

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2020-2-013 (Soruşturma/Uzlaşma)
Karar Sayısı : 21-37/524-258
Karar Tarihi : 05.08.2021

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Arslan NARİN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ayşe ERGEZEN,
Cengiz ÇOLAK

B. RAPORTÖRLER: Noyan DELİBAŞI, Bilge YILMAZ, Alican ŞENTÜRK,
Emine YAŞAR

C. BAŞVURUDA

BULUNAN

- Dünya Dış Ticaret Ltd. Şti.
Temsilcisi: Av. Semra TÜRKÖZMEN GÖKÇE,
Kavaklıdere Mah. Tunus Cad. Tunus Apt. No:19/3-4 06680
Çankaya, Ankara
- GİPA Dayanıklı Tüketim Mamülleri Tic. A.Ş.
Temsilcisi: Av. Semra TÜRKÖZMEN GÖKÇE,
Kavaklıdere Mah. Tunus Cad. Tunus Apt. No:19/3-4 06680
Çankaya, Ankara
- Melisa Elektrikli ve Elektronik Ev Eşyaları Bilg. Don. İnş. San. Tic. A.Ş.
Temsilcisi: Av. Laçın ÖRSOĞLU
Adalet Mah. Anadolu Cad. No:41 Megapol Tower K:8 D:81
Bayraklı, İzmir
- Nit-Set Ev Aletleri Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Temsilcisi: Av. Semra TÜRKÖZMEN GÖKÇE,
Kavaklıdere Mah. Tunus Cad. Tunus Apt. No:19/3-4 06680
Çankaya, Ankara
- Türk Philips Ticaret A.Ş.
Av. Gönenç GÜRKAYNAK,
Yıldız Mah. Çitlenbik Sok. No:12 Beşiktaş 34349 İstanbul

D. ŞİKAYETÇİ : - Gizlilik talebi bulunmaktadır.

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Rekabet Kurulunun 07.01.2021 tarih ve 21-01/9-M sayılı kararı ile açılan soruşturma kapsamında Türk Philips Ticaret A.Ş., Dünya Dış Ticaret Ltd. Şti., Melisa Elektrikli ve Elektronik Ev Eşyaları Bilg. Don. İnş. San. Tic. A.Ş., Nit-Set Ev Aletleri Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti. ve GİPA Dayanıklı Tüketim Mamülleri Tic. A.Ş. tarafından sunulan uzlaşma metinleri neticesinde soruşturmanın Türk Philips Ticaret A.Ş., Dünya Dış Ticaret Ltd. Şti., Melisa Elektrikli ve Elektronik Ev Eşyaları Bilg. Don. İnş. San. Tic. A.Ş., Nit-Set Ev Aletleri Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti. ve GİPA Dayanıklı Tüketim Mamülleri Tic. A.Ş. bakımından uzlaşma ile sonlandırılması.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Türk Philips Ticaret A.Ş. (PHILIPS), Dünya Dış Ticaret Ltd. Şti. (DÜNYA), Melisa Elektrikli ve Elektronik Ev Eşyaları Bilg. Don. İnş. San. Tic. A.Ş.

(MELİSA), Nit-Set Ev Aletleri Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti. (NİTSET) ve Gipa Dayanıklı Tüketim Mamülleri Tic. A.Ş.'nin (GİPA) internet satışı yapan bayilerinin ve diğer yeniden satıcılarının yeniden satış fiyatını belirlemek ve internet satışlarını kısıtlamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri iddiası.

- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 20.04.2020 tarih ve 3789 sayı ile intikal eden gizlilik talepli başvuruda özetle PHILIPS'in, yetkili satıcılarının internet aracılığıyla satış yapmasını engellemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği iddia edilmiştir. Başvuruya ilişkin olarak hazırlanan 20.05.2020 tarihli ve 2020-2-13/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu Rekabet Kurulunun (Kurul) 04.06.2020 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 20-27/341-M sayı ile dosya konusu iddialara yönelik olarak önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.
- (4) Söz konusu Kurul kararı uyarınca başlatılan önaraştırma çerçevesinde, 26.11.2020 tarihinde PHILIPS, DÜNYA, MELİSA, NİTSET ve PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğünde yerinde incelemeler yapılmıştır.
- (5) Yerinde inceleme sırasında taraflardan bilgi talebinde bulunulmuş, DÜNYA'dan gelen bilgiler 02.12.2020 tarih ve 13032 sayı ile, NİTSET'ten gelen bilgiler 07.12.2020 tarih ve 13279 sayı ile, MELİSA'dan gelen bilgiler 08.12.2020 tarih ve 13337 sayı ile, PHILIPS'ten gelen bilgiler 09.12.2020 tarih ve 13413 sayı ve 23.12.2020 tarih ve 13907 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (6) Dosya kapsamındaki bilgi ve belgeler çerçevesinde hazırlanan 25.12.2020 tarihli ve 2020-2-013/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu, Kurulun 07.01.2021 tarihli toplantısında görüşülerek 21-01/9-M sayı ile internet satışı yapan bayilerinin ve diğer yeniden satıcılarının yeniden satış fiyatını belirlemek ve internet satışlarını kısıtlamak suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespitine yönelik olarak; PHILIPS, DÜNYA, GİPA, MELİSA ve NİTSET hakkında aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına karar verilmiştir.
- (7) Bu karar uyarınca başlatılan soruşturma kapsamında, 19.01.2021 tarihinde soruşturma tarafı GİPA'da yerinde inceleme yapılmıştır. Hakkında soruşturma yürütülen teşebbüslerin ilk yazılı savunmaları; 22.02.2021 tarih ve 15343 sayı (PHILIPS), 22.02.2021 tarih ve 15358 sayı (MELİSA), 25.02.2021 tarih ve 15508 sayı (GİPA), 25.02.2021 tarih ve 15515 sayı, 01.03.2021 tarih ve 15581 sayı (DÜNYA) ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. GFK Turkey Danışmanlık ve Araştırma Hizmetleri A.Ş.'den (GFK) talep edilen bilgiler ise 07.04.2021 tarih ve 16841 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (8) Soruşturma süreci devam ederken PHILIPS tarafından 19.04.2021 tarih ve 17197 sayı ile intikal eden yazı ile uzlaşma başvurusunda, MELİSA tarafından 26.04.2021 tarih ve 17394 sayı ile intikal eden yazı ile taahhüt ve uzlaşma başvurusunda, DÜNYA, GİPA ve NİTSET tarafından Kurum kayıtlarına sırasıyla 22.04.2021 tarih ve 17318 sayı, 22.04.2021 tarih ve 17316 sayı, 22.04.2021 tarih ve 17342 sayı ile intikal eden yazılar ile taahhüt başvurusunda bulunulmuştur. PHILIPS tarafından yapılan uzlaşma başvurusu, NİTSET, DÜNYA, GİPA tarafından yapılan taahhüt başvuruları ve MELİSA tarafından yapılan taahhüt ve uzlaşma başvuruları 29.04.2021 tarihli Kurul gündeminde görüşülmüş ve Kurulun 29.04.2021 tarih, 21-24/284-M sayılı, 29.04.2021 tarih, 21-24/301-M sayılı kararları ile NİTSET, DÜNYA, GİPA ve MELİSA'nın taahhüt sunma taleplerinin reddine ve PHILIPS ile MELİSA'nın uzlaşma başvurularının kabul edilerek uzlaşma görüşmelerine başlanılmasına karar verilmiştir.

- (9) Bununla birlikte NİTSET, DÜNYA ve GİPA'nın, Kurum kayıtlarına sırasıyla 07.05.2021 tarih ve 17734 sayı, 07.05.2021 tarih ve 17735 sayı, 07.05.2021 tarih ve 17742 sayı ile intikal eden uzlaşma başvuruları Kurulun 21.05.2021 tarih ve 21-26/335-M sayılı kararı ile kabul edilmiş ve uzlaşma görüşmelerine başlanmıştır. 07.05.2021 ve 24.05.2021 tarihlerinde PHILIPS, 10.05.2021 ve 24.05.2021 tarihlerinde MELİSA, 28.05.2021 ve 11.06.2021 tarihlerinde DÜNYA, GİPA ve NİTSET vekilleri ve temsilcileriyle her bir teşebbüs için ayrı olmak üzere çevrim içi olarak uzlaşma görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. Yapılan görüşmelerde teşebbüslere söz konusu iddiaların içeriği, isnat edilen ihlalin niteliği, kapsamı ve süresi, uzlaşma tarafı olan teşebbüs hakkında ihlal isnadına dayanak oluşturan başlıca belgeler, sürecin uzlaşma ile sonuçlanması halinde uygulanabilecek indirim oranı ve uzlaşma tarafına verilebilecek idari para cezası aralığı hakkında bilgi verilmiştir.
- (10) Uzlaşma görüşmeleri neticesinde PHILIPS, DÜNYA, GİPA, NİTSET ve MELİSA'nın uzlaşma sürecinin devam etmesi yönündeki beyanları doğrultusunda her bir uzlaşma tarafı teşebbüs için hazırlanan bilgi notlarını 14.07.2021 tarihli toplantısında görüşen Kurul PHILIPS için 21-35/495-MUA, MELİSA için 21-35/498-MUA, GİPA için 21-35/497-MUA, DÜNYA için 21-35/496-MUA ve NİTSET için 21-35/499-MUA sayılı uzlaşma ara kararlarını almıştır.
- (11) İlgili uzlaşma ara kararları PHILIPS, DÜNYA, GİPA, NİTSET ve MELİSA tarafından 16.07.2021 tarihinde tebellüğ edilmiş, uzlaşma ara kararına istinaden hazırlanan uzlaşma metinleri PHILIPS tarafından 29.07.2021 tarih ve 19869 sayı ile, DÜNYA tarafından 02.08.2021 tarih ve 19970 sayı ile, NİTSET tarafından 02.08.2021 tarih ve 19969 sayı ile, GİPA tarafından 02.08.2021 tarih ve 19968 sayı ile ve MELİSA tarafından 28.07.2021 tarih ve 19826 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal ettirilmiştir. Bu gelişmeler üzerine hazırlanan 03.08.2021 tarihli Bilgi Notu Kurulun 05.08.2021 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 21-37/524-258 sayı ile işbu nihai karar alınmıştır.
- (12) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda özetle; Kurulun 14.07.2021 tarih ve 21-35/495-MUA, 21-35/496-MUA, 21-35/497-MUA, 21-35/498-MUA, 21-35/499-MUA sayılı uzlaşma ara kararları ile PHILIPS, DÜNYA, GİPA, MELİSA ve NİTSET tarafından sunulan uzlaşma metinleri çerçevesinde, bahse konu teşebbüsler bakımından soruşturmanın uzlaşma ile sonlandırılmasının uygun olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

I. İNCELEME, GEREKÇE ve HUKUKİ DAYANAK

I.1. Hakkında Soruşturma Yürütülen Teşebbüsler

I.1.1. Türk Philips Ticaret A.Ş. (PHILIPS)

- (13) PHILIPS, Türkiye'de 1930 yılında kurulmuş olup kişisel sağlık ve sağlık sistemleri sektörlerinde faaliyet göstermektedir. PHILIPS, beyaz eşya iş kolu da dâhil olmak üzere, sağlıklı yaşam ve önleyici sağlık ürünlerine odaklanan kişisel sağlık segmenti kapsamında ev ürünlerinin üretimi faaliyetinde de bulunmaktadır. PHILIPS paylarının tamamı halihazırda Koninklijke Philips N.V.'nin elinde bulunmaktadır. PHILIPS'in ürünleri arasında ev ürünleri, kişisel bakım ürünleri, ses ve görüntü ürünleri, anne ve çocuk bakımı ürünleri, aydınlatma ürünleri ve aksesuarlar (kişisel bakım aksesuarları, ev bakım aksesuarları gibi) bulunmaktadır.

I.1.2. Dünya Dış Ticaret Ltd. Şti. (DÜNYA)

- (14) 1995 yılında İstanbul'da küçük elektrikli ev aletleri alanında faaliyet göstermek üzere kurulmuş olan DÜNYA birçok markanın distribütörlüğünü üstlenmiştir¹. 2005 yılından beri PHILIPS markasının Marmara ve Batı Karadeniz Bölge distribütörlüğünü yapan DÜNYA, 20 ilde 400'e aşkın bayiye hizmet vermektedir. DÜNYA'nın paylarının % (.....)'i (.....)'a, % (.....)'si ise (.....)'a aittir. DÜNYA'nın çevrim içi satış faaliyetleri bulunmamaktadır.

I.1.3. Melisa Elektrikli ve Elektronik Ev Eşyaları Bilg. Don. İnş. San. Tic. A.Ş. (MELİSA)

- (15) 2006 yılından itibaren elektrikli ev aletleri pazarında faaliyet göstermekte olan MELİSA hâlihazırda Ege ve Akdeniz bölgelerinde PHILIPS markasının geleneksel kanal distribütörlüğünü yapmaktadır. MELİSA'nın şirket sahibi ve tek ortağı (.....)'dir. MELİSA'nın çevrim içi satış işleri, 30.12.2016 tarihinde faaliyetlerine başlamış olan grup şirketi CDM A.Ş. tarafından yürütülmekte olup CDM A.Ş.'nin şirket sahibi ve tek ortağı (.....)'dir. CDM A.Ş.'nin satışlarının tamamı Trendyol, Hepsiburada, N11.com, Gittigidiyor ve Ptt Avm isimli e-ticaret platformlarında gerçekleştirilmektedir.

I.1.4. Nit-Set Ev Aletleri Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti. (NİTSET)

- (16) 1998 yılından itibaren toptan ev aletleri satışı alanında faaliyet göstermekte olan NİTSET 2007 yılından beri PHILIPS'in İç Anadolu ve Doğu Karadeniz bölge distribütörlüğünü yapmaktadır. NİTSET'in paylarının % (.....) (.....), % (.....) ise (.....) sahiptir. NİTSET, 22.10.2015 tarihinden itibaren faaliyet gösteren Dechome Mağazacılık Bilişim Elek. Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti. isimli şirketi ve "kolaysepet" unvanı ile N11.com, Gittigidiyor, Trendyol, Hepsiburada, Amazon, Çiçek Sepeti, Ptt AVM, Kolaysepet.com.tr isimli e-ticaret platformlarında çevrim içi satış yapmaktadır.

I.1.5. Gipa Dayanıklı Tüketim Mamülleri Tic. A.Ş. (GİPA)

- (17) GİPA, PHILIPS'in Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu bölge distribütörlüğünü yapmaktadır. GİPA'nın hâlihazırdaki yönetim kurulu (.....) ile (.....)'den oluşmaktadır.

I.2. İlgili Pazar

I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

- (18) İlgili ürün pazarı, belirli bir ürün ile tüketici gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından benzer olan ürünlerden oluşmaktadır. Başka bir deyişle ilgili ürün pazarı; ürün özellikleri, fiyatları ve kullanım amaçları bakımından tüketici tarafından ikame edilebilir sayılan bütün ürünleri kapsamaktadır. İlgili ürün pazarı tanımında talep ikamesinin yanında, talep ikamesine eşdeğer etkisi olduğu durumlarda arz ikamesi de hesaba katılmaktadır.
- (19) Kurulun 21.12.2011 tarihli ve 11-62/1648-583 sayılı kararında, ilgili ürün pazarı, şikâyet konusunun teşebbüsün tüm ürünlerini kapsadığı ifade edilerek "küçük ev aletleri" şeklinde tanımlanmıştır. Küçük ev aletleri sektörünün de dâhil olduğu ana sektör olan dayanıklı tüketim mallarına ilişkin olarak Kurul kararlarına bakıldığında ise; somut olaylar bazında pazar tanımları yapıldığı görülmektedir. Kurulun beyaz eşya ya da tüketici elektroniğine yönelik bazı kararlarında² ürünlerin farklı pazarlarda olduğu tespit edilerek ürün gruplarının bağımsız birer ilgili ürün pazarı oluşturduğu sonucuna

¹ <http://www.dunyadistic.com/hakkimizda/> (Erişim tarihi 18.12.2020)

² 23.06.2011 tarihli ve 11-39/838-262 sayılı, 18.10.2011 tarihli ve 11-53/1353-479 sayılı, 19.12.2015 tarihli ve 15-08/107-44 sayılı Kurul kararları.

ulaşmıştır. Pazar tanımının yapılacak değerlendirmeye etkisinin daha az olduğu kararlar³ bakımından ise daha geniş ve kapsayıcı pazar tanımları yapıldığı görülmektedir.

- (20) Küçük ev aletleri kapsamındaki ürünler mutfakta, kişisel bakımda ya da evin gündelik işlerinde kullanılmak üzere farklılaşsa da ürünlerin pazardaki tüketiciye sunulma şekli ortak bir kümede ele alınmalarına neden olabilmektedir. Bununla birlikte, sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin belirtilen ürün gruplarının büyük bir bölümünde aktif olduğu görülmektedir. Ancak yine de belirtilmelidir ki, küçük ev aletlerinin kapsadığı ürün grupları birbirlerinden fiyat, kalite, kullanım amaçları, kullanım yeri ve nitelikleri gibi pek çok kriter bakımından farklılaşabilmektedir.
- (21) İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'un 20. paragrafında "... inceleme konusu işlem, gerek ürün gerekse coğrafi açıdan olası alternatif pazar tanımları çerçevesinde rekabet açısından endişeler yaratmıyorsa ya da alternatif tüm tanımlar açısından rekabeti bozucu bir etki söz konusu oluyorsa pazar tanımı yapılmayabilir." ifadesine yer verilerek, alternatif pazar tanımlarının sonucu etkilemediği durumlarda ilgili pazarın tayin edilmeyebileceği belirtilmiştir.
- (22) Belgeler kapsamında, ilgili ürün pazarı küçük ev aletleri pazarı olarak geniş haliyle tanımlanabileceği gibi; elektrikli süpürge, ütü gibi her bir ürün bazında ve bağımsız olarak da tanımlanabilecektir. Öte yandan, ihlale konu davranışlar incelendiğinde alternatif pazar tanımlamalarının ihlalin niteliğini değiştirmedeği anlaşılmaktadır.
- (23) Tüm bu değerlendirmeler ışığında; dosya kapsamında incelenen iddialar bakımından yapılacak değerlendirmeyi değiştirmeyeceğinden, kesin bir ilgili ürün pazarı tanımı yapılmasına gerek görülmemiş, bununla birlikte değerlendirmeler "küçük ev aletleri pazarı" esas alınarak yapılmıştır.

I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (24) İlgili coğrafi pazar belirlenirken, ilgili mal ve hizmetlerin özellikleri ile tüketici tercihleri bakımından giriş engellerinin, ilgili bölge ile komşu bölgeler arasında teşebbüslerin pazar payları veya mal ve hizmetlerin fiyatları bakımından hissedilir bir farklılığın olup olmadığı gibi unsurlar dikkate alınmaktadır. İnceleme konusu ürünler bakımından pazara giriş, arz kaynaklarına ulaşım, üretim, dağıtım, pazarlama ve satış şartlarının bölgesel bir farklılık göstermediği göz önüne alınarak ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

I.3. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler⁴

- (25) Dosya kapsamında yapılan yerinde incelemelerde elde edilen ve dosya konusu ile ilgili olduğu tespit edilen bilgi ve belgelere aşağıda yer verilmiştir.

I.3.1. Yeniden Satış Fiyatının Tespitine Yönelik Belgeler

Bulgu-1

- (26) GİPA'dan alınan ve 25.08.2020 ve 26.08.2020 tarihlerinde "DAP YÖNETİM BİLGİLENDİRME" isimli Whatsapp grubunda GİPA Satış Personeli (.....), GİPA Yönetim Kurulu Başkan Vekili (.....) ve GİPA Satış Müdürü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

³ 07.11.2016 tarihli ve 16-37/628-279 sayılı, 22.11.2018 tarihli ve 18-44/703-345 sayılı Kurul kararları.

⁴ Orijinal metinlerdeki yazım hataları düzeltilmemiştir.

(...)
25.08.2020
“(.....): Fırsat siparişi onayınızda
(.....): [iletilmiş mesaj] (.....) Selam
(.....): [iletilmiş mesaj] Ugurlu Gaziantep
(.....): [iletilmiş mesaj] Fiyatlarını
(.....): [iletilmiş mesaj] DüZelteelim
(.....): [iletilmiş mesaj] Beni (.....) aradı evkur un sahibi
(.....): [iletilmiş mesaj] Konuya bir el at lütfen
(.....): [iletilmiş mesaj] Abi (.....) attığı mesajları sana attım
(.....): ütü ve süpürge fiyatları
(.....): 😊
(.....): 🙄🙄🙄
(.....): [iletilmiş mesaj] Bu iş büyümeye başlamadan önlem almamız lazım
(.....): Ok
26.08.2020
(.....): Rafta yukarıdaki hinimi yazıyor
(.....): Adamlar ondan tantana ediyor demek
(.....): Going price 2385 tl
(.....): 1990 görünce
(.....): Sıkıntı çıkıyor
(.....): Aslında rafa 2385 yazsa sorun olmayacak
(.....): [iletilmiş mesaj] Abi daha öncede söyledik vatan teknosa evkur ay başında 9155 2.100 çıkınca bir şey diyemedik abi
(.....): Şimdi nasıl acaba , vatan ,Evkur ve teknosada
(.....): [iletilmiş mesaj] Öğrenirim şimdi abi
(.....): Bide 9125 varmı onuda öğren canım
(.....): Resimli olursa sebinirim
(.....): [iletilmiş mesaj] (Philips XB9125/07 Marathon Ultimate Toz Torbasız Süpürge'nin internet satışına ilişkin bir ekran görüntüsü yer almaktadır.)
(.....): 9125 için going price , 2385 tl
(.....): Ama uğurlu bu ürünü nakit 2000 TL satıyor
(.....): Vaselide 10 ay fiyatı, 2349 tl
(.....):(.....) konuştum , going price baz ,raf fiyat imiş
(.....): Ama gel gör ki bu ürün vatan da 1899 tl
(.....): Teknosa ve evkurd 9155 2100 TL , satıldığını söylüyor (.....)
(.....): Bulabilirse resimleyecek , atacak
”

Bulgu-2

- (27) PHILIPS Ege Bölgesi Distribütörü MELİSA'dan alınan ve 21.07.2020 tarihinde PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından MELİSA yetkilisi (.....)'ya gönderilen Whatsapp iletisinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

21.07.2020
“(.....): [Philips PowerPro Compact Elektrikli Süpürgenin internet fiyatlarına ilişkin bir fotoğraf paylaşılmıştır.]
(.....): Abi
(.....): 9323
(.....): Yakalagelsin
(.....): Saç ürünlerinde de var
(.....): Bir konuşur musunuz rica etsem
(.....): Yukarı çıkardık
(.....): Bir Yakala gelsin var ”

Bulgu-3

- (28) MELİSA'dan alınan ve 08.06.2020 tarihinde PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) ve MELİSA yetkilisi (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

08.06.2020

"(.....): Slm, bu satıcı sizseniz eğer, bana 300 TL borçlusunuz.

Dün burası dışında her yerde 2200 TL ye satılan bu üründen bende 2200 TL ye satış yaptım ama bugün iade almak yerine müşteriye 300 TL geri ödeme yaptım. Sözde fiyatı takip edilen ürün. Bunu Philips toptancısı Melisanın yapıyor olması bize karşı inanılmaz büyük bir saygısızlık. Eğer bu durum Philips tarafından da normal karşılanıyorsa bu saygısızlığa onlar da ortaklar. Ben toptancıyla nasıl rekabet edebilirim? Melisa dışında Türk Philips A.Ş. den bir yetkili bize bu durumu izah edebilir mi ? Bu ilk vaka değil, yetkili birinden açıklama bekliyorum, bunlara alışın gayet normal desinler bende bu normale alışayım

(.....): Ne abi bu

(.....): Anlamadım

(.....): Bir bayinin bize attığı mail

(.....): Dükkan 35 daha ucuz diye.

(.....): Hangi ürün

(.....): Sizleri de daha yukarı çekmeye çalışıyoruz ama piyasada kötü fiyatlar anladığım kadarı ile

(.....): Bu yüzden de biraz zor oluyor

(.....):(.....)

(.....):(.....) şimdi almayı deneyim

(.....): Abi görünmuyorsun

(.....): [Philips Speedpro Max Şarjlı Dikey Süpürge ürünü ve fiyatına ilişkin bir ekran görüntüsü paylaşmıştır.]"

Bulgu-4

- (29) PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nden alınan ve NİTSET yetkilisi (.....) tarafından PHILIPS Satış Direktörü (.....) gönderilen ve bilgide PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....), PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....), PHILIPS çalışanı (.....) ve (.....) olduğu 15.04.2020 tarihli "FW: GÜNCEL REKABET TABLOSU ve CİRO" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(...)

15.04.2020, (.....) > (.....)

"(.....) Merhaba,

Önceki maillerimde ve telefon görüşmemizde cadde üstü geleneksel kanal mağazalarının internetten sonra en az etkilenen taraf olacağını söylemiştim. Aşağıda bugün itibariyle SDA⁵ ve TV ciromuz var. Göreceğin üzere, TV ciromuz SDA kadar etkilenmedi.

(...)

Geleneksel kanal olarak çok geride bırakıldık. Gerekli destek verilseydi cadde mağazaları hala açık olduğu için tablo bu kadar dramatik olmazdı. Üstelik, Anneler günü öncesi olduğunu dikkate alırsak SDA 'deki ciro kaybı TV 'den daha bile az olabilirdi...

Burada 3 konuya dikkatini çekmek istiyorum;

- Birincisi geleneksel kanala yapılan uygulamaların (başta online olmak üzere) fiyat istikrarını bozduğu fikrine belirli oranda katılmakla birlikte çözüm sisteminizin (ceza yönteminizin) hatalı olduğunu düşünüyorum. Kurunun yanında yaşı da yakıyorsunuz. Bizim sistemimizi gerçekten bozanlar ile gerçek is ortaklarımızı yani bizi dinleyen bizimle birlikte hareket edenleri ayırmanız gerekir. Bunun için de düzenli ürün aldırıp (örneğin her ay), listeye çıkanları uyarıp (en az bir kez ama doğrusu iki kez), uyanlara rağmen (ki burada önemli olan uyarıya rağmen bizimle hareket edilip edilememesidir, çünkü herkes hata yapabilir, bilgisi dışında ürünü listeye girebilir vs....) ısrarla listeye çıkanlara destekler kesilmelidir.
- İkincisi her konuşmamızda bütçe olmadığı (yetmediği) sohbetleri yapıyoruz. PHILIPS dünya çapında büyük bir marka ve firmadır, bu tür dönemlerde Pazar kaybetmemek (hatta kazanmak) ve iş ortaklarına zarar ettirmemek için elinizi taşın altına koyabilmeli, gerekirse zarar bile

⁵ Small domestic appliances, küçük ev aletleri.

edebilmelidir. Çünkü günün sonunda markanın sahibi sizsiniz. 30 yıldır özellikle sizin gibi uluslararası firmaların temsilciliğini yapan bir firma olarak ve geçmiş deneyimlerimizi dikkate alarak bunu söyleme cesaretini buluyorum, tabii ki affınıza sığınarak.

• Üçüncüsü, münhasır toptancılık sistemi ile çalışıyoruz ve toptan tarafta masraflarımızı çıkarabilmek için PHILIPS 'ten başka markamız yok. Bu nedenle her ay asgari düzeyde bize ciro yaptırmanız gerekiyor.

