanun'un 4 ve 6. maddelerinin ihlal edilmediği ve haklarında bir soruşturma açılmasına gerek olmadığı;

- diğer yandan OES firmasının K... Grubu otomotiv şirketlerinin servis pazarındaki yedek parça ihtiyaçlarını sağlayan bir konumda olmasından kaynaklanan önemli bir gücü olduğu, bu güç nedeniyle TİMKEN firmasının OES firmasına bağımlı hale geldiği ve OES firmasının bu bağımlılığı yedek parça pazarında çıkar sağlamak amacıyla kullandığı ve OES firmasının sektörün diğer önde gelen firmaları ile olan faaliyetleri de dikkate alındığında, bu hususun ilgili pazardaki alım gücünün kötüye kullanılması olarak değerlendirilebileceği, OES firmasının ilgili pazardaki alım gücünün ilgili ürün pazarına vermiş olduğu zararın sağlıklı bir şekilde ortaya konulması ayrıca bu durumun hakim durumun kötüye kullanılması olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğinin belirlenebilmesi için OES firması hakkında bir araştırma açılması gerektiği,

düşünülmektedir.

## **İ- İNCELEME VE DEĞERLENDİRME**

### **1. İlgili Pazar**

*Ürün Pazarı* : Rulman; iç bilezik, dış bilezik, yuvarlanma elemanları, kafes olarak sayılabilecek parçaları hassasiyetle işlenmiş ve kullanıldığı makede, tezgahta ve araçta dönme hareketlerini sağlayarak kritik görevi üstlenen bir makina elemanıdır. Kullanım alanı ulaşım, imalat sanayi, soğutma, havalandırma, inşaat, demir-çelik gibi bir çok sektörü kapsamaktadır.

Rulmanları; gösterdikleri farklılıklar dolayısıyla, sırasıyla konik makaralı rulmanlar, bilyalı rulmanlar, yassı rulmanlar, eğik bilyalı rulmanlar, silindirik makaralı rulmanlar, iğne makaralı rulmanlar, küresel makaralı rulmanlar olarak türlere ayırmak mümkündür.

Şikayete konu TİMKEN Avrupa sadece konik makaralı rulman üretmektedir. Bu rulmanlar teknik olarak diğer rulmanlar tarafından ikame edilememektedir. Konik makaralı rulmanın kullanıldığı bir sanayi makinası ya da araç içerisinde rulmanın yer aldığı yuva bu rulmana uygun olarak dizayn edilmektedir. Bu nedenle konik makaralı rulmanın kullanıldığı bir yerde başka tür bir rulmanın kullanılması mümkün değildir. Bu bağlamda konik makaralı rulmanların teknik ikame bakımından diğer tür rulmanlardan ayrı olarak düşünülmesi gerekmektedir.

Konik makaralı rulmanlar kullanım alanlarına göre sanayi ve otomotiv olmak üzere temelde ikiye ayrılmaktadır. Her ne kadar bazı rulman türleri bakımından net bir şekilde ayırım yapılamasa da genel olarak sanayi rulmanları ve otomotiv rulmanları ayrı pazarları oluşturmaktadır. Lehine ayrımcılık yapıldığı iddia edilen OES firması dışındaki TİMKEN Avrupa distribütörleri hem sanayi hem de otomotiv amaçlı rulmanların dağıtımını yapmaktadırlar. OES firması ise sadece otomotiv rulmanlarının satış ve dağıtımıyla uğraşmaktadır. TİMKEN Avrupa firmasının ürün portföyü, şikayet konusunu teşkil eden ayrımcılık iddiası, bu iddianın etkilediği pazarın niteliği ve lehine ayrımcılık yapıldığı öne sürülen OES firmasının faaliyet alanı gibi unsurlar da dikkate alınarak ilgili ürün pazarı *konik makaralı otomotiv rulman pazarı* olarak tanımlanmıştır.

Otomotiv rulmanları üç ayrı kanaldan satışa sunulmaktadır. Bu kanallar şunlardır:

**OEM (Original Equipment Manufacturer) Kanalı:** Doğrudan üretim bandındaki araçlarda kullanılmak üzere bulk (kutusuz, sandıklar içinde toptan) rulman satışının gerçekleştirildiği kanalı ifade etmektedir. Bu kanal aracılığıyla rulman üreticileri, otomotiv şirketlerini bağlamak ve gelecekte kendilerine pazar yaratmak amacıyla üretici teşebbüslere doğrudan üretim aşamasında kullanılmak üzere çok düşük fiyatlardan rulman temin etmektedir.

**OES (Original Equipment Service) Kanalı:** Otomotiv üreticisi firmaların servis kanallarında kullanılacak rulmanların satışını içeren kanaldır. Bu kanalda kullanılacak rulmanlar OEM kanalına göre daha yüksek fiyatlardan, kutusuz ve toptan olarak satılmaktadır. Otomotiv sektörü üretici firmalarının servis kanallarının istikrarlı ve düzenli bir şekilde rulman talep etmeleri, rulman şirketleri için pazar yaratmakta ve müşteri tercihlerini yönlendirmektedir.

**AMD (Aftermarket Distribution) Yedek Parça Kanalı:** Bağımsız yedek parça bayilerinin ve rulman sağlayıcısı firma distribütörleri ile bu bayilerin müşterilerinin oluşturduğu, ürünlerin sağlayıcı firmanın özel olarak dizayn edilmiş kutularında satıldığı kanalı ifade etmektedir. Bu kanalda sağlayıcı firmanın ürününü kendi özel kutusu içinde satması; o firmanın bilinirliği, tanınması, kolayca farkedilmesi, imaj sahibi olması, müşteri bağımlılığı yaratılması gibi hususlar bakımından çok önemlidir. Sağlayıcı firmaların, OEM ve OES kanallarına göreceli olarak düşük fiyattan mal vererek üretilen araçta kendi rulmanının yer almasını temin etmesinin asıl nedeni, o firmanın özellikle yedek parça pazarında kendisine uzun dönemli talep yaratmak istemesidir.

Burada ilgili ürün pazarı konik makaralı rulman otomotiv pazarı olarak belirlenmiş ve bunda TİMKEN Avrupa firmasının tek faaliyet alanının konik makaralı

rulman olması ve teknik olarak nihai tüketim bakımından diğer rulmanlarla ikamesinin mümkün olmaması temel belirleyici faktörler olmuştur.

Ancak bu pazara ilişkin dikkat çekici bir husus sağlayıcı-distribütör ilişkisi bakımından sektörün genel niteliği dikkate alındığında, ilgili ürün pazarının daha geniş düşünülebilecek olmasıdır. Sektör içerisinde genel olarak distribütörlerle sağlayıcılar ve distribütörlerle onların müşterisi konumundaki bayiler arasındaki ilişki çoğunlukla münhasır değildir. Münhasır ilişkilerin esas olduğu diğer pek çok sektörün aksine bu sektörde ilişkiler münhasır olmayıp bir distribütör birden fazla marka adına dağıtıcılık yapabilmekte ve alt bayiler talep doğrultusunda aynı anda çok sayıda marka ve türde rulmanı satabilmektedir. Nitekim bu durum örnek distribütörlük sözleşmesinde de görülmektedir. Bu bağlamda, her hangi bir distribütör kendisi için müşteri portföyü oluştururken dağıtıcısı olduğu rulman ister konik olsun ister başka bir tür, bu rulmana özgü bir ağ oluşturmak ve bu bağlamda özel çaba harcamak zorunda değildir. Genel olarak bir koordinasyon bürosu ve rulmanları korumak üzere bir depo aracılığıyla iş yapan distribütörler bu iş mekanlarını herhangi bir markaya özgü olarak tesis etmek zorunda değildir. Bu iş mekanları ya da tesisler her tür rulman satışı için kullanılabilir ortamlardır. Nitekim bu gerçek nedeniyle, pazar içerisinde dağıtıcıların sağlayıcılara ekonomik olarak bağımlı olmadığını ileri sürmek yanlış olmayacaktır.

