

02.03.2023 tarih ve 23-12/207-M sayılı Kurul Kararı uyarınca;

Aşağıda yer alan 21.07.2022 tarih ve 22-33/526-212 sayılı Kurul Kararı'nda sehven yapılan maddi hata, "İstanbulpark Oto Pazarlama AŐ" ibaresi çıkarılarak yerine "Ekim Turizm Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi" yazılmak suretiyle düzeltilmiŐtir.

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2020-4-055 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 22-33/526-212
Karar Tarihi : 21.07.2022

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Cengiz ÇOLAK, Berat UZUN

B. RAPORTÖRLER : Cumhuriyet Halk Partisi, Elif Nurdan ŞARBAK,
Enes YASAN, Yavuz Mahmut ŞİMŞEK, Berat Hilal ÖZTEPE,
Büşra ALKAN

**C. BAŞVURUDA
BULUNAN** : - Resen

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILANLAR : - ALD Automotive Tur. Tic. A.Ş.
Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok. Kavacık Ticaret Merkezi
B Blok No:18/3 Kavacık-Beykoz/İstanbul
- Çelik Motor Ticaret A.Ş.
Fatih Sultan Mehmet Mahallesi, Balkan Caddesi Buyaka
E Blok No: 58, 34771 Ümraniye/İstanbul
- Garanti Filo Yönetim Hizmetleri A.Ş.
Çamçeşme Mahallesi Tersane Caddesi No:15 K:3 34899
Pendik/İstanbul
- Hedef Araç Kiralama ve Servis A.Ş.
Ofishane Merkez Mahallesi Cendere Caddesi No:22 Kat:12-13
34406 Kağıthane/İstanbul
- Ekim Turizm Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi
Akfırat Mahallesi, Göçbeyli Bulvarı, No: 1/1, İstanbul Park,
Tuzla/İstanbul
- LDR Turizm A.Ş.
Eski Büyükdere Cad. Ayazağa Yolu Giz2000 Plaza No:7
Kat:14 D:55-56 İSTANBUL
- Leaseplan Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.
OfisPark Bağlar Cad. Merkez Mah., No:14 C Blok K:5, 34406
Kağıthane/İstanbul
- Otokoç Otomotiv Ticaret ve Sanayi A.Ş.
Aydınevler Mah. Saygı Cad. No:60/1 Maltepe/İstanbul
- TEB Arval Araç Filo Kiralama A.Ş.
Gayrettepe, Yener Sk. No:1 K:5-6, 34349 Beşiktaş/İstanbul
- Vdf Filo Kiralama A.Ş.
Merkez Mahallesi Bağlar Caddesi No: 14/A Tekfen Ofispark
A Blok, Kat-3, 34406 Kağıthane/İstanbul

- Yes Oto Kiralama ve Turizm Yatırımları A.Ş.
Tem Otoyolu Kavacık Kavşağı, Ford Plaza Kat:4
Rüzgarlıbahçe - Beykoz/İstanbul
- Zeplin Turizm Taşımacılık Yatırım San. ve Tic. Ltd. Şti.
Esentepe Mah. Kore Şehitleri Cad. No:38 Şişli/İstanbul

- (1) **E. DOSYA KONUSU: Araç kiralama faaliyetlerinde bulunan teşebbüslerin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4 üncü maddesini ihlal ettiği iddiası.**
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Rekabet Kurulunun (Kurul) 24.07.2020 tarih ve 20-35/470-M sayılı toplantısında, araç kiralama faaliyetlerinde bulunan teşebbüslerin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti için soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesi için aynı Kanun'un 40. maddesi uyarınca resen önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Önaraştırma kapsamında 07.06.2022 tarihinde, Hedef Araç Kiralama ve Servis A.Ş. (HEDEF), ALD Automotive Tur. Tic. A.Ş. (ALD), Garanti Filo Yönetim Hizmetleri A.Ş. (GARANTİ), TEB Arval Araç Filo Kiralama A.Ş. (TEB), Leaseplan Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. (LEASEPLAN) ve Ekim Turizm Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi'nde (INTERCITY); 08.06.2022 tarihinde ise Otokoç Otomotiv Ticaret ve Sanayi A.Ş. (AVİS), Vdf Filo Kiralama Anonim Şirketi (VDF), Yes Oto Kiralama ve Turizm Yatırımları A.Ş. (ENTERPRISE), LDR Turizm A.Ş. (LDR), Zeplin Turizm Taşımacılık Yatırım San. ve Tic. Ltd. Şti (ZEPLİN) ve Çelik Motor Ticaret A.Ş.'de (GARENTA) yerinde incelemeler gerçekleştirilmiştir. Önaraştırma sonucunda hazırlanan 06.07.2022 tarih ve 2020-4-055/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (4) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** Önaraştırma Raporu'nda, dosya konusu iddialara yönelik olarak, araç kiralama faaliyetlerinde bulunan teşebbüsler hakkında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında İnceleme Yapılan Teşebbüsler