Tekrar tekrar rica ediyorum; sell-out rakamlarını bir daha gözden geçirin ve tüketici kampanyalarını (rekabete yetecek şekilde) hazırlayıp bir an önce duyurun.

Aksi halde virüsün geleneksel kanaldaki yıkımı çok çok büyük olacak. Pazar kaybettiğimiz gibi bayiye gidecek yüzümüz de kalmayacak.

İyi çalışmalar”

Bulgu-5

- (30) GİPA'dan alınan ve 06.04.2020 tarihinde “DAP YÖNETİM BİLGİLENDİRME” isimli Whatsapp grubunda GİPA Satış Personeli (.....), GİPA Yönetim Kurulu Başkan Vekili (.....) ve GİPA Satış Müdürü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

06.04.2020

“(.....): [İletilmiş mesaj] (.....) selam. Tınmaz ile görüşüp fiyatını düzeltirebilir mısınız rica etsem. Artık baya uzun zaman oldu

(.....): enazından marathon tarafında biraz iyileştirme yapalım gerçi en ucuz da degildi

(.....): Şuan en ucuz olmuş

(.....): 4 urunde kacinci sirada bi paylaşırsan görüntüyü hem bizlerle hem (.....)

(.....): XB9125 1.

XB9145 5.

XB9155 2.

XB9185 bitmiş yok

(.....): Görüntüleri de paylaşayım mı?

(.....): Bence ilk is 9125 fiyatını yükseltsin baksana adamlar anında müdahale ediyor

(.....): Tamam.Konuşuyorum”

Bulgu- 6

- (31) DÜNYA'dan alınan ve 02.03.2020 tarihinde PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından PHILIPS yetkilileri (.....) ve (.....) gönderilen ve (.....) tarafından DÜNYA yetkilileri (.....) ve (.....) gönderilen ve “Seri No 19.02.2020 ((.....)).xlsx” konulu e-postada yer alan ifadeler ve ekindeki excel dokümanının içeriğine ilişkin bilgiler aşağıdaki gibidir:

02.03.2020, (.....) > (.....)

“Arkadaşlar,

Ekli dosyada bulunan bayierin, ilgili tutarlardaki sell-out ve sell through tutarları ödenmeyecektir.

(.....),

Distribütörlerimiz ile ilk hesaplansmamızdan bu tutarların düşülmesi rica edeceğim.

01 Mart itibarı ile de bu tip durumlarda Sell through +Sell out support uygulamalarının yanında distribütörün ilgili bayi için uyguladığı Alt bayi tutarı da ödenmeyecektir.

Müşterilerimize iletilmesini önemle rica ederim.

(.....)

(...)

02.03.2020, (.....) > (.....)

Fyi.

[PHILIPS yetkilisi (.....) tarafından gönderilen e-postanın ekinde yer alan excel listesinde sırasıyla:

- ilgili elektrikli süpürge ürününün seri ve model numaraları,
- ilgili ürünleri satan DÜNYA bayilerinin unvanları (12 bayinin unvanı yer almaktadır),
- fatura tarihleri,
- hangi çevrim içi satıcı üzerinden satış yaptıkları,
- tavsiye edilen satış fiyatı,
- gerçekleşen satışların fiyatı (gerçekleşen fiyatların tümünün tavsiye edilen fiyatın altında olduğu görülmektedir),

vii.	<u>satış adedi,</u>
viii.	<u>ödenen sell through tutarı,</u>
ix.	<u>ilgili ay,</u>
x.	<u>bir birim ürün için verilen sell out desteği,</u>
xi.	<u>ödenen sell out desteği toplamı ve</u>
xii.	<u>ilgili bayiden kesilmesi gereken tutar</u>

bilgilerinin yer aldığı görülmektedir.]

Bulgu-7

- (32) NİTSET'ten alınan ve 04.03.2020 tarihinde PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından NİTSET Ortağı (.....) gönderilen⁶ ve bilgide PHILIPS Satış Direktörü (.....), PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....), NS (.....), NS (.....) ve NS (.....) bulunduğu "Seri No 19.02.2020 (Okan).xlsx" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

02.03.2020, (.....) > (.....)

"Arkadaşlar,

Ekli dosyada bulunan bayierin, ilgili tutarlardaki sell-out ve sell through tutarları ödenmeyecektir.

(.....),

Distribütörlerimiz ile ilk hesaplamamızdan bu tutarların düşülmesi rica edeceğim.

01 Mart itibarı ile de bu tip durumlarda Sell through +Sell out support uygulamalarının yanında distribütörün ilgili bayi için uyguladığı Alt bayi tutarı da ödenmeyecektir.

Müşterilerimize iletilmesini önemle rica ederim.

(.....)

(...)

03.03.2020, (.....) > (.....)

(.....) Merhaba,

Kurallara maksimum derecede uymaya çalışan ve kural ihlali yapanlarla ilgili yaptırım gerektiğini her toplantıda savunan bir distribütörünüz olarak, yani bizim bile bu şekil ve usulpla yapılacak bir yaptırımı kabul etmemiz söz konusu bile olamaz. Nedenleri aşağıdaki gibidir;

• **RİTMİK OLUNMALI:** Öncelikli olarak sürekli kural ihlali yapanları yani yaptırım uygulanması gerekenleri tespit etmelisiniz. Bunun için de rutin (örneğin her ay) alımlar yapıp ve sürekli listeye girenler kimlerdir bakılmalı... Aksi halde kurunun yanında yaşı da yakarsınız. Veya ekmek çalan ile katile aynı cezayı vermiş olursunuz...

• **SİSTEMATİK OLUNMALI:** Ceza belirli bir sistematığe bağlanmalı. (Herkesin en azından bir/iki kez uyarılma hakkı vardır, ilk uyarı bayi kaynaklı olanlarla ilgilidir, ikinci uyarı ise bayimiz kaynaklı olmayan sebepler için olabilir) Örnek Sistematik: Listeye giren bayilere birinci ve/veya ikinci seferde uyarı, üçüncü seferde sell-out/sell-through desteklerinin kesilmesi, dördüncü seferde kondisyonlarının ve bayiliğinin iptali vb... Aksi halde çalışacak bayi bulamayız.

• **DEKLERASYON YAPILMALI:** Yaptırımın nasıl olacağını iş ortaklarınıza bildirmelisiniz. Bize belirli bir tarihten sonra listeye giren herkesle ilgili ceza verileceği (ki burada bayiyi değil bizi cezalandırmış oluyorsunuz) söylenmedi, sadece son toplantıda (konuşma kalabalığı olduğu bir anda) birinci seferde uyarılacağı ikinci seferde ceza verileceği söylendi. Ancak cezanın uygulanma şekli konusunda net bir şey belirtilmedi. (Kaldı ki bulduğunuz yöntemin adaletsiz bir yöntem olduğunu düşünüyorum; örn: sürekli kural ihlal edenin bayisi son turda 3-5 adet ürün aldı ise, ilk defa listeye giren ama son partide çok fazla ürün alandan daha az ceza almış oluyor)

• **CEZA GELECEĞE DÖNÜK OLMALI:** Bize her Şeyi sell-out olarak veriyorsunuz. Biz ise sell-in olarak veriyoruz. Dolayısı ile geçmişe dönük ceza bayiyeye değil bize verilmiş olacaktır...

Sonuç olarak, bayimize hiçbir uyarı yapılmadan ve sonradan öğrendiğimiz bir yöntemle verilecek, üstelik geçmişe dönük bir cezayı kesinlikle kabul etmiyoruz.

Diğer taraftan, bu vesileyle bu konuyu belirli bir karara bağlayıp verilmesi gereken cezanın sistematığı üzerine de görüşmek istiyoruz. Çözümü yollarımızı konuşmak için sizleri Ankara 'da ağırlamaktan mutluluk duyarız veya biz İstanbul 'a gelebiliriz...

İyi çalışmalar.

04.03.2020, (.....) > (.....)

(.....) selam,

⁶ PHILIPS yetkilisi (.....) tarafından gönderilen söz konusu e-posta DÜNYA'ya da gönderilmiştir. DÜNYA'ya gönderilen e-postanın ekinde DÜNYA'nın alt bayileri tarafından yapılan satışlara ilişkin bilgilerin yer aldığı excel tablosu yer almaktadır.

Biz bayilerimize sell through desteklerimizi - sell out desteklerimizi mağazalarında ürünlerimize düzgün teşhir alanlarının verilmesi, ürünlerimizin tüketicilere sunulurken harcanan emek - enerji - kira gibi giderlerine destek olabilmek için vermekteyiz.

Uygulamalarımız ve stratejilerimiz açık ve nettir.

Kimseye birşey öğretmek, empoze etmek ..vs gibi bir niyetimiz yoktur.

Keza müşterilerimiz rekabet kanunu gereği ürünlerini istediği fiyata, istediği kanala, istediği müşteriye satabilirler.

Biz buna karışamayız.

Daha detaylı görüşmek istersen yüzyüze veya telefonda da görüşebiliriz.

(.....)

04.03.2020, (.....) > (.....)

(.....),

Ceza kesmeyi istediğiniz bayimizin İstanbul' da da mağazaları var. Düzgün teşhir alanları verip vermediklerini, harcanan emeği ve enerjiyi görmek için gidip bakabilirsin...

Bir adet ürün ile ilk defa listeye girmiş bir cariye yaptırım yapmak, talihsiz, hatalı ve gerçek kural bozuculara dönük olmayan yani hiçbir sonuca ulaşmayacak bir uygulamadır.

Kaldı ki son toplantımızda bu şekilde karar alınmamıştı; listeye ilk kez çıkan bayi uyarılacak, ikinci kez çıkarsa sell through ve sell out destekleri kesilecekti. Aldığımız kararların arkasında durmayacaksak neden toplantı yapıyoruz? Ayrıca cezanın geçmişe dönük olması durumu yoktu...

Bu nedenle tekrar belirtmek isterim ki; bizim de kararımız ve nettir. Kararınızı bu şekliyle kabul edemeyiz.

On-line 'da ürün satmak isteyen bayilerle ilgili konuyu belirli bir karara bağlayıp verilmesi gereken cezanın sistematiği üzerine görüşmek istiyoruz

04.03.2020, (.....) > (.....)

(.....),

Yanlış anlaşılma olmaması adına;

-Biz bir ceza kurumu değiliz.

-Rekabet kurulu gereğince bu tip bir uygulamamız kesinlikle yoktur

-Size bahsettiğim ürünler, başka tüzel kişilere ilgili bayilerce tedarik edildiği ve son tüketicilere satılmadığı için bahsettiğim destekler verilmemektedir. Aşağıda detaylıca anlattığımı düşünüyorum.

-(.....) ile de görüştüm. Sizler de bir toplantı talep etmişsiniz. Önümüzdeki haftaya organize etmeye çalışıyorum. Orada da daha detaylı konuşuruz. ”

Bulgu-8

- (33) PHILIPS'ten alınan ve 18.12.2019 tarihinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) ile PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) arasındaki "XB9185" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

18.12.2019, (.....) > (.....)

"Evaks,kelepir market tende

[Ayrıca mail ekinde Philips Marathon Ultimate Toz Torbasız Elektrikli Süpürge'nin Akakçe sitesindeki fiyatlarının olduğu bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]

18.12.2019, (.....) > (.....)

Dün istedim

Bulgu-9

- (34) PHILIPS'ten alınan ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) gönderilen 18.12.2019 tarihli "buradan yavraz" konulu e-postada PHILIPS Maraton Ultimate Toz Torbasız Elektrikli Süpürge'nin Akakçe fiyatına dair ekran görüntüsü bulunmaktadır. Bu e-postayı takiben (.....) tarafından (.....) gönderilen ve bilgide PHILIPS çalışanı (.....) olduğu yanıtta yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

18.12.2019, (.....) > (.....)

" Bu adamın malı daha önce Nitset'in küçük bir adamından çıkmıştı.

Sabah (.....) ile konuştum, check edecekler.

(.....)

Sende ürün aldirabilir misin rica etsem ”

Bulgu-10

- (35) PHILIPS'ten alınan ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) gönderilen 18.12.2019 tarihli "3 kişiden ürün alıyormuyuz ?" konulu e-postada Philips Maraton Ultimate Torbasız Elektrikli Süpürge'nin Akakçe fiyatına dair ekran görüntüsü bulunmaktadır. Bu e-postayı takiben (.....) tarafından (.....) gönderilen yanıtta yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

18.12.2019, (.....) > (.....)
“(.....)ye attım
Birinden almıştık”

Bulgu-11

- (36) PHILIPS'ten alınan ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından PHILIPS çalışanı (.....) gönderilen ve bilgide PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve PHILIPS çalışanı (.....) olduğu 17.12.2019 tarihli "https://www.hepsiburada.com/philips-marathon-ultimate-xb9185-07-toz-torbasiz-elektrikli-supurge-p-HBV000000KBR?magaza=Evaks&utm_source=pc&utm_medium=akakce&utm_campaign=c&utm_content=c&utm_term=k&wt_pc=akakce.c.k.pc&v=1.53" konulu e-postada "ALDIRABİLİR MİYİZ?" ifadesi yer almakta olup ayrıca ekinde Philips Maraton Ultimate Toz Torbasız Elektrikli Süpürge'nin Hepsiburada fiyatına dair ekran görüntüsü bulunmaktadır.

Bulgu-12

- (37) PHILIPS'ten alınan ve 17.12.2019 tarihinde "Distribütör 2018" isimli Whatsapp grubunda PHILIPS çalışanı (.....), PHILIPS çalışanı (.....) ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

17.12.2019
“(.....): [Philips ürünlerinin bir mağazadaki fiyatına ve bahse konu ürünlere yapılan kampanyaya ilişkin bir fotoğraf paylaşılmıştır.]
(.....): Hayırdır
(.....): Özşanal
(.....): Olacağı buydu
(.....): Düzeltelim
(.....): [Philips ürünlerine Yön AVM'deki fiyatlarına ve Philips Elite Serisi GC9650/85 Akıllı & T-IonicGlide Tabanlı Buhar Kazanlı Ütüye yapılan kampanyaya ilişkin bir fotoğraf paylaşılmıştır.]
(.....):(.....)
(.....) ile konustum
(.....): [Philips ürünlerine yapılan kampanyaya ilişkin bir fotoğraf paylaşılmıştır.]
(.....): Hediye olayını özellikle xb kaldıracak
(.....): [Philips ürünlerinin fiyatlarına ve anılan ürünlere yapılan kampanyaya ilişkin bir fotoğraf paylaşılmıştır.]
(.....): [Philips ürünlerine yapılan başka bir kampanyaya ilişkin bir fotoğraf paylaşılmıştır.]
(.....): Aralık ayında kaldırmıyorsa fiyatlara hediye yansiyacak
(.....): Abi konuşmuş olabilirsin
(.....): Bileyin düeldiği yok
(.....): Ocak itibari ile de bir,şekile sokacagiz
(.....): Sırf XB değil
(.....): Tüm kazanılarda ütü masası var
(.....): Bu nedir ya
(.....): Ondan sonra
(.....): Xb harici (.....) bilgi verecektir
(.....): O daha hakim konuya
(.....): Özşanal resimleri geliyor
(.....): 10 gündür iki tane müşteri
(.....): Düzeltilemiyor

(.....): Adama 1200 adet mal vermişiz
 (.....): Ben 1 saate özşanalı düzeltirim
 (.....): 10 gündür diğerlerini neden düzeltemiyoruz
 (.....): Sonra bu ütü masası ne bitmez kampanyaymış ya
 (.....): Biz isteyince bütçe sıkıntılı
 (.....): Dünyanın cirosunu yapıyoruz
 (.....): Olmuyor arkadaşlar
 (.....): Lütfen ”

Bulgu-13

- (38) PHILIPS'ten alınan ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından PHILIPS çalışanı (.....) gönderilen ve bilgide PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve PHILIPS çalışanı (.....) olduğu 13.12.2019 tarihli "https://www.hepsiburada.com/philips-marathon-ultimate-xb9125-07-toz-torbasiz-elektrikli-supurge-p-HBV000000KAZ?magaza=ALB%20Teknoloji&utm_source=pc&utm_medium=akakce&utm_campaign=c&utm_content=c&utm_term=k&wt_pc=akakce.c.k.pc&v=1.8.1" konulu e-postada "Aldırabilir miyiz?" ifadesi yer almakta olup ayrıca e-postanın ekinde Philips Maraton Ultimate Toz Torbasız Elektrikli Süpürge'nin Hepsiburada fiyatına dair ekran görüntüsü bulunmaktadır. Ayrıca, (.....) tarafından (.....) ve (.....) gönderilen ikinci e-postada "(.....), Erkon lojistik malını buradan aldırılmışız." ifadesi yer almaktadır.

Bulgu-14

- (39) PHILIPS'ten alınan ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından PHILIPS çalışanı (.....) gönderilen ve bilgide PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve PHILIPS çalışanı (.....) olduğu 09.12.2019 tarihli "<https://www.akakce.com/siparis/?p=581266189&ref=akakce&v=0.27.6>" konulu e-postada "Aldırabilir miyiz?" ifadesi yer almakta olup ayrıca e-postanın ekinde Philips Maraton Ultimate Toz Torbasız Elektrikli Süpürge'nin Akakçe isimli web sitesinde bulunan "Enucuzunadresİ" isimli firmanın fiyatına dair ekran görüntüsü bulunmaktadır.

Bulgu-15

- (40) PHILIPS'ten alınan ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) ve PHILIPS çalışanı (.....) gönderilen 05.12.2019 tarihli "Bunu aldırabilirmiyiz_" konulu e-postanın ekinde PHILIPS Maraton Ultimate Toz Torbasız Elektrikli Süpürge'nin Trendyol isimli e-ticaret sitesindeki fiyatına dair ekran görüntüsü bulunmaktadır. Bununla birlikte, (.....) tarafından (.....) ve MELİSA yetkilisi (.....) gönderilen "yine tns" konusu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

05.12.2019, (.....) > (.....)
 "FaturaID: "3981010d3443cc88b0f1ce916cc0d49b"
 FaturaNo: "A 791220"
 CariKod: "2529"
 CariUnvan: "TNS BİLİŞİM ELEKTRONİK SANAYİ VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ"
 FaturaTarihi: 10/30/2019 00:00:00
 UrunKodu: "XB9185/07"
 FaturaToplamMiktar: 2
 BarkodNo: "S94330101"
 FaturaSiraNo: 0"

Bulgu-16

- (41) PHILIPS'ten alınan ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) ve PHILIPS çalışanı (.....) gönderilen 05.12.2019 tarihli "Bunu aldırabilirmiyiz_" konulu e-postanın ekinde Philips Maraton Ultimate Toz Torbasız Elektrikli Süpürge'nin Trendyol isimli e-ticaret sitesindeki fiyatına dair ekran

görüntüsü bulunmaktadır. Bununla birlikte, söz konusu e-posta (.....) tarafından PHILIPS çalışanı (.....), (.....) tarafından da (.....) e-posta adresine iletilmiştir. Daha sonra (.....) tarafından 06.12.2019 tarihinde (.....) gönderilen e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

06.12.2019, (.....) > (.....)					
“(.....) merhaba, Bu üründen BEM den almıştım daha önce tekrar mı alacağım?Ürün hala bende.					
BEYAZ	EŞYA	PHİLİPS	XB9185/07	S94330101	2.638
MERKEZİ	BEM TEKNOLOJİ	SÜPÜRGE			
06.12.2019, (.....) > (.....)					
06.12.2019, (.....) > (.....)					
FaturaID: "3981010d3443cc88b0f1ce916cc0d49b"					
FaturaNo: "A 791220"					
CariKod: "2529"					
CariUnvan: "TNS BİLİŞİM ELEKTRONİK SANAYİ VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ"					
FaturaTarihi: 10/30/2019 00:00:00					
UrunKodu: "XB9185/07"					
FaturaToplamMiktar: 2					
BarkodNo: "S94330101"					
FaturaSiraNo: 0					
(.....)					
“					

Bulgu-17

- (42) PHILIPS'ten alınan ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) ve PHILIPS çalışanı (.....) gönderilen 05.12.2019 tarihli “*Bunu alırdabilirmiyiz*” konulu e-postanın ekinde Philips Maraton Ultimate Toz Torbasız Elektrikli Süpürge'nin “*yukko.com*” isimli internet sitesindeki fiyatına dair ekran görüntüsü bulunmaktadır. Bununla birlikte, PHILIPS çalışanı (.....) tarafından PHILIPS çalışanları (.....) ve (.....) gönderilen e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

05.12.2019, (.....) > (.....)					
“Daha önce aldirdik Interlink cikti					
05.12.2019, (.....) > (.....)					
O mal bitmiş olmalı çoktan bir tane daha aldiralım bakalım derim.					
05.12.2019, (.....) > (.....)					
Ok					

Bulgu-18

- (43) PHILIPS'ten alınan ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından PHILIPS çalışanı (.....), PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve PHILIPS çalışanı (.....) gönderilen 02.12.2019 tarihli ve “https://urun.n11.com/elektrikli-supurge/philips-marathon-ultimate-xb918507-650-w-toz-torbasiz-supurge-P396198642?utm_source=comp_akakce&utm_medium=cpc&utm_campaign=akakce_genel&v=1.53.5” konulu e-postada “*Metem 1 adet alabilir miyiz?*” ifadesi yer almakta olup ayrıca e-postanın ekinde Philips Maraton Ultimate Toz Torbasız Elektrikli Süpürge'nin n11.com isimli e-ticaret sitesinde bulunan “*kelepirmarket*” isimli firmanın fiyatına dair ekran görüntüsü bulunmaktadır.

Bulgu-19

- (44) PHILIPS'ten alınan ve 30.10.2019 tarihinde (.....) (PHILIPS Online Kanal Satış Müdürü (.....)) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

30.10.2019

"(.....): [Philips Marathon Ultimate XB9155/07 650W Toz Torbasız Süpürge'nin fiyat karşılaştırma sitesinden alınan çeşitli pazaryerlerindeki satış fiyatlarına ilişkin bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....): *biz o fiyattan satıyoruz platform indirim girmiş olabilir*
(.....): *bakıyoruz hemen ditor*
(.....): *gerekirse ürünü kapattırıyorum*
(.....): *Aynen*
(.....): *dosya bugün aksam hazır olacak, yarın sBah bakabikir miyiz, platformlarla da konusup daha net bir tablo cikartıyoruz, adet ve fiyat olarak.*
(.....): *onlari da isin icine katıyoruz yani*
(.....): *bir de hangi platform ne zaman daha aktif ne indirim gireceklerini netlemeye calisiyoruz*
(.....): *Ok "*

Bulgu-20

- (45) PHILIPS'ten alınan ve 28.11.2019 tarihinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve NİTSET ortağı (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

28.11.2019

"(.....): [Philips Marathon Ultimate XB9125/07 Elektrikli Süpürge'nin Gittigidiyor isimli e-ticaret sitesindeki fiyatına ilişkin ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....): [Philips Marathon Ultimate XB9155/07 Elektrikli Süpürge'nin Gittigidiyor isimli e-ticaret sitesindeki fiyatına ilişkin ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....): [Philips Marathon Ultimate XB9185/07 Elektrikli Süpürge'nin Gittigidiyor isimli e-ticaret sitesindeki fiyatına ilişkin ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....):(.....) *ürün aldırıyoruz.*
(.....): *👍 "*

Bulgu-21

- (46) PHILIPS'ten alınan ve 28.11.2019 tarihinde "C4 son durum" isimli Whatsapp grubunda PHILIPS çalışanı (.....), Modern Kanal Satış Müdürü (.....) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

28.11.2019

"(.....): *Krizi cozene kadar grubu kurdum;*
(.....):(.....) *a ben de mesaj attim, telefonlara cikmadi.*
(.....) *in telini istedim, (.....)in arayacağını soyledim.*
(.....): *Fiyat nerede*
(.....): *Xb 9125 1665*
Xb 9155 2099
Xb 9185 2449
(.....): *Kendi web sitelerinde yok yeni martaon*
(.....): *İnternette görmedim*
(.....): *Fiyat su an web de yok, magazada mi var cem? Yarın mi cikacaklar?*
(.....): *Ne kadar ürün var ellerinde*
(.....): *1 saattir (.....) konuşuyoruz*
(.....): *Web den kaldırtım*
(.....): *Toplam 3 model 70-100 arasi*
(.....): *Hemen satariz alip, herkes mal pesinde.*
(.....): *Hiç bir iletişimde gorselimiz yok sadece aile ind 25 yaziyormus (.....) le konuştuk gazete yarın basılacak gazetede xb ürünler hariç ibaresi koydurmayaya çalışacağım dedi*
(.....):(.....) *on dk ya beni arayacağını yazdı.*
(.....): *Bir arasın.*
(.....): *İndirim reklamı mi sadece? Gazetede fiyat olmayacak değil mi?*

(.....): Kesinlikle bu indirmde xb olmamalı (.....) konuştuğumuz gibi hassasiyetimizi anlatalım eğer gerekirse tüm xb leri geri iade alalım
(.....):(.....) bu önemli xb ürün fiyat çıkacakmı bizim
(.....): Evet basılı bir fiyat yok
(.....): Ürün görsel fiyat varmı
(.....): Yok wbi
(.....): Bize ait bir ürün indirim varmı
(.....): Basılı bir urunumuz olmadığını söyledi
(.....): Sadece gazeteye xb hariç yazmak için çalışacağım dedi yazamazsan hepsini yarın iadeye kaldırın dedim
(.....): Yapamayız (.....) la konuşalım dedi
(.....):(.....), bu isi cozersek dahi bir daha c4 a yeni maraton gondermeyelim.
(.....): Olur
(.....): Orada satacağımız 50-100 adete ihtiyacımız yok ”

Bulgu-22

- (47) PHILIPS'ten alınan ve 09.11.2019 tarihinde MELİSA yetkilisi (.....) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

09.11.2019
“(.....):(.....) İzmir sarıçelik hb 2329
(.....): 1 saat önce melisa tarafınfarkına varmı
(.....): Kavga ediyoruz
(.....): Az sonra ya kalkacak ya kalkacak
(.....): Ok
(.....): Sarıçelik tamadır
(.....): Akakçe hemen silenemiyor. Ama satış yok
(.....): 1-2 saate akakçede silinir
(.....): 🍷”

Bulgu-23

- (48) PHILIPS'ten alınan ve 09.11.2019 tarihinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve NİTSET yetkilisi (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

09.11.2019
“(.....): [Philips XB9155/07 Marathon Ultimate Torbasız Elektrikli Süpürge'nin Trendyol isimli e-ticaret sitesindeki fiyatına ilişkin ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....):(.....) mal aldırık henüz elimize ulaşmadı takibimde
(.....): Ok. İzmir SARIÇELİK KARDEŞLER de HB'de 2329 'a satıyor
(.....): [Philips Toz Torbasız Elektrikli Süpürge'nin Hepsiburada'da isimli e-ticaret sitesindeki satış fiyatına ilişkin ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....): Konuştuk yukarı çekilecek
(.....): Hb ”

Bulgu-24

- (49) PHILIPS'ten alınan ve 08.11.2019 tarihinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

08.11.2019
“(.....):(.....) 4909 un fiyatını Özşanal
(.....): [Philips Azur Buharlı Ütü'nün Akakçe isimli internet sitesindeki fiyatlarına ilişkin bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....): Yukarı çektirebilirmisin
(.....): Denkel e
(.....): Destek vermek zorunda kalacağız
(.....): [Özşanal Pazarlama Müdürü (.....) ile gerçekleştirilen Whatsapp yazışmasına ilişkin bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır. Anılan görüntüde yukarıda (.....) tarafından gönderilen ekran görüntüsü ve “yarın

biraz yukarı çıkarır mısın" ifadesi yer almaktadır.]