*İlgili Coğrafi Pazar:* Tüm rulman türleri bakımından Türkiye’de homojen rekabet koşullarının varlığı nedeniyle, ilgili coğrafi pazar Türkiye Cumhuriyeti sınırları olarak belirlenmiştir.

## **2. Yapılan Tespitler**

### **2.1. TİMKEN Avrupa Hakkında Tespitler**

TİMKEN Avrupa 1948 yılından beri Türkiye pazarında faaliyet göstermektedir. Bu faaliyetler yurt dışından Türkiye’de yerleşik distribütörlere ve bazı müşterilere doğrudan yapılan satışlardan oluşmaktadır. Bu müşteriler K... grubu otomotiv şirketleri dışında B... ve onun servis kanalı O... ile C... ve onun servis şirketi Ç...’dir. Bu çerçevede TİMKEN Avrupa firması fabrikaların üretim süreçlerinde kullanılacak rulmanlar (OEM kanalı) ile bu fabrikaların yetkili servis örgütlerinde (OES kanalı) ihtiyaç duyulan rulmanları genellikle doğrudan satmaktadır. Yedek parça piyasalarındaki (AMD) faaliyetlerini ise, TİMKEN Avrupa firması, herhangi bir şirket ya da şube vasıtasıyla değil kurduğu distribütörlük sistemi ile gerçekleştirmektedir. TİMKEN Avrupa bu sistemi kurmak amacıyla distribütörleriyle "münhasır olmayan distribütörlük anlaşması" imzalamaktadır. Bu anlaşmanın taşıdığı genel özellikleri aşağıdaki gibi belirlemek mümkündür;

- Anlaşma ile verilen distribütörlük hakları Türkiye ve Türki Cumhuriyetler için geçerlidir.
- Anlaşmanın konusu sanayi ve otomotiv pazarlarında yedek parça olarak TİMKEN Avrupa firmasının metrik ve inc boylardaki konik makaralı rulmanlarının orjinal donanım üreticisi haricindeki müşterilere satışlarıdır.
- Anlaşmaya göre; TİMKEN Avrupa aynı bölge için başka distribütörler atamakta, distribütörler ise rakip üreticilerin distribütörlüğünü yapmaktan serbesttir.

- Anlaşma 1 yıl sürelidir.

Şikayete konu olayların gerçekleştiği dönem (1998 sonları ve 1999 yılı) göz önünde bulundurulduğunda; o dönemde TİMKEN Avrupa firmasının distribütörlüğünü yapan firmalar; D.../A... T... Ticaret .Adi Komandit Şti. (1948'den beri), B.... Makina Ticareti ve Yatırım A.Ş. (1948'den beri) , S... Ticaret ve Yatırım Ltd. Şti. (1998'den beri), M...-P...-S... O... Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. (1998'den beri)'dir. Bu firmaların dördü de yukarıda genel hatları belirtilen aynı standart form ve içerikteki distribütörlük sözleşmesini imzalamışlardır. Böylelikle bu firmaların dördü de sanayi rulmanları ile otomotiv rulmanlarının sadece yedek parça piyasasına satışı konusunda yetkilendirilmişlerdir. Bu distribütörlük anlaşması, TİMKEN Avrupa ile OES arasında mevcut değildir.

### 2.1.1. İlgili Ürün Pazarında TİMKEN Avrupa Firmasının Yeri

İlgili ürün pazarı olarak belirlenen konik makaralı otomotiv rulmanlarında TİMKEN Avrupa firmasının önemli bir tecrübe ve uzmanlığı bulunmaktadır. Sektördeki başlıca rakiplerinin aksine sadece konik makaralı rulman alanında faaliyet gösteren TİMKEN Avrupa, Türk otomotiv piyasasına yaklaşık 1000 farklı boyutta rulman temin etmektedir. Piyasada bu rulmanların 100-130 kadarı en çok talep gören en hızlı tüketilen rulmanlardır.

TİMKEN Avrupa tarafından ilgili ürüne pazarına sürülen rulmanların rakip firmalarca ne dereceye kadar ikame edildiği ya da başka bir deyişle, kullanıcı konumundaki alıcılar açısından alternatif temin kaynağının olup olmadığı çok önemlidir. TİMKEN firmasının sektör içerisindeki başlıca rakipleri S..., F... K..., R..., N..., N... firmalarıdır. Bu rakiplerden en güçlü olanı S... firmasıdır. S...nin global olarak pazar payı %...-... arasında iken, TİMKEN Avrupa firmasının dünya pazar payının %...-... civarında olduğu tahmin edilmektedir. Bunların yanında uzak doğudan ve özellikle Çin'den gelen konik makaralı rulmanlar bir dereceye kadar TİMKEN Avrupa firmasının rakibi konumundadır. Bu rulmanlar genel olarak metrik seriler (30.000 serileri ya da küçük seriler) ve inc serileri (LM ve HM ve sadece numara ile başlayan seriler -30.000 hariç-) olarak ayrılabilir. Inc serilerinden HM serisi ağırlıklı olarak TİMKEN Avrupa olmak üzere S..., F... VE B... firmaları tarafından imal edilmektedir. Diğer yandan bu seri bakımından U... ve Z... gibi firmalar da üretim yapmakla birlikte, bu markaların TİMKEN, S..., F... ve B... ile rekabet imkanları kısıtlıdır. Sadece bu rulmanları pahalı bulan nihai tüketici U... ve Z... gibi markaları tercih etmektedir. Yine aynı şekilde LM ve M serileri de başta TİMKEN, S..., F..., K... ve B... gibi dünyanın önde gelen rulman üreticileri tarafından üretilmektedir. Metrik seri ya da ISO serisi olarak tabir edilen 30.000 serisi rulmanlar yine başta dünyanın önde gelen üreticileri olmak üzere, çok sayıda teşebbüs tarafından üretilmektedir.

