

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2005-3-8 (Muafiyet)
Karar Sayısı : **05-20/232-68**
Karar Tarihi : 31.3.2005

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

10

Başkan : Mustafa PARLAK
Üyeler : Tuncay SONGÖR, A. Ersan GÖKMEN,
R. Müfit SONBAY, Murat GENCER, Prof. Dr. Zühtü
AYTAÇ, Rıfki ÜNAL, Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI,
Süreyya ÇAKIN

B. RAPORTÖRLER : Alper KARAKURT

**C. BİLDİRİMDE
BULUNAN**

20

: Kufner Tekstil Ltd. Şti.
Temsilcisi: Av. Taner SEVİM.
Adnan Saygun Cad. No:15
Selin Apt. Kat:5 D:19 Ulus/Beşiktaş/İstanbul

D. TARAFLAR

: - Kufner Tekstil Ltd. Şti.
Merkez Mah. Dereboyu Cad. No:54
Kat:7 34303 Halkalı/İstanbul

-Kufner Tekstil Ltd. Şti. Bayileri

30

E. DOSYA KONUSU: Hazır giyim yardımcı malzemesi tela üreticisi Kufner Tekstil Ltd. Şti. ile bayileri arasında imzalanan "Bayilik Sözleşmesi"ne muafiyet verilmesi talebi.

F. DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 27.1.2005 tarih ve 650 sayı ile giren ve en son 22.3.2005 tarih ve 1849 sayı ile eksiklikleri tamamlanan bildirim üzerine, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 5. maddeleri ile 1997/2 sayılı Anlaşmaların, Uyumlu Eylemler ve Teşebbüs Birliği Kararlarının Kanun'un 10. Maddesine Göre Bildiriminin Usul ve Esasları Hakkında Rekabet Kurulu Tebliği'nin ilgili hükümleri uyarınca yapılan inceleme sonucu düzenlenen 22.3.2005 tarih, 2005-3-8/MM-05-AK sayılı Muafiyet/Menfi Tespit Ön İnceleme Raporu, 28.3.2005 tarih ve REK.0.07.00.00/30 sayılı Başkanlık önergesi ile 05-20 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır

40

G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili Rapor'da; Kufner Tekstil Ltd. Şti.'nin bayileri ile imzaladığı "Bayilik Sözleşmesi"ne, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi

uyarınca imza tarihinden başlayarak 5 yılı aşmamak kaydıyla bireysel muafiyet tanınması gerektiği ifade edilmektedir.

50 H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. İlgili Pazar

Başvuru konusunu oluşturan ve hazır giyim imalatında yardımcı malzeme olarak kullanılan tela, giyside beklenen görünüm, kalite ve etkiyi elde etmek amacıyla kumaşa farklı usullerle tutturulan bir ara katmandır. İşlenen kumaşa hacim ve direnç kazandırıp, giysiye verilecek biçime katkıda bulunarak kumaşa; dikim, yıkanma, ütülenme gibi karşılaşılabileceği işlemlerde destek rolü oynarlar. Tela ürünlerinin görevi, giysinin biçim ve dayanımını desteklemek, buruşmaya 60 katkınlığını azaltmak ve belli bir sertlik ve form kazandırmaktır.

1950'lerin başından bu yana kullanılmaya başlanılan telalar, giysilerin ayrılmaz parçası olmuşlardır. Telalar, doğal ya da yapay liflerden üretildiği gibi, son dönemlerde yaygın bir biçimde elyaf tülbenti olarak "nonwoven" teknikleri ile üretilmektedir.

Telalar genel olarak temelde iki öğeden oluşurlar:

- 70 A- KAPLAMA: Kumaşla tutunmayı sağlayan yapıştırıcı malzeme,
B- KUMAŞ (BAZ): Kaplamanın oturduğu yüzey.

Kullanım Alanları

- uygulandığı bölgede esnemeyi, kırışmayı önlemek,
- yaka, manşet, pat, cep ve cep kapaklarına destek sağlamak, tok bir dokunum kazandırmak, kıvrıcıklanmayı engellemek,
- takım elbise ve paltolarda vücut bölümlerini desteklenmesi, belirli bir şeklin verilmesi ve omuz bölümlerini birleştirmek,
- düğme ve ilik alanlarını takviye etmek,
- çeşitli kenar bölgelerde takviye ve muntazamlık sağlamak,
- kemer ve bel şeritlerine sertlik ve destek vermek.

80

H.1.1. İlgili Ürün Pazarı

1997/1 sayılı "Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ"ın 4. maddesine göre, belirli bir ürün ve onunla yüksek ikame edilebilirliği olan diğer ürünlerden oluşan pazarlar ilgili ürün pazarını oluşturmaktadır. Bir ürünün diğer bir ürünle aynı pazarda yer alabilmesi için bu ürünlerin tüketici gözünde nitelikleri, kullanım amaçları ve fiyatları bakımından benzer olmaları gerekmektedir.