(.....): 🖱
(...)"

Bulgu-25

- (50) PHILIPS'ten alınan ve 27.09.2019 tarihinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

27.09.2019

"(.....):(.....)
(.....): Stick en ucuz çuhadaroğlu
(.....): 2499
(.....): Bunun fiyatını yukarı çekelim
(.....): Ok
(.....): Çuhadar kaldırıyor
(.....): Mutfağı da halledeceğiz
(.....): Buarada en düşük hb
(.....): 2.229
(.....): 10 gündür düzelmedi
(.....): Fyi
(.....): İçine girince 2499
(.....): Ok "

Bulgu-26

- (51) PHILIPS'ten alınan ve 25-26.09.2019 tarihinde PHILIPS Online Kanal Satış Müdürü (.....) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

25.09.2019

"(.....): Hızlıgitti 9934
(.....): 1949 tl
(.....): En ucuz
(.....): 1999 bir sonraki oyuncu gerçek yok
(.....): Yükseltelim fiyatını
(.....): ok yarın ilgilebiyorum
(.....): Ok

26.09.2019

(.....): [Philips Marathon Ultimate Toz Torbasız Süpürge'nin Akakçe isimli internet sitesindeki fiyatlarına ilişkin bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....): gunaydin, marka plus satiyo zaten daha ucuza
(.....): simdi bakabildik de
(.....): gebe yükselticez
(.....): Günaydın dün akşam markaplus yoktu
(.....): En ucuz hızlıgitti idi
(.....): onu da soracaz
(.....): Ok
(.....): kimdir nedir
(.....): İyi olur anlayalım
(.....): bisi dicem
(.....): ozsanal ve carrefour da hizli gittiyle ayni fiyat. dun bunlar da yoktu dimi
(.....): bi de trenyoldaki bem de yoktu
(.....): dimi
(.....): Özşanal vardı 1999 idi diğerlerini hatırlamıyorum
(.....): ok ama bem diye bisey de gormedin sanırım
(.....): gorsen o da dusuk cikardi
(.....): ok anlicam
(.....): MP oyunculari en ucuz olmasin demiştik
(.....): evet evet
(.....): onu biliyorum

(.....): en ucuz olsun demiyorum
(.....): dunden bugune tureyenleri yakalamaya calisiyorum
(.....): Onu uygulayalım olanları uyaralım diğer tureyenleride aynen anlamaya çalışıp
(.....): platformda en ucuz, akakcede en ucuz olmasin demiştik
(.....): Yes
(.....): Aynen
(.....): akakcede en ucuz oldu mu kendi ayagimoza vuruyoruz
(.....): ok anlamaya calisiyorum
(.....): 🍷 ”

Bulgu-27

- (52) PHILIPS'ten alınan ve 20.08.2019 tarihinde Distribütör 2018 isimli Whatsapp grubunda PHILIPS yetkilisi (.....), PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....), PHILIPS yetkilisi (.....) ve PHILIPS çalışanı (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

20.08.2019
“(.....): selamlar
(.....): arces meşhur biliyorsunuz, fc9925- 1329 du bayramdan önce, aldırık. Dünya- Müftüoğlu kardeşler.
(.....): yavrazi' den de fc9323 aldırık, 549 du, Nit-set, kardeş züccaciye ithalat ihracat.
(.....): Bu ikisende sell through kesiyoruz.
(.....): Müftüoğlu ds tarzında bir musteri
(.....): Nitset bayisini tanimiyorum
(.....):(.....) daha doğru yorum yapar
(.....): Olayı bir anlayalım
(.....): Mal satacak adam kalmayacak
(.....): Müftüoğlu kızımızın da olduğu bir nokta
(.....): Kardeş züccaciye paşabahçenin toptancılığını yapan ankara samanpazarın da büyük bir züccaciye mağazası olan bir firma. İlk vukaati bu. Araştıralım ve uyaralım. Hemen ilk olayda sell through kesmeyelim.
(.....):(.....) ile konuştum neden böyle birsey yapmış Muftuogluyla konuşacak.Boyle birsey yapacak müşteri değil bu zamana kadarda hiç yapmadı.Ciddi bir şekilde uyaralım
(.....): Hangi platformda bu. Yavrazi diye bir firma göremedim de
(.....): HB ”

Bulgu-28

- (53) PHILIPS'ten alınan ve 21.06.2019 tarihinde (.....) isimli Whatsapp grubunda PHILIPS çalışanı (.....) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

21.06.2019
“(.....): Hepsiburada stick fiyatı düzelmemiş hala
(.....): Konuşuyorum hemen
(.....): [Hepsiburada isimli e-ticaret sitesindeki fiyatlara ilişkin bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....): Buy box alabilecek en üst fiyat olan fiyata getirdi
(.....): Şimdi
(.....): Daha yukarı çıkartmaya çalışıyorum, mp fiyatını da degistirtip
(.....): [Hepsiburada isimli e-ticaret sitesindeki fiyatlara ilişkin bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....): 2799a çıkarttı, 2520 ye satanın adedinin bitmesini bekleyeceğiz ”

Bulgu-29

- (54) PHILIPS'ten alınan ve 20.06.2019 tarihinde (.....) (PHILIPS Online Kanal Satış Müdürü (.....)) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

20.06.2019,
“(.....):(.....) hepsiburada stick fiyatını düzeltelim , 2520 tl ye satıyor?
(.....): Tamam bakiyorum
(.....): Daha once yuzde 10-12 bekleznizi tavsiye edebiliriz, bu friendly bir commenttir demistik”

Bulgu-30

- (55) PHILIPS'ten alınan ve 23.05.2019 tarihinde “ (.....) isimli Whatsapp Grubunda PHILIPS çalışanı (.....) ((.....)) tarafından gönderilen Whatsapp iletisinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

23.05.2019

“(.....): Günaydın cümleten. Arkadaşlar biliyorsunuz amacımız ürünlerimiz hakkı olan fiyatlar ile satılması, ortalama satış fiyatımızı yükseltmek bu sayede daha çok Pazar payı almak. Ürünlerimiz hakkı olan yüksek değer algısını yaratsın diye bir yandan reklam, mağaza içi yatırım, dijital yatırım yapıyoruz. Bende fiyatlar ile ilgilinenen bir emekçi olarak gün içinde ne durumdayız bakıyorum. Bundan sonra yazacaklarım bir kaç accountu özellikle suçlamak için değil, kimsenin masum olmadığını biliyorum, bir sabahlık özet yapacağım. Mail atamayacağım bir konu olduğu için burdan yazıyorum, herkes silerse sonra sevinirim. Bu sabah örneğini vereceğim. Referans ürünüm FC9925. Akakçe ye giriyorum. 1249 TL Morfare. Ürün aldırıyoruz D-marketten çıkmış. Bir sonraki adam yıldzili ürünler, bu dönemde disti kanalında yaptığımız tüm kampanyayı yansıtmış, bir çok kere bu müşteri üzerinde konuştuk. Ardından gelen yakalagelsin, özşanal. Önemli bir müşteri, oda tüm geleneksel kanal avantajını, bizden ve distiden aldığı, kendi sitesinden uygulamış. Sonra iki kişi daha var. 6. Müşteri de ancak direkt çalıştığımız HB' a ulaşabiliyoruz. Bunlar bu sabahın örnekleri, mal aldığımızda biliyoruz ki TSS' de , metro' da, migros' da verilen ürünler başka yerlerden çıkıyor. Burdan nereye bağlayacağım, kim ne yapmalı konusunu ayrı ayrı değerlendireceğiz ancak şunu belirteyim bir ürünü daha yüksek fiyat ile satabiliyor olma yetkinliği önemli bir ticari başarı bence. Hassas içerik, okuduktan sonra herkes silerse sevinirim.”

Bulgu-31

- (56) PHILIPS'ten alınan ve 26.04.2019 tarihinde Distribütör 2018 isimli Whatsapp grubunda PHILIPS çalışanı (.....) ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

26.04.2019

“(.....): [Philips toz torbasız süpürge'nin n11.com/liderbeyazeya'nın Akakçe internet sitesindeki fiyatlarına ilişkin ekran görüntüsü paylaşılmıştır. Görüntüde ürünün liderbeyazeya isimli satıcı tarafından 1.305 TL'ye satıldığı görülmektedir.]

(.....): Liderbeyaz eşya

(.....): Gürser, yani gürbüz

(.....): 150 tane mal almış

(.....): Almış

(.....): Gürbüz için iddialı

(.....): Bu ürüne 1499 going price dedik

(.....): Ütü desteğini direkt fiyata indirmiş

(.....): Fiyat bozan da yok

(.....): Konusuyoruz

(.....): Ok

(.....): Ok ”

Bulgu-40

- (57) DÜNYA'dan alınan ve 11.04.2020 tarihinde Gelişim Dış Ticaret Yetkilisi (.....) tarafından DÜNYA Yetkilileri (.....) iletilen “Fwd: Zonguldak Bollucuoglu ticaret ile Dünya ticaret ilişkiler sorunu düzeltme” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

10.04.2020, (.....) > (.....)

“(.....) merhaba.

Dünya ticaretle olan sorunumuzu aşağıda kısaca dile getirmeye çalıştık..sorun çözümü konusunda dünya ticaret sorunları hep philips üzerine attı.

Sizinde bilgi sahibi olmanızı ve bize sorunlarımız konusunda yardımcı olmanızı sizden rica ediyorum..

Saygılarımla

(.....)

(...)

Türk Philips Ticaret Anonim Şirketi'ne

Yıllardır markanızın Zonguldak'daki yüzü olan Bollucuoğlu Dayanıklı Tüketim mağazamız;

Değişen ticaret kavramı ile elektronik ortamda Philips ürünlerinin satışına başlamıştır. İlk günden beri Dünya Dış Ticaret A.Ş ile iş birliği içerisinde, gerekli görüş ve bildirimler alınarak bu sürece girilmiştir. E-ticaret ortamında her zaman dengeyi sağlayarak var olduk. Lakin kuralları bozan etik dışı satış da bulunan bir çok firmanın göz ardı edilerek, ya da kendilerine nüfus edilemeyerek satışlarına devam ettiğini gözlemledik.

Şöyle ki; yeni Philips Marathon Ultimate serisi stoklara girdiğinde Dünya Dış Ticaret Temsilcileri'nin önce yeni ürünlerin satışı yasaklandı satıştan kaldırım ibaresi ile ürünlerimizin satışını durdurduk. Sonra fiyat bozmadan elektronik ortamda satış yapabilirsiniz ama en düşük fiyatlı satan siz olmayın ibaresi kullanıldı. Bu doğrultuda güncellemelerimizi yaparak ticarete devam edelim dedik. Hemen akabinde kesinlikle ürün satışı yasak denildi. Sebep olarak Türk Philips A.Ş'nin yeni ürünlerde fiyat bozulmasına izin vermeyecek olması dendi. Bu süreçte tek yaptığımız marka temsilcisi olduğumuz firma dispiritörünün istekleri doğrultusunda hareket etmek oldu. Fakat biz bu yönde hareket ederken fiyat bozan pek çok firma satışına devam etti. Üstüne üstelik e-ticaret satışı durdurulan bizim, mağaza içi ticaretimize de ambargo uygulandı. Aralık-Ocak-Şubat dönemi ürün çıkışı tarafımıza gerçekleştirilmedi, geçerli tatmin edici bir gerekçe sunulmadı. Biz Dünya Dış Ticaret Temsilcileri'nin söyledikleri dışında bir işlem yapmazken yaşatılan mağduriyetin açıklaması yok. Diğer kural tanımaz firmalarla aynı kategoriye düşüyoruz. Tek farkımız onlar satarken biz satamayan oluyoruz.

Bir sonraki süreçte sipariş alalım deniyor, problemler çözüldü oluyor. Sipariş veriyoruz ha geldi ha gelecek bekledikçe bekliyoruz. Yine boş vaatlerle oyalanıyoruz. Bu süreçte mağazamızda özellikle Philips süpürge stoğu yok, müşteri Zonguldak'da bayi bulduk ama ürün yok ibaresi ile bizi kınıyor. Meğerse bizim ürün çıkış yasağımız devam ediyormuş. Peki ama biz ne yaptık? Madem suçumuz sizlere göre büyük, tekrar ziyaretimize gelip bağlantı yapmak ne demek? Ticaretinizin ne anlamı, ne de bir tadı var.

Şimdi sorarım sizlere bizim ile empati yaptığınız da ne hissedersiniz?

Tesekkürler...

10.04.2020, (.....) > (.....)

(.....) Bey Merhaba,

Sanırım yanlış anlaşılma var. Düzeltme gereği duyuyorum.

Bizim satış fiyatlarına karışmamız veya yönlendirmemiz söz konusu olmaz. Biz sadece perakende satış fiyatını tavsiye ederiz.

İyi çalışmalar dilerim.

(.....)

10.04.2020, (.....) > (.....)

(.....) Olayı biraz daha net anlatayım

biz internetten ürün sattığımız için üç aydır Philips tarafından bize ürün ambargosu uygulandı

Dünya Dış ticaretin açıklaması böyle

konu hakkında bilginiz var mı

(.....) ambargoyu kendilerinin değil Sizin uyguladığınızı söylüyor.

Eğer böyle bir şey yoksa bunu bilmek isteriz

10.04.2020, (.....) > (.....)

(.....) Merhaba,

Tekrar düzeltme gereği duyuyorum.

Bizim satış fiyatlarına karışmamız veya yönlendirmemiz söz konusu olmaz. Biz sadece perakende satış fiyatını tavsiye ederiz.

İyi çalışmalar dilerim.

(.....)

10.04.2020, (.....) > (.....)

(.....)

mailleri okursanız Philips bir alakası yokmuş

perakende satış fiyatlarını tavsiye etmekten başka bir şey yapmamışlar..

ambargo kendileri tarafından uygulanmamış.

Bize neden 3 aydır haklı olduğumuz halde ürün yollanmıyor gerçek nedenini bulacağız..

Ortada bir yalancı var.

bilginiz olsun.

mailleri Türkiye ceosuna ne kadar yolluyorum..

Bilginize

(.....)"

Bulgu-41

- (58) DÜNYA'dan alınan ve 15.11.2017 tarihinde DÜNYA yetkilisi (.....) tarafından PHILIPS çalışanı (.....) gönderilen ve bilgide PHILIPS çalışanı (.....), (.....), PHILIPS Distribütör

Kanalı Satış Müdürü (.....) ve DÜNYA yetkilisi (.....) bulunduğu "RE: 2018 SİMÜLASYON" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(...)

15.11.2017, (.....) > (.....)

"(.....) slm;

2017 yi çok tartıştık.. Birlikte daha farklı yapabileceğimiz çok şeyin olduğuna hep inandık.

Öncelikle Bölgemiz de Philips in her yerden temin edilebilen ürün olmasını (toptan) engelleyip ,dolayısı ile de fiyat disiplini sağlamamız gerekiyor. Bizim Distribütör olarak bölgemizde güçlenebilmemiz adına bu konu çok önemli. Biz sizden aldığımız destekleri maximum seviyede,kendimizde üstüne katarak (vade+isk+risk) rekabet etmeye çalışıyoruz. Devamda edeceğiz. Gücümüz yettiğince... Fakat maalesef ,çoğu zaman başa çıkamadık. Bu güne kadar neden daha fazla mal satamadık sorusunun toptan ayağı biraz bununla ilgili. Perakende ayağında ise bizim hizmet verdiğimiz noktaların , diğer büyük zincirler tarafından(vatan-evkur v.b) maalesef acımasızca ezilmesi başa çıkamadığımız diğer önemli bir konu.

Bundan sonrasında bizim yapabileceklerimiz açısından ilk akla gelenler ve önemli olduğunu düşündüklerimiz;

Daha çok noktaya dokunabilmek adına istihdam sayımızı (gerek satış,gerekse lojistik) artırmayı planlıyoruz. Böylece daha dar bölgede daha çok bayi ile temas sağlayıp,mevcutlarda daha çok şube odaklı ilerleyebiliriz .Ayrıca her zaman konuştuğumuz fakat yapamadığımız ,özellikle Beyaz Eşya odaklı münhasır noktalarda (kredi kartı ve nakit alım yapan ve fiyat odaklı) daha rekabetçi fiyatlarla hareket ederek bunların istoç, toptan,online v.b noktalara kaymalarını engelleyebiliriz diye düşünüyoruz.Gerekirse bu noktaları genişleyen ekip içinde,sadece işi bu olan farklı kişiler görevlendirerek yapabiliriz.Ticari Pazarlamanın desteği ile saha satış destek ekibini en azından bir kişi daha artırarak şubelerde ki (özellikle full eleman olmayan)Philips algısını ve motivasyonunu güçlendirebiliriz.Kazanmayı planladığımız bir çok noktada veya mevcutlar içinde ciro hedefini potansiyeline yakın yerlere çekmeyi planladığımız bayilerde full eleman konusu çok önemli bir argüman.Rekabet bunu çok agresif bir şekilde kullanıyor.

Bu arada;

Ekli revize dosya da" Y.BAYI" adı altında yazdıklarımızı sildim.Kim olduğunu bildiklerimizi yazdım. Tahmini ciroları ile birlikte.

Ayrıca kredi kartı ve Nakit çalışabileceğimiz her satıcının bölgesinde oluşabilecek toplam ciro içinde yine tahmini ulaşabileceğimizi düşündüğüm asgari bir ciro yazdım.Takdir edersiniz ki özellikle bu kısım verebileceklerimizle ve piyasadaki mal akışı ile bağlantılı dipsiz bir kuyu.

Bütün bunların dışında varsa, bizim atladığımız, yanlış veya eksik yaptığımız ,sizlerin tavsiye edeceği ,önerceği konuları dinlemeye ve görüşmeye her zaman olduğu gibi açığız.

Umarım düşündüğümüz gibi 2017 kapanışı ve daha da önemlisi beklentilerimizin birlikte karşılanacağı bir 2018 geçiririz.

Kolay gelsin, iyi çalışmalar...

(.....)

Satış Müdürü

(...)"

Bulgu-42

- (59) GİPA'dan alınan ve 02.09.2020 tarihinde GİPA Satış Müdürü (.....) ve (.....) ismiyle kayıtlı kişi ile arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

(...)

02.09.2020

"(.....): [İletilmiş Mesaj](GC 4909 – 745 TL

GC 5032 – 900 TL

XB 9155 – 2.699 TL

XB 9185 – 3.279 TL yazılı bir kağıdın fotoğrafı görülmektedir.)

(.....):(.....) günaydın, bak sana daha fazla kazandırmanın peşindeyim 🤔🤔🤔🤔

(.....): Günaydınlar abi

(.....): Kardeşim çok önemli olmasa inan devreye hirmezdim

(.....): Rica ediyorum bu ürünlerdeki nakit fiyatını bu rakamlara çıkar

(.....): Zaten ürün yok

(.....): Büyük sıkıntı var

(.....): Sadece philips için demiyom

(.....): Diğer markalar içinde geçerli bu durum

(.....): Abi haklısın ürün yok sıkıntı var ama Antepteki philips fiyatından haberiniz var mo

(.....): Tek satan biz değiliz ki
(.....):(.....) onlarla da görüşeceğim
(.....): Varsa söz düzeltirecem
(.....): Fiyatları biz değiştiriyoruz adımız pahalıya çıkıyor
(.....): Abi tabiki var
(.....): Benimle paylaşır ısın
(.....): tespitlerini
(.....): Rica etsem
(.....): Yada ben araştırayım”

Bulgu-43

- (60) GİPA'dan alınan ve 18.01.2020 tarihinde “DAP YÖNETİM BİLGİLENDİRME” isimli Whatsapp grubunda GİPA Satış Personeli (.....) tarafından grup üyeleri GİPA Yönetim Kurulu Başkan Vekili (.....), ve GİPA Satış Müdürü (.....)'e gönderilen Whatsapp iletilerine yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

18.01.2020
“(.....)
(.....): [Philips Marathon Ultimate XB9125/07 Elektrikli Süpürge'nin internet fiyatına ilişkin bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....): [Philips Toz Torbasız Elektrikli Süpürge'nin internet fiyatına ilişkin bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....): [“eşyabank” isimli ve “Tınmaz Dayanıklı Tüketim Mamülleri ve Elektronik Pazarlama Sanayi Ticaret Limited Şirketi” ticari unvanlı satıcının n11.com sayfasına ilişkin bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]
(.....): Tınmaz yapmış
(.....): Müdahale ettik
(.....): Yazıya bakın lütfen
(.....): Yumuşattım tabi...Bu hafta çok bunalttım onu ve (.....)'i...Ondan yaptı sanırım..
(.....)”

Bulgu-44

- (61) GİPA'dan alınan ve 22.10.2019 tarihinde “Gipa Genel Özel” isimli Whatsapp grubunda GİPA Satış Personeli (.....) tarafından paylaşılan ifadeler aşağıdaki gibidir:

22.10.2019
“(.....): Arkadaşlar, merhaba PHILIPS olarak sonu 04 ile biten ürünleri bayilerimiz internet satışlarına açmasınlar açma dahi olsalar size göndereceğim fiyatın altında ürünleri açmasınlar açılanlarda lütfen çok ivedi kapatsın
(.....): Model TE Kampanya fiyatı
43PUS6504 3.599 TL
50PUS7304 4.799 TL
50PUS6704 3.999 TL
55PUS7304 5.599 TL
55PUS7504 5.799 TL
55PUS8804 8.999 TL
65PUS7304 8.499 TL
65PUS6504 6.999 TL
75PUS7354 12.999 TL
(.....): Bu konu firmamız açısından da çok önemlidir.”

I.3.2. İnternet Satışlarının Kısıtlanmasına Yönelik Belgeler

Bulgu-32

- (62) GİPA'dan alınan ve 09.12.2020 tarihinde GİPA Satış Müdürü (.....) ve GİPA Satış Personeli (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

09.12.2020
“(.....)
(.....): Korkunun gözünü sevdim, (.....)

(.....): Biz kimseye karışamayız diyo 🤔🤔🤔🤔
 (.....):
 (.....): Dün (.....) aradı yine
 (.....): Tannrıseven için
 (.....): İnternete XB9145 koymuş
 (.....): Kaldırsın dedi
 (.....): 🤔🤔
 (.....): Daha akıllanmadınız mı dedim
 (.....) Sustu
 (.....): En karışmam dedim
 (.....): Ben
 (.....): Kapattık
 (.....): yaaaa
 (.....): (.....) sustu
 (.....): Sinirlendi o şimdi
 (.....): Bunlar neyin kafasını yaşıyor
 (...)"

Bulgu-33

- (63) GİPA'dan alınan ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından GİPA yetkilisi (.....) ve PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....) gönderilen 31.03.2020 tarihli "eşyabank" konulu e-postada "eşyabank" isimli ve "Tınmaz Dayanıklı Tüketim Mamülleri ve Elektronik Pazarlama Sanayi Ticaret Limited Şirketi" ticari unvanlı satıcının n11.com isimli e-ticaret sitesindeki sayfasının ekran görüntüsü paylaşılmıştır. Bu e-postayı takiben (.....) tarafından (.....) gönderilen ve bilgide (.....)'in e-posta ve devamındaki yazışmalar aşağıdaki gibidir:

31.03.2020, (.....) > (.....)

"Merhaba (.....),

Malum konular sebebi ile oldukça zorlu bir süreçten geçiyoruz. Hem bayiler hem de bizler için iş açısından sıra dışı kararlar alma dönemindeyiz. Bu bağlamda bayilerimizden bağlantı iptalinden çekleri 6 ay ile 1 yıl arasında erteleme talebinde kadar, ürün iade taleplerinden çeklerini kendi adlarına ödememizi istemelerine kadar birçok konuda teklifler alıyoruz.

Mağazalarını kapatan bayiler ise imkanları dahilinde sosyal medya hesaplarından (Instagram) yada platformlardan satış yapmak zorunda kalmaktadırlar. Bunların örneklerini görüyoruz.

Ay sonu olması itibariyle bayilerin çoğu bu yolla ürünleri satıp çeklerini ödeme yolunu düşünmektedirler.

Tınmaz Ticaret de bunu bu şekilde yapanlardan. Daha önce de platformda çıktıklarında sizlerin uyarıları ile konuşarak bu ürünleri kaldırtmıştık. Fakat şu şartlarda Amazon Trendyol Teknosa Mediamarkt gibi pazarın en bilinen isimlerinin sizin belirlediğiniz going price fiyatlamalarının çok altında ürünleri platformlara çıkması, hatta ilk sıralarda olması ayrıca bu müşterimiz özelinde mağazalarının çoğunu, iş olmaması ve Philips personelleri geri çekmemizden kaynaklı sıkıntılardan dolayı kapattığından mecburen bu yola başvurmuştur.

Bütün bu gelişmeler ışığında artık söylenecek bir söz bulmakta zorluk çekiyoruz. Özellikle sizlerin direkt çalıştığı müşteriler (Mediamarkt Teknosa Vatan Amazon Hepsiburada vs..) bu hareketleri yaparken müşterilerimize açıklama yapmakta oldukça zorlanıyoruz. Bu ürünleri para kazanma adına değil ödeme yapma adına, ticaret hanelerini devam ettirme adına yaptıklarını da bilmeniz gerekir.

Hepimizin olduğu gibi müşterilerimizin de bazı öncelikleri var. Nisan ayı için oturup bu konu ve konularda neler yapabiliriz tabi ki tartışırız. Fiyatlamada ne kadar hassas davrandığınızı da biliyoruz.

Umarım bu süreci en az zararla atlatacak ve daha güçlü bir şekilde pazara hakimiyetimizi sürdüreceğiz.

Saygılarımla...

31.03.2020, (.....) > (.....)

(.....) selam,

Rekabet hukuku gereği Philips olarak hiçbir zaman satış fiyatına karışmadık, müdahale etmedik, etmeyeceğiz de.

Bilmenizi istedim.

Hayırlı işler...”

31.03.2021, (.....) > (.....)

Kahkaha atıyorum şuan.... Tam da istediğim oldu....”

Bulgu-34

- (64) PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nden alınan ve 26.03.2020 tarihinde Türk PHILIPS Tic. A.Ş. Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) ve PHILIPS çalışanı (.....)'a gönderilen ve bilgide PHILIPS çalışanları (.....) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....)'ın bulunduğu “RE:Online promotör” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

26.03.2020, (.....) > (.....)

“Ben anlamış değilim hem online da olamazsınız derken promotör ne alaka ve nasıl?

26.03.2020, (.....) > (.....)

Kutup - gürbüz - özşanal - ereyon - boyner

Bu adamlar online üzerinden mal satmıyorlar mı?

Destek olalım

Mallanni sattıralım

Biz destek olmasak da satacaklar

Philips olarak orada daha aktif görünelim

(.....),

Senin yorumun nasıl olur?

26.03.2020, (.....) > (.....)