TİMKEN Avrupa firmasının Türkiye pazarlarında genel olarak payı %30-35 civarında seyretmektedir. TİMKEN Avrupa Türkiye pazarlarında çok güçlü bir imaja sahiptir. Yapılan incelemelerde TİMKEN Avrupa ürünlerinin özellikle yedek parça pazarında öncelikle arandığı tespit edilmiştir. TİMKEN Avrupa firmasının uzun yıllardan beri gelen tecrübesi, ve kalitesi bu markayı güvenilir hale getirmiştir. Ancak diğer yandan TİMKEN Avrupa firmasının önemli rakipleri, başta dünya devi SKF olmak üzere, seriler bazında değişen ölçülerde de olsa TİMKEN rulmanlarıyla

rekabet edebilmekte ve TİMKEN Avrupa firmasının pazar gücünü sınırlandırabilmektedirler. Sektörde özellikle otomotiv üreticileri belirli bir rulman ihtiyacı için tek bir markaya bağlanmamak üzere birden fazla markaya onay vermektedirler. Sektörde TİMKEN Avrupa firmasının sadece konik makaralı rulman ürettiği olması, rakiplerine göre pazarlık gücünü etkilemektedir.

Diğer yandan sağlayıcı-distribütör ilişkileri bakımından sektör daha rekabetçi özellikler göstermektedir. Sektörde rulman sağlayıcıları ile distribütörler arasında yapılan bayilik anlaşmaları münhasırlık taşımadığından, distribütör sahip olduğu tesisleri ve müşteri potansiyelini korumak suretiyle örneğin TİMKEN Avrupa distribütörlüğünü bırakması durumunda bir başka markada ve bir başka türde rulman sağlayıcısı için distribütörlük yapabilmektedir. Nitekim mevcut durumda TİMKEN Avrupa distribütörlerinden B... firması, K... firmasının, M... firması T... firmasının ve O.. firması I... ve S... firmalarının distribütörlüğünü yapmakta ve aynı tesislerini ve genellikle aynı müşteri potansiyelini kullanmaktadırlar. Bu bağlamda rulman sektörünün genel özelliği dikkate alındığında, TİMKEN Avrupa distribütörleri her zaman için ister konik makaralı rulman, ister bir başka tür rulman için olsun her zaman alternatif temin kaynağına sahip olacaklardır.

4054 sayılı Kanun'un 3. maddesinde yer alan hakim durum tanımından yola çıkıldığında, gerek TİMKEN Avrupa firmasının Türkiye'de en çok talep gören serileri bakımından güçlü rakiplerinin varlığı, gerekse dağıtım ağı ile olan ilişkilerinin niteliği göz önünde bulundurulduğunda, adı geçen firmanın Türkiye konik makaralı otomotiv rulmanları sektöründe bağımsız hareket etme yeteneğine sahip olmadığı ve bu bağlamda hakim durumda bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

### **2.1.2. TİMKEN Avrupa-OES İlişkileri Hakkında Tespitler**

Gerek OES Genel Müdürü B.Ü'nin gerekse TİMKEN Avrupa İstanbul İrtibat Bürosu Bölge Müdürü U.B'un verdiği bilgiler doğrultusunda, TİMKEN Avrupa ile OES firması arasındaki ticari ilişkilerin OES firmasının 1994 yılındaki kuruluşuyla birlikte başladığı ve OES firmasının iki amaçla TİMKEN'den rulman alımında bulunduğu anlaşılmıştır. Bu amaçlardan birincisi, K... grubu fabrikalarının yetkili servis örgütlerinde kullanılacak rulmanları ilgili yetkili servis örgütlerine sağlamaktır. Bunlar yaklaşık 60 çeşit otomotiv rulmanından oluşmaktadır. K... fabrikaları ve yetkili servis örgütleri tarafından kullanılan bu rulmanlar, genelde otomotiv sektörü temel alındığında da en çok talep gören, popüler rulmanlar olarak kabul edilmektedir. OES firmasının ikinci amacı ise yedek parça piyasasında TİMKEN rulmanlarının satışını yapmaktır.

Öte yandan TİMKEN Avrupa ile OES arasında bir distribütörlük anlaşması tesis edilmediği tespit edilmiştir. TİMKEN Avrupa GmbH İstanbul İrtibat Bürosu Bölge Müdürü U.B kendisiyle yapılan görüşmelerde; TİMKEN Avrupa ile OES firması arasında yazılı bir distribütörlük sözleşmesinin bulunmadığını, bu nedenle de OES'nin TİMKEN Avrupa distribütörü olmadığını ileri sürmüştür. 5.9.2000 tarihinde raportörlerce OES firması Genel Müdürü B.Ü ile yapılan görüşmede adı geçen in aşağıdaki ifadeleri tutanağa geçirilmiştir:

“TİMKEN’in distribütörüüz, ancak bu konuda aramızda yazılı bir sözleşme bulunmamaktadır. Uzun süredir TİMKEN ile çalıştığımız için böyle bir sözleşme düzenlenmemiştir...”

Diğer yandan British TİMKEN Uluslararası Satış ve Pazarlama Genel Müdürü Mr. MG.C tarafından OES yetkililerine gönderilen bir mektupta OES’nin distribütör olarak kabul edildiği belirtilmektedir.

TİMKEN Türkiye'nin bürosunda raportörlerce yapılan yerinde inceleme sırasında bulunan birçok belgede OES firmasından distribütör olarak bahsedilmekte ve 5 TİMKEN Avrupa distribütöründen biri olarak sayılmaktadır. Bu nedenlerle yazılı bir distribütörlük sözleşmesinin var olmamasına rağmen, uygulamada tamamen bir TİMKEN Avrupa distribütörü olarak hareket eden, rulman piyasasındaki kişilerce böyle bilinen, fuarlarda TİMKEN Avrupa firmasının temsilciliğini yapan OES firmasının, yukarıda değinilen bulgu ve ifadelerle birlikte ve Rekabet Hukuku açısından anlaşmaların hangi şekilde yapıldıklarının önemsiz olduğu da dikkate alındığında bir "TİMKEN Distribütörü" olduğu anlaşılmaktadır.

## 2.2. İddialar Çerçevesinde Tespitler

Şikayetçi Semir Ticaret dilekçesinde ve bu dilekçeye ek belgelerde; TİMKEN Avrupa firmasının distribütörlerinden OES lehine ve diğerleri aleyhine olmak üzere distribütörleri arasında ayırıcı uygulamalara gittiğini ve özellikle;

- bu çerçevede, yapılan distribütörlük sözleşmesi gereği yedek parça piyasasına verilecek TİMKEN rulmanlarının portakal-siyah orjinal TİMKEN kutularında satışa sunulması Semir Ticaret ve diğer distribütörler için bir zorunluluk iken; OES firmasının, üretim sürecinde ara mamul olarak kullanılmak üzere fabrikalara direkt olarak satmak amacıyla ambalajsız (OEM amaçlı) olarak aldığı rulmanları, yedek parça kanalına kendi kutuları içinde ve üstünde TİMKEN markası yerine kendi markasını kullanarak düşük fiyatlarla sunduğunu,
- OES'nin piyasayada bu kadar ucuza mal satabilmesinin TİMKEN Avrupa'nın OES firmasına Semir Ticarete uyguladığı fiyatlardan çok daha düşük fiyatlar uygulamasından kaynaklandığını,

ileri sürmekte ve TİMKEN hakkında gerekli işlemlerin yapılmasını talep etmektedir.

Bu iddiaya ilişkin olarak temelde tespit edilmeye çalışılan husus, TİMKEN Avrupa firmasının gerçekten tek başına ya da başkalarıyla doğrudan ya da dolaylı bir ayırıcılık yapıp yapmadığının belirlenmesidir.