90 Pazara ilişkin yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde ilgili ürün pazarı "tela pazarı" olarak tespit edilmiştir.

H.1.2. İlgili Coğrafi Pazar

İlgili ürünlerin tüm Türkiye'ye dağıtımının yapılması ve çeşitli bölgeler bazında rekabet koşullarında farklılıkların bulunmaması nedeniyle ilgili coğrafi pazar, *Türkiye Cumhuriyeti Sınırları* dahil olarak tanımlanmıştır.

H.2. Taraflar

100 H.2.1. Kufner Tekstil Ltd. Şti. (Kufner Ltd.)

Kufner Textilwerke GmbH firması, merkezi Münih'de bulunan ve 36 ülkede kendi firması olmak üzere toplam 103 ülkede faaliyet gösteren 1862 yılında Bartholomaeus Kufner tarafından kurulmuş bir aile şirkettir. Firma her türlü tekstil telası üretimi ve satışı yapmaktadır. Türkiye 'de ise 1997 yılına kadar distribütör aracılığıyla faaliyette bulunmuş ve bu tarihten itibaren % 100 yabancı sermaye ile kurduğu Kufner Ltd. firması aracılığıyla çalışmaya başlamıştır. Firmanın yıllık cirosu yaklaşık 150.000.000 EURO tutarında olup bu ciro ile dünya pazarının yaklaşık % 10 unu elinde bulundurmaktadır.

110

1997 yılında İstanbul'da kurulan Kufner Ltd.'nin faaliyet alanı her türlü bay, bayan ve çocuk hazır giyim imalatında yardımcı malzeme olarak kullanılan tela üretimidir. Kufner Ltd.'in ortaklık yapısı aşağıdaki tabloda sunulmaktadır:

Tablo-1: Kufner Ltd.'in Ortaklık Yapısı

Pay Sahibi	Pay oranı (%)
Kufner Textilwerke GmbH	50
Bielefelder Springer Einlagestoff GMBH	50

Kufner Ltd.'in Türkiye'deki imzaya yetkili Genel Müdürü Ali Yaman'dır.

Kufner Ltd.'nin 2003 yılına ait cirosu (.....) YTL 'dir.

120 H.2.2. Bayiler

Anlaşmanın diğer tarafında ise Kufner Ltd. tarafından üretilen telaların satışını yapmak üzere görevlendirilecek ve bildirim konusu sözleşmede "Bayi" olarak nitelendirilen teşebbüsler bulunmaktadır. Bu bayilerin faaliyet alanını ilgili ürünlerin dağıtımı yoluyla pazar içinde yeniden satışı oluşturmaktadır.

H.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

130

Muafiyet talebine konu "Bayilik Sözleşmesi", ilgili sözleşme uyarınca bayiye mağazasında satması amacıyla verilecek olan aynı markalı telanın tedarikine ve bayi tarafından satışına ilişkin hüküm ve şartları düzenlemektedir. Söz konusu anlaşmanın hem Rekabet Kurulu'nun 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin

Grup Muafiyeti Tebliği" bağlamında grup muafiyeti hem de bireysel muafiyet değerlendirmesine tabi tutulması gerekmektedir.

H.3.1. Grup Muafiyet Değerlendirmesi

140 Bayilik sözleşmesinde rekabeti kısıtlama ihtimali olan ilk hüküm 4. maddenin son paragrafında yer alan aktif ve pasif satışların kısıtlanmasına ilişkin hükümdür. Madde metni şu şekildedir:

"Bayiler sadece yukarıda belirtilen kendi bölgeleri içindeki firmalara aktif satış yapma hakkına sahiptir. Bunun dışındaki bölgelere aktif satış yapılması yasaktır. Bayinin pasif satış hakkı saklıdır. Kufner bir bölge için herhangi bir bayi ile özellikle anlaşma yapmamışsa, bu bölgelerde her bayinin satış yapma hakkı vardır."

150 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin (b) bendi, dört istisnai hüküm hariç, alıcılara anlaşma konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge ve müşterilere ilişkin getirilen diğer kısıtlamaları ağır sınırlama kabul etmiştir. Bu istisnalardan ilki:

- Alıcının müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine veya başka bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye ya da münhasır müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanması, anlaşmanın grup muafiyetinden çıkmasına neden olmaz. Söz konusu istisna ile sağlayıcının bölge veya müşteri bazında münhasır alıcı/alıcılar tesis etmesi ve bu münhasır bölge ya da münhasır müşteri gruplarına yapılacak aktif satışları kısıtlamasına izin verilmektedir.