Online promotör bilmediğimiz bir konu. Öncelikle bunun ne olduğunu bir anlamamız ve nasıl bir alt yapı gerekli onu bilmemiz gerekir ki bu firmalarla görüşelim. Diğer bir konuda (.....) dediği gibi online da olmayın dediğimiz firmalara şimdi promotör teklif etmek ne kadar doğru bilemedim. Gizerler, Kutup, çuhadaroglu gibi firmalar marketplace de olduklarında mal satabiliyorlar. Hem online da ol ama marketplace de olma kısmı yönetilebilir mi bilmiyorum. Birde de en önemli konu bu firmalar bizim direk çalıştığımız ve ne dersek onu yapacak firmalar değil.

(...)”

Bulgu-35

- (65) NİTSET'ten alınan ve 07.03.2020 tarihinde NİTSET ortağı (.....) tarafından Türk PHILIPS Tic. A.Ş. Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....)'e gönderilen ve bilgide (.....), NİTSET Satış Müdürü (.....) bulunduğu “RE: Nitset Daily Sale Through” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

07.03.2020 , (.....) > (.....)

“(.....) merhaba

Kardeşlere bir süre xb çıkmayalım diye konuşmuştuk. 5 er adet mal çıkmış. İnşallah yine internetçiye gitmez

07.03.2020 , (.....) > (.....)

(.....),

Bayimizi 2-3 kez uyardık ve sipariş adedini azalttık.

Yani benim bilgim dahilinde gönderildi. Takipteyiz... ”

Bulgu-36

- (66) DÜNYA'dan alınan ve 20.02.2020 tarihinde DÜNYA çalışanı (.....) tarafından DÜNYA Satış Müdürü (.....) gönderilen “RE: Promotörlü noktalar” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

20.02.2020, (.....) > (.....)

“(.....),

Yarın sabah (.....) şubelere direkt gönderdiğimiz bayilerin listesini alıp (.....) kestiği faturaların sevk adreslerinden şubelere ulaşabiliriz.

Notlar: (.....) GC5032'yi de baz almış ama bu ürün bu sene çok az gelecek hiç dikkate almayalım.

Geçen sene XB9145 son aylara doğru geldi.(Ürün yoktu.)

*Çarşım'ın sistemdeki adı : (.....)

*Çeyza'nın sistemdeki adı : (.....)

*Tamev'in sistemdeki adı : (.....)

*Muratoğlu ile (.....) özel olarak ilgileniyor.

*Er-Kur ve Yavuzlar Zücc. geçen sene son aylarda internet satışlarından dolayı yasaklandı. Bu sene tekrardan göndereceğiz. (Yavuzlar ile görüşülecek.)”

Bulgu-37

- (67) PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nden alınan ve PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından NİTSET Ortağı (.....)'ye gönderilen 19.12.2019 tarihli “Kardeş Züccaciye - YAVRAZI” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

19.12.2019, (.....) > (.....)

“Günaydın,

Marketplace de Yavrazi ünvanlı satıcının ürün tedarikçisinin Kardeş Züccaciye olduğunu daha önce tesbit etmiştik. Verilen desteklerin parekende satış için verildiği online satış da çalışma koşullarının belli olduğu konusunda defalarca uyarılmasına rağmen hala satışlarına devam ediyor.

Bu nedenle Kardeş züccaciyeyi aylık uygulama ve sell-out destek uygulamalarından çıkarıyoruz.

19.12.2019, (.....) > (.....)

N11 de istanbuldangelsin de ayni firma galiba burda da malı çıkmış. ”

Bulgu-38

- (68) PHILIPS'ten alınan ve 23.07.2019 tarihinde PHILIPS çalışanı (.....) tarafından (.....) isimli Whatsapp grubuna gönderilen iletide yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

23.07.2019, (.....) > (.....)

“(.....): [Philips Elektrikli Süpürgeci “İderbeyazesy” isimli satıcının Gittigidiyor isimli e-ticaret sitesindeki fiyatına ilişkin ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]

(.....): Hb, lider beyaz eşyanın (.....) olduğunu söyledi

(.....): Bizde de satıyor (.....) bu isimle dedi.

(.....): (.....) konuşuyorum.

(.....): (.....) konuşup kapattırarak”

Bulgu-39

- (69) GİPA'dan alınan ve 04.04.2017 tarihinde PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından GİPA Satış Personeli (.....), GİPA çalışanı (.....), GİPA çalışanı (.....) ve GİPA çalışanı (.....)'e gönderilen ve bilgide GİPA Satış Müdürü (.....)'in bulunduğu “Re: Fwd: (.....)” e-postada ve devamında yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

04.04.2017, (.....) > (.....),

“ Merhaba,

Bu firmanın İnternetçi olduğunu bilmiyormuyduk? paket yapıp destek vermemiştir inşallah. Bu firmaya sevkiyatın durdurulmasını ve bağlantısı var ise iptalini ütü paketi var ise iptalini rica ederim.”

[“GİPA_Daily_Sales” isimli excel dosyasında “20170403 tarihli Gipa Sell Through” isimli tabloda (.....) isminin işaretli olduğu bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]

[Philips Azur Pro GC4881/80 2800W Buharlı Ütü'nün N11.com isimli e-ticaret sitesindeki fiyatlarına ilişkin bir ekran görüntüsü paylaşılmıştır.]”

04.04.2017, (.....) > (.....)

“Selam (.....),

Bu adamla yanına gittiğimizde detaylı olarak internette satış konusundan bahsetmiştik. Buna rağmen yapıyor gözüküyor. Uyaralım hala yapıyorsa gereğini yapalım....

iPhone'umdan gönderildi”

04.04.2017, (.....) > (.....)

“Konuştum abi ürünleri kaldırdı hemen”

Bulgu-40

- (70) Bulgu 40'a yukarıda yer verilmiş olduğundan burada tekrar aktarılmamaktadır.

Bulgu-45

- (71) PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nden alınan ve 17.12.2019 tarihinde Türk PHILIPS Tic. A.Ş. Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) ve NİTSET Ortağı (.....) gönderilen "RE: uzun ticaret" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

12.06.2018, (.....) > (.....)

"Şimdi kapatmış.

Çocuklar habersiz koymuş ☺"

[Mail ekinde "uzunticaret" isimli internet satıcısının n11.com ve Philips sayfalarına ilişkin ekran görüntüleri paylaşılmıştır.]

Bulgu-46

- (72) PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nden alınan ve Kutup Pazarlama ve Ticaret A.Ş. (KUTUP) Şirketler Grubu Bosch Ürün Sorumlusu (.....) tarafından NİTSET çalışanı (.....) gönderilen ve bilgide KUTUP yetkilileri (.....) ve (.....) olduğu 13.12.2019 tarihli "PHILIPS ONLINE SATIŞ GERİ" BİLDİRİMİ HK" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

13.12.2019, (.....) > (.....)

"(.....) Merhaba;

Bugün internet satışları için yapılmaması yönünde yapmış olduğunuz bildirimde istinaden online platformlara baktığımda bir çok firmanın (Kolay Sepet , Owner , Hepsi Burada , Tekgross vb.) satış gerçekleştirdiğini görmekteyim Çeşitli örneklerle ilişkin ekran alıntılarını ekte dir.

Bir çok firmanın satış gerçekleştirebildiğini göz önünde bulundurursak tarafımıza neden böyle bir dönüş olduğunu satılmaması gerekiyor ise diğer firmalara neden müdahale edilmediğini merak etmekteyiz.

Bilgi rica ederim.

İyi çalışmalar.

[mail ekinde çeşitli firmaların online platformlardaki "Philips 50PUS6704/62 50" 127 4K Ultra HD LED Smart TV" ürününün satışına ilişkin ekran görüntüleri bulunmaktadır.]

13.12.2019, (.....) > (.....)

(.....) Merhaba,

Bir yanlış anlamayı düzeltmek adına bu mail 'i yazıyorum. Temsilciliğini yaptığımız hiçbir firma ürünlerini hangi kanalda, hangi fiyata ve hangi koşullarda satacağımıza müdahale etmemektedir. Bizim de firma olarak ürün sattığımız hiçbir bayimize hiçbir bu gibi konularda yaptırım yapmamız söz konusu değildir.

Alışverişimiz sırasındaki yorumlarımız ancak tavsiye niteliğindedir.

İyi çalışmalar dilerim

13.12.2019, (.....) > (.....)

Bilginize"

I.4. DEĞERLENDİRME

I.4.1. PHILIPS'in Dağıtım Sistemi

- (73) PHILIPS'ten edilen bilgilere göre, PHILIPS'in küçük ev aletleri ile ilgili olarak faaliyet gösterdiği satış kanallarına aşağıdaki gibidir:

- **Geleneksel Kanal:** Distribütör ile yapılan satışları ifade etmektedir (DÜNYA, GİPA, MELİSA, NİTSET, Eczacıbaşı Tüketim Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş., Lider Dış İth. İhr. San. ve Tic. A.Ş. gibi).
- **Halıcı Kanal:** Çok katlı, bir evin hemen hemen tüm ihtiyaçlarını karşılayacak ürün portföyüne sahip, genellikle senet ile satış yapan mağazaları ifade etmektedir (Evkur Alışveriş Merkezleri Ticaret A.Ş., Boyner Büyük Mağazacılık A.Ş. gibi).

- **Modern Kanal:** Ayrı bir ekonomik bütünlük olarak çeşitli ürün satışı yapan mağazalar ile yapılan satışları ifade etmektedir (Media Markt Turkey Ticaret Ltd. Şti., Carreforsa Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş., Vatan Bilgisayar Sanayi ve Ticaret A.Ş. gibi).
- **Çevrim İçi Kanal:** Çevrim içi alışveriş imkanı sağlayan, doğrudan iş yapılan iş ortaklarını ifade etmektedir (Amazon Turkey Perakende Hizmetleri Ltd. Şti., CDM Ticaret A.Ş., Serkan Katırcı-Defne Elektronik, Hizli Gitti Sanal Mağazacılık ve E Ticaret A.Ş. gibi).

(74) PHILIPS'in her bir kanalda yer alan bayi sayısı ve PHILIPS'in küçük ev aletleri pazarında her bir dağıtım kanalından elde ettiği ciroya ve bu cironun dağıtım kanalları arasındaki dağılımına ilişkin bilgiler ise aşağıdaki tablolarda sunulmaktadır:

Tablo-1: PHILIPS'in Dağıtım Kanallarındaki Müşteri Sayısı

Dağıtım Kanalı	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Geleneksel Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Halıcı Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Modern Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Çevrim İçi Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: PHILIPS Tarafından Gönderilen Cevabi Yazı

Tablo-2: PHILIPS'in Küçük Ev Aletleri Pazarında Her Bir Dağıtım Kanalından Elde Ettiği Ciro (TL)

Dağıtım kanalı	2016	2017	2018	2019	2020
Geleneksel Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Halıcı Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Modern Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Çevrim İçi Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: PHILIPS Tarafından Gönderilen Cevabi Yazı

Tablo-3: PHILIPS'in Küçük Ev Aletleri Pazarında Elde Ettiği Cironun Dağılımı (%)

Dağıtım Kanalı	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Geleneksel Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Halıcı Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Modern Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Çevrim İçi Kanal	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	100,000	~100,000	~100,000	100,000	100,000	100,000

Kaynak: PHILIPS Tarafından Gönderilen Cevabi Yazı

- (75) Yukarıdaki tablolardan görüleceği üzere, PHILIPS tarafından dağıtımı gerçekleştirilen ürünler, nihai tüketiciye farklı kanallar aracılığıyla iletilmektedir. PHILIPS küçük ev aletleri pazarındaki faaliyetlerini geleneksel kanal, halıcı kanal, modern kanal ve çevrim içi kanal olmak üzere dört farklı dağıtım kanalı aracılığıyla yürütmektedir. Anılan dağıtım kanallarından geleneksel kanalda distribütörler vasıtasıyla çalışıldığı, dolayısıyla bu kanalın bayilere erişimde önemli bir rol oynadığı değerlendirilmektedir.
- (76) Bu kapsamda PHILIPS ile geleneksel kanalda çalışan DÜNYA, MELİSA, NİTSET ve GİPA isimli distribütörler sırasıyla Marmara ve Batı Karadeniz Bölgeleri; Ege ve Akdeniz Bölgeleri; İç Anadolu Bölgesi ile Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri'nden sorumlu olarak faaliyet göstermektedir.
- (77) Tablo-1'de yer verildiği üzere PHILIPS'in 2020 yılı itibarıyla geleneksel kanalda (.....), halıcı kanalında (.....), modern kanalda (.....) ve çevrim içi kanalda (.....) müşterisi bulunmaktadır. Diğer bir deyişle PHILIPS'in 2020 yılı itibarıyla (.....) adet fiziki bayi ve (.....) çevrim içi bayi olmak üzere toplam (.....) adet müşterisi/bayisi bulunmaktadır.

- (78) PHILIPS ağırlıklı olarak küçük ev aletleri pazarında faaliyet göstermekte olup küçük ev aletleri satışlarından elde ettiği cironun⁷ toplam cirosu içindeki payı 2020 yılı itibarıyla %(...)'tür. Yukarıda yer alan Tablo-3'te görüleceği üzere bahse konu cironun alt kırılımlarına inildiğinde, 2020 yılı itibarıyla küçük ev aletleri pazarında geleneksel kanaldan elde edilen cironun pazardan elde edilen toplam ciro içindeki payı %(...); halıcı kanalından elde edilen cironun payı %(...); modern kanaldan elde edilen cironun payı %(...) ve çevrim içi kanaldan elde edilen cironun payı ise %(...)’dir.
- (79) Yukarıda yer alan tablolar incelendiğinde, hem internet üzerinden gerçekleştirilen satışlardan elde edilen cironun hem de söz konusu cironun toplam ciro içindeki payının yıllar içerisinde arttığı ve e-ticaretin yaygınlaştığı hususlarından hareketle günümüzde çevrim içi kanalın da PHILIPS’in yüksek ciro elde edilen diğer dağıtım kanallarına benzer şekilde önemli bir dağıtım kanalı olduğu görülmektedir.
- (80) Aşağıdaki tabloda PHILIPS ile en büyük beş rakibinin küçük ev aletleri pazarındaki 2017-2019 döneminde satılan birim ve satış değeri bazında pazar paylarına yer verilmiştir.

Tablo 4: PHILIPS ile En Büyük Beş Rakibinin Küçük Ev Aletleri Pazarındaki Pazar Payları (%)⁸

Şirket	Satılan Birim Bazında				Satış Değeri Bazında			
	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
PHILIPS	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
ARZUM	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
ARÇELİK	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
FAKİR	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
SINBO	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
TEFAL	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)

Kaynak: PHILIPS Tarafından Gönderilen Cevabi Yazı

⁷ Küçük ev aletleri olarak gösterilen ciro, ev aletleri, kişisel bakım, ağız ve diş sağlığı, anne ve bebek bakım kategorilerinden oluşmaktadır.

⁸ İlgili veriler şu ürünler özelinde sağlanmıştır: Fritözler, diş bakımı, yemek hazırlığı, saç şekillendiriciler, saç kurutma makineleri, sıcak içecek makineleri (Hot Beverage Maker – HBM), ütüler, katı meyve sıkacakları, su ısıtıcıları, tost makineleri/ızgaralar, traş makineleri ve elektrikli süpürgeler.

(.....TİCARİ SIR.....)

Kaynak: PHILIPS Tarafından Gönderilen Cevabi Yazı

- (81) Yukarıda yer alan tablolaradaki veriler incelendiğinde küçük ev aletleri pazarının çok oyunculu ve yoğunlaşmamış bir yapı sergilediği görülmektedir. Tablo 4'e bakıldığında 2020 yılı itibarıyla PHILIPS'in pazar payının %(...), en yakın rakibi olan ARÇELİK'in pazar payının %(...) olduğu görülmektedir.
- (82) PHILIPS tarafından gönderilen cevabi yazıda, iş ortakları ile matbu bir sözleşme imzalanmadığı belirtilmektedir. Bu doğrultuda, her senenin sonunda (Kasım – Aralık aylarında) iş ortaklarına e-posta aracılığıyla gönderilen ticari koşulları karşı tarafın e-posta ile onaylamasının ardından, taraflar arasında ticari koşullar üzerinde mutabık kalınarak iş ilişkileri kurulmaktadır. PHILIPS, imzaladığı birtakım sözleşmelerin mevcut olduğunu, ancak bu sözleşmelerin oldukça eski tarihli olduğunu (2009-2011 yıllarına ait) ve hâlihazırda yürürlükte olmadığını ifade etmektedir. Her bir şirket özelinde kondisyon formları gönderilmektedir.
- (83) PHILIPS tarafından gönderilen bilgiler kapsamında 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (2002/2 sayılı Tebliğ) hükümleri çerçevesinde PHILIPS'in seçici dağıtım sistemi uyguladığına dair herhangi bir beyanda bulunulmamıştır. Ayrıca, PHILIPS tarafından dağıtım sisteminde yer alan teşebbüslere gönderilen kondisyon formları incelendiğinde; söz konusu formların seçici dağıtım sistemi kurmaya yönelik herhangi bir hüküm içermediği görülmektedir. PHILIPS'in kondisyon formlarında yeniden satış fiyatının tespitine ve internetten gerçekleştirilen satışların kısıtlanmasına yönelik doğrudan ya da dolaylı herhangi bir hüküm veya koşul bulunmamaktadır.

I.4.2. Yeniden Satış Fiyatının Tespitine İlişkin Değerlendirme

- (84) Bu başlık altında Türk rekabet hukukunda yeniden satış fiyatının tespitinin nasıl ele alındığına, PHILIPS ve distribütörleri hakkında elde edilen bulgulara ilişkin değerlendirmelere ve dosya konusu uygulamalar hakkında 4054 sayılı Kanun'un 4. ve 5. maddeleri kapsamında yapılan değerlendirmelere yer verilmektedir.

I.4.2.1. Türk Rekabet Hukukunda Yeniden Satış Fiyatının Tespiti

- (85) 4054 sayılı Kanun'un "Kapsam" başlıklı 2. maddesi; *"Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde mal ve hizmet piyasalarında faaliyet gösteren ya da bu piyasaları etkileyen her türlü teşebbüsün aralarında yaptığı rekabeti engelleyici, bozucu ve kısıtlayıcı anlaşma, uygulama ve kararlar ile piyasaya hâkim olan teşebbüslerin bu hâkimiyetlerini kötüye kullanmaları ve rekabeti önemli ölçüde azaltacak birleşme ve devralma niteliğindeki her türlü hukukî işlem ve davranışlar, rekabetin korunmasına yönelik tedbir, tespit, düzenleme ve denetlemeye ilişkin işlemler bu Kanun kapsamına girer."* hükmünü haizdir.

⁹ İlgili veriler şu ürünler özelinde sağlanmıştır: Fritözler, diş bakımı, yemek hazırlığı, saç şekillendiriciler, saç kurutma makineleri, sıcak içecek makineleri (Hot Beverage Maker – HBM), ütüler, katı meyve sıkacakları, su ısıtıcıları, tost makineleri/ızgaralar, traş makineleri ve elektrikli süpürgeler.

- (86) 4054 sayılı Kanun'un "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar" başlıklı 4. maddesinde, "*Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır.*" denilmektedir. Bu maddenin ikinci fıkrasının (a) bendine göre "*mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi*" yasaklanan haller arasında sayılmıştır. Bu yönüyle sağlayıcının alıcı ile kurduğu ilişkisi çerçevesinde gerçekleşen yeniden satış fiyatının tespiti uygulamaları, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma olarak ele alınabilmektedir.
- (87) Yeniden satış fiyatının tespiti uygulamaları, bu uygulamaları gerçekleştiren teşebbüsün ilgili pazarda hâkim durumda olması halinde, 4054 sayılı Kanun'un "Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması" başlıklı 6. maddesi kapsamına da girebilmektedir. Nitekim 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi, "*Bir veya birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde bir mal veya hizmet piyasasındaki hâkim durumunu tek başına yahut başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanması hukuka aykırı ve yasaktır.*" hükmünü haizdir. Bu maddenin (c) bendinde "*(...) satın alınan bir malın belirli bir fiyatın altında satılmaması gibi tekrar satış halinde alım satım şartlarına ilişkin sınırlamalar getirilmesi*" kötüye kullanma hallerinden biri olarak sayılmıştır.
- (88) PHILIPS'in faaliyet gösterdiği ilgili pazarlarda hâkim durumda olduğuna dair herhangi bir tespit yapılmadığından; PHILIPS'in yeniden satış fiyatının tespitine yönelik olduğu iddia edilen uygulamaları, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ele alınmaktadır.
- (89) Dikey anlaşmalar, 2002/2 sayılı Tebliğ'in "Kapsam" başlıklı 2. maddesinde "*Üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar*" şeklinde tanımlanmaktadır. Rekabeti kısıtlayıcı dikey anlaşmaların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi hükümlerinin uygulanmasından grup olarak muaf tutulmasının koşullarını belirleyen 2002/2 sayılı Tebliğ'in "Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar" başlıklı 4. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi, alıcı teşebbüsün kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesine ilişkindir. Buna göre, alıcının sabit veya asgari satış fiyatının belirlenmesi ilgili dikey anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır. Ancak, sağlayıcının, alıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya alıcıya satış fiyatını tavsiye etmesi; sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla mümkündür. Bu koşulun sağlanması için, söz konusu fiyatların azami veya tavsiye niteliğinde olduğunun yayınlanan fiyat listelerinde ya da ürünün üzerinde açıkça belirtilmesi gerekmektedir.
- (90) Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'un (Dikey Kılavuz) 18. paragrafında ise yeniden satış fiyatının tespiti uygulamasının doğrudan yapılabileceği gibi dolaylı olarak da gerçekleştirilebileceği ifade edilmektedir. Sağlayıcı teşebbüsler, akdetmiş oldukları dikey anlaşmalara açık hüküm koymak suretiyle alıcının satış fiyatını doğrudan belirlemelerinin yanı sıra, aynı ihlali değişik uygulamalar vasıtasıyla dolaylı yollarla da gerçekleştirebilmektedirler. Alıcının kâr marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesinin belirlenmesi, alıcıya tavsiye edilen fiyatlara uyduğu oranda kendisine ilave indirimler uygulanması ya da bu fiyatlara uymaması durumunda teslimatların

geciktirilmesi, askıya alınması veya anlaşmanın sona erdirilmesi şeklinde alıcının tehdit edilmesi ya da fiilen bu tür cezai yaptırımların uygulanması yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesine örnek olarak verilebilir. Bu tür yeniden satış fiyatının dolaylı yoldan belirlenmesi uygulamaları da Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır.

- (91) Dikey Kılavuz'un 19. paragrafında, yeniden satış fiyatının tespitine yönelik doğrudan veya dolaylı yöntemlerin, alıcıların uyguladığı fiyatların sağlayıcı tarafından izlenebildiği ve kontrol edilebildiği durumlarda daha etkili olduğu belirtilmektedir. Örneğin, standart fiyat listelerinden farklı fiyatlardan satış yapan alıcıları rapor etme konusunda tüm alıcılara getirilecek bir yükümlülük sağlayıcının pazarda uygulanan fiyatları kontrol etmesini önemli ölçüde kolaylaştırmaktadır.
- (92) Sağlayıcı teşebbüs tarafından belirlenen yeniden satış fiyatına uyulmamasının yaptırımlara bağlanmış olup olmaması ve bu durumun rekabet hukuku açısından doğuracağı sonuçlar önceki Kurul kararlarında tartışılmıştır. Örneğin *Reckitt-Benkiser*¹⁰ kararında Kurul, alıcının belli bir yeniden satış fiyatına bağlı kalmaması halinde uyarılmasının yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik dolaylı uygulamalardan olduğu tespitinde bulunmuştur.
- (93) Kurulun 2018 yılında aldığı *Sony*¹¹ kararında, Sony'nin çevrim içi satışlar bakımından bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediği tespiti yapılmış ve *"yeniden satış fiyatının belirlenmesi uygulamaları, istisnai haller dışında, rekabet üzerindeki etkisi sınırlı olsa bile, amacı bakımından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak değerlendirilmektedir."* ifadelerine yer verilmiştir.
- (94) Yeniden satış fiyatının tespitinin etki doğurup doğurmamasının ihlalin varlığının kanıtlanmasındaki yerine ilişkin olarak ise Kurul, *Anadolu Elektronik*¹² kararında *"(...) amacının rekabeti kısıtlamak olduğu kabul edilen yeniden satış fiyatının tespiti uygulamalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yer aldığına şüphe bulunmamaktadır. Bu nedenle 4. madde hükmü göz önüne alındığında ihlalin ortaya konulabilmesi için yeniden satış fiyatının tespiti uygulamalarına yönelik olarak bir etki analizi yapılması zorunluluğu bulunmamaktadır."* şeklinde bir değerlendirme yapmıştır. Bu doğrultuda, yeniden satış fiyatının tespitinin amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı olduğu kabul edilmekte ve rekabeti kısıtlayıcı etkilerinden bağımsız olarak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ihlal olarak nitelendirilmektedir.

I.4.2.2. Bulgulara İlişkin Değerlendirme

- (95) Yerinde incelemelerde elde edilen ve yeniden satıcıların satış fiyatlarına müdahale edildiğini gösteren belgelere yönelik değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir.

I.4.2.2.1. PHILIPS'e İlişkin Bulguların Değerlendirilmesi

Bulgu-1'e İlişkin Değerlendirme

- (96) Bulgu-1 altında yer verilen belge 25.08.2020 ve 26.08.2020 tarihlerinde yapılan iki farklı yazışmayı içermektedir. 25.08.2020 tarihli, GİPA Satış Personeli (.....), GİPA Yönetim Kurulu Başkan Vekili (.....) ve GİPA Satış Müdürü (.....) arasında geçen ilk yazışmada PHILIPS Satış Direktörü (.....) olduğu değerlendirilen kişi tarafından PHILIPS yetkilisi (.....) olduğu değerlendirilen kişiye atılan *"(.....) Selam Ugurlu*

¹⁰ 13.06.2013 tarihli ve 13-36/468-204 sayılı Kurul kararı.

¹¹ 22.11.2018 tarihli ve 18-44/703-345 sayılı Kurul kararı. Söz konusu kararın iptal istemi, Ankara 8. İdare Mahkemesinin 28.01.2020 tarihli E. 2019/1193, K. 2020/194 sayılı kararıyla reddedilmiştir.

¹² 23.06.2011 tarihli ve 11-39/838-262 sayılı Kurul Kararı.

Gaziantep Fiyatlarını Düzeltelim...” şeklindeki iletilerin (.....) isimli kişi tarafından GİPA yetkilisi (.....) gönderildiği, iletilerin devamında aynı kişi tarafından “*Abi (.....) attığı mesajları sana attım Bu iş büyümeye başlamadan önlem almamız lazım*” denildiği görülmektedir. GİPA yetkilisi (.....), PHILIPS yetkilisi (.....) olduğu değerlendirilen kişiden gelen bu ifadeleri içeren iletileri GİPA yetkilisi (.....) iletmış, (.....) ise “OK” şeklinde yanıt vermiştir.