1999 Temmuz ayı itibariyle, OES'nin düşük fiyattan aldığı ileri sürülen seçilmiş rulman referansları bazında, OES firması ve diğer distribütörlerin Alman Markı olarak TİMKEN Avrupa alış (fob) fiyatları incelenmiş ve Semir Ticaret'in iddiasının doğru olduğu ve baz alınan rulmanlar bakımından OES firmasının diğer distribütörlere göre yaklaşık % 20 daha ucuza rulman temin ettiği anlaşılmıştır. Aynı referanslar bazında diğer distribütörler ve OES firmasının brüt ve yaklaşık olarak net satış fiyatları incelendiğinde, OES firması ile diğer distribütörlerin Alman Markı bazında satış fiyatları arasında yaklaşık %10-11 farklılık olduğu tespit edilmiştir. Ancak burada dikkat çeken husus bu rulmanların esas itibariyle K... grubu

şirketlerinin OES kanalı için alınan rulmanlar oluşudur. Nitekim fiyat farklılıkları sorununun özünde de bu husus yatmaktadır.

Diğer yandan bu K... grubunca kullanılan rulmanların dışında kalan rulmanları hem OES hem de diğer distribütörlerin aynı fiyatlardan temin ettiği ve satış fiyatlarının hemen hemen aynı düzeylerde olduğu tespit edilmiştir.

OES firması TİMKEN Europa firmasından hem K... Grubu servis kanalına verilmek üzere OES amaçlı, hem de yedek parça pazarına sunulmak üzere rulman almaktadır. TİMKEN Europa ve dünyadaki diğer rulman üreticilerinin OEM, OES ve AMD pazarlarında uygulanacak fiyatların farklılaştırılmasına yönelik pazarlama stratejileri doğrultusunda, OES kanalına satılacak rulmanların fiyatları yedek parça piyasasında satılacak rulmanların fiyatlarına göre daha ucuzdur. Koç grubunca kullanılan, rulmanlar OES firması tarafından, OES kanalına sunulmak üzere Semir Ticaret'in şikayet başvurusunda belirttiği gibi % 20-25 oranında ucuza alınmaktadır. Ancak, K... grubunca kullanılan rulmanlar dışında kalan rulman çeşitleri bakımından OES firması ile diğer distribütörler arasında bir fiyat farkının bulunmadığı anlaşılmıştır.

Buna göre, OES firması ucuza aldığı ve yedek parça piyasasına sunulmayacağı için TİMKEN tarafından bulk (sandıklarda kutusuz olarak) halde gönderilen Koç grubunca kullanılan rulmanları OES kutusuna koyarak yedek parça piyasasına sürmektedir. Bunun sonucunda maliyetlerinden kaynaklanan fiyat avantajını satış fiyatlarına yansıtmaktadır.

Nitekim bu konuya ilişkin olarak, TİMKEN Türkiye yetkilileri; K... Grubu fabrikalarının yetkili servis örgütlerine yeniden satması amacıyla OES firmasına belli rulman çeşitlerinin bulk olarak verildiğini, yedek parça piyasasında yeniden satması için verilen rulmanların ise orjinal TİMKEN ambalajında OES firmasına gönderildiğini belirtmiştir.

5.9.2000 tarihinde OES firması Genel Müdürü B.Ü ile yapılan görüşmede, adı geçen, TİMKEN rulmanlarını OES firmasının kutularına koyarak yedek parça piyasasında sattıklarını kabul etmiş ve bu durumu aşağıdaki ifadelerle açıklamıştır;

"OES firması söz konusu fabrikaların yetkili servis örgütlerinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere OES olarak yani orjinal donanım amacıyla rulman sağlamaktadır. Bu rulmanlar genellikle sağlayıcıdan bulk olarak satın alınır. Bunlar ya OES adını taşıyan kutularda ya da müşteri konumundaki fabrika ya da onun yetkili servisinin adını taşıyan kutulara konarak satılır. Örneğin O... ya da O... gibi. Bu kutulama uygulaması olağan bir uygulamadır. Her üretici kullandığı yedek parçaların kendi servis ağlarında kendi adlarını taşıyan kutularda satılmasını istemektedir.

Yine OES adını taşıyan kutularda TİMKEN markalı rulmanları satışa sunmak da olağandır. Distribütörlüğünü yaptığımız S... ve I...'nın da rulmanlarını aynı zamanda kendi kutularımız içinde satmaktayız. Ürünü bulk olarak alıp kendi kutularımız içinde satmamız, taşıma maliyetlerini hacim küçüldüğü için azaltmakta olup, ayrıca Türkiye'deki işçilik maliyetlerinin düşük olması nedeniyle kutulamanın burada yapılması daha avantajlıdır. Biz vaktiyle birçok ürünü bulk olarak almak üzere anlaşmıştık. TİMKEN değişik zamanlarda kendi kutusu içinde ürünler de gönderebilir. TİMKEN'in diğer distribütörlerinin sadece yedek parça pazarında



faaliyet göstermeleri ve kutulama faaliyetlerinin bulunmaması nedeniyle bu distribütörler ürünleri TİMKEN kutularında almak durumundadırlar.

Yedek parça pazarı için ise rulman TİMKEN kutusu içinde ya da OES kutusu içinde satılır. Eğer ürün bulk olarak gelirse, bu durumda OES kutularına konarak yedek parça piyasalarındaki alıcılara sunulur. Eğer TİMKEN kutusu içindeyse üzerine OES stickerı yapıştırılır."

Bu noktada, OES firmasının kutusuz ve toplu olarak rulman temin ettiği ve bunları kendi kutusu içerisinde diğer distribütörlerin faaliyet gösterdiği yedek parça pazarında satışa sunduğu iddiasının doğru olduğu görülmüştür.

Buraya kadar yapılan açıklamalar ışığında gelinen noktada, OES firması ile diğer distribütörlerin alım fiyatlarının Koç grubu tarafından kullanılan ve yedek parça kanalına göre %20-25 daha ucuza temin edilen rulmanlar bakımından farklılaştığı, bu grup dışında kalan rulmanlar bakımından tüm distribütörler için aynı fob alış fiyatlarının geçerli olduğu, yedek parça piyasasında OES firmasının ilgili rulmanları düşük fiyattan satabilmesinin, OES'nin kutulanmamış olarak düşük fiyatlardan aldığı rulmanları kendi kutuları içinde piyasaya sürmesiyle mümkün olduğu belirlenmiştir.

Bu bağlamda TİMKEN Europa firmasının OES ile diğer distribütörleri arasında doğrudan bir ayırmacılık yapıp yapmadığı ya da bir başka deyişle OES firmasına diğer distribütörlerinden farklı olarak yedek parça kanalı için kutusuz ve daha düşük fiyattan mal temin ederek OES dışındaki distribütörlerin faaliyetlerinin zorlaştırılmasında doğrudan bir payının olup olmadığı belirlenmesi gerekmektedir.