160 Sağlayıcının kendisine ya da onun tarafından başka bir alıcıya tahsis edilmiş bir münhasır bölge veya münhasır müşteri grubundan bahsedilebilmesi için, bu bölgeye veya müşteri grubuna yalnızca sağlayıcının ya da sağlayıcı tarafından kendisine tahsis edilmiş tek bir alıcının aktif satış yapıyor olması gerekmektedir. Sağlayıcı ile birlikte tek bir dağıtıcıya ya da birden fazla dağıtıcıya tahsis edilmiş bölgeler, münhasır bölge olarak değerlendirilmemektedir. Bayilik anlaşmasının ilgili hükmü, 2002/2 sayılı Tebliğ'in istisna kabul ettiği sınırlamalardan biridir.

170 2002/2 sayılı Tebliğ'in 3. maddesinde rekabet etmeme yükümlülüğü; *"alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden mal veya hizmetleri üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını engelleyen doğrudan veya dolaylı her türlü yükümlülük..."* olarak tanımlanmıştır. Rekabet etmeme yükümlülüğünde önemli olan, bu hükmün süresidir. 2002/2 sayılı Tebliğ esas olarak beş yıla kadar olan rekabet etmeme yükümlülüğüne izin vermektedir. Bunun dışında alıcıya getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi belirsiz ya da beş yıldan uzun ise grup muafiyeti uygulanamayacaktır.

2002/2 sayılı Tebliğ'in 5(a) bendinin ikinci paragrafında,

180 “Rekabet etmeme yükümlülüğünün bu fıkrada belirtilen süreleri aşacak şekilde zımnen yenilenebileceğinin kararlaştırılması halinde, rekabet etmeme yükümlülüğü belirsiz süreli sayılır.” kuralı getirilmiştir. Bu açıdan rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin beş yıla sınırlı olması ya da süresinin beş yıla kadar zımnen uzatılabilmesi 2002/2 sayılı Tebliğ tarafından kabul edilen bir uygulamadır. Beş yıldan sonraki uzatma işleminin ise her iki tarafın açık iradesi ile gerçekleşmesi gerekmektedir. "Bayilik Sözleşmesi"nin 3. maddesinde “Bayi, gerek münferiden ve gerekse herhangi bir ortaklık tesisi suretiyle olsun, başka markalarda olan ve KUFNER’in ithal ettiği mamullerle aynı ve benzer ürünleri satamaz. Satış noktalarında hiçbir ayrıcalık yapamayacak ve haksız rekabete neden olmayacaktır”. Rakip malların satımını engelleyen söz konusu rekabet

190 etmeme yükümlülüğünün süresi sözleşmede ayrıca belirtilmediği için, sözleşmenin süresi aynı zamanda rekabet etmeme yükümlülüğünün de süresini oluşturacaktır. Sözleşmenin 7. maddesinde “İş bu sözleşme aşağıda yazılı tarihten başlamak üzere bir yıl süre ile geçerli olup bu tarihin bitimine iki ay kala taraflar sözleşmeyi fesh edeceklerini yazılı bir şekilde karşıya bildirmedikleri taktirde bir yıl daha kendiliğinden uzamış olacaktır.” hükmü yer almaktadır. Madde metni, rekabet etmeme yükümlülüğünün 5 yılı aşacak şekilde zımnen yenilenebileceğini öngörmesi nedeniyle belirsiz sürelidir. Bu nedenle bayilik sözleşmesinin 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanması söz konusu değildir. Bununla birlikte "Bayilik Sözleşmesi"nin 3. maddesindeki

200 rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin beş yıla sınırlandırılması ya da en fazla beş yıl uzatılabilmesine imkan tanıyacak şekilde düzenlenmesi halinde 2002/2 sayılı Tebliğ'den yararlanabilecektir.

H.3.2. Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi

Bu noktada söz konusu bayilik anlaşmasının bireysel muafiyet değerlendirmesine tabi tutulması gerekmektedir.

H.3.2.1. Malların Üretim ya da Dağıtımının Gelişimine Katkı

210 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde belirtilen muafiyetin ilk şartı, anlaşmanın “malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması” gereğidir. Tarafların anlaşmadan elde ettikleri her fayda, üretim ya da dağıtımın gelişmesinin göstergesi değildir. Gelişmeye katkıda bulunulduğunun ispatı için, anlaşmanın rekabet alanında ortaya çıkardığı olumsuzlukları telafi edecek nitelikte objektif avantajlarının varlığı ortaya konulmalıdır. Bölge sınırlaması ile her bir bölgedeki tüketici niteliğine uygun olarak bayiye eğitim verilmesi ve rekabet etmeme yükümlülüğü ile bayinin yalnızca anlaşma konusu malların

220 dağıtımına odaklanması sonucunda bildirim konu ürünün dağıtımında kalite artacaktır.