- (97) Yazışmanın 26.08.2020 tarihli ikinci bölümünde GİPA yetkilisi (.....) aynı Whatsapp grubundaki ifadeleri yer almaktadır. Bahse konu yazışma kapsamında GİPA yetkilisinin “*Aslında rafa 2385 yazsa sorun olmayacak Abi daha öncede söyledik ... Ama uğurlu bu ürünü nakit 2000 TL satıyor*” şeklindeki ifadelerinden GİPA tarafından Uğurlu unvanlı bayinin satış fiyatına müdahale edildiği anlaşılmaktadır.
- (98) Söz konusu belge çerçevesinde, PHILIPS ve GİPA tarafından bayilerin yeniden satış fiyatına müdahale edildiği, GİPA tarafından bayinin fiyatlar konusunda uyarıldığı anlaşılmaktadır.

Bulgu-2’ye İlişkin Değerlendirme

- (99) PHILIPS Ege Bölgesi Distribütörü MELİSA’dan alınan ve 21.07.2020 tarihinde PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından MELİSA yetkilisi (.....)’ya gönderilen Whatsapp iletisinde, PHILIPS yetkilisi tarafından Philips markalı elektrik süpürgesinin internet satış fiyatına ilişkin ekran görüntüsü paylaşılmış, yakalagelsin isimli satıcı ile iletişime geçilmesi talep edilmiştir. PHILIPS yetkilisinin “*Bir konuşur musunuz rica etsem, yukarı çıkardık, Bir Yakala gelsin var*” şeklindeki ifadelerine bakıldığında MELİSA’dan ilgili ürünün fiyatını yukarı çekmek üzere “yakalagelsin” unvanlı satıcı ile iletişime geçmesini talep ettiği anlaşılmaktadır. MELİSA tarafından söz konusu talebe cevap verildiğine ilişkin herhangi bir belgeye ulaşılmamıştır. Söz konusu belge çerçevesinde, PHILIPS tarafından ürünlerini satan bayilerin yeniden satış fiyatına müdahale edilmeye çalışıldığı anlaşılmaktadır.

Bulgu-3’e İlişkin Değerlendirme

- (100) 08.06.2020 tarihinde MELİSA yetkilisi (.....) ile PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) arasında yapılan Whatsapp yazışmasında, MELİSA’nın satış yaptığı bir bayi tarafından gönderilen e-posta içeriğinin MELİSA tarafından PHILIPS yetkilisine iletiildiği ve bayinin şikayetine konu ürün için MELİSA tarafından uygulanan fiyatın yükseltildiği görülmektedir. Bayi tarafından MELİSA’ya gönderilen e-postada, şarjlı elektrik süpürgesi ürününün MELİSA’nın¹³ internet sitesinde, piyasa fiyatından 300 TL daha ucuza satıldığı, bu durumun ilgili bayinin müşterisi tarafından farkedilmesi üzerine bayinin müşteriye 300 TL ek ödeme yapmak zorunda kaldığı ve bayinin bu olaydan MELİSA’yı sorumlu tuttuğu, akabinde MELİSA’dan 300 TL almak istediği görülmektedir.
- (101) Bayi tarafından MELİSA’ya yapılan söz konusu şikayet MELİSA tarafından PHILIPS’e iletilmiş, PHILIPS yetkilisi tarafından konuya ilişkin olarak “*Sizleri de daha yukarı çekmeye çalışıyoruz ama piyasada kötü fiyatlar anladığım kadarı ile*” şeklinde yanıt verilmiştir. PHILIPS yetkilisinin ifadelerinden MELİSA’nın da aralarında olduğu bir grup satıcı tarafından ilan edilen fiyatların yukarı çekilmeye çalışıldığı ancak piyasada ucuza satan başka teshbbüsler olduğu için bunun sağlanamadığı anlaşılmaktadır. Keza yazışmanın devamında yer alan “*(.....) şimdi almayı deneyim... Abi görünmuyorsun*” ifadeleri ve sonrasında paylaşılan ekran görüntüsünden MELİSA’nın ilgili ürünü düşük

¹³ Yazışmaların içeriğinden ve diğer belgelerden Dükkan35’in MELİSA’nın kendi internet sitesi olduğu anlaşılmaktadır.

fiyattan satmayı durdurduğu anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, PHILIPS tarafından yeniden satıcısının fiyatına müdahale edildiği değerlendirilmektedir.

Bulgu-5'e İlişkin Değerlendirme

- (102) GİPA çalışanlarının yer aldığı Whatsapp grubunda ilk olarak PHILIPS yetkilileri tarafından GİPA yetkilisi (.....) gönderildiği düşünülen "(.....) selam. Tınmaz ile görüşüp fiyatını düzeltirebilir mısınız rica etsem. Artık baya uzun zaman oldu" şeklindeki ifadenin paylaşıldığı, devamında (.....) tarafından "4 urunde kacinci sirada bi paylaşırsan görüntüyü hem bizlerle hem (.....) [PHILIPS yetkilisi (.....) olduğu değerlendirilmektedir.]", "Bence ilk is 9125 fiyatını yükseltsin baksana adamlar anında müdahale ediyor" denildiği görülmektedir. Son olarak GİPA yetkilisi "Tamam konuşuyorum" diyerek ilgili bayi ile iletişime geçeceğini ifade etmektedir. Belgeden, Tınmaz unvanlı bayinin elektrikli süpürge fiyatına PHILIPS yetkililerinin talebi üzerine GİPA tarafından müdahale edildiği anlaşılmaktadır.
- (103) Bu çerçevede, PHILIPS ve GİPA tarafından yeniden satıcısının fiyatına müdahale edildiği değerlendirilmektedir.

Bulgu-4, 6, 7, 27 ve 37'ye İlişkin Değerlendirme (Satış Desteklerinin Kesilmesi Eylemlerine İlişkin Bulguların Değerlendirilmesi)

- (104) Bulgu 4, 6, 7, 27 ve 37 başlıkları altında yer verilen belgelerde PHILIPS tarafından bayilerine verilen satış desteklerinin kesildiğini gösteren ifadeler bulunmaktadır. Bu bulgulara ilişkin değerlendirmelere geçmeden önce PHILIPS'in satış destek uygulamaları hakkında bilgi verilmesinde fayda görülmektedir.
- (105) PHILIPS tarafından geleneksel kanalda faaliyet gösteren bayilerine, belirli bir sözleşme dönemi için baştan belirlenmeksizin kısa vadeli satış destekleri sağlanmaktadır. Kısa vadeli ticari yatırımlar (short term trade investments / sell through veya sell out) olarak adlandırılan bahse konu desteklerin bayilere aktarımı PHILIPS'in distribütörleri aracılığıyla gerçekleşmektedir. Söz konusu destekler, PHILIPS'in takdirine bağlı bir şekilde PHILIPS'in geleneksel bir mağazada örneğin ürünün ön alana yerleştirilmesi sağlanarak daha fazla görünürlük elde edilmesi, PHILIPS ürünlerinin tanıtılmasından sorumlu çalışanların istihdam edilmesi gibi amaçlarla müşterilerine sağladığı yatırımlardır.
- (106) Bulgu 6 ve 7 başlığı altında yer verilen, PHILIPS tarafından distribütörleri DÜNYA'ya ve NİTSET'e gönderilen 02.03.2020 tarihli e-postalarda belirli durumlarda satış desteklerinin kesileceği veya hiç verilmeyeceği ifade edilmekte, e-postanın ekinde bayilerden kesilmesi gereken satış desteği tutarlarının listesi yer almaktadır. Bahse konu liste incelendiğinde, bayilerin tavsiye edilenin altındaki fiyatlardan çevrim içi satış yaptığı anlaşılmaktadır.
- (107) Bahse konu e-postada PHILIPS yetkilisi tarafından "Distribütörlerimiz ile ilk hesaplamamızdan bu tutarların dusulmesii rica edeceğim. 01 Mart itibarı ile de bu tip durumlarda Sell through +Sell out support uygulamalarının yanında distribütörün ilgili bayi için uyguladığı Alt bayi tutarı da ödenmeyecektir." denilmekte, buna cevaben NİTSET yetkilisi tarafından "Yaptırımın nasıl olacağını iş ortaklarınıza bildirmelisiniz. Bize belirli bir tarihten sonra listeye giren herkesle ilgili ceza verileceği (ki burada bayiye değil bizi cezalandırmış oluyorsunuz) söylenmedi, sadece son toplantıda (konuşma kalabalığı olduğu bir anda) birinci seferde uyarılacağı ikinci seferde ceza verileceği söylendi. Ancak cezanın uygulanma şekli konusunda net bir şey belirtilmedi. (Kaldi ki bulduğunuz yöntemin adaletsiz bir yöntem olduğunu düşünüyorum; örn: sürekli kural ihlal edenin bayisi son turda 3-5 adet ürün aldı ise, ilk defa listeye giren ama son partide

çok fazla ürün alandan daha az ceza almış oluyor)” denilmektedir. Bu ifadelerden, öncelikle PHILIPS tarafından alt bayilere verilmesi öngörülen satış desteklerinin daha önceden distribütörler ile birlikte belirlenmiş olduğu ve bazı durumlarda kesilebildiği anlaşılmaktadır. Keza PHILIPS yetkilisi tutarların ilk hesaplamaadan düşülmesini talep etmekte ve *“bu tip durumlarda ... ödenmeyecektir.”* demektedir. Desteklerin hangi durumlarda kesileceği metin içeriğinden tam olarak anlaşılammakla birlikte NİTSET yetkilisi tarafından verilen cevaptan bu desteklerin “listeye giren” bayilerden kesildiği ve listedeki bayilerin e-posta ekindeki excel dokümanında unvanları listelenen bayiler olduğu anlaşılmaktadır.

- (108) NİTSET yetkilisinin PHILIPS ile distribütörleri arasında yapıldığı anlaşılın toplantıya ilişkin ifadeleri incelendiğinde bu toplantılarda görüşülen konular arasında satış desteklerinin kesilmesine ilişkin PHILIPS politikasının da yer aldığı anlaşılmaktadır. Bu politikaya ilişkin ifadelere bakıldığında, kural ihlali yapan bayilerin satış desteklerinin son seferde satın alınan ürün adedi ile orantılı olarak kesildiği anlaşılmaktadır. NİTSET yetkilisi bu uygulamaya itiraz etmekte ve bahse konu toplantıda PHILIPS tarafından deklare edilen politikaya uygun olarak listeye ilk kez giren bayinin uyarılması ve kesintinin ikinci kez listeye girmesi halinde yapılması gerektiğini hatırlatmakta, aksi durumda uygulamada adaletsizlikler yaşanabildiğini ifade etmektedir.
- (109) Bu noktada, desteklerin hangi durumlarda kesilmesinin planlandığının ve bayilerin hangi kurala uymamaları nedeniyle listeye girdiklerinin anlaşılabilmesi önem arz etmektedir. Konu hakkındaki daha somut ifadeler Bulgu 6’da rastlanmaktadır.
- (110) Bulgu 4’te yer verilen ve 15.04.2020 tarihinde NİTSET yetkilisi tarafından PHILIPS Satış Direktörü (.....) gönderilen e-postada *“Birincisi geleneksel kanala yapılan uygulamaların (başta online olmak üzere) fiyat istikrarını bozduğu fikrine belirli oranda katılmakla birlikte çözüm sisteminizin (ceza yönteminizin) hatalı olduğunu düşünüyorum. Kurunun yanında yaşı da yakıyorsunuz. Bizim sistemimizi gerçekten bozanlar ile gerçek is ortaklarımızı yani bizi dinleyen bizimle birlikte hareket edenleri ayırmanız gerekir. Bunun için de düzenli ürün aldırıp (örneğin her ay), listeye çıkanları uyarıp (en az bir kez ama doğrusu iki kez), uyanlara rağmen (ki burada önemli olan uyarıya rağmen bizimle hareket edilip edilememesidir, çünkü herkes hata yapabilir, bilgisi dışında ürünü listeye girebilir vs....) ısrarla listeye çıkanlara destekler kesilmelidir.”* denilmektedir.
- (111) Yukarıda yer verilen ifadeler incelendiğinde, geleneksel kanala yapılan uygulamaların (bu kanala verilen satış desteklerinin kastedildiği değerlendirilmektedir) çevrim içi kanaldaki fiyat istikrarını bozabildiğinin ifade edildiği bu durumun önlenmesi için PHILIPS tarafından bir çözüm sistemi uygulanmaya çalışıldığı anlaşılmaktadır. Bu kapsamda, NİTSET tarafından, kesintilerin bayiler arasındaki adaleti sağlamak adına PHILIPS’in mevcut uygulamalarından farklı bir yöntemle yapılması ve düzenli olarak bayilerden ürün aldırılması gerektiği ifade edilmektedir.
- (112) NİTSET tarafından önerilen yöntem kapsamında “ürün aldırma” faaliyetine ilişkin açıklamalara Bulgu-8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18 ve 20’ye ilişkin yapılan değerlendirmelerle birlikte yer verilmektedir. Bu değerlendirmeler çerçevesinde, çeşitli satıcı isimleri kullanarak e-ticaret siteleri ya da bir başka deyişle çevrim içi pazar yerlerinde satış yapan veya pazar yerlerindeki satıcılara ürün tedarik eden bayilerin tespit edilmesi amacıyla PHILIPS yetkilileri tarafından bu e-ticaret platformlarından ürün satın alınmakta ve ürünün faturasından satışı yapan bayilerin hangileri olduğu tespit edilmeye çalışılmaktadır.

- (113) Bu kapsamda, geleneksel kanalda faaliyet gösteren bayiler, çevrim içi kanalda tavsiye edilenden daha düşük fiyatlarla satış yapmaları veya çevrim içi kanalda satış yapan teşebbüslere mal tedarik etmeleri ve bu teşebbüsler tarafından uygulanan satış fiyatının PHILIPS'in tavsiye satış fiyatının altında kalması halinde (Bulgu-54'te yer alan "*İnşallah yine internetçiye gitmez*" ifadesi de PHILIPS'in çevrim içi satış yapan teşebbüslere mal tedarik edilmesini istemediğini göstermektedir) ve bu durumun PHILIPS tarafından çevrim içi satıcılardan ürün satın almak suretiyle tespit edilmesi halinde listeye girmektedir. Listeye giren bayilere verilmesi daha önceden planlanan satış desteklerinde PHILIPS tarafından çeşitli tutarlarda kesintiler yapılmaktadır.
- (114) Her ne kadar bahse konu destekler önceden sözleşmeyle belirlenmiş olmasa da, bu desteklerin verilmesi distribütörler ve bayiler tarafından beklenmekte ve desteğin verilmemesi bir tür kesinti anlamına gelmektedir. Dolayısıyla PHILIPS tarafından sergilenen bu davranış distribütörler tarafından yaptırım olarak algılanmaktadır. Keza, Bulgu 4 ve 7'de NİTSET yetkilisinin ifadelerinden, anılan desteklerde yapılan kesintilerin bir tür yaptırım yöntemi olarak algılandığı görülmektedir.
- (115) Bu noktada, bayilere uygulanan yaptırımın haklı bir gerekçeye dayandırılıp dayandırılmayacağı hususu önem kazanmaktadır. Keza PHILIPS tarafından yapılan açıklamalarda, desteklerin fiziki mağaza bölümünde rekabeti artırmak için, dolayısıyla belli amaçlar (fiziki mağazalarda görünürlüğü ve pazarlamayı artırmak gibi) doğrultusunda kullanılması koşuluyla verildiği ve bu koşulların gerçekleşmemesi sebebiyle desteğin kesildiği ifade edilmektedir.
- (116) Bu kapsamda, konunun Bulgu 27 ve 37 başlıkları altında yer verilen belgelerle birlikte değerlendirilmesinde fayda görülmektedir. Bulgu 27 başlığı altında yer verilen yazışmada PHILIPS yetkilisi (.....) tarafından, adı geçen teşebbüslerin internet üzerinden satış yaptığı belirtilmekte ve satış tutarına ilişkin bilgiler sağlandıktan sonra satış desteğinin kesildiği ifade edilmektedir. Bulgu 37 başlığı altındaki yazışmaya bakıldığında ise Kardeşler Züccaciye unvanlı bayinin Hepsiburada isimli e-ticaret platformundaki Yavrazi unvanlı satıcı aracılığıyla çevrim içi satış yaptığı, bu durumun PHILIPS tarafından tespit edilmesi üzerine *sell out* desteğinin kesilmesine karar verildiği görülmektedir.
- (117) Bahse konu yazışmalar incelendiğinde, yalnızca ilgili teşebbüslerin belirli tutarlar üzerinden çevrim içi satış yaptıklarından bahisle desteklerde kesintiye gidildiği görülmekte öte yandan bu teşebbüslerin fiziki satış desteğini amacına uygun kullanmadığına ilişkin somut bir tespit bulunmamaktadır. Başka bir deyişle, ilgili bayilerin fiziksel mağazalarında PHILIPS ürünlerinin görünürlüğünü artırmadığına veya diğer fiziki pazarlama yöntemlerini (ürün tanıtımı yapılması vb.) yeterince uygulamadığına ilişkin herhangi bir ifade göze çarpmamaktadır.
- (118) Bayiler tarafından yalnızca çevrim içi kanalda tavsiye edilenden daha düşük fiyatla ürün satılmasının satış desteğinden mahrum bırakma davranışına haklı gerekçe oluşturmasının mümkün olmadığı, fiziksel mağaza satışlarını artırmak üzere verilen satış desteklerinin kesilebilmesi için bu desteklerin fiziksel mağazada kullanılmadığının açıkça ortaya konulması gerektiği değerlendirilmektedir. Başka bir deyişle, ilgili bayilerin fiziksel mağazalarında PHILIPS ürünlerinin görünürlüğünün artırılmadığına veya diğer fiziki pazarlama yöntemlerinin (ürün tanıtımı yapılması vb.) yeterince uygulanmadığına ilişkin somut tespitler yapılması gerekmektedir. Öte yandan - Bulgu 4, 6, 7, 27 ve 37 başlıkları altında yer verilen belgelerden de anlaşıldığı üzere - söz konusu kesintiler tavsiye fiyatı uygulamak için kullanılan bir yaptırım aracına dönüşmüştür.

- (119) Yukarıda değerlendirilen belgeler PHILIPS tarafından yeniden satış fiyatının tespit edildiğini, bayilerinin internet satışlarına kısıtlama getirildiğini ve tavsiye fiyatın altında çevrim içi satış yapan bayilere yaptırım uygulandığını göstermektedir.

Bulgu-8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 27 ve 30'a İlişkin Değerlendirme (Ürün Aldırma Eylemine İlişkin Bulguların Değerlendirilmesi)

- (120) 18.12.2019 tarihinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) ile PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) arasındaki "XB9185" konulu e-posta (Bulgu-8); PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) gönderilen 18.12.2019 tarihli "buradan yavrazi" konulu e-posta (Bulgu-9) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) gönderilen 18.12.2019 tarihli "3 kişiden ürün alıyormuyuz?" konulu e-postalarda (Bulgu-10) ve bu e-postalar ile benzer içeriğe sahip 15.04.2020 tarihli (Bulgu-4); 17.12.2019 tarihli (Bulgu-11); 13.12.2019 tarihli (Bulgu-13); 09.12.2019 tarihli (Bulgu-14); 05.12.2019 tarihli (Bulgu-17); 02.12.2019 tarihli (Bulgu-18), 28.11.2019 tarihli (Bulgu-20); 20.08.2019 tarihli (Bulgu-27); 23.05.2019 tarihli (Bulgu-30) belgelerde "aldırabilir misin?", "ürün aldırılım" ya da "aldırdık" gibi ifadeler bulunmaktadır. Söz konusu "aldırmak" ifadesinin, çevrim içi platformlarda (tespit edilenden) düşük fiyatlar ile satılan ürünleri hangi satıcının sattığının tespit edilebilmesi amacıyla ürünün PHILIPS veya distribütörlerinin çalışanları tarafından ilgili satıcıdan satın alınması anlamında kullanıldığı anlaşılmaktadır. Örneğin, Bulgu-30'da yer alan "Referans ürünüm FC9925. Akakçe ye giriyorum. 1249 TL Morfare. Ürün aldırıyoruz D-marketten çıkmış. (...) Bunlar bu sabahın örnekleri, mal aldırduğumuzda biliyoruz ki TSS' de, metro' da, migros' da verilen ürünler başka yerlerden çıkıyor. Burdan nereye bağlayacağım, kim ne yapmalı konusunu ayrı ayrı değerlendireceğiz ancak şunu belirtiyim bir ürünü daha yüksek fiyat ile satabiliyor olma yetkinliği önemli bir ticari başarı bence. Hassas içerik, okuduktan sonra herkes silerse sevinirim." ifadesinden görülebileceği üzere, PHILIPS kendi ürünlerinin hangi satıcı tarafından düşük fiyata satıldığına tespiti için çalışanlarına ilgili ürünleri satın aldırılmaktadır. Benzer şekilde Bulgu-27'de yer alan "(.....): arces meşhur biliyorsunuz, fc9925- 1329 du bayramdan önce, aldırdık. Dünya-Müftüoğlu kardeşler. (.....): yavrazi' den de fc9323 aldırdık, 549 du, Nit-set, kardeş züccaciye ithalat ihracat. Bu ikisinde sell through kesiyoruz." şeklindeki ifadeden, PHILIPS çalışanının ürün aldırma suretiyle Arces isimli satıcının DÜNYA bayisi Müftüoğlu Kardeşler olduğunu, yavrazi unvanlı satıcının ise NİTSET bayisi Kardeşler Züccaciye olduğunu tespit ettiği anlaşılmaktadır. Bu davranışın hem internetten satış yapan satıcıların tespiti hem de söz konusu satıcıların ilgili ürünün fiyat istikrarını bozup bozmadığına yönelik bir tür araştırma niteliğinde olduğu değerlendirilmektedir.

- (121) Bu kapsamda, Bulgu-8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20 ve 30 başlıkları altında yer verilen belgelerde görülen ürün aldırma davranışının satış destekleri kesilecek bayilerin belirlenmesini sağlamakta kullanılan bir yöntem olduğu kanaatine varılmaktadır. Bulgu-27 ise yukarıda Bulgu-4, 7 ve 37 ile birlikte değerlendirilmiştir.

Bulgu-12'ye İlişkin Değerlendirme

- (122) 17.12.2019 tarihinde "Distribütör 2018" isimli Whatsapp grubunda PHILIPS çalışanı (.....), PHILIPS çalışanı (.....) ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde Özşanal ve YönAVM¹⁴ unvanlı bayilerin mağazalarında satışa sunduğu Philips markalı elektrik süpürgesi ve ütü ürünleri

¹⁴ Özşanal İzmir'de faaliyet gösteren bir bayi olup; YönAVM ise halıcı kanalında faaliyet gösteren bir alışveriş merkezidir.

üzerinde bulunan fiyat ve kampanya afişlerinin görselleri paylaşılmıştır. Görsellere ilişkin olarak PHILIPS yetkilileri arasında gerçekleşen konuşmalardan kampanyaların kaldırılması amacıyla ilgili bayilerle iletişime geçildiği anlaşılmaktadır.

- (123) Ürünlere uygulanan kampanyaların, PHILIPS yetkilileri tarafından satış kanalları arasındaki fiyat istikrarını bozucu bir davranış olarak değerlendirildiği ve müdahalenin gerekçesini oluşturduğu anlaşılmaktadır. Kampanyaların ürün fiyatına uygulanan bir indirim niteliğinde olduğu dikkate alındığında, PHILIPS'in bayilerinin yeniden satış fiyatına müdahale ettiği anlaşılmaktadır.

Bulgu-19'a İlişkin Değerlendirme

- (124) 30.10.2019 tarihinde PHILIPS Online Kanal Satış Müdürü (.....) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde yeniden satıcı tarafından çeşitli platformlar aracılığıyla sunulan fiyatlara ilişkin değerlendirmede bulunduğu görülmektedir. Yazışma içeriğine bakıldığında PHILIPS Online Kanal Satış Müdürü (.....) bahse konu yeniden satıcı ile iletişime geçtiği ve fiyatlara ilişkin açıklama istediği, buna cevaben yeniden satıcının başka bir fiyattan satış yapmakta olduğunu ancak çevrim içi platformun indirim girmiş olabileceğini, kendisinin de fiyatı kontrol ettiğini ifade ettiği anlaşılmaktadır. Yazışmanın devamında PHILIPS Online Kanal Satış Müdürü (.....) PHILIPS Satış Direktörü (.....) "gerekirse ürünü kapattırıyorum" dediği ve (.....) bu yaklaşımı onayladığı görülmektedir.
- (125) Söz konusu yazışma sonrasında ilgili ürünün fiyatı hakkında yeniden satıcı veya PHILIPS tarafından nasıl bir aksiyon alındığı tespit edilememekle birlikte yazışma içeriğinden PHILIPS yetkilisinin yeniden satıcı ile iletişime geçtiği ve yeniden satıcının PHILIPS'ten gelen uyarı üzerine fiyat bilgilerini kontrol ettiği, fiyatların talep edilen seviyeye çekilmemesi halinde PHILIPS'in seçenekleri arasında ürünün satıştan kaldırılmasının yer aldığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla bahse konu belgenin, dosya kapsamında elde edilen diğer belgeler ile birlikte değerlendirildiğinde, PHILIPS tarafından yeniden satıcıların satış fiyatına müdahale edildiğini gösterdiği kanaatine varılmaktadır.

Bulgu-21'e İlişkin Değerlendirme

- (126) 28.11.2019 tarihinde "C4 son durum" isimli Whatsapp grubunda Modern Kanal Satış Müdürü (.....), PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve PHILIPS çalışanı olduğu değerlendirilen (.....) isimli kişi arasında geçen Whatsapp görüşmesinde, C4 unvanlı satıcının "xb" model elektrik süpürgelerine uyguladığı indirim ve kampanyalar hakkında yazışılmaktadır. Yazışma içeriğinden ilk olarak PHILIPS tarafından, C4'ün internet satışlarına müdahalede bulunularak satışların kaldırıldığı, akabinde C4'ün gazeteyle vereceği kampanyalı satış reklamında "xb" model ürünün kampanya dışı bırakılmasının ve reklam metninde "xb" model ürünlerin kampanyadan hariç tutulduğunun belirtilmesinin talep edildiği anlaşılmaktadır. Bununla birlikte yazışma konusu durum halledilse dahi C4'e "xb- yeni maraton" model süpürge gönderilmemesi kararı alınmıştır.
- (127) İlgili belgede yer alan ifadelerle göre PHILIPS tarafından, C4'ün fiyat indirimlerine ve indirim reklamlarına müdahalede bulunduğu ve ürünlerin indirimli olarak satılmasının en etkili şekilde engellenmesi için ilgili ürünlerin bahse konu satıcıdan iade alınarak indirimli satışın tamamen önüne geçilmesinin planlandığı görülmektedir. Bu kapsamda PHILIPS tarafından, ilgili satıcıya söz konusu davranışları nedeniyle mal vermeme

kararı alındığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, PHILIPS tarafından gerçekleştirilen eylemler ile bayinin yeniden satış fiyatına müdahale edildiği değerlendirilmektedir.