Bu konuya ilişkin olarak 8.9.2000 tarihinde TİMKEN Europa GmbH İstanbul İrtibat Bürosu Bölge Müdürü U.B ile yapılan görüşmede "OES firmasının kutusuz ve toptan aldığı ürünleri hem OES kanalına hem de yedek parça piyasasında kendi kutusunda sattığından TİMKEN Europa'nın haberdar olup olmadığı sorulmuş" ve şu yanıt alınmıştır:

"Evet bu söylentileri duyduk ve bayilerde OES kutusu var mı diye araştırma yaptık. OES firması ile aramızda bu konuda anlaşmazlık yaşandı. Yaptığımız araştırmalar sırasında kanımız, bizden aldığı malın bir kısmını aftermarketa veriyor olabilir şeklinde oluştu. Bu konuda OES firmasını uyardık. Aftermarket'a girmek istiyorsanız gelin distribütörümüz olun dedik. 1999 yılının sonlarından beri bu firma ile distribütörlük sözleşmesi imzalamaya çalışıyoruz. OES'nin anlaşma konusunda bazı çekinceleri oldu. OES firması artık OES kanalı için aldığı ürünü aftermarketa satma uygulamasına devam edemiyor. Örneğin Ford ürünlerimizi doğrudan TİMKEN'den almaya başladı. Biz de OES'ye Ford'a vermesi için sattığımız malları kestik."

TİMKEN Türkiye'nin ilgili durumu tespit etmek amacıyla Özkaya, Günaydın Otomotiv, H..., O... gibi teşebbüsleri 1999 yılının Haziran, Ağustos ve Eylül aylarında ziyaret ettiği ve firmalardan konuyla ilgili bilgi aldığı anlaşılmıştır.

Ufuk BATUM tarafından TİMKEN Europaya gönderilen 4.5.1999 tarihli elektronik posta mesajında şu ifadeler yer almaktadır:

"... Türkiye Rekabet Kanunu ve TİMKEN'in iş davranışı nedeniyle bir pazarda yüzde yüz adil muamele yapmak zorundayız. Bundan dolayı bağımlı yedek parça pazarı (OES kanalı kastedilmekte) ve bağımsız yedek parça pazarını tamamen birbirinden

ayırarak zorundayız. Bağımsız yedek parça (serbest bayilerin yer aldığı) pazarında kesinlikle Siyah&Portakal rengi TİMKEN kutularının olmasına dikkat edeceğiz. Bu durum TİMKEN için çok kritik ve gereklidir. Tüm beş distribütör için aynı koşullar sağlanmalıdır. Ayrıca eğer hukuken mümkünse beş distribütörün tamamının pazarda oluşacak fiyatlara saygı göstermesi istenmelidir..."

Bu belgelerden TİMKEN firmasının en azından 1999 yılı başından beri OES firmasının ilgili uygulamalarından şüphelendiği, ilerleyen aylarda konuyla ilgili tespitler yaptırdığı ve bu uygulamalardan rahatsızlık duyduğu anlaşılmaktadır.

Ufuk BATUM ile yapılan görüşmede, TİMKEN firmasının yedek parça pazarındaki koşulları bozan uygulamaların önüne geçmek amacıyla OES firması ile anlaşma yapma girişimlerinde bulunduğu öğrenilmiştir. Bu amaçla TİMKEN Avrupa, OES firmasına diğer distribütörler ile yaptığı standart distribütörlük anlaşmasının aynısını teklif etmiştir. Nitekim bu anlaşmaya ilişkin görüşme notları yapılan yerinde incelemede tutulan tutanağa ek olarak elde edilmiştir. Bu görüşme notlarında taraflar karşılıklı olarak anlaşma hükümleri üzerindeki görüş ve çekincelerini ortaya koymuşlardır. OES firması sahip olduğu çekinceler yüzünden anlaşmayı imzalamaya yanaşmamıştır. Bu anlaşmaya ilişkin görüşmeler daha sonra devam etmiştir. Ancak önaraştırmanın açılış tarihi itibarıyla herhangi bir görüş birliğine varılamamıştır.

7.9.2000 tarihinde OES firması Genel Müdürü B.Ü ile yapılan görüşmede TİMKEN firmasının anlaşma çabaları sorulmuş ve şu yanıt alınmıştır.

"TİMKEN diğer distribütörleriyle imzalamış olduğu anlaşmanın aynısını bizimle de imzalamak istedi. Ancak bu anlaşmalar sanayi rulmanlarını da kapsıyordu. Oysa biz sadece otomotivde faaliyet gösteriyoruz. Ayrıca TİMKEN'in Türkiye işlerine bakan müdüründe dört defa değişiklik oldu ve çalışmalar kesintiye uğradı. Şu anda çalışmalar devam ediyor".

Bu ifade hem TİMKEN'in anlaşma yapma çabalarını hem de OES firmasının çekincelerini doğrulamaktadır. TİMKEN firmasının bu anlaşma çabasının asıl amacı OES firmasının OES kanalı üzerinden sahip olduğu avantajını yedek parça kanalında diğer distribütörlerin zararına kullanmasının önüne geçmek olarak belirtilmiştir. Özellikle OES firmasının kutusuz ve toptan aldığı ürünleri kendi kutularına koyarak yedek parça piyasasına sürmesi TİMKEN markasının güvenilirliği, bilinirliği ve imajı bakımından zarar vericidir. Öte yandan yine yapılan görüşmede TİMKEN Türkiye yetkilileri OES firmasının bu uygulamasının sonucunda TİMKEN'in yedek parça pazarındaki çıkarlarının zedelediğini belirtmişlerdir. Aynı zamanda TİMKEN firmasının bu kaygısı yerinde inceleme sırasında elde edilen belgelerle de sabittir. Bu konuda, 7.9.1999 tarihli U.B tarafından TİMKEN Avrupa firması'na gönderilen elektronik posta mesajında U.B, OES Yönetim Kurulu Başkanı T.Ö ile yaptığı görüşmeye ilişkin şu ifadeleri kullanmıştır;

"TİMKEN için Siyah&Portakal rengi TİMKEN kutularının neden bu kadar önemli olduğunu bir çok defa sordu. Ben de kendisine aşağıdaki çok basit gerçekleri anlattım;

- TİMKEN'in ürünlerini bağımsız yedek parça pazarına kendi geleneksel TİMKEN S&P kutularında yüz yıldır tüm dünyada ve elli yıldan fazla Türkiye'de sunma

hakkı vardır. Bizim için adımızı ve marka tanınırlığımızı sürdürmek çok önemlidir. Öyle ki, çok güçlü bayiler bile rulmanlarımızı orjinal kutumuzda almak isterler.

- Türk rekabet kanununa göre bağımsız yedek parça pazarında fiyatlar, koşullar ve kutulama şartları bakımından adil rekabet olduğundan emin olmak zorundayız."

TİMKEN Türkiye İrtibat Bürosunda yapılan yerinde incelemede OES firmasına TİMKEN'in teklif ettiği çalışma prosedürü elde edilmiştir. Bu prosedür çerçevesinde TİMKEN üç ayrı sipariş formu belirlemiştir.