I.1.1. ALD Automotive Tur. Tic. A.Ş. (ALD)

- (5) 1996 yılında kurulmuş olan ve hisselerinin tamamı ALD International SA'ya ait olan ALD, nihai olarak Fransa ve küresel ölçekte faaliyet gösteren Société Générale S.A. tarafından kontrol edilmektedir. ALD Türkiye, "ALD Flex" adındaki kiralama hizmeti ile kurumsal filo müşterilerine kısa ve orta vadeli operasyonel araç kiralama hizmeti sunmaktadır. ALD, "ALD 2Life Lease" hizmeti ile de kurumsal filo müşterilerine 24 ile 48 ay arasında orta ve uzun dönem kiralama hizmeti sunmaktadır.

I.1.2. Otokoç Otomotiv Ticaret ve Sanayi A.Ş. (AVİS)

- (6) 1928 yılında Ankara'da kurulmuş olan ve Koç Holding'in ilk otomotiv sektörü yatırımı olan AVİS¹, otomotiv perakendeciliği alanında, Otokoç Sigorta, Otokoç Parça, Otokoç

¹ AVİS, %100 Koç Holding iştirakidir. Ortaklık yapısı, %(.....) pay ile Koç Holding A.Ş.'den ve %(.....) ile Temel Ticaret ve Yatırım A.Ş.'den oluşmaktadır.

İkinci El; araç kiralama alanında ise, Avis, Avis Filo, Budget ve Zipcar markalarıyla faaliyet göstermektedir.

I.1.3. Yes Oto Kiralama ve Turizm Yatırımları A.Ş. (ENTERPRISE)

- (7) ENTERPRISE, 1990 tarihinde kurulmuş birden fazla ortağa sahip olan bir anonim şirkettir. ENTERPRISE genel olarak günlük kiralama faaliyetlerinde bulunmaktadır. Dönemsel olarak değişmekle beraber şirketin faaliyetlerinin yaklaşık olarak %8-10'u uzun dönem kiralama işlemlerinden oluşmaktadır.

I.1.4. Garanti Filo Yönetim Hizmetleri A.Ş. (GARANTİ)

- (8) 2007 yılında tek ortaklı bir anonim şirket olarak kurulmuş olan GARANTİ'nin tüm payları Garanti Finansal Kiralama A.Ş.'ye aittir. GARANTİ, KOBİ'lerden kurumsal işletmelere kadar her ölçekten firmaya ve bireysel müşterilere binek ve hafif ticari araçlar için 12 aydan 47 aya kadar uzun dönem araç kiralama hizmeti vermektedir.

I.1.5. Çelik Motor Ticaret A.Ş. (GARENTA)

- (9) GARENTA, 1960 yılında limited şirket olarak kurulmuş olup 1970 yılında anonim şirkete dönüştürülmüştür. GARENTA'nın hisselerinin tamamı AG Anadolu Grubu Holding A.Ş.'ye aittir. GARENTA, 2005 yılı itibarıyla Çelik Motor Filo markası ile uzun dönem kiralama faaliyetine, 2014 yılında ise GARENTA markası ile kısa dönem/günlük araç kiralama faaliyetine başlamıştır. 2016 yılında Çelik Motor bünyesindeki tüm kiralama faaliyetleri (uzun dönem, günlük ve saatlik araç kiralama) GARENTA çatısı altında birleştirilmiştir. Mevcut durumda, GARENTA'nın kendisine ait araçları veya araç kiralama şubeleri bulunmamakta olup tüm GARENTA araç kiralama şubeleri lisanslı bayiler tarafından çalıştırılmaktadır.