Bulgu-22 ve 23'e İlişkin Değerlendirme

- (128) Bulgu-23 başlığı altında yer verilen ve 09.11.2019 tarihinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve NİTSET yetkilisi (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde NİTSET yetkilisi tarafından Philips XB9155/07 Marathon Ultimate Torbasız Elektrikli Süpürge'nin Trendyol isimli e-ticaret platformundaki fiyatına ilişkin ekran görüntüsü paylaşılmış, görsele ilişkin olarak PHILIPS Satış Direktörü (.....) ürünün alınıldığını ancak henüz ellerine ulaşmadığını belirtmiştir. Devamında NİTSET yetkilisi İzmir'de faaliyet gösteren Sarıçelik Kardeşler unvanlı bayinin de aynı ürünü Hepsiburada isimli e-ticaret platformunda 2.329 TL'ye satmakta olduğunu belirtmiş, buna ilişkin PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından gereken iletişimin sağlandığı ve Hepsiburada'da görünen fiyatın yukarı çekileceği ifade edilmiştir.
- (129) Yukarıdaki paragrafta bahsi geçen yazışma ile uyumlu olarak PHILIPS Satış Direktörü (.....)'ın ilgili bayinin Hepsiburada'da yayımlanan fiyatını yukarı çekmeye yönelik eylemini gösteren belgeye Bulgu-22 başlığı altında yer verilmektedir. 09.11.2019 tarihinde MELİSA yetkilisi (.....) ile PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından bahse konu bayinin Hepsiburada fiyatının bilgisi paylaşılmış, buna cevaben MELİSA yetkilisi (.....) tarafından bir saat önce durumun farkına varıldığı, ilgili bayiden ısrarla fiyatın kaldırılmasının talep edildiği, bir süre sonra bu girişimin olumlu sonuç verdiği ve fiyat karşılaştırma sitesi olan Akakçe'den de kısa süre içerisinde fiyatın kalkacağı ifade edilmiştir. Bu çerçevede, PHILIPS ve distribütörü MELİSA tarafından gerçekleştirilen eylemler ile Sarıçelik Kardeşler unvanlı bayinin yeniden satış fiyatına müdahale edildiği anlaşılmaktadır.

Bulgu-24'e İlişkin Değerlendirme

- (130) 08.11.2019 tarihinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesi incelendiğinde Özşanal unvanlı bayi tarafından Philips markalı buharlı ütüye konulan internet satış fiyatının yukarı çekilmesi için Özşanal Pazarlama Müdürü (.....) ile iletişime geçildiği ve fiyatın bir miktar yukarı çekilmesinin talep edildiği anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, PHILIPS tarafından Özşanal unvanlı bayinin yeniden satış fiyatına müdahale edildiği değerlendirilmektedir.

Bulgu-25'e İlişkin Değerlendirme

- (131) 27.09.2019 tarihinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından *stick* model elektrikli süpürge'nin en ucuza Çuhadaroğlu unvanlı bayi tarafından satıldığı ve fiyatın yukarı çekilmesi gerektiği ifade edilmiştir. PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından verilen cevaptan fiyatın kaldırılması amacıyla ilgili bayi ile iletişime geçildiği ve bayiden olumlu dönüş alındığı anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, PHILIPS tarafından Çuhadaroğlu unvanlı bayinin yeniden satış fiyatına müdahale edildiği değerlendirilmektedir.

Bulgu-26'ya İlişkin Değerlendirme

- (132) 25-26.09.2019 tarihinde PHILIPS Online Kanal Satış Müdürü (.....) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından Hızlıgitti unvanlı satıcının 9934 model elektrikli süpürgeye koyduğu

satış fiyatının en ucuz olduğu ve yukarı çekilmesi gerektiği belirtilmekte, buna cevaben PHILIPS Online Kanal Satış Müdürü (.....) konuyla ilgileneceğini ifade ettiği görülmektedir.

- (133) Yazışmanın devamında “*market place (MP)*” olarak ifade edilen çevrim içi pazar yerlerinde satış yapan bayiler tarafından yayımlanan satış fiyatlarının en düşük olmaması gerektiği, keza böyle bir durumun söz konusu olması halinde ilgili satıcı ve platformun Akakçe isimli internet sitesinde “en ucuz” ürün olarak yayımlanacağı, bu durumun da PHILIPS’e zarar vereceği ifadeleri yer almaktadır. Çözüm içinse söz konusu çevrim içi platformların takip edilerek düşük satış fiyatı uygulayan yeniden satıcıların uyarılmasının planlandığı anlaşılmaktadır. Bahse konu belgenin, dosya kapsamında elde edilen diğer belgeler ile birlikte değerlendirildiğinde, PHILIPS tarafından yeniden satıcıların satış fiyatına müdahale edildiğini gösterdiği değerlendirilmektedir.

Bulgu-28’e İlişkin Değerlendirme

- (134) 21.06.2019 tarihinde (.....) isimli Whatsapp Grubunda PHILIPS çalışanı (.....) ile PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde bir ürüne ait Hepsiburada etiket satış fiyatının ilgili platform ile iletişime geçilmek suretiyle yükseltildiği ve ürün fiyatının Hepsiburada BuyBox alabilecek en üst fiyata geldiği görülmektedir.¹⁵ Dolayısıyla satıcılara, satış fonksiyonlarını geliştirerek fiyat, teslimat, paketlenme vb. alanlarda rekabet edebilecekleri bir alan sunan BuyBox uygulaması, PHILIPS’in bu müdahalesi nedeniyle fiyat parametresi bakımından daha işlevsiz hale gelmektedir. Söz konusu belge çerçevesinde, PHILIPS tarafından yeniden satıcıların satış fiyatlarına müdahale edildiği değerlendirilmektedir.

Bulgu-29’a İlişkin Değerlendirme

- (135) 26.09.2019 tarihinde PHILIPS Online Kanal Satış Müdürü (.....) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde PHILIPS Satış Direktörü (.....) tarafından Hepsiburada isimli çevrim içi platformda sunulan stick model elektrikli süpürge fiyatının yukarı çekilmesi talep edilmekte, buna cevaben PHILIPS Online Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından konuyla ilgileneceği ifade edilmektedir. Bahse konu belgenin, dosya kapsamında elde edilen diğer belgeler ile birlikte değerlendirildiğinde, PHILIPS tarafından yeniden satıcıların satış fiyatına müdahale edildiğini gösterdiği değerlendirilmektedir.

Bulgu-31’e İlişkin Değerlendirme

- (136) 26.04.2019 tarihinde Distribütör 2018 isimli Whatsapp grubunda PHILIPS çalışanı (.....) ile PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde elektrikli süpürge ürünü için PHILIPS tarafından 1.499 TL satış fiyatı (*going price*) belirlendiği; ancak bayinin ütü için verilen desteğini elektrikli süpürge fiyatına yansıtarak elektrikli süpürge ürününü belirlenen fiyatın altında satışa sunduğu dolayısıyla ilgili bayi ile görüşüleceği ifade edilmektedir. Bahse konu belgenin, dosya kapsamında elde edilen diğer belgeler ile birlikte değerlendirildiğinde, PHILIPS

¹⁵ Çevrim içi satış platformlarında “Sepete Ekle” veya “Şimdi Al” kutucuğu olarak da bilinen BuyBox kutucukları listelenmiş ürün sayfalarında yer alan ürünlerden birinin tüketici tarafından seçilmesi halinde tüketicinin otomatik olarak Buybox’ı kazanmış olan satıcıya yönlendirilmesine olanak tanımaktadır. Platformlar tarafından müşteri memnuniyetini artırmak adına düşük fiyat, hızlı teslimat ve düzgün ürün gibi çeşitli kriterleri sağlayan satıcılara BuyBox verilmekte, böylelikle bahse konu satıcılar rakiplerinin önüne geçebilmektedir. Birçok müşteri, listelenen diğer satıcıları kontrol etmeden alışveriş yapabildiğinden BuyBox’ı kazanmış olmak ilgili platformdaki satıcılar bakımından önem arz etmektedir. Kaynak: <https://nesatilir.com/buybox/> Erişim Tarihi: 15.06.2021.

tarafından yeniden satıcıların satış fiyatına müdahale edildiğini gösterdiği değerlendirilmektedir.

I.4.2.2.2. DÜNYA'ya İlişkin Bulguların Değerlendirilmesi

Bulgu-40'a İlişkin Değerlendirme

- (137) 11.04.2020 tarihinde Gelişim Dış Ticaret Yetkilisi (.....) tarafından DÜNYA Yetkilileri (.....)'a iletilen "Fwd: Zonguldak Bollucuoglu ticaret ile Dünya ticaret ilişkiler sorunu *duzeltme*" konulu e-postada yer alan ve Zonguldak'ta faaliyet gösteren bir bayi yetkilisi ile PHILIPS ve DÜNYA çalışanları arasında gerçekleşen yazışmalarda, bayinin internet satışının PHILIPS tarafından yasaklandığının düşünerek PHILIPS'e şikayette bulunduğu, PHILIPS'in konuyla ilgisinin olmadığını ifade ettiği ancak bayinin üç ay gibi bir süredir internet satışı yapmadığını ve kendisine "ambargo" uygulandığını belirttiği görülmektedir. Öte yandan, PHILIPS söz konusu davranışları üzerine almamakta ve iddia edilen eylemleri gerçekleştirmediğini ifade etmektedir. Bu kapsamda, yazışmaya konu olan yeniden satış fiyatının tespiti ve internet satış kısıtlaması gibi eylemlerde PHILIPS'in talimatı olduğu söylenememektedir. Öte yandan, anılan eylemlerin DÜNYA tarafından ilgili bayiye uygulanmış olduğu metinde yer alan ifadelerden açıkça anlaşılabilir. (138) Söz konusu belge çerçevesinde, DÜNYA'nın bayilerinin yeniden satış fiyatına müdahale ettiği kanaatine varılmaktadır.

Bulgu-27'ye İlişkin Değerlendirme

- (139) 20.08.2019 tarihinde Distribütör 2018 isimli Whatsapp grubunda PHILIPS yetkilileri arasında geçen bir konuşma kapsamında, DÜNYA'nın satış yaptığı Müftüoğlu unvanlı bayi tarafından Arces unvanlı internet satıcısına ürün tedarik edildiğinin tespit edildiği ve ilgili bayinin satış destek primlerinde kesinti yapılacağı konuşulmaktadır. Konu ile ilgili olarak PHILIPS çalışanı (.....) tarafından "(.....) ile konuştum neden böyle birsey yapmış Muftuogluyla konuşacak.Boyle birsey yapacak müşteri değil bu zamana kadarda hiç yapmadı.Ciddi bir şekilde uyaralım" denildiği görülmektedir. Belge içeriği incelendiğinde, (.....) isimli kişinin DÜNYA temsilcisi (.....) olduğu anlaşılmaktadır. Bu kapsamda, DÜNYA'nın Müftüoğlu ile iletişime geçerek satış destek priminin kesilmesine yol açan davranışı engellemeye çalıştığı anlaşılmaktadır. (140) Dosya kapsamında edinilen belgeler ışığında, bayilerce ürün tedarik edilen satıcıların PHILIPS tarafından belirlenen fiyatların altında internet üzerinden satış yapmaları durumunda ilgili bayilerin satış destek primlerinin kesildiği bilinmektedir. Dolayısıyla, bu yaptırım ile bayilerin internet satıcılarına mal tedarik etmeleri ve tavsiye fiyatların altında mal satışı yapılmasına imkân vermeleri engellenmeye çalışılmaktadır. (141) Bu çerçevede, DÜNYA yetkilisinin satış destek primleri kesilen bayiye uyararak amacıyla iletişime geçmesi davranışı, bayinin yeniden satış fiyatlarına ve internet satışlarına müdahale edildiğine işaret etmektedir.

Bulgu-41'e İlişkin Değerlendirme

- (142) 15.11.2017 tarihinde DÜNYA yetkilisi (.....) tarafından PHILIPS çalışanı (.....) gönderilen ve bilgede PHILIPS çalışanı (.....), PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) ve DÜNYA yetkilisi (.....) bulunduğu "RE: 2018 SİMÜLASYON" konulu e-postada VATAN BİLGİSAYAR, EVKUR gibi satış noktalarının distribütörlerce başa çıkılması zor satış noktaları olduğu dolayısıyla bayi kanalından sağlanacak cironun korunması ve bu kanalın güçlendirilmesi adına birtakım önlemler alınması gerektiği ifade edilmektedir. Bununla birlikte DÜNYA yetkilisi tarafından PHILIPS ürünlerinin her

yerden temin edilebiliyor olmasının fiyat disiplinini bozduğu ve bu durumun önlenmesi gerektiği belirtilmektedir. Belge yeniden satış fiyatlarına yönelik “disipline etme” şeklindeki yaklaşımı göstermesi bakımından önemlidir. Söz konusu belge, DÜNYA tarafından bayilerinin yeniden satış fiyatına müdahale edildiğini göstermektedir.

1.4.2.2.3. GİPA’ya İlişkin Bulguların Değerlendirilmesi

Bulgu-32’ye İlişkin Değerlendirme

- (143) 09.12.2020 tarihinde GİPA Satış Müdürü (.....) ve GİPA Satış Personeli (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde internette satılan XB9145 ürününün Tanrıseven isimli bayi tarafından kaldırılması gerektiği tartışılmaktadır. Söz konusu belgeden PHILIPS tarafından bayilerin internet satışının yasaklanmasına yönelik bir girişimde bulunulduğu ancak bu talebin GİPA tarafından olumlu karşılanmadığı anlaşılmaktadır.

Bulgu-42’ye İlişkin Değerlendirme

- (144) 02.09.2020 tarihinde GİPA Satış Müdürü (.....) ve (.....) ismiyle kayıtlı kişi ile arasında geçen Whatsapp görüşmesinde GİPA tarafından bayisi ile çeşitli ürünlerin fiyatları hakkında bir yazışma gerçekleştirildiği görülmektedir. Söz konusu belgede GC ve XB serisi ürünlerin fiyatlarının yukarı çekilmesi hususu tartışılmış, adı geçen (.....) bayii dışında fiyatı görece düşük kalan bayiler varsa onlarla da görüşülerek fiyatların düzeltileceği ifade edilmiştir. Anılan belge, GİPA’nın bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etme niyetiyle çeşitli davranışlarda bulunduğunu göstermektedir.

Bulgu-1’e İlişkin Değerlendirme

- (145) Belge 25.08.2020 ve 26.08.2020 tarihlerinde yapılan iki farklı yazışmayı içermektedir. 25.08.2020 tarihli, GİPA Satış Personeli (.....), GİPA Yönetim Kurulu Başkan Vekili (.....) ve GİPA Satış Müdürü (.....) arasında geçen ilk yazışmada (.....) isimli kişi tarafından (.....) isimli kişiye¹⁶ atılan “(.....) *Selam Ugurlu Gaziantep Fiyatlarını Duzeltelim...* ” şeklindeki iletilerin (.....) isimli kişi tarafından GİPA yetkilisi (.....)’e iletildiği, iletilerin devamında aynı kişi tarafından “*Abi (.....) attığı mesajları sana attım Bu iş büyümeye başlamadan önlem almamız lazım*” denildiği görülmektedir. GİPA yetkilisi (.....), PHILIPS yetkilisi (.....) olduğu değerlendirilen kişiden gelen bu ifadeleri GİPA yetkilisi (.....) iletmış, (.....) ise “OK” şeklinde yanıt vermiştir.
- (146) Yazışmanın 26.08.2020 tarihli ikinci bölümünde GİPA yetkilisi (.....) aynı Whatsapp grubundaki ifadeleri yer almaktadır. Bahse konu yazışma kapsamında GİPA yetkilisinin “*Aslında rafa 2385 yazsa sorun olmayacak Abi daha öncede söyledik ... Ama uğurlu bu ürünü nakit 2000 TL satıyor*” şeklindeki ifadelerinden GİPA tarafından Uğurlu unvanlı bayinin satış fiyatına müdahale edildiği anlaşılmaktadır.

Bulgu-5’e İlişkin Değerlendirme

- (147) GİPA çalışanlarının yer aldığı Whatsapp grubunda ilk olarak PHILIPS yetkilileri tarafından 06.04.2020 tarihinde GİPA yetkilisi (.....)’e gönderildiği düşünülen “(.....) *selam. Tınmaz ile görüşüp fiyatını düzeltirebilir mısınız rica etsem. Artık baya uzun zaman oldu*” şeklindeki ifadenin paylaşıldığı, devamında (.....) tarafından “*4 urunde kacinci sirada bi paylaşirsan görüntuyu hem bizlerle hem (.....) [PHILIPS yetkilisi (.....) olduğu değerlendirilmektedir.]*”, “*Bence ilk is 9125 fiyatini yükseltsin baksana adamlar anında müdahale ediyor*” denildiği görülmektedir. Son olarak GİPA yetkilisi “*Tamam*

¹⁶ Daha önce de belirtildiği üzere, (.....) ve (.....) olarak anılan kişilerin ilgili tarihte PHILIPS’te görevli olan ve dosya kapsamındaki diğer belgelerde de adları sıklıkla geçen PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) olduğu değerlendirilmektedir.

konuşuyorum” diyerek ilgili bayi ile iletişime geçeceğini ifade etmektedir. Belgeden, Tınmaz unvanlı bayinin elektrikli süpürge fiyatına PHILIPS yetkililerinin talebi üzerine GİPA tarafından müdahale edildiği anlaşılmaktadır.

Bulgu-43’e İlişkin Değerlendirme

- (148) 18.01.2020 tarihinde “*DAP YÖNETİM BİLGİLENDİRME*” isimli Whatsapp grubunda GİPA Satış Personeli (.....) tarafından grup üyeleri GİPA Yönetim Kurulu Başkan Vekili (.....), ve GİPA Satış Müdürü (.....)’e gönderilen Whatsapp iletisinde Tınmaz isimli bayinin n11 isimli platformda sattığı elektrik süpürgesi ürününün fiyatı paylaşılarak ürün fiyatına müdahale edildiği konuşulmaktadır. Söz konusu belgeden GİPA tarafından bayilerin yeniden satış fiyatına müdahale edildiği anlaşılmaktadır.

Bulgu-44’e İlişkin Değerlendirme

- (149) 22.10.2019 tarihinde “*Gipa Genel Özel*” isimli Whatsapp grubunda GİPA Satış Personeli (.....) tarafından paylaşılan iletide geçen “*Arkadaşlar, merhaba PHILIPS olarak sonu 04 ile biten ürünleri bayilerimiz internet satışlarına açmasınlar açma dahi olsalar size göndereceğim fiyatın altında ürünleri açmasınlar açılanlarda lütfen çok ivedi kapatsın*” ifadelerinden bayilere yönelik taban fiyat uygulandığı, bu fiyatların altında ürünleri satmamaları gerektiği uyarısında bulunulduğu anlaşılmaktadır. Anılan belgeden GİPA tarafından bayilerin yeniden satış fiyatına müdahale edildiği anlaşılmaktadır.

I.4.2.2.4. MELİSA’ya İlişkin Bulguların Değerlendirilmesi

Bulgu 22 ve 23’e İlişkin Değerlendirme

- (150) 09.11.2019 tarihinde MELİSA yetkilisi (.....) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde Sarıçelik Kardeşler unvanlı bayinin Hepsiburada satış fiyatının düşük olduğu belirtilerek söz konusu bayinin platformdaki satışının, MELİSA yetkilisinin ifadesine göre, bayi ile kavga etmek suretiyle kaldırıldığı ve bunu takiben satış fiyatının Akakçe’den silinmesinin sağlanmaya çalışıldığı anlaşılmaktadır. Yazışmanın devamında Sarıçelik Kardeşler bayinin Hepsiburada satış fiyatının kaldırıldığına dair PHILIPS tarafından NİTSET’e bilgi verildiği görülmektedir.
- (151) Söz konusu belge çerçevesinde, Sarıçelik Kardeşler unvanlı bayinin yeniden satış fiyatına müdahale edildiği anlaşılmaktadır.

I.4.2.2.5. NİTSET’e İlişkin Bulguların Değerlendirilmesi

Bulgu-4’e İlişkin Değerlendirme

- (152) NİTSET yetkilisi (.....) tarafından PHILIPS Satış Direktörü (.....) gönderilen ve bilgide PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....), PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....), PHILIPS çalışanı (.....) ve NİTSET çalışanı (.....) olduğu 15.04.2020 tarihli “*FW: GÜNCEL REKABET TABLOSU ve CİRO*” konulu e-postada “*Birincisi geleneksel kanala yapılan uygulamaların (başta online olmak üzere) fiyat istikrarını bozduğu fikrine belirli oranda katılmakla birlikte çözüm sisteminizin (ceza yönteminizin) hatalı olduğunu düşünüyorum. Kurunun yanında yaşı da yakıyorsunuz. Bizim sistemimizi gerçekten bozanlar ile gerçek is ortaklarımızı yani bizi dinleyen bizimle birlikte hareket edenleri ayırmanız gerekir.*

Bunun için de düzenli urun aldırıp (örneğin her ay), listeye çıkanları uyarıp (en az bir kez ama doğrusu iki kez), uyanlara rağmen (ki burada önemli olan uyarıya rağmen bizimle hareket edilip edilememesidir, çünkü herkes hata yapabilir, bilgisi dışında ürünü listeye girebilir vs....) ısrarla listeye çıkanlara destekler kesilmelidir.” ifadelerinden geleneksel kanal üyelerinin ceza sistemiyle bir fiyat istikrarına tabi tutuldukları, bir başka deyişle bayi ve distribütörlerin “listeye girmek” şeklinde tabir edilen düşük fiyatla satış yapmalarının, satış destek primlerinin kesildiği bir ceza sistemiyle önüne geçilmeye çalışıldığı değerlendirilmektedir.

- (153) Söz konusu belgenin, NİTSET tarafından bayilerinin yeniden satış fiyatına müdahale edildiğini gösterdiği değerlendirilmektedir.

Bulgu- 20’ye İlişkin Değerlendirme

- (154) 28.11.2019 tarihli PHILIPS Satış Direktörü (.....) ve NİTSET ortağı (.....) arasında geçen Whatsapp görüşmesinde geçen “ürün aldırma” eylemi, daha önce de değinildiği üzere, çevrim içi platformlarda (tespit edilenden) düşük fiyatlar ile satılan ürünlerin hangi satıcı tarafından satıldığına tespit edilebilmesi amacıyla ilgili ürünün PHILIPS veya distribütörleri tarafından ilgili satıcıdan satın alınmasıdır. İlgili ürünün satın alınması durumunda, fatura bilgileri öğrenilmekte ve ürünün hangi bayi tarafından satıldığı tespit edilmektedir. Ürün aldırma yöntemi ile internetten satış yapan bayiler tespit edilebilmekte ve ilerleyen dönemde bu bayilerin satış destek primlerinden kesinti yapılmaktadır. Bu sayede PHILIPS tarafından, belirlediği fiyatların altında çevrim içi kanalda satış yapılması engellenmektedir.
- (155) Söz konusu belgenin, NİTSET’in bayilerinin yeniden satış fiyatına müdahale etmeye yönelik eylemler yaptığını ortaya koyduğu değerlendirilmektedir.

1.4.2.3. 4054 sayılı Kanun’un 4. ve 5. Maddeleri Kapsamında Değerlendirme

- (156) 4054 sayılı Kanunun 4. maddesi, rekabeti kısıtlama amacı veya etkisi olan teşebbüsler arası anlaşmaları, uyumlu eylemleri ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemlerini yasaklamaktadır. Kanunun lafzından da açıkça anlaşıldığı üzere Kanun kapsamında ihlal olarak nitelendirilmesi için anlaşma, uyumlu eylem ya da kararın sadece amacının veya sadece etkisinin rekabeti kısıtlayıcı olması yeterli görülmektedir. Aynı maddenin ikinci fıkrasının (a) bendine göre “*mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi*” yasaklanan haller arasında sayılmıştır.
- (157) Yukarıda yer verilen bilgi, belge ve değerlendirmeler çerçevesinde PHILIPS ve distribütörleri DÜNYA, GİPA, MELİSA ve NİTSET tarafından yeniden satıcılarının satış fiyatının tespit edildiği, PHILIPS’ten veya distribütörlerinden ürün temin eden ve bu ürünlerin fiziksel veya çevrim içi platformlarda yeniden satışını gerçekleştiren bayilerin yeniden satış fiyatlarına müdahale edildiği, bu müdahalelerin genel olarak bayilerin internet üzerinden yayımladıkları fiyatlara yönelik olduğu, ancak kimi durumda fiziksel mağazalarında gerçekleştirdikleri kampanyaların sonlandırılmasına ilişkin de olabildiği, internetteki fiyatlara müdahale kapsamında ilgili ürünün fiyatının yükseltilmesi veya satıştan kaldırılması gibi taleplerde bulunduğu, belirlenen fiyatların altında satış yapmalarını engellemek amacıyla bayilerin internet satışlarına kısıtlama getirildiği, internet üzerinden düşük fiyatla satış yapan yeniden satıcıların tespit edilememesi halinde ürünün PHILIPS veya distribütörleri tarafından satın alınmak suretiyle fatura bilgilerinden ilgili satıcının tespit edildiği, internet üzerinden düşük fiyatla satış yaptığı tespit edilen yeniden satıcıların satış destek primlerinden kesinti yapıldığı, satış destek primlerinden yapılan söz konusu kesintilerin yeniden satış fiyatının tespitini sağlamaya

yönelik bir tür yaptırım mekanizmasına dönüştüğü, bayilerin yeniden satış fiyatına yapılan müdahaleler kapsamında internette yayımlanan satış fiyatlarının yükseltilebildiği anlaşılmaktadır.

- (158) PHILIPS'in ve distribütörleri DÜNYA, GİPA, MELİSA ve NİTSET'in bu eylemleri 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ikinci fıkrasının (a) bendi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı niteliktedir. Sağlayıcı ile alıcı arasındaki dikey ilişkide sağlayıcının alıcının yeniden satış fiyatını belirlemesi daha önce de değinildiği üzere, 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi çerçevesinde anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır. Dolayısıyla PHILIPS'in ve distribütörlerinin söz konusu eylemleri 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamamaktadır.
- (159) Yeniden satış fiyatının tespitinin çoğunlukla amaç bakımından rekabet ihlali teşkil ettiği kabul edilmektedir. Nitekim Kurul tarafından alınan *Anadolu Elektronik*¹⁷, *Tüketici Elektronik*¹⁸ ve *Sony*¹⁹ gibi kararlarda da yeniden satış fiyatının belirlenmesinin amacı itibarıyla rekabeti kısıtlayıcı olduğu yönünde değerlendirme yapıldığı görülmektedir. Amacı bakımından rekabet ihlali teşkil eden bu tür bir uygulamanın 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında muafiyet alması da mümkün görünmemektedir. Zira söz konusu uygulamanın, bazı istisnai haller dışında, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddenin birinci fıkrasının (a) ve (b) bentlerinde sayılan "malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması" ve "tüketicilerin bundan yarar sağlanması" koşullarını karşılaması beklenmemektedir.
- (160) Zira PHILIPS ve distribütörleri DÜNYA, GİPA, MELİSA ve NİTSET tarafından gerçekleştirilen davranışların da malların üretimi ve dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında herhangi bir iyileşme veya etkinlik kazanımı sağlamadığı değerlendirilmektedir. Aksine bayi fiyatlarının sağlayıcılar tarafından yüksek tutulması bayiler arasındaki marka içi rekabeti kısıtlayarak, bayilerin yatırım yapma, maliyetlerini düşürme güdülerini azaltmaktadır. Ayrıca, fiziksel mağazalarda satış yapmak suretiyle faaliyet gösteren bayilerin internet satış fiyatlarının yükseltilmesi, fiziksel alışverişin durma noktasına geldiği pandemi döneminde bu bayilerin çevrim içi kanalda faaliyet gösteren marka içi rakipleri karşısında rekabette dezavantajlı konuma gelmelerine neden olmuştur. Dolayısıyla 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendindeki koşul sağlanmadığından, bahse konu uygulamaya bireysel muafiyet tanınmamaktadır. Açıklamalar çerçevesinde PHILIPS ve distribütörleri DÜNYA, GİPA, MELİSA ve NİTSET'in bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri sonucuna varılmaktadır.