1. "OES-SERVICE (Servis) Sipariş Formu: Bu form OES kanalı amaçlı Koç Grubu servis şirketleri için düşük fiyattan bulk olarak sağlanan 60 adet rulmanı içermektedir. Bu formun içerdiği rulmanlar sadece servis kanalında kullanılacaktır.
2. OES-AMD (Yedek Parça) Sipariş Formu: Bu form fiyat listesinde belirtilen ve adedi 953 olan bağımsız yedek parça kanalına sunulmak üzere sipariş edilen rulmanlar için kullanılacaktır. Bu form aynı zamanda OES kanalı için düşük fiyattan sağlanan 60 adet rulmanı da içermektedir. Ancak, söz konusu 60 adet rulman yedek parça kanalı için sipariş edildiği takdirde bu form kullanılacak ve daha yüksek fiyatlar uygulanacaktır.
3. OES-Diğerleri: Bu form 953 adet rulmanı içeren fiyat listesinde yer almayan rulmanların siparişleri için kullanılacaktır. "

Bu formlar 7.9.1999 tarihinde OES firmasına gönderilmiştir. Bu prosedür bağlamında her bir sipariş formu için ayrı hesaplar açılmıştır. Bu yolla OES firmasının servis kanalı için bulk olarak aldığı rulmanları bağımsız yedek parça pazarında yeniden satmasının önüne geçilmeye çalışılmıştır. Söz konusu farklı hesaplar sipariş formlarının tamamlayıcı parçasıdır. Açılan ilk hesap bulk olarak OES kanalına düşük fiyatlardan sağlanan 60 adet rulmana ilişkindir. İkinci hesap yedek parça kanalı için özel TİMKEN kutuları içinde temin edilecek 953 adet rulmanı içeren liste içindir. Üçüncü hesap ise ilk iki hesapta yer almayan siparişlere aittir.

TİMKEN firması OES için olduğu gibi diğer distribütörleri için de bir sipariş prosedürü hazırlamıştır. Bu prosedür iki ayrı sipariş formuna dayanmaktadır ve OES için hazırlanan prosedürün yedek parça pazarı için öngörülen kısmına uygundur.

Ayrıca TİMKEN firmasının distribütörlerine dağıttığı ve TİMKEN'den alış fiyatını içeren 31 sayfalık "Distribütör Price List" başlıklı 1.1.1999 tarihli listelerden OES için hazırlanmış olanının diğer distribütör listeleri ile aynı referans numaraları ve bunlara karşılık gelen aynı fob alış fiyatlarını içerdiği görülmektedir.

Sonuç olarak; yapılan görüşmeler ve elde edilen belgelerden, TİMKEN'in OES firmasının ilgili uygulamalarından haberdar olmakla birlikte, OES kanalı ile yedek parça piyasası arasında uyguladığı pazar farklılaştırma stratejisinin işlemlerine yönelik girişimlerde bulunduğu ve yedek parça piyasası bakımından OES firması da dahil tüm distribütörlerinin eşit koşullarda faaliyet göstermeleri yolunda çaba sarfettiği anlaşılmaktadır.

Semir Ticaret'in Kurumumuza yaptığı şikayet başvurusunda vurgulanan diğer bir nokta ise yukarıda bahsedilen iddia konusu uygulamalar sonucunda Semir

Ticaret'in müşteri portföyünü kaybederek zarara uğradığı ve bunun sonucunda TİMKEN firması tarafından distribütörlük sözleşmesine tek taraflı son verildiğidir.

Yapılan incelemeler sonucunda, 1999 yılında genel olarak distribütörlerin TİMKEN firmasından aldıkları rulman miktarlarında azalma görülmektedir (ki bu azalışta 1999 yılında yaşanan deprem felaketinin de büyük etkisi olduğu belirtilmektedir). Özellikle 1998 ile 1999 yılları karşılaştırıldığında OES firmasına göre diğer TİMKEN distribütörlerinin alış miktarlarındaki azalışlar oransal bakımdan OES firmasının alışlarındaki azalışlardan çok daha yüksektir.

Raportörlerin B... Makina Ticareti ve Yatırım A.Ş. yetkilileriyle yaptığı görüşmelerde, rulman bölümünün 1999 yılını yaklaşık ..... TL'lik faaliyet zararı ile kapadığı ilgili bölüm için hazırlanan gelir tablosundan anlaşılmaktadır. Semir Ticaret'in ise 1999 yılı net satışlarında Alman Markı bazında bir önceki yıla göre yaklaşık yarı yarıya azalma olurken, faaliyet zararı ..... TL'nin üstünde gerçekleşmiştir.

Yapılan incelemelerde Semir Ticaret'in TİMKEN'e olan borçlarını ödeme konusunda sıkıntılar yaşadığı ve bunun sonucunda distribütörlüğünün TİMKEN tarafından fesh edildiği belirlenmiştir. Nitekim bu konuya ilişkin olarak, TİMKEN Avrupa Genel Müdürü Georges Lammoglia tarafından Semir Ticaret'e gönderilen bir faks mesajında 9.9.1999 tarihinde TİMKEN ile Semir Ticaret arasında yapılan distribütörlük sözleşmesinin 18. maddesinin (a) bendine atıfta bulunularak, bu bend uyarınca ilgili distribütörlük sözleşmesinin bu metnin alınmasından 90 gün sonra fesh edileceği belirtilmektedir. Distribütörlük sözleşmesinin ilgili bendinde "Taraflardan biri en az 90 gün önceden yazılı bildirim vererek bu anlaşmayı sona erdirebilir. Sona erdirme için herhangi bir gerekçe bildirmesi gerekmez." denilmektedir.

TİMKEN Avrupa firması sözleşmede öngörüldüğü şekilde 90 gün önceden bildirimde bulunmak suretiyle, Semir Ticaret'in distribütörlüğüne son vermiştir. Nitekim, bu davranış teşebbüslerin Borçlar Kanunu çerçevesinde sahip oldukları sözleşme serbestisi prensibine de uygundur.

## **J- GEREKÇE VE HUKUKİ DAYANAK**

4054 Sayılı Kanun hükümlerinin bir teşebbüs ya da teşebbüs birliği davranışına uygulanabilmesi için o davranışın anılan Kanun çerçevesinde yasaklanmış olması gerekmektedir. Bu bağlamda 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi uygulaması rekabeti ihlal edici teşebbüsler arası bir anlaşma ya da uyumlu eylemin varlığını gerektirirken, 6. maddesi öncelikle bir hakim durumun varlığını ve daha sonra buna bağlı olarak söz konusu hakim durumun onun sahibi teşebbüs tarafından çıkar elde edecek şekilde kötüye kullanılmasını gerektirmektedir.

TİMKEN firması satışlarını üç kanal bazında gerçekleştirmekte ve bu kanallar bağlamında farklı fiyatlar uygulamaktadır. Ayrıca bu kanallardan OEM ve OES kanallarında satışı yapılacak rulmanlar kutulanmadan müşteriye sunulmaktadır. Bu pazar farklılaştırması ticari hayatın gereği olarak kabul edilebilecek olağan bir uygulamadır ve bu uygulamaya hem diğer rulman üreticileri hem de rulman dışı yedek parça üreticileri tarafından da başvurulmaktadır.

OES firması hem K... Grubu servis kanallarının ihtiyacını karşılamak üzere OES amaçlı rulman almakta hem de yedek parça kanalında faaliyet göstermektedir. Yapılan incelemeler ve tespitler sonucunda OES firmasının K... Grubu servis örgütlerine verilmek üzere TİMKEN firmasının pazar farklılaştırmasının bir sonucu olarak düşük fiyattan ve kutusuz olarak toptan aldığı rulmanları kendi kutusuna koyarak yedek parça piyasasına sürdüğü anlaşılmaktadır.