I.1.6. Hedef Araç Kiralama ve Servis A.Ş. (HEDEF)

- (10) HEDEF, 2003 yılında kurulmuştur ve pay sahipleri, eşit paya sahip olan Önder Erdem ve Ersan Öztürk'tür. HEDEF'in kiralama sektöründeki faaliyetleri, sadece kurumsal müşterilere yönelik olup kısa-orta dönem ve uzun dönem araç kiralamadan oluşmaktadır ve faaliyetleri operasyonel araç kiralama olarak sınıflandırılabilir. HEDEF'in kiralama sektöründeki faaliyetleri, sadece kurumsal müşterilere yönelik olup kısa-orta dönem ve uzun dönem araç kiralamadan oluşmaktadır ve faaliyetleri operasyonel araç kiralama olarak sınıflandırılabilir.

I.1.7. Ekim Turizm Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi (INTERCITY)

- (11) INTERCITY, 1992 yılında kurulmuş olan, INTERCITY Yatırım Holding A.Ş., Rafan Holding B.V. ve Ali Vural AK'ın pay sahipliğinde üç ortaklı bir şirkettir. INTERCITY, uzun dönemli operasyonel kiralama faaliyeti yürütmektedir. Yeni araç kiralama faaliyetini acente veya yetkilendirilmiş temsilcileri bulunmaksızın kurumsal satış ekibi ile gerçekleştirmektedir.

I.1.8. LDR Turizm A.Ş. (LDR FİLO)

- (12) LDR 2010 yılında operasyonel araç kiralama sektöründe faaliyet göstermek amacıyla kurumuştur. Metin BAROKAS %²(.....) pay oranı ile en yüksek paya sahiptir. LDR'nin ana faaliyet konusu uzun dönem araç kiralama olup, kurumsal kiralama müşterilerine hizmet sunmaktadır. Kısa dönem kiralama ve günlük kiralama hizmetleri bulunmamaktadır.

I.1.9. Leaseplan Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. (LEASEPLAN)

² %²(.....) pay oranı halka arz edilmiştir.

- (13) LEASEPLAN, 2002 yılında kurulmuş bir şirkettir. Sermayesinin tamamı LeasePlan Corporation N.V.'ye aittir. LEASEPLAN, şirketlere uzun dönemli operasyonel kiralama hizmeti sunma faaliyeti yürütmektedir.

I.1.10. TEB Arval Araç Filo Kiralama A.Ş. (TEB)

- (14) TEB, 2007 yılında kurulmuş uzun dönem (12 ay ile 45 ay arası) araç kiralama şirkettir. TEB, Arval Service Lease S.A.'ya ait 22.072.500 adet, TEB Holding A.Ş.'ye ait 22.072.499 adet ve TEB Faktoring A.Ş.'ye ait bir adet hissedenden oluşmaktadır. Ağırlıklı olarak kurumlar ve tüzel kişilerin (filo müşterileri) tercih edildiği operasyonel kiralama faaliyeti yürütmektedir. TEB, müşterilerine kısa dönem ikinci el araç kiralama hizmeti de sunmaktadır ve günlük kiralama şirketleri olarak faaliyet gösteren Zeplin, Enterprise, Sixt vb. tedarikçilerle çalışmaktadır.

I.1.11. Vdf Filo Kiralama Anonim Şirketi (VDF FİLO)

- (15) VDF FİLO, 2016 yılında kurulmuştur. VDF FİLO, ticari müşterilere uzun dönem araç kiralama hizmetleri sunmakta olup kısa dönemli kiralama yapmamaktadır. VDF FİLO'nun tek pay sahibi VDF Servis ve Ticaret A.Ş.'dir.

I.1.12. Zeplin Turizm Taşımacılık Yatırım San. ve Tic. Ltd. Şti. (ZEPLİN)

- (16) ZEPLİN, 2001 yılında kurulmuş olan, hisselerinin tamamı Hakan Sevim'e ait bir limited şirkettir. Kurumsal üye firmalara kısa dönem araç kiralama hizmeti sunan şirket, ayrıca bireysel kiralamalarda da kurumsal üye firmaların çalışanlarının iş dışındaki ihtiyaçları için kiralama hizmeti vermektedir. ZEPLİN, uzun dönem filo kiralama firmalarının sözleşmeleri gereği filo kiralama firmalarına yedek araç hizmeti vermektedir.

I.2. Sektöre İlişkin Bilgiler

- (17) Araç kiralama sektörüne ilişkin bir düzenleme bulunmamakla birlikte, araç kiralama faaliyeti ile bu faaliyetin farklı özelliklerini veya kategorilerini belirleyen genel bir tanımlama da mevzuat çerçevesinde yapılamamaktadır.³ Araç kiralama sektöründe faaliyet göstermek için yasal bir giriş engelinin bulunmaması, sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin sayısının tam olarak tespit edilememesine neden olmaktadır. Sektörün %80'ini temsil ettiği belirtilen Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği'nin (TOKKDER) 145 üyesinin bulunduğu ifade edilmektedir.⁴ Derneğin üyelik kriterlerini⁵ karşılayamadığı düşünülen birçok teşebbüsün varlığı dikkate alındığında sektörde faaliyet gösteren teşebbüs sayısının daha yüksek olduğunu ifade etmek mümkündür.⁶
- (18) Araç kiralama faaliyetlerinde bulunan teşebbüslerin müşterilerine sunduğu genel hizmet çerçevesi benzer mahiyette olmakla birlikte; yapılan sözleşmeler, araç kiralama talebinde bulunan müşterilerin ihtiyaç ve talepleri, sürdürülen faaliyet ile

³ Araç kiralama faaliyetlerinin temelde 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun 299. vd. maddelerinde düzenlenmiş olan "Kira Sözleşmesi" hükümlerine tabi olduğu ve hukuki çerçevenin bu hükümlere göre belirlenmiş olduğu söylenebilir.

⁴ TOKKDER Operasyonel Araç Kiralama Sektör Raporu 2022 1. Çeyrek Sonu.

⁵ Derneğin temel üyelik kriteri, belirli bir tüzel kişi adına kayıtlı iki yaşını geçmemiş en az 10 araç sahibi olma koşuludur. <http://tokkder.org/uyelik/uyelik-kosullari> (Son erişim tarihi: 28.06.2022)

⁶ Yürütülen önaraştırma kapsamında yerinde incelemelere konu olan ve önceki bölümde kısaca bilgisi verilen 12 araç kiralama firması, önaraştırma açılmasına dair kararın dayandığı belgelerde adı geçen teşebbüsler arasından ve yine aynı belgelerdeki pazar payı hesaplamalarına göre araç kiralama sektörünün görece büyük teşebbüsleri dikkate alınarak belirlenmiştir.

verilen hizmetlerin farklılaşmasına neden olabilmektedir. Bu sebeple de sektörde, hukuki bir isimlendirme yapılmasından ziyade her teşebbüsün sektöre ve faaliyete yönelik kendi yaklaşımı çerçevesinde isimlendirmeler yapmış olduğu anlaşılmaktadır. Bu kapsamda araç kiralama sektöründe faaliyet gösteren teşebbüsler, yaptıkları işleri ve sürdürdükleri faaliyetleri operasyonel kiralama, filo kiralama, uzun süreli araç kiralama, uzun dönem/kısa dönem kiralama gibi farklı şekillerde isimlendirebilmektedir.

- (19) Sektördeki faaliyetleri tanımlayan veya kategorize eden herhangi bir düzenlemenin bulunmaması, teşebbüslerin odaklandıkları faaliyet alanlarını çeşitlendirmekte, faaliyetlerine göre teşebbüslerin net bir şekilde gruplandırılmasını zorlaştırmaktadır. Zira yalnızca uzun dönem veya kısa dönem kiralama faaliyetinde bulunan teşebbüsler olduğu gibi her iki faaliyeti birlikte yürüten teşebbüsler de bulunmakta; uzun dönem kiralama yapan teşebbüsler kendi içinde finansal kiralama yapan teşebbüsler ile operasyonel kiralama yapan teşebbüsler şeklinde, kısa dönem kiralama yapan teşebbüsler ise bireysel müşterilere günlük kiralama yapan teşebbüsler ve kurumsal müşterilere ikame (yedek) araç kiralaması yapan teşebbüsler şeklinde ayrışabilmektedir. Uzun dönem filo kiralama faaliyetinde bulunan teşebbüsler genellikle mülkiyeti kendinde olan araçların operasyonel kiralaması ile iştiğal ederken, bazı uzun dönem kiralama firmaları, anılan hizmetin yanı sıra, mülkiyeti müşteride olan araç filolarının yalnızca operasyonel ihtiyaçlarını giderecek hizmetler de sunabilmektedir.
- (20) Bu çerçevede teşebbüsler tarafından her ne kadar farklı isimlendirmeler yapılabilmekteyse de araç kiralama sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin faaliyetlerini esasen kısa dönem (günlük) araç kiralama ve uzun dönem (operasyonel) araç kiralama olmak üzere iki ana gruba⁷ ayırmak mümkündür.⁸

Kısa Dönem Kiralama

- (21) Kısa dönem (günlük) kiralama, 12 aydan kısa süren kiralamaları ifade etmektedir. Bu kapsamdaki kiralamalar kendi içerisinde farklı kategorilere ayrılabilir. Günlük ve haftalık araç kiralama, sırasıyla bir ya da birkaç günlük ve haftalık süreleri kapsayan araç kiralama faaliyetlerini tanımlarken, saatlik ya da belirli bir mesafe kullanımına olanak veren araç kiralama hizmetleri, kullandığın kadar öde prensibi ile işlemekte ve bu sistemler daha ziyade şehir içi ulaşım çözümü niteliğinde olmaktadır.

⁷ Bazı teşebbüsler operasyonel kiralamayı kısa dönem ve uzun dönem olarak ikiye ayırmaktadır. Yine teşebbüslerce yapılan bir diğer ayırım ise finansal kiralama ve operasyonel kiralama ayırımıdır. 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu hükümlerine göre kurulmuş olan ve faaliyetlerini sürdüren finansal kiralama şirketleri araç kiralama hizmeti verebilmektedir. Finansal kiralamada finansal kiralama şirketlerinin, araç kiralama faaliyetleri ağırlıklı olarak sadece aracın temin edilerek kiracının kullanımına sunulmasından ibaret olup periyodik bakım, arıza ve hasar yönetimi gibi ek hizmetler genel itibari ile kiracının yönetimine bırakılmaktadır. Operasyonel kiralamada ise aracın her türlü finansmanı, bakımı, servisi, lastik ihtiyacı, hasar onarımı gibi hizmetleri sağlanmaktadır ve araçlar kiralama şirketine aittir. Bununla birlikte adı geçen kanun kapsamında, finansal kiralama hizmeti verilebilmesi için faaliyet izni alınması, kanunun getirdiği şartların sağlanması gereklidir ve şirketin yapamayacağı işler belirlenmiştir. Buna karşın araç kiralama pazarına girerek kısa süreli ya da uzun süreli araç kiralama yapmak isteyen bir teşebbüs bakımından faaliyet izni, sermaye yeterliliği, belli sayı da araca sahip olma gibi koşullar olmadığı gibi yasaklı işler de mevcut değildir. Bu nedenle her ne kadar finansal kiralama yöntemi ile araç kiralama mümkün ise de finansal kiralama faaliyeti ile önaraştırma tarafı teşebbüslerin yürüttükleri operasyonel kiralama faaliyetlerinin birbirinden farklı oldukları söylenebilecektir.

⁸ TOKKDER'in yayımladığı 2022 1. çeyrek sektör raporunda da araç kiralama pazarı, günlük kiralama ve operasyonel (uzun dönem) kiralama olarak iki kategori altında incelenmektedir.

- (22) Kısa dönem kiralama müşterileri hem kurumsal hem de bireysel statüde olabilir de genellikle bireyler tarafından tercih edilmektedir. Kısa dönem kiralama özellikle aracı olmayan müşterilerin kısa süreli ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla yapılmakta; araç sahipleri ise hasar, bakım, arıza gibi sebeplerle kendi araçlarını kullanma imkânı bulamadıklarında ikame araç veya yedek araç şeklinde kısa dönemli kiralama yoluna başvurabilmektedir.
- (23) Kısa dönem kiralama hizmeti veren firmalar hem yurt içi hem de yurt dışı müşterilere hizmet vermekte olup havalimanlarında veya şehirlerin yoğun bölgelerinde bulunan bayi/acente ağıyla çalışmaktadır. Ayrıca web sitelerinden, mobil uygulamalardan, çağrı merkezlerinden rezervasyon alınabilmektedir.⁹ Özellikle turist sayısı ve havalimanı yolcu sayısı kısa dönem kiralamadaki talebi önemli ölçüde etkileyen unsurlardır.
- (24) Kısa dönem kiralama faaliyetinde bulunan teşebbüslerin, kiralamaya konu araç stokları temel olarak dört kaynaktan beslenmektedir. Söz konusu teşebbüsler stok araçlarının önemli bir bölümünü doğrudan otomobil distribütörlerinden sıfır araç olarak satın alabilmekte, finansal kiralama, ikinci el araç satın alma ve operasyonel kiralama yollarıyla da envanterlerini oluşturabilmektedir.
- (25) Bu noktada belirtmek gerekir ki, kısa dönem kiralama teşebbüslerinin operasyonel kiralama yoluyla da envanterlerine araç almaları, söz konusu teşebbüslerin uzun dönem kiralama faaliyetinde bulunan teşebbüslerle dikey bir ilişki içerisinde bulunmaları sonucunu doğurmaktadır.
- (26) İnceleme kapsamında taraflarca sunulan bilgilere göre, kısa dönem araç kiralama pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler arasında AVIS¹⁰, GARENTA, ENTERPRISE¹¹ ve ZEPLİN'in yanı sıra şu teşebbüsler ve markaları sıralanmıştır¹²: Asya Nakliyat ve Dış Ticaret A.Ş. (Hertz), Artı Seyahat Acentası Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Sixt), FAZ Oto Kiralama A.Ş. (Europcar), Central Oto Kiralama A.Ş. (Central), Tunalı Otomotiv Tur. Tic. Ltd. Şti. (RentGo), Metal Oto Tic. A.Ş. (GreenMotion), Hunko Motorlu Araçlar San ve Tic Ltd Şti. (Windy), Replease Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Avec), Mızraklı Oto Kiralama Bilişim Peyzaj Temizlik ve Ticaret Ltd. Şti. (Çizgi).

⁹ Gelişen teknolojiye bağlı olarak kısa dönem araç kiralama sektöründe teknolojik yöntemlere dayalı uygulamalarla hizmet sunulmaktadır. Geleneksel araç kiralamanın yanı sıra mobil cihaz üzerinden araç kiralama yapılabilmektedir. 23.09.2021 tarih ve 21-44/653-324 sayılı *Moov/Getir* kararında da söz konusu pazar "mobil cihaz üzerinden araç kiralama pazarı" olarak adlandırılmıştır. Anılan kararda yer verildiği üzere mobil cihazlardaki uygulama üzerinden sunulan araç kiralama hizmeti kapsamında müşteriler; araç kirayı aracı uygulama üzerinden çalıştırıp (anahtarsız), istediği zaman yine aynı uygulama ile işlemlerini tamamlayarak kiralama sonlandırabilmektedir.

¹⁰ Otokoç Otomotiv Ticaret ve Sanayi A.Ş., kısa dönem araç kiralama faaliyetleri için ayrıca Budget markasını da kullanmaktadır.

¹¹ ENTERPRISE tarafından sunulan bilgilere göre, teşebbüsün faaliyetlerinin (.....) oranındaki bir bölümü uzun dönem filo kiralama faaliyetlerinden oluşmaktadır. Ancak önaraştırma kapsamında kendilerinden bilgi istenen teşebbüsler, ENTERPRISE firmasını kısa dönem kiralama yapan teşebbüsler arasında saymış olup uzun dönem kiralama faaliyetleri bakımından anılan firmayı rakip olarak tanımlayan herhangi bir teşebbüs olmamıştır. Ayrıca söz konusu firmanın uzun dönem kiralama faaliyetleri bakımından teşebbüslerce yapılan pazar payı tahminlerinde dahi hesaplamalara dâhil edilmediği görülmektedir. Dolayısıyla yapılan değerlendirmelerde ENTERPRISE, kısa dönem araç kiralama faaliyetinde bulunan teşebbüsler arasında dikkate alınmıştır.

¹² Saatlik kiralama pazarında ise Kurulun *Moov/Getir* kararında yer verildiği üzere HEDEF firmasının Tiktak, AVIS firmasının Zipcar, YOYO Bilgi Teknolojileri ve Turizm Ticaret A.Ş.'nin Yoyo ve Moov Dijital Ulaşım Çözümleri Ticaret A.Ş.'nin Moov uygulamaları faaliyet göstermektedir.

- (27) Kısa dönem kiralama faaliyetinde bulunan teşebbüslerin pazar payı tahminlerine ise aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.¹³

Tablo-1: GARENTA ve AVİS'in Kısa Dönem Araç Kiralama Pazarındaki