I.4.3. İnternet Satışlarının Kısıtlanmasına İlişkin Değerlendirme

I.4.3.1. Türk Rekabet Hukukunda İnternet Satışlarının Kısıtlanması

- (161) İnternet üzerinden yapılan satışlar, tüketicilerin arama maliyetinin ve işletmelerin dağıtım maliyetinin azalması, işletmelere daha geniş coğrafyaya ve daha fazla tüketiciye ulaşma imkânı sunması ve yeni iş modelleri yaratması nedeniyle dünyada ve ülkemizde giderek yaygınlaşmaktadır.
- (162) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendine göre, belli haller dışında alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmesi anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmaktadır.

¹⁷ 23.06.2011 tarihli ve 11-39/838-262 sayılı Kurul kararı.

¹⁸ 07.11.2016 tarihli ve 16-37/628-279 sayılı Kurul kararı.

¹⁹ 22.11.2018 tarihli ve 18-44/703-345 sayılı Kurul kararı.

Bu düzenleme uyarınca bentte sayılan belli haller dışında, alıcıların aktif ve/veya pasif satışlarına kısıtlama getirilmesi halinde anlaşma grup muafiyetinden yararlanamamaktadır. İnternet üzerinden yapılan satışlar aktif satış-pasif satış ayrımı çerçevesinde, çoğunlukla pasif satış olarak değerlendirilmektedir. Bu kapsamda bir sağlayıcının alıcılarının internet üzerinden satış yapmasını kısıtlaması bir tür pasif satış kısıtlaması niteliğindedir. Nitekim Dikey Kılavuz'un 25. paragrafında, *"bir sağlayıcının, dağıtıcıların/bayilerin/alıcıların kendi internet siteleri üzerinden satış yapmalarını kısıtlaması bir tür pasif satış kısıtlaması niteliğindedir"* ifadesi yer almaktadır.

- (163) 2002/2 sayılı Tebliğ'in pasif satışların (aktif satışların yanı sıra) kısıtlanmasına izin verdiği istisnai haller aynı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde düzenlenmekte ve toptancı seviyesinde faaliyet gösteren alıcının son kullanıcılara yönelik satışlarının kısıtlanması ve birleştirmek amacıyla tedarik edilen parçaların söz konusu olması halinde alıcının bunları üretici konumunda olan sağlayıcının rakiplerine satmasının engellenmesi izin verilen istisnai haller arasında sayılmaktadır. Aynı bentte pasif satış kısıtlamasına izin verilen bir istisna daha bulunmaktadır ki bu istisna, seçici dağıtım sistemi üyelerinin yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapmalarının kısıtlanmasıdır.
- (164) Bunun yanı sıra, 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi seçici dağıtım sistemi özelinde bir hüküm içermekte ve seçici dağıtım sisteminde perakende seviyesinde faaliyet gösteren sistem üyelerinin son kullanıcılara yapacakları aktif veya pasif satışların kısıtlanmasının anlaşmayı Tebliğ kapsamı dışına çıkaracağını ifade etmektedir.
- (165) Dikey Kılavuz'un 28. paragrafında, sağlayıcının fiziki satış noktaları veya reklam ve promosyonların yayınlandığı kataloglar için getirebildiği gibi, satış kanalı olarak internetin kullanımına yönelik bazı koşullar öngörebileceği belirtilmiştir. Örneğin sağlayıcının, ürünlerinin satışa sunulduğu internet sitesine yönelik kalite koşulları getirebileceği, bunun gibi internetten alışveriş yapan tüketicilere belli hizmetlerin sunulması şartını öngörebileceği ifade edilmiştir. İlaveten *"... bu koşulun amacı, sadece internet üzerinden satış yapan oyuncuları pazarın dışına itmek veya satışlarını kısıtlamak olmamalıdır. Bu koşula ek koşulların getirilmesi de mümkün olmakla birlikte önem arz eden husus, bu koşulların amacının doğrudan veya dolaylı olarak dağıtıcının internet satışlarını engellemek olmamasıdır. Getirilen koşulların gerekçesi, dağıtımın niteliği ve kalitesini, marka imajını ve/veya potansiyel etkinliği artırıcı vb. unsurlar bakımından objektif olarak somut, makul ve kabul edilebilir olmalıdır. Benzer şekilde sağlayıcı, alıcının sadece belirli standart ve koşulları karşılayan 'satış platformları/pazar yerleri' üzerinden satış yapmasını isteyebilecektir. Ancak getirilen bu kısıtlamanın amacı, dağıtıcının internet üzerinden satışını ve fiyat rekabetini engellemek olmamalıdır. Bunun gibi, nesnel, tek tip ve ürünün kendine has nitelikleri doğrultusunda şartlar ve gerekçeler öne sürmeden genel olarak platformlardan satışın yasaklanması ihlal olarak değerlendirilebilecektir"* ifadelerine yer verilmiştir.

I.4.3.2. Bulgulara İlişkin Değerlendirme

- (166) Yerinde incelemelerde elde edilen ve yeniden satıcıların internet satışlarının kısıtlandığını gösteren belgelere yönelik değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir.

I.4.3.2.1. PHILIPS'e İlişkin Bulguların Değerlendirilmesi

Bulgu-32'ye İlişkin Değerlendirme

- (167) GİPA yetkilileri arasında geçen yazışmada PHILIPS yetkilisi (.....) olduğu değerlendirilen bir kişinin GİPA yetkilisi (.....)'ı arayarak Tanrıseven unvanlı bayinin

internet üzerinden sattığı elektrikli süpürge'nin ilandan kaldırılmasını istediği, buna karşılık GİPA yetkilisinin "Ben karışmam" demek suretiyle müdahale talebinin reddedildiği anlaşılmaktadır.

- (168) Belgenin PHILIPS'te yapılan yerinde incelemeyden yaklaşık iki hafta sonraya ait olduğu dikkate alındığında GİPA yetkililerinin "Korkunun gözünü sevim, (.....), Biz kimseye karışamayız diyo 🤔🤔🤔🤔", "(.....), Dün (.....) aradı yine Tannrıseven için... İnternete XB9145 koymuş Kaldırsın dedi Daha akıllanmadınız mı dedim Sustu" gibi ifadelerinden PHILIPS'te yapılan yerinde inceleme sonrasında bazı PHILIPS yetkililerinin rekabet hukukuna uygun ifadeler kullanmaya özen gösterdiği anlaşılrsa da, çeşitli PHILIPS çalışanlarının bayilerin internet satışlarına yönelik olarak distribütörlere müdahale etmeye devam ettiği, dolayısıyla PHILIPS'in bayilere dönük politikasında esaslı bir değişiklik yaşanmadığı görülmektedir.

Bulgu-33'e İlişkin Değerlendirme

- (169) 31.03.2020 tarihli "eşyabank" konulu, PHILIPS'in Doğu Anadolu Bölgesi Distribütörü GİPA'nın yetkilisi (.....) tarafından gönderilen e-posta incelendiğinde, çevrim içi kanaldan satış yapan Tınmaz Ticaret unvanlı bayinin, daha önce engellenmesine rağmen pandemi koşullarında ticari faaliyetlerini asgari düzeyde de olsa devam ettirebilmek adına çevrim içi platformlar aracılığıyla satış yapmak zorunda kaldığı, bu kapsamda GİPA yetkilisinin PHILIPS yetkilisine bu durumun gerekçelerini açıkladığı görülmektedir. E-postada yer alan "Tınmaz Ticaret de bunu bu şekilde yapanlardan. Daha önce de platformda çıktıklarında sizlerin uyarıları ile konuşarak bu ürünleri kaldırtmıştık." şeklindeki ifadeden, GİPA'nın daha önceki dönemde Tınmaz Ticaret'in çevrim içi platformlar üzerinden satış yapmasını PHILIPS'in talebi doğrultusunda engellediği anlaşılmaktadır. Zira belgede yer alan "sizlerin uyarıları ile" şeklindeki ifadeden söz konusu davranışta PHILIPS'in de etkisinin bulunduğu anlaşılmaktadır. PHILIPS yetkilisi tarafından gönderilen cevapta rekabet hukuku gereği satış fiyatına karışmadıkları ifade edilmekteyse de bu e-postaya karşı GİPA yetkilisinin şirket içi e-postasında yer alan "kahkaha atıyorum şu an... tam da istediğim oldu" şeklindeki ifadeler PHILIPS tarafından gönderilen e-postaya itibar edilemeyeceğini göstermektedir.

Bulgu-34'e İlişkin Değerlendirme

- (170) 26.03.2020 tarihinde PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) ve PHILIPS çalışanı (.....) gönderilen ve bilgide PHILIPS çalışanları (.....) ve PHILIPS Satış Direktörü (.....) bulunduğu "RE:Online promotör" konulu e-postada yer alan ifadelerden PHILIPS'in çeşitli firmalara "online da olma" şeklinde yönlendirmeler yaptığı, Gizerler, KUTUP ve Çuhadaroğlu gibi bayilerin pazar yerlerinde (e-ticaret sitelerinde) satış yapmasını istemediği ancak bu bayilerle doğrudan çalışmadığı için pazar yerlerinde satış yapmalarına engel olamayabileceğinin tartışıldığı anlaşılmaktadır.

Bulgu-35'e İlişkin Değerlendirme

- (171) NİTSET ortağı (.....) tarafından PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....)'e gönderilen ve bilgide NİTSET yetkilileri (.....)'nin bulunduğu "RE: Nitset Daily Sale Through" konulu e-postada PHILIPS yetkilisinin, malların internette satılması endişesi nedeniyle Kardeşler unvanlı bayiye xb olarak adlandırılan elektrik süpürgesi ürününü satmak istemediğini belirttiği, buna cevaben NİTSET yetkilisinin bayiye daha önce 2-3 kez uyardığını, sipariş adedini azalttığını ve

böyle bir durumun önüne geçmek için takipte olduklarını ifade ettiği görülmektedir. Yazışmada yer alan ifadelerden bayinin internette satış yapan bir yeniden satıcıya mal tedarik etmesi neticesinde uyarılarak sipariş adedinin azaltılması şeklinde yaptırımlarla karşılaştığı anlaşılmaktadır. Söz konusu belgeye bakıldığında, PHILIPS ve NİTSET tarafından, Kardeşler unvanlı bayinin yeniden satış yaptığı müşterilere sınırlama getirilmek suretiyle anılan bayinin internet satışlarının sınırlandırıldığı görülmektedir.

Bulgu-36'ya İlişkin Değerlendirme

- (172) 20.02.2020 tarihinde DÜNYA çalışanı (.....) tarafından DÜNYA Satış Müdürü (.....)'a gönderilen *"RE: Promotörlü noktalar"* konulu e-postada yer alan *"Er-Kur ve Yavuzlar Zücc. geçen sene son aylarda internet satışlarından dolayı yasaklandı."* şeklindeki ifadeden, Erkur ve Yavuzlar isimli bayilerin internetten satış yaptıkları gerekçesiyle bir tür yaptırıma maruz kaldıkları anlaşılmaktadır. Bayilere uygulanan yaptırımın niteliği bulgu içeriğinden tam olarak anlaşılammakla birlikte, DÜNYA'nın, bayilerinin internet satışlarına müdahale ettiği değerlendirilmektedir.

Bulgu-37'ye İlişkin Değerlendirme

- (173) PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından NİTSET yetkilileri (.....) gönderilen 19.12.2019 tarihli *"Kardeş Züccaciye - YAVRAZİ"* konulu e-postada PHILIPS yetkilisi tarafından kullanılan *"Marketplace de Yavrazi ünvanlı satıcının ürün tedarikçisinin Kardeş Züccaciye olduğunu daha önce tesbit etmiştik. Verilen desteklerin perakende satış için verildiği online satış da çalışma koşullarının belli olduğu konusunda defalarca uyarılmasına rağmen hala satışlarına devam ediyor. Bu nedenle Kardeş züccaciyeyi aylık uygulama ve sell-out destek uygulamalarından çıkarıyoruz."* ifadesinden Kardeş Züccaciye'nin platformlar üzerinden internet satışı yaptığının tespit edildiği ve bu nedenle kendisine destek kesintisi yapılmak suretiyle yaptırıma maruz bırakıldığı konusunda tartışma yapıldığı görülmektedir.

Bulgu-38'e İlişkin Değerlendirme

- (174) 23.07.2019 tarihinde PHILIPS çalışanı (.....) tarafından (.....) isimli Whatsapp grubuna gönderilen ileti incelendiğinde, Hepsiburada'da Lider Beyaz Eşya unvanıyla satış yapan satıcının Gürbüz unvanlı bayi olduğunun tespit edildiği, satışın durdurulması amacıyla anılan bayi ile iletişime geçildiği ve bayi satışının internetten kaldırılacağı anlaşılmaktadır.

Bulgu-39'a İlişkin Değerlendirme

- (175) PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından GİPA yetkililerine gönderilen e-postada internet üzerinden satış yapan bir yeniden satıcıya yönelik tedarikin durdurulması talep edilmektedir. GİPA yetkilisi (.....) tarafından bahse konu talebe ilişkin olarak başka bir GİPA yetkilisi ile iletişime geçilmiş ve *"Bu adamlar yanına gittiğimizde detaylı olarak internette satış konusundan bahsetmiştik. Buna rağmen yapıyor gözüküyor. Uyaralım hala yapıyorsa gereğini yapalım..."* denilmiştir. Buna göre GİPA'nın daha önce de ilgili bayi ile iletişime geçtiği ve uyardığı anlaşılmaktadır.

I.4.3.2.2. DÜNYA'ya İlişkin Bulguların Değerlendirilmesi

Bulgu-40'a İlişkin Değerlendirme

- (176) 11.04.2020 tarihinde Gelişim Dış Ticaret yetkilisi (.....) tarafından DÜNYA Yetkilileri (.....) iletilen *"Fwd: Zonguldak Bollucuoglu ticaret ile Dünya ticaret ilişkiler sorunu"*

duzeltme” konulu e-posta yazışmalarında Zonguldak’ta faaliyet gösteren Bollucuoğlu isimli bayi yetkilisi tarafından kendilerine DÜNYA tarafından internet satış yasağı uygulandığı ve buna PHILIPS politikalarının gerekçe gösterildiği belirtilmektedir. PHILIPS yetkilisi tarafından verilen cevapta, olayda kendilerinin müdahalesi bulunmadığı ifade edilmektedir. Söz konusu yazışmalar birlikte değerlendirildiğinde, PHILIPS’in olay özelinde bir dahlinin olup olmadığı bilinmemektedir.

Bulgu-36’ya İlişkin Değerlendirme

- (177) 20.02.2020 tarihinde DÜNYA çalışanı (.....) tarafından DÜNYA Satış Müdürü (.....)’a gönderilen *“RE: Promotörlü noktalar”* konulu e-postada yer alan *“Er-Kur ve Yavuzlar Zücc. geçen sene son aylarda internet satışlarından dolayı yasaklandı.”* şeklindeki ifadesi ele alındığında, Erkur ve Yavuzlar isimli bayilerin internetten satış yaptıkları gerekçesiyle bir tür yaptırıma maruz kaldıkları anlaşılmaktadır.

I.4.3.2.3. GİPA’ya İlişkin Bulguların Değerlendirilmesi

Bulgu-33’e İlişkin Değerlendirme

- (178) 31.03.2020 tarihli *“eşyabank”* konulu, PHILIPS’in Doğu Anadolu Bölgesi Distribütörü GİPA’nın yetkilisi (.....) tarafından atılan e-posta incelendiğinde, daha yukarıda değinildiği üzere, çevrim içi kanaldan satış yapan Tınmaz Ticaret isimli bayinin, daha önce engellenmesine rağmen pandemi koşullarında ticari faaliyetlerini asgari düzeyde de olsa devam ettirebilmek adına çevrim içi platformlar aracılığıyla satış yapmak zorunda kaldığı, bu kapsamda GİPA yetkilisinin PHILIPS yetkilisine bu durumun gerekçelerini açıkladığı görülmektedir. *“Tınmaz Ticaret de bunu bu şekilde yapanlardan. Daha önce de platformda çıktıklarında sizlerin uyarıları ile konuşarak bu ürünleri kaldırmıştık.”* şeklindeki ifadede, PHILIPS’in talebi doğrultusunda GİPA’nın daha önceki dönemde Tınmaz Ticaret’in çevrim içi platformlar üzerinden satış yapmasını engellediği anlaşılmaktadır.

Bulgu-39’a İlişkin Değerlendirme

- (179) PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından GİPA yetkililerine gönderilen e-postada internet üzerinden satış yapan bir yeniden satıcıya yönelik tedariğin durdurulması talep edilmektedir. GİPA yetkilisi (.....) tarafından bahse konu talebe ilişkin olarak başka bir GİPA yetkilisi ile iletişime geçilmiş ve *“Bu adamla yanına gittiğimizde detaylı olarak internette satış konusundan bahsetmiştik. Buna rağmen yapıyor gözüküyor. Uyaralım hala yapıyorsa gereğini yapalım...”* denilmiştir. Buna göre GİPA’nın daha önce de ilgili bayi ile iletişime geçtiği ve uyardığı anlaşılmaktadır. Ayrıca GİPA çalışanı (.....) *“Konuştum abi ürünleri kaldırdı hemen”* şeklindeki ifadesi GİPA tarafından internet satışlarının engellenmesi niyetiyle bayiye iletişime geçildiğini ve bayinin ürünleri kaldırmasının sağlandığını göstermektedir.

I.4.3.2.4. NİTSET’e İlişkin Bulguların Değerlendirilmesi

Bulgu-35’e İlişkin Değerlendirme

- (180) NİTSET ortağı (.....) tarafından PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....)’e gönderilen ve bilgide NİTSET yetkilileri (.....) bulunduğu *“RE: Nitset Daily Sale Through”* konulu e-postada PHILIPS yetkilisinin, malların internetten satılması endişesi nedeniyle Kardeşler olarak adlandırılan bayiye xb olarak adlandırılan ürünü satmak istemediğini belirttiği, buna cevaben NİTSET yetkilisinin bayiye daha önce 2-3 kez uyardığını ve sipariş adedini azalttığını, böyle bir durumun önüne geçmek için takipte olduklarını ifade ettiği görülmektedir.

Bulgu-7'ye İlişkin Değerlendirme

- (181) 04.03.2020 tarihinde PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından NİTSET yetkilisi (.....) gönderilen ve bilgide PHILIPS Satış Direktörü (.....), PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....) ve NİTSET yetkilileri (.....) bulunduğu “*Seri No 19.02.2020 (Okan).xlsx*” konulu e-postalarda PHILIPS’in NİTSET’in bayisine “listeye girdiği” için yaptırım uygulamak istediği, NİTSET tarafından gönderilen e-postada cezaların belirli bir sistematığe göre uygulanması gerektiği, yapılan toplantıda “listeye ilk kez çıkan” bayinin uyarılacağı, ikinci kez çıkarsa *sell out* desteklerinin kesileceğinin kararlaştırıldığı, dolayısıyla söz konusu bayinin uyarı yapılmaksızın cezaya maruz kalmasının hatalı olduğu ifade edilmektedir. “Listeye girmek” ifadesinin çevrim içi kanallarda, NİTSET tarafından tespit edilen fiyatın altında satış yapmak anlamında kullanılmış olabileceği düşünülmektedir.
- (182) NİTSET yetkilisinin ifadelerinden bayilerin internet satışlarına nasıl müdahale edileceğine ilişkin PHILIPS yetkililerinin de katıldığı bir toplantı yapıldığı ve bu toplantıda bayilere uygulanacak cezaların belirlendiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla söz konusu belge ışığında, PHILIPS ve NİTSET tarafından, bayilerinin internet satışlarının engellendiği anlaşılmaktadır.

Bulgu-45'e İlişkin Değerlendirme

- (183) 17.12.2019 tarihinde PHILIPS Ankara ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü Küçük Ev Aletleri Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından PHILIPS Distribütör Kanalı Satış Müdürü (.....) ve NİTSET yetkilisi (.....) gönderilen “*RE: uzun ticaret*” konulu e-posta incelendiğinde “uzunticaret” isimli satıcının n11 üzerinden satış yaptığının tespit edilmesi üzerine kendisiyle PHILIPS yetkilileri tarafından iletişime geçildiği, internet satışının engellendiği ve bu bilginin PHILIPS yetkilisi tarafından NİTSET yetkilisine iletilendiği anlaşılmaktadır.

Bulgu-46'ya İlişkin Değerlendirme

- (184) KUTUP çalışanı (.....) ile NİTSET yetkilileri (.....) arasında geçen 13.12.2019 tarihli “*PHILIPS ONLINE SATIŞ GERİ" BİLDİRİMİ HK*” konulu e-postada yazışmalarından NİTSET tarafından KUTUP'a internet satışı yapmaması yönünde bildirim yapıldığı, ancak NİTSET tarafından KUTUP yetkilisine verilen cevapta bahse konu bildirim tavsiiye niteliğinde olduğu, zorlayıcı olmadığı belirtilmiştir. Sağlayıcı ile dağıtıcı arasındaki ilişkilere yönelik düzenlemelerin yer aldığı 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında sağlayıcının tavsiiye etmesine izin verilen parametrenin yeniden satış fiyatı parametresi olduğu, bununla birlikte dağıtıcı tarafından internet satışları yapılmamasına yönelik olarak dağıtıcıya tavsiiyede bulunulabilmesine imkân veren herhangi bir düzenleme bulunmadığı, aksine anılan düzenlemeler kapsamında internet satışlarının pasif satış olarak değerlendirildiği ve bayinin internet üzerinden satış yapabilme hakkına sahip olduğunun açıkça belirtildiği görülmektedir.

1.4.3.3. İnternet Satışlarının Kısıtlanmasına İlişkin Değerlendirme

- (185) Daha önce de belirtildiği üzere, internet satışlarının kısıtlanması çoğunlukla bir pasif satış kısıtlaması olarak görülmekte ve 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin birinci fıkrasının (b2), (b3) ve (b4) bentlerinde düzenlenen istisnai haller dışında pasif satış kısıtlaması içeren dikey anlaşmaların grup muafiyetinden yararlanması mümkün olmamaktadır. Aynı bentte pasif satış kısıtlamasına izin verilen ve dosya kapsamında incelenen davranışlarla ilgili olabilecek istisnai hal; seçici dağıtım sistemi üyelerinin yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapmalarının kısıtlanmasıdır. Yukarıda açıklandığı

üzere, PHILIPS'in dağıtım sistemi bir seçici dağıtım sistemi olmadığından, bu istisnai halin dosya kapsamında incelenen internet satışlarının kısıtlanmasına yönelik davranışlara her hâlükârda uygulanabilir olmadığı, aşağıdaki değerlendirmelere geçmeden önce belirtilmesinde fayda görülmüştür.

- (186) PHILIPS ve/veya distribütörleri DÜNYA, GİPA, MELİSA, NİTSET tarafından bayilerinin internet satışlarına getirilen kısıtlamalara ilişkin yukarıda yer verilen belgeler bayilerin yeniden satış fiyatlarına müdahale edildiğini gösteren belgeler ile birlikte incelendiğinde bayilerin e-ticaret siteleri (e-ticaret platformları) aracılığıyla satış yapmalarına, esasen belirlenen fiyatların altında satış yapmalarını engellemek amacıyla çeşitli kısıtlamalar getirildiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, internet satışlarının kısıtlandığını gösteren belgeler ile yeniden satış fiyatının tespit edildiğini gösteren belgelerin birbirinden bağımsız olarak ele alınamayacağı, anılan belgelerin bir bütün olarak değerlendirilmesi gerektiği anlaşılmaktadır.
- (187) Yeniden satış fiyatlarına müdahale edilmesinin ve internet satışlarına kısıtlama getirilmesinin ayrı birer rekabet ihlali olarak değerlendirilmesi mümkündür. Bununla beraber, somut olay özelinde bir değerlendirmeye ihtiyaç duyulmaktadır. Bayilerin yeniden satış fiyatına yapılan müdahaleler kapsamında internette yayımlanan satış fiyatlarının yükseltilebildiği, bunun yanı sıra ilgili ürünlere yönelik satışların tamamen ilandan kaldırılabilirdiği ve internet satışlarına müdahale kapsamındaki davranışlar ile yeniden satış fiyatına müdahale niteliği taşıyan davranışların eş zamanlı ve paralel olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, bayilerin internet satışlarının kısıtlanmasına yönelik davranışların belirlenen fiyatın altında satış yapılmasını engellemek amacıyla gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır. Somut olayda PHILIPS ve distribütörleri tarafından bayilerin internet satışlarına getirilen kısıtlamaların yeniden satış fiyatının tespiti eyleminin tamamlayıcı bir parçası olduğu, yeniden satış fiyatının tespitine yönelik bir araç olarak kullanıldığı, dolayısıyla anılan davranışların ayrı bir ihlal oluşturmadığı; bütünlük arz ettiği yeniden satış fiyatının belirlenmesi niteliğindeki davranışlarla tek bir ihlal olarak ele alınması gerektiği sonucuna varılmıştır.

I.4.4. Uzlaşma Süreci ve İdari Para Cezasına İlişkin Değerlendirme

- (188) 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası; "*Bu Kanunun 4, 6 ve 7 nci maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunanlara, ceza verilecek teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerinin nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar idarî para cezası verilir.*" hükmünü amirdir.
- (189) Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in (Ceza Yönetmeliği) 4. maddesinde idari para cezası belirlenirken öncelikle temel para cezasının hesaplanacağı; ardından ağırlaştırıcı ve hafifletici unsurlar göz önünde bulundurularak temel para cezasının artırılmasının ve/veya cezadan indirim yapılmasının söz konusu olacağı düzenlenmektedir.
- (190) Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin ilk fıkrasına göre; temel para cezası hesaplanırken ihlale taraf olan teşebbüslerin Kurul tarafından saptanacak yıllık gayri safi gelirlerinin, karteller için %2'si ile %4'ü, diğer ihlaller için %0,5'i ile %3'ü arasında bir oran esas alınacaktır. Bu çerçevede ilk olarak tespit edilen ihlalin hukuki niteliğinin değerlendirilmesi gerekmektedir. PHILIPS ve distribütörleri DÜNYA, GİPA, MELİSA, NİTSET tarafından gerçekleştirilen yeniden satış fiyatının tespiti ihlali, dikey ilişkiler kapsamında ortaya çıkan dikey nitelikli bir ihlal olduğundan, "diğer" kategorisinde ele

alınmıştır. Bu nedenle temel para cezasının belirlenmesinde anılan teşebbüslerin 2020 yılı gayri safi gelirlerinin %0,5'i ile %3'ü arasında bir oranın esas alınması gerektiği değerlendirilmiştir.

(191) Değınilen hususa ek olarak, Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca temel para cezasının belirlenmesinde ilgili teşebbüslerin "piyasadaki gücü, ihlal neticesinde gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı" gibi hususların dikkate alınması gerekmektedir.