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin anlaşma veya uyumlu bir eyleme uygulanabilmesi öncelikle en az iki teşebbüsün ortak hareketini ve anlayış birliğini gerektirmektedir. Diğer bir deyişle bir anlaşmanın varlığından bahsedebilmek için en az iki teşebbüsün herhangi bir davranışta bulunma ya da bulunmama konusunda fikir birliğine ulaşmaları gerekmektedir. Ancak bu olayda OES'in tek taraflı bir uygulaması söz konusudur. Bu uygulama sonucunda TİMKEN firmasının yedek parça kanalı zarar görmüştür. TİMKEN yedek parça kanalı çerçevesinde daha pahalıya satabileceği ürünleri daha ucuza satmak durumunda kalmıştır. Diğer yandan bu uygulama TİMKEN firmasının kanal bazında farklılaştırmaya dayanan satış sistemine de zarar vermektedir. Ayrıca OES'nin TİMKEN rulmanlarını kendi kutuları içerisinde yedek parça piyasasına sürmesi TİMKEN markasını, marka imajını ve bilinirliğini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu bağlamda TİMKEN, OES firmasının ilgili uygulamalarının önüne geçmek amacıyla birçok girişimde bulunmuş, OES firmasının yedek parça piyasasındaki faaliyetlerini, diğer distribütörler ile yaptığı anlaşmanın aynısını bu firmayla yaparak düzenlemek ve diğer distribütörlerin anlaşma gereğince uymak durumunda oldukları koşullara OES firmasının da uymasını sağlamak istemiştir.

Yapılan incelemeler çerçevesinde, TİMKEN Avrupa firmasının iddia edildiği gibi yedek parça pazarında faaliyet gösteren distribütörleri arasında doğrudan bir fiyat ayırimcılığı yapmadığı, şikayet konusu olayın esas itibarıyla OES firmasının tek taraflı hareketinden kaynaklandığı anlaşılmıştır. Diğer yandan TİMKEN Avrupa firmasının OES firması tarafından gerçekleştirilen uygulamalara yönelik olarak önlem alma girişimlerinde bulunması bu uygulamalara pasif olarak izin vermek ya da göz yummak niyetinde olmadığına göstergesidir. Bu nedenlerle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında bir anlaşmanın varlığından söz etmenin mümkün olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Öte yandan, 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin uygulaması öncelikle ilgili ürün pazarında bir hakim durumun varlığını gerekli kılmaktadır. Hakim durumun varlığının ortaya konulmasından sonra hakim durumda olan teşebbüsün bu konumdan doğrudan ve aktif olarak çıkar ya da fayda sağladığı bir fiil gerçekleştirmiş olması gerekmektedir. Yapılan inceleme ve tespitler çerçevesinde TİMKEN firmasının gerek genel olarak rulman pazarında gerekse özel olarak konik makaralı rulman pazarında, Türkiye pazar koşulları çerçevesinde hakim durumda olmadığı anlaşılmıştır. Diğer yandan şikayet konusu olaylar TİMKEN firmasının doğrudan bir fiilinden değil OES firmasının tek taraflı tasarrufundan kaynaklanmaktadır. Bu bağlamda TİMKEN firmasının 6. madde anlamında herhangi bir ihlal gerçekleştirdiğini iddia etmenin mümkün olamayacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Ayrıca, önaraştırma raporunda yer verilen OES'in ilgili pazarda alıcı olarak hakim durumda olup olmadığının incelenmesi hususunda; pazarda çok sayıda

sağlayıcı ve bu sağlayıcıların münhasır olmayan çok sayıda dağıtıcıları bulunması, aynı şekilde TİMKEN'in de OES dışında dört dağıtıcısının daha bulunması, OES'in K... Grubu'nun servis kanallarına dağıtım yapıyor olmasına rağmen, TİMKEN'in aynı gruba bağlı Ford'un servis kanalına yapılan satışlarda bir anlaşma ile OES'i devreden çıkartabilmesi, TİMKEN'in OES'in düşük fiyatla kutusuz olarak aldığı ürünleri kutulayıp satmasının önüne geçebilmek için önlemler alabilmesi ve K... Grubu'nun OES kanalına sunulmak üzere satılanlar hariç diğer ürünlerin söz konusu teşebbüse diğer dağıtıcılarla aynı fiyata satılması gibi unsurlar dikkate alınarak, söz konusu pazarın bugünkü yapısında OES'in hakim durumda olmadığı sonucuna varılmıştır.

## **K- SONUÇ**

Yukarıda yapılan tespit ve değerlendirmeler ışığında;

1. - İddiaya konu yedek parça pazarında OES firması ile TİMKEN Europa GmbH'in diğer distribütörleri arasındaki fiyat ve satış koşullarındaki farklılıkların, OES firmasının tek taraflı davranışları sonucunda meydana geldiğine ve TİMKEN Europa GmbH ile OES arasındaki bir anlaşmadan ya da uyumlu eylemden kaynaklanmadığına,
  - Semir Ticaret'in sözleşmesinin TİMKEN Europa GmbH tarafından gerekçesiz değil, distribütörlük anlaşmasının ilgili maddeleri uyarınca feshedildiğine,
  - 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi bakımından gerek genel olarak rulman pazarında gerekse özel olarak konik makaralı rulman pazarında TİMKEN Europa GmbH firmasının hakim durumda olmadığına,

bu nedenlerle TİMKEN Europa GmbH ve TİMKEN Europa GmbH İstanbul İrtibat Bürosu'nun 4054 sayılı Kanununun 4 ve 6. maddelerini ihlal etmediğine ve haklarında bir soruşturma açılmasına gerek bulunmadığına OYBİRLİĞİYLE,

2. Original Equipment Services firmasının pazarda fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücüne sahip olmadığına, dolayısıyla ilgili pazarda hakim durumda bulunmadığına, bu nedenle söz konusu teşebbüsün 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal etmediğine ve hakkında bir önaraştırma yapılmasına veya soruşturma açılmasına gerek bulunmadığına OYÇOKLUĞUYLA,

karar verilmiştir.

## KARŞI OY GEREKÇESİ

Timken Europa GmbH hakkında düzenlenen 03.10.2000 tarih D3/2- Y.T.-00/5 sayılı Öneri Raporu'na dayanılarak alınan, OES hakkında bir öneri yapılmamasına gerek olmadığına dair 10.10.2000 tarih ve 00-38/419-235 sayılı Kurul kararına aşağıda belirttiğim nedenlerle katılmamış bulunmaktayım.

OES Firması Timken Europa GmbH'in rulmanlarının Türkiye satıcısıdır. OES firması, yetkili servisler için sağlayıcıdan daha ucuza aldığı rulmanları OES usulüyle sadece yetkili servislere, diğer tamircilerin ihtiyaçları için sağlayıcıdan daha yüksek fiyatlarla aldığı ürünleri ise diğer tamircilere satması gerekirken; OES'in bu pazardaki etkin konumu ve Timken'in OES'e bağımlı hale gelmesi sonucu OES Timken'den OES usulüne göre sadece yetkili tamircilere satmak için ucuz fiyatlarla sağladığı ürünleri piyasadaki diğer tamircilere de satarak, rakiplerini güç duruma düşürdüğünden bahisle Raportörler, OES firmasının ilgili pazardaki alım gücünün ilgili ürün pazarına vermiş olduğu zararın ortaya konulması, ayrıca bu durumun hakim durumunu kötüye kullanılması olarak değerlendirilip değerlendirilmeyeceğinin belirlenmesi için OES firması hakkında bir öneri açılması önerilmekte olup aynı gerekçelerle bir öneri yapılmamasının uygun olacağını düşünmekteyim.

Nejdet KARACEHENNEM

Kurul Üyesi

## KARŞI OY GEREKÇESİ

Kurulumuzun 10.10.2000 gün ve 38/419-235 sayılı kararının, "Önaraştırma Yapılmaması" yolundaki hüküm fıkrasına aşağıda sunduğum nedenle katılamıyorum:

Önaraştırma ile, yakınmaya konu edilen Timken Firmasının ilgili pazarda egemen durumda olmadığı ve ayrımcılık yapmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bulgu ve belgeler, bu sonucu doğrular niteliktedir.

Geniş anlamda, marka ve üretim ayırımı yapılmaksızın, ilgili pazarın rulman pazarı olduğu belirlenmiştir. Bu pazarda egemen konumda olan, ayrımcılık gücüne sahip firmanın OES olduğu anlaşılmaktadır. Piyasayı bozucu etkilerinin bulunup bulunmadığı, egemen gücünün rekabet ihlali içeren boyutlarının belirlenmesi, ayrımcılık yapıp yapmadığı gibi durumlar, yapılacak bir önaraştırma yada soruşturma ile kesinlik kazanacaktır. Çünkü, OES Firmasının rekabet ihlali içeren bir davranış içinde olmadığını, egemen konumda bulunmadığını belirleyen tek bir bulgu ve belge yoktur.

Kaldı ki, 4054 sayılı yasanın 40 ıncı maddesinin birinci fıkrası uyarınca, Kurul kendisine herhangi bir şekilde intikal eden bir başvuru üzerine önaraştırma yapmak zorundadır. Kurulun, kendisine intikal eden bir başvuru üzerine, önaraştırma yapmamaya dayalı bir takdir hakkı bulunmamaktadır."...Önaraştırma yapılmasına karar verir" hükmü, buyurucu niteliktedir.

Önaraştırma açılmaması yolundaki kurulumuz kararına bu nedenle katılamıyorum.

İsmet CANTÜRK  
Kurul Üyesi



**REKABET KURUMU BAŐKANLIĐI'NA**  
**(Muhalefet Őerhi)**

**KARAR TARİHİ VE SAYISI** :10.10.2000 ve 00-38/419-235 sayılı K.

**MUHALEFET EDEN ÜYE** :Mehmet Zeki UZUN

**KONU** :Rekabet Kurulu'nun, mezkur tarih ve sayılı Kararında belirtilen hususlara karşı, muhalefet nedenlerimizin sunulmasıdır.

**MUHALEFET NEDENLERİ :**

1-Rulman üreticilerinin OEM ve OES piyasalarındaki güçleri, asıl kar ettikleri yedek parça piyasalarındaki güçlerini belirlemektedir.Rulman ürününün niteliği gereği OEM ve OES piyasalarında güçlü olan üretici kendisine yedek parça (aftermarket) piyasalarında pazar yaratmış olmaktadır.

2-G... ve K... adlı Őirketlerin K... Grubu fabrikaların OEM amaçlı rulman ihtiyaçlarını karŐılamaları ve bu Őirketlerinde desteklediği OES firmasının ilgili fabrikaların yetkili servis teŐkilatlarına OES amaçlı rulman sağlıyor olması, K... Grubunun Türkiye'de özellikle otomotivde sahip olduğu güç nedeniyle TİMKEN firması açısından büyük öneme sahiptir. Böylelikle OES firması TİMKEN için büyük ve önemli bir pazar yaratmaktadır.

3-TİMKEN firmasının, Türkiye satışlarının yaklaşık %50'si OES firması aracılığı ile gerçekleştirilmektedir. TİMKEN'in yanı sıra TİMKEN markalı rulmanların özellikle otomotiv rulmanları bakımından en büyük rakiplerden biri olan SKF firmasının da distribütölünü yapan OES firmasının satışları içindeyse TİKMEN rulmanları %20'lik bir paya sahiptir.

4-OES firmasının K... Grubu ile olan ilişkileri, TİKMEN Türkiye satışlarının yarısını karŐılıyor olması ve distribütörlüğünü yaptığı SKF rulmanlarının TİKMEN rulmanlarının yerine empoze edebilme Őansının bulunuşu OES firmasının, TİKMEN firmasının karŐısında Türkiye rulman pazarı bakımından oldukça güçlü bir konuma getirmektedir.OES firmasının sahip olduğu bu güç, TİMKEN firmasını bu firmaya bağlı hale getirmektedir. OES firmasının tek taraflı olarak OES kanalı çerçevesinde düşük fiyattan aldığı rulmanları, yedek parça pazarında satışa sunması, bu pazarda faaliyet gösteren distribütörlerin faaliyetlerini zorlaŐtırmakta ve onları rekabette dezavantajlı bir duruma düşürmektedir.

Bu bağlamda, OES firmasının, TİKMEN'in kendisine olan bağımlılığı çerçevesinde elde ettiği gücü, yedek parça pazarında çıkar sağlamak amacıyla kullandığını söylemek mümkündür. OES firması bu gücünü, yedek parça piyasasındaki bu uygulamalarına son verecek ve diğer distribütörlerle eşit Őartlara sahip olmasını sağlayacak distribütörlük anlaşmasını, imzalamamakla da ortaya koymaktadır.

## **SONUÇ**

:OES firmasının, K... Grubu otomotiv şirketlerinin servis pazarındaki yedek parça ihtiyaçlarını sağlayan bir konumda olmasından kaynaklanan önemli bir gücü olduğu, bu güç nedeniyle, TİMKEN firmasının, OES firmasına bağımlı hale geldiği ve OES firmasının bu bağımlılığı, yedek parça pazarında çıkar sağlamak amacıyla kullandığı ve OES firmasının sektörün diğer önde gelen firmalarıyla olan faaliyetleri de dikkate alındığında,

- Bu hususun ilgili pazardaki alım gücünün kötüye kullanılması olarak değerlendirilebileceği,
- OES firmasının ilgili pazardaki alım gücünün, ilgili ürün pazarına vermiş olduğu zararın sağlıklı bir şekilde ortaya konulması,
- Bu durumun hakim durumun kötüye kullanılması olarak değerlendirilip değerlendirilmeyeceğinin belirlenmesi açısından,
- OES firması hakkında bir önaraştırma açılması gerektiği,

Düşünce ve kanaatinde olduğumdan, çoğunluğun görüşüne iştirak etmediğimi ve muhalefetime bildiririm. 10.10.2000

Mehmet Zeki UZUN  
Rekabet Kurulu Üyesi