H.3.2.2. Tüketicilerin Yaratılan Faydadan Pay Almaları

230 Muafiyetin ikinci şartı; anlaşmanın, tüketicilere bir önceki şart sonucunda ortaya çıkan objektif faydadan adil bir pay alma imkanı tanıması gereğidir. Anlaşmanın “malların üretim ya da dağıtımının gelişimine ya da teknik veya ekonomik gelişmeye katkıda bulunması” şartı objektif olarak değerlendirilmeli, beklenen faydayı doğuran alternatif seçenekler ile kıyaslama yapılmamalıdır. Zira benzer gelişmeyi sağlayan diğer olası seçeneklerin var olup olmadığı sorunu, muafiyetin üçüncü şartı olan “zorunlu sınırlama” ile ilgilidir.

Mal ya da hizmetlerin sunulmasında ya da kalitesindeki artış gibi bir takım faydalar doğrudan tüketicilere yansıyan türdendir. Bu bağlamda söz konusu bayilik anlaşmasındaki bölge sınırlamasının, ürünün mümkün olduğu kadar az fire ile temin edilmesini garanti altına alması tüketicinin yararına sonuçlar doğuracaktır.

240 H.3.2.3. İlgili Pazarın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

Muafiyetin üçüncü şartı, anlaşmanın teşebbüse ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabeti ortadan kaldırma imkanı tanımaması gereğidir. Bu şartın amacı, rekabetin kısmen sınırlandırılmasına izin verilen piyasalardaki reel ve potansiyel rekabetin devamının teminidir.

250 Teşebbüsün sahip olduğu pazar payı, muafiyetin bu şartına yönelik değerlendirmelerde özellikle önem arz eder. Nitekim anlaşmaya taraf olan sağlayıcının pazar payı ne kadar yüksekse, rekabeti kısıtlayan hükmün etkisi de o nispette fazla olacaktır. Kufner Ltd.’in tela pazarında yaklaşık %20 pazar payına sahip olduğu, piyasada faaliyet gösteren diğer rakiplerden Freudenberg’in %20, Hansel’in %15, Picardi’nin %10, Bertero’nun %5, T.G. Hof’un %6 paya sahip olduğu göz önünde bulundurulduğunda, pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin benzer büyüklüklere sahip teşebbüsler olduğu, Kufner Ltd.’in pazardaki rekabeti kısıtlayacak boyutta bir gücünün olmadığı görülmektedir.

H.3.2.4. Rekabetin Zorunlu Olandan Fazla Kısıtlanmaması

260 Muafiyetin dördüncü şartı; anlaşmanın, birinci şarta konu olan faydanın ortaya çıkması için zorunlu olanın ötesinde rekabet sınırlaması içermemesi gereğidir. Bayilik anlaşmasında yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün -her ne kadar belirsiz süreli olsa da- her yıl yenilenmesi ile bayinin her yıl anlaşmayı feshederek rakip markaların ürünlerini dağıtma hakkına sahip olabileceği açıktır. Bu nedenle her yıl kendiliğinden yenilenen anlaşma ve aynı zamanda rekabet etmeme yükümlülüğü markalararası rekabeti zorunlu olandan fazla kısıtlamayacaktır.

Yukarıda yer verilen değerlendirmeler ışığında; bildirim konusu sözleşmeye bireysel muafiyet tanınabilecektir.

I. SONUÇ

270

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre;

a. Hazır giyim yardımcı malzemesi tela üreticisi Kufner Tekstil Ltd. Şti. ile bayileri arasında imzalanan "Bayilik Sözleşmesi"nin 3. maddesindeki rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin belirsiz olması nedeniyle 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"nden yararlanamadığına,

280

b. "Bayilik Sözleşmesi"nin 3. maddesindeki rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin beş yılla sınırlandırılması ya da en fazla beş yıl uzatılabilmesine imkan tanıyacak şekilde düzenlenmesi halinde 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"nden yararlanabileceğine, bu durumda ilgili teşebbüs tarafından gerekli değişikliklerin yapılabilmesi için 60 gün süre verilmesine ve yapılan değişikliklerin Kurum'a tevsik edilmesine,

c. Bununla birlikte söz konusu "Bayilik Sözleşmesi"ne mevcut haliyle 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi uyarınca imza tarihinden başlayarak 5 yıl süre ile bireysel muafiyet tanınabileceğine OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

Başkan

İkinci Başkan

Mustafa PARLAK

Tuncay SONGÖR

A. Ersan GÖKMEN

R. Müfit SONBAY

Murat GENCER

Prof. Dr. Zühtü AYTAÇ

Rıfki ÜNAL

Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI

(izinli)
M.Sıraç ASLAN

Süreyya ÇAKIN