(192) Temel para cezasının belirlenmesi kapsamında PHILIPS tarafından;

- PHILIPS'in küçük ev aletleri pazarında 2019 yılında satış değeri bazında %(.....) pazar payına sahip olduğu ve bunun 2020 yılında %(.....)'a düştüğü, PHILIPS'in pazar gücünün olmadığı ve iddia konusu eylemin ilgili ürün pazarında mevcut veya olası bir etkisinin bulunmadığı,
- PHILIPS'in yeniden satıcılarını etkileyen bir sistematikle yeniden satış fiyatı belirleme tutumunda bulunmasının PHILIPS ürünlerinin Türkiye'de yaklaşık (.....)'den fazla noktadan satılması, PHILIPS'in aktif olarak pazarlanan (.....) farklı ürününün olması ve bu satış noktalarının bu ürünleri çevrim içi ve çevrim dışı mağazalarda farklı fiyatlandırma bedellerinden satmaları gibi nedenlerle imkânsız olduğu,

ifade edilmiştir.

(193) PHILIPS'in faaliyet gösterdiği ve ihlale konu davranışlarının gerçekleştiği küçük ev aletleri pazarının çok oyunculu ve yoğunlaşmamış bir yapı sergilediği, bununla birlikte PHILIPS'in kendi markalı ürünlerinin satışında distribütörlerine kıyasla büyük oranda güç sahibi olduğu, yeniden satıcılara yönelik politikaların belirlenmesinde belirleyici olduğu ve belgelerden anlaşıldığı üzere bu politikaları çeşitli toplantılarda distribütörlerine deklare ettiği gibi hususlar dikkate alınarak PHILIPS için temel para cezasına esas oran Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi ve ikinci fıkrası uyarınca %(.....) olarak belirlenmiştir.

(194) DÜNYA, GİPA ve NİTSET'in piyasadaki güçlerinin belirlenmesinde ihlalin gerçekleştiği dönemde Philips markalı ürünlerin satışından elde ettikleri ciro büyüklüğü göz önünde bulundurulduğunda, bu teşebbüsler tarafından Philips markalı ürünlerin satışından elde edilen ciro tutarının 2020 yılı itibarıyla sırasıyla (.....), (.....) TL, (.....) TL olduğu, bu tutarların PHILIPS'in tüm satış kanallarından elde ettiği toplam cironun yine sırasıyla %(.....), %(.....), %(.....)'sına denk geldiği anlaşılmaktadır. MELİSA'nın ise küçük ev aletleri pazarındaki pazar payı 2020 yılı itibarıyla %(.....) seviyesindedir. Ayrıca PHILIPS tarafından elde edilen toplam cironun elde edildiği tüm satış kanalları incelendiğinde, MELİSA'nın söz konusu tüm satış kanalları içerisindeki payının 2020 yılı itibarıyla %(.....) olduğu görülmektedir. Bu çerçevede, DÜNYA, GİPA, NİTSET ve MELİSA'nın piyasadaki güçlerinin sınırlı olduğu görülmektedir. Ayrıca gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığının tespitinde haklarında elde edilen belge içerikleri de dikkate alınarak DÜNYA, GİPA, NİTSET ve MELİSA'nın davranışları neticesinde pazar genelinde oluşan zararın sınırlı olduğu değerlendirilmiştir. Açıklamalar çerçevesinde Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi ve ikinci fıkrası uyarınca sayılan teşebbüsler bakımından temel para cezasına esas oran %(.....) olarak belirlenmiştir.

(195) Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin üçüncü fıkrasında ise ihlalin süresinin temel para cezasının tespitinde dikkate alınacağı öngörülmektedir. Bu hüküm uyarınca, aynı maddenin birinci fıkrasına göre belirlenen para cezası miktarı; bir ila beş yıl arasında

süren ihlallerde yarısı oranında, beş yıldan uzun süren ihlallerde ise bir katı oranında artırılacaktır. Bu çerçevede PHILIPS ve GİPA tarafından rekabetin ihlal edildiğini gösteren ilk ve son belgelerin tarihlerinin sırasıyla 04.04.2017 ve 21.07.2020; 04.04.2017 ve 25.08.2020 olması nedeniyle bu teşebbüsler bakımından Ceza Yönetmeliğinin 5. maddesinin birinci fıkrasına göre belirlenecek olan para cezası miktarının yarısı oranında artırılması gerekmektedir. Dolayısıyla PHILIPS ve GİPA için temel para cezası oranı sırasıyla %(...) ve %(...) olarak belirlenmiştir.

- (196) DÜNYA ve NİTSET tarafından rekabetin ihlal edildiğini gösteren ilk ve son belgelerin tarihlerinin ise sırasıyla 20.02.2020 ve 11.04.2020; 28.11.2019 ve 15.04.2020 ve MELİSA tarafından rekabetin ihlal edildiğini gösteren belgenin tarihinin 09.11.2019 olması nedeniyle bu teşebbüsler bakımından Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin birinci fıkrasına göre belirlenecek olan para cezası miktarının artırılmasına gerek bulunmamaktadır.
- (197) Ceza Yönetmeliği'nin 6. maddesinin birinci fıkrasına göre temel para cezasının ihlalin tekrürü halinde her bir tekrar için yarısından bir katına kadar artırılması gerekmektedir. Kurulun 07.11.2016 tarih ve 16-37/628-279 sayılı kararı ile PHILIPS'e, benzer şekilde küçük ev aletleri ürünlerinin satışını gerçekleştiren bayilerin yeniden satış fiyatına müdahale ettiği gerekçesiyle idari para cezası verilmesine karar verilmiştir. Bu çerçevede, ilgili tekrür hükmü göz önünde bulundurularak Ceza Yönetmeliği'nin 6. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi kapsamında PHILIPS için belirlenen temel para cezası oranı %(...) artırılarak %(...) oranına ulaşılmıştır.
- (198) Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinde yer alan hafifletici unsurlara ilişkin olarak PHILIPS tarafından gönderilen 03.06.2021 tarihli ve 18294 sayılı yazıda anılan maddenin üçüncü fıkrasında yer alan "*Diğer ihlalleri gerçekleştiren teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin ihlallerini kabul ederek, aktif işbirliğinde bulunmaları halinde, para cezası altıda bir ile dörtte bir arasında indirilir.*" hükmüne ve Kanun'un 16. maddesinin altıncı fıkrasında yer alan "*Kanuna aykırılığın ortaya çıkarılması amacıyla Kurumla aktif işbirliği yapan teşebbüs ya da teşebbüs birlikleri veya bunların yöneticileri ve çalışanlarına, işbirliğinin niteliği, etkinliği ve zamanlaması dikkate alınarak ve gerekçesi açık bir şekilde gösterilmek suretiyle üçüncü ve dördüncü fıkralarda belirtilen cezalar verilmeyebilir veya bu fıkralara göre verilecek cezalarda indirim yapılabilir.*" hükmüne atıfla PHILIPS tarafından yapılan uzlaşma başvurusunun hafifletici bir unsur olarak dikkate alınması talep edilmiştir. MELİSA da benzer şekilde 27.05.2021 tarihli ve 18149 sayılı yazısında Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin üçüncü fıkrası çerçevesinde MELİSA tarafından yapılan uzlaşma başvurusunun hafifletici bir unsur olarak dikkate alınmasını talep etmiştir.
- (199) Uzlaşmaya ilişkin hükümler 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrasında "*... Kurul, hakkında soruşturma başlatılan ve ihlalin varlığı ile kapsamını kabul eden teşebbüs veya teşebbüs birlikleri ile soruşturma raporunun tebliğine kadar uzlaşabilir.*" hükmü, yedinci fıkrasında "*Uzlaşma usulü sonucunda idari para cezasında yüzde yirmi beşe kadar indirim uygulanabilir...*" hükmü yer almaktadır. Bu kapsamda, uzlaşmaya varmak için ihlalin varlığının teşebbüs tarafından kabul edilmesi gerekmekte ve uzlaşma halinde idari para cezasında uygulanabilecek indirim oranı yüzde yirmi beş ile sınırlandırılmaktadır. Aşağıda açıklandığı üzere PHILIPS ve MELİSA dâhil tüm soruşturma tarafları ile uzlaşmaya varılmış ve idari para cezasında %25 oranında (azami oranda) indirim uygulanmasına karar verilmiştir. Bu durumda 4054 sayılı Kanun'da veya Ceza Yönetmeliği'nde aktif işbirliğine veya ihlalin kabul edilmesine ilişkin diğer hükümlerin uygulanamayacağı aksi halde aynı davranış nedeniyle iki kez indirim uygulanmış olacağı değerlendirilmektedir. Dolayısıyla PHILIPS ve MELİSA

açısından Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin üçüncü fıkrası çerçevesinde bir hafifletici unsur bulunmadığı gibi, PHILIPS bakımından aynı madde çerçevesinde dikkate alınabilecek başkaca bir hafifletici unsur da bulunmamaktadır.

- (200) Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrasında yer alan "*Temel para cezası, yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde incelemeye yardımcı olunması, ihlalde kamu otoritelerinin teşvikinin veya diğer teşebbüslerin zorlamasının bulunması, zarar görenlere gönüllü olarak tazminat ödenmesi, diğer ihlallere son verilmesi, ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayri safi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması gibi haller ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliği tarafından ispatlanırsa, dörtte bir ile beşte üç arasında indirilebilir.*" hükmünde hafifletici unsurlar sayılmakta ve "gibi haller" ifadesiyle benzer başka hususların da hafifletici unsur olarak dikkate alınabilmesine imkân tanınmaktadır.
- (201) Dosya kapsamında elde edilen belgeler bütünlüklü olarak incelendiğinde PHILIPS'in kendi markalı ürünlerinin satışında distribütörlerine kıyasla kayda değer oranda güç sahibi olduğu, yeniden satıcılara yönelik politikaların belirlenmesinde belirleyici olduğu ve bu politikaları çeşitli toplantılarda distribütörlerine deklare ettiği anlaşılmaktadır.
- (202) Ayrıca PHILIPS ile distribütörleri arasındaki ilişkiyi gösteren belgeler de hafifletici unsur değerlendirmesinde dikkate alınmalıdır. Örneğin, PHILIPS ile GİPA yetkilileri arasında geçen Bulgu 33'te, GİPA'dan Philips markalı ürünleri tedarik etmek suretiyle faaliyet gösteren bir bayinin çevrim içi satış platformunda gerçekleştirdiği satışlara GİPA tarafından kısıtlama getirildiği ancak bunun PHILIPS yetkililerinin talebi üzerine yapıldığı anlaşılmaktadır. DÜNYA'dan alınan 11.04.2020 tarihli belgeden DÜNYA yetkilileri tarafından yeniden satıcıya yapıldığı anlaşılan açıklamalar kapsamında yeniden satış fiyatına PHILIPS'in politikaları çerçevesinde müdahale edildiği ifade edilmektedir. Yine dosya kapsamında elde edilen Bulgu 6'da satış destek primlerinin kesilmesine ilişkin olarak NİTSET tarafından yöntemin hatalı olduğuna ilişkin PHILIPS'e uyarı yapıldığı görülmektedir. Belge içeriğindeki ifadelerden yeniden satıcılara verilen satış desteklerinin kesilmesi hususunda yetkinin PHILIPS'te olduğu anlaşılmaktadır. NİTSET yetkilisi tarafından PHILIPS yetkililerine iletilen e-postanın yer aldığı Bulgu 7'de PHILIPS'in geçmişe dönük satış desteklerini keserken aslında bayiye değil distribütörü cezalandırmış olduğu, bayiye geçmişe dönük olarak verilecek cezanın kabul edilmeyeceği ifade edilmektedir. Dolayısıyla, PHILIPS tarafından fiyat istikrarını sağlamaya yönelik olarak uygulanan yaptırım yöntemlerinin kimi zaman distribütörler aleyhine de sonuç yaratabildiği görülmektedir.
- (203) Yukarıda değinilen belgeler ile PHILIPS hakkında elde edilen diğer belgeler bütün olarak incelendiğinde, bayilere yapılan müdahalelerin PHILIPS tarafından distribütörlere iletilen talepler doğrultusunda gerçekleştiği, distribütörlerin bazı durumlarda PHILIPS'ten gelen talepleri yerine getirmek ile kendi bayilerinin çıkarlarını gözetmek bakımından arada kalabildiği anlaşılmaktadır.
- (204) Bu değerlendirmeler ışığında, rekabeti kısıtlayıcı eylemlerin planlanması ve uygulanması kapsamında distribütörlerin PHILIPS'in yönlendirmelerini takip eder durumda olmaları nedeniyle daha pasif konumda, sınırlı rol oynamalarının Ceza Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrası kapsamında hafifletici unsur olarak dikkate alınarak, distribütörler DÜNYA, GİPA, MELİSA ve NİTSET'e uygulanacak idari para cezası oranında %25 indirim yapılması sonucuna ulaşılmıştır. (.....).
- (205) 16.06.2020 tarihinde kabul edilen 7246 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile 4054 sayılı sayılı Kanun'un 43. maddesine ek fıkralarla (beşinci ila dokuzuncu fıkralar) uzlaşma usulü getirilmiştir.

4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrasında "... Kurul, hakkında soruşturma başlatılan ve ihlalin varlığı ile kapsamını kabul eden teşebbüs veya teşebbüs birlikleri ile soruşturma raporunun tebliğine kadar uzlaşabilir." hükmü, yedinci fıkrasında "Uzlaşma usulü sonucunda idari para cezasında yüzde yirmi beşe kadar indirim uygulanabilir..." hükmü yer almaktadır.

- (206) Soruşturma süreci devam ederken soruşturma taraflarının yaptıkları uzlaşma başvuruları Kurulun 29.04.2021 tarih, 21-24/301-M sayılı, 21.05.2021 tarih ve 21-26/335-M sayılı kararlarıyla kabul edilerek uzlaşma görüşmelerine başlanmıştır. 07.05.2021 ve 24.05.2021 tarihlerinde PHILIPS, 10.05.2021 ve 24.05.2021 tarihlerinde MELİSA, 28.05.2021 ve 11.06.2021 tarihlerinde DÜNYA, GİPA ve NİTSET vekilleri ve temsilcileriyle her bir teşebbüs için ayrı ayrı olmak üzere çevrim içi toplantı ortamında uzlaşma görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. Görüşmelerde teşebbüslere söz konusu iddiaların içeriği, isnat edilen ihlalin niteliği, kapsamı ve süresi, uzlaşma tarafı olan teşebbüs hakkında ihlal isnadına dayanak oluşturan başlıca belgeler, sürecin uzlaşma ile sonuçlanması halinde uygulanabilecek indirim oranı ve uzlaşma tarafına verilebilecek idari para cezası aralığı hakkında bilgi verilmiştir.
- (207) Uzlaşma görüşmeleri neticesinde PHILIPS, DÜNYA, GİPA, NİTSET ve MELİSA'nın uzlaşma sürecinin devam etmesi yönündeki beyanları doğrultusunda her bir uzlaşma tarafı teşebbüs için hazırlanan bilgi notları Kurulun 14.07.2021 tarihli toplantısında görüşülmüştür. Bu kapsamda Kurul,

- PHILIPS'in bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine, Ceza Yönetmeliği kapsamında 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.....) oranında idari para cezası uygulanmasına, uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına, bu kapsamda teşebbüse 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.....) oranında ve 23.743.658,34 TL tutarında idari para cezası uygulanmasına, uzlaşma metninin, ara kararın teşebbüse tebliğinden itibaren on beş gün içinde Kuruma gönderilmesine ve uzlaşma metninin süresi içinde gönderilmemesi halinde, Kurulun ara kararıyla bağlı olmadığına 21-35/495-MUA sayı ile;
- MELİSA'nın bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine, Ceza Yönetmeliği kapsamında 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.....) oranında idari para cezası uygulanmasına, uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına, bu kapsamda teşebbüse 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.....) oranında ve 290.884,20 TL tutarında idari para cezası uygulanmasına, uzlaşma metninin, ara kararın teşebbüse tebliğinden itibaren on beş gün içinde Kuruma gönderilmesine, uzlaşma metninin süresi içinde gönderilmemesi halinde, Kurulun ara kararıyla bağlı olmadığına 21-35/498-MUA sayı ile;
- GİPA'nın bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine, Ceza Yönetmeliği kapsamında Kurul tarafından hesaplanan 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.....) oranında idari para cezası uygulanmasına, uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına, bu kapsamda teşebbüse 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.....) oranında ve 1.235.043,69 TL tutarında idari para cezası uygulanmasına, uzlaşma metninin, ara kararın teşebbüse tebliğinden itibaren

on beş gün içinde Kuruma gönderilmesine, uzlaşma metninin süresi içinde gönderilmemesi halinde, Kurulun ara kararıyla bağlı olmadığına 21-35/497-MUA sayı ile;

- DÜNYA'nın bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine, Ceza Yönetmeliği kapsamında Kurul tarafından hesaplanan 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.....) oranında idari para cezası uygulanmasına, uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına, bu kapsamda teşebbüse 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.....) oranında ve 387.053,81 TL tutarında idari para cezası uygulanmasına, uzlaşma metninin, ara kararın teşebbüse tebliğinden itibaren on beş gün içinde Kuruma gönderilmesine, uzlaşma metninin süresi içinde gönderilmemesi halinde, Kurulun ara kararıyla bağlı olmadığına 21-35/496-MUA sayı ile;
- NİTSET'in bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine, Ceza Yönetmeliği kapsamında Kurul tarafından hesaplanan 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.....) oranında idari para cezası uygulanmasına, uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına, bu kapsamda teşebbüse 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.....) oranında ve 268.305,17 TL tutarında idari para cezası uygulanmasına, uzlaşma metninin, ara kararın teşebbüse tebliğinden itibaren on beş gün içinde Kuruma gönderilmesine, uzlaşma metninin süresi içinde gönderilmemesi halinde, Kurulun ara kararıyla bağlı olmadığına 21-35/499-MUA sayı ile karar vermiştir.

(208) İlgili uzlaşma ara kararları PHILIPS, DÜNYA, GİPA, NİTSET ve MELİSA tarafından 16.07.2021 tarihinde tebellüğ edilmiş olup uzlaşma ara kararına istinaden hazırlanan uzlaşma metinleri PHILIPS tarafından 29.07.2021 tarih ve 19869 sayı ile, DÜNYA tarafından 02.08.2021 tarih ve 19970 sayı ile, NİTSET tarafından 02.08.2021 tarih ve 19969 sayı ile, GİPA tarafından 02.08.2021 tarih ve 19968 sayı ile ve MELİSA tarafından 28.07.2021 tarih ve 19826 sayı ile süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal ettirilmiştir.

(209) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin dokuzuncu fıkrasında uzlaşmaya ilişkin usul ve esasların Kurul tarafından çıkarılan yönetmelik ile belirleneceği hüküm altına alınmıştır. Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik (Uzlaşma Yönetmeliği) 15.07.2021 tarih ve 31542 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Uzlaşma Yönetmeliğinin 8. maddesinin birinci fıkrasında;

"1) Uzlaşma tarafı, uzlaşma ara kararında bildirilen hususları kabul etmesi halinde, aşağıdaki unsurları içeren bir uzlaşma metnini sunar:

a) Uzlaşma tarafının ihlalin varlığını ve kapsamını kabul ettiğine dair açık beyanı,

b) Kurulun uzlaşma tarafına ihlal nedeniyle verebileceği azami idari para cezası oranı ve miktarı ile tarafın uzlaşma usulü çerçevesinde bu ceza oranını ve miktarını kabul ettiği,

c) *Uzlaşma tarafının hakkındaki iddialar konusunda yeterli derecede bilgilendirildiği ve kendi görüşlerini ve açıklamalarını aktarmak için tarafa yeterli imkân tanındığı,*

ç) *İdari para cezasının ve uzlaşma metninde yer alan hususların uzlaşma tarafınca dava konusu yapılamayacağı.”*

hükmüne yer verilmiştir.

(210) PHILIPS, DÜNYA, GİPA, NİTSET ve MELİSA tarafından gönderilen uzlaşma metinlerinde özetle;

- İhlalin varlığını ve kapsamını kabul ettikleri,
- Uzlaşma usulü kapsamında uygulanacak idari para cezasının azami oranını ve azami tutarını kabul ettikleri,
- Haklarındaki iddialara ilişkin Kurumun kendilerini yeterince bilgilendirdiği ve Kurumun uzlaşma usulü kapsamında görüş ve yorumlarını ifade etmeleri için gerekli olanakları sağladığı,
- Uzlaşma metninde belirtilen hususları ve uzlaşma usulü kapsamında uygulanacak olan idari para cezasını dava konusu yapmayacakları

ifade edilmiş ve Kurul tarafından uzlaşma nihai kararı verilmesi talep edilmiştir.

(211) Bu kapsamda PHILIPS, DÜNYA, GİPA, NİTSET ve MELİSA tarafından gönderilen uzlaşma metinlerinin Uzlaşma Yönetmeliğinin 8. maddesinin birinci fıkrasında yer alan unsurları içerdiği görülmüştür.

(212) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin yedinci fıkrasında "*Uzlaşma usulü sonucunda idari para cezasında yüzde yirmi beşe kadar indirim uygulanabilir...*" hükmü yer almaktadır. Uzlaşma Yönetmeliğinin 9. maddesinin birinci fıkrasında ise; "*Uzlaşma metninin Kurum kayıtlarına girmesinden itibaren on beş gün içinde, Kurul tarafından ihlal tespitinin ve idari para cezasının yer aldığı bir nihai kararla ilgili taraf bakımından soruşturma sonlandırılır.*" denilmektedir.

(213) Açıklamalar ışığında, Kurulun 14.07.2021 tarihli uzlaşma ara kararları ile PHILIPS, DÜNYA, GİPA, NİTSET ve MELİSA tarafından sunulan uzlaşma metinleri çerçevesinde, Ceza Yönetmeliği kapsamında her bir teşebbüs için yukarıda hesaplanan idari para cezalarının %25 oranında indirilmesi, (.....) ve bahse konu teşebbüsler bakımından soruşturmanın uzlaşma ile sonlandırılması sonucuna varılmıştır.

K. SONUÇ

(214) Rekabet Kurulunun 07.01.2021 tarih ve 21-01/9-M sayılı kararı ile açılan soruşturma kapsamında;

- a) Kurulun 14.07.2021 tarih, 21-35/495-MUA sayılı uzlaşma ara kararı çerçevesinde Türk Philips Ticaret A.Ş. tarafından iletilen ve 29.07.2021 tarih ve 19869 sayı ile süresi içerisinde Kurum kayıtlarına giren uzlaşma metninde, ihlalin varlığı ve kapsamı ile uzlaşma ara kararında öngörülen azami idari para cezası oranı ve tutarı teşebbüs tarafından açıkça kabul edilmiş olup

- Türk Philips Ticaret A.Ş.'nin bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine,
 - Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik (Ceza Yönetmeliği) kapsamında 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami % (.....) oranında idari para cezası uygulanmasına,
 - Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik (Uzlaşma Yönetmeliği) kapsamında teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına,
 - Bu kapsamda teşebbüse Kurul tarafından hesaplanan 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden % (.....) oranında ve 23.743.658,34 TL tutarında idari para cezası uygulanmasına,
- b) Kurulun 14.07.2021 tarih, 21-35/498-MUA sayılı uzlaşma ara kararı çerçevesinde Melisa Elektrikli ve Elektronik Ev Eşyaları Bilg. Don. İnş. San. Tic. A.Ş. tarafından iletilen ve 28.07.2021 tarih ve 19826 sayı ile süresi içerisinde Kurum kayıtlarına giren uzlaşma metninde ihlalin varlığı ve kapsamı ile uzlaşma ara kararında öngörülen azami idari para cezası oranı ve tutarı teşebbüs tarafından açıkça kabul edilmiş olup
- Melisa Elektrikli ve Elektronik Ev Eşyaları Bilg. Don. İnş. San. Tic. A.Ş.'nin bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine,
 - Ceza Yönetmeliği kapsamında 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami % (.....) oranında idari para cezası uygulanmasına,
 - Uzlaşma Yönetmeliği kapsamında teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına,
 - Bu kapsamda teşebbüse Kurul tarafından hesaplanan 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden % (.....) oranında ve 290.884,20 TL tutarında idari para cezası uygulanmasına,
- c) Kurulun 14.07.2021 tarih, 21-35/497-MUA sayılı uzlaşma ara kararı çerçevesinde GİPA Dayanıklı Tüketim Mamülleri Tic. A.Ş. tarafından iletilen ve 02.08.2021 tarih ve 19968 sayı ile süresi içerisinde Kurum kayıtlarına giren uzlaşma metninde ihlalin varlığı ve kapsamı ile uzlaşma ara kararında öngörülen azami idari para cezası oranı ve tutarı teşebbüs tarafından açıkça kabul edilmiş olup
- GİPA Dayanıklı Tüketim Mamülleri Tic. A.Ş.'nin bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine,
 - Ceza Yönetmeliği kapsamında 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami % (.....) oranında idari para cezası uygulanmasına,
 - Uzlaşma Yönetmeliği kapsamında teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına,
 - Bu kapsamda teşebbüse Kurul tarafından hesaplanan 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden % (.....) oranında ve 1.235.043,69 TL tutarında idari para cezası uygulanmasına,

- d) Kurulun 14.07.2021 tarih, 21-35/496-MUA sayılı uzlaşma ara kararı çerçevesinde Dünya Dış Ticaret Ltd. Şti. tarafından iletilen ve 02.08.2021 tarih ve 19970 sayı ile süresi içerisinde Kurum kayıtlarına giren uzlaşma metninde ihlalin varlığı ve kapsamı ile uzlaşma ara kararında öngörülen azami idari para cezası oranı ve tutarı teşebbüs tarafından açıkça kabul edilmiş olup
- Dünya Dış Ticaret Ltd. Şti.'nin bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine,
 - Ceza Yönetmeliği kapsamında 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.) oranında idari para cezası uygulanmasına,
 - Uzlaşma Yönetmeliği kapsamında teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına,
 - Bu kapsamda teşebbüse Kurul tarafından hesaplanan 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden %(.) oranında ve 387.053,81 TL tutarında idari para cezası uygulanmasına,
- e) Kurulun 14.07.2021 tarih, 21-35/499-MUA sayılı uzlaşma ara kararı çerçevesinde Nit-Set Ev Aletleri Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti. tarafından iletilen ve 02.08.2021 tarih ve 19969 sayı ile süresi içerisinde Kurum kayıtlarına giren uzlaşma metninde ihlalin varlığı ve kapsamı ile uzlaşma ara kararında öngörülen azami idari para cezası oranı ve tutarı teşebbüs tarafından açıkça kabul edilmiş olup
- Nit-Set Ev Aletleri Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin bayilerinin yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine,
 - Ceza Yönetmeliği kapsamında 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden azami %(.) oranında idari para cezası uygulanmasına,
 - Uzlaşma Yönetmeliği kapsamında teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına,
 - Bu kapsamda teşebbüse Kurul tarafından hesaplanan 2020 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden %(.) oranında ve 268.305,17 TL tutarında idari para cezası uygulanmasına,

böylece Rekabet Kurulunun 07.01.2021 tarih ve 21-01/9-M sayılı kararı uyarınca yürütülen soruşturmanın adı geçen teşebbüsler bakımından uzlaşma ile sonlandırılmasına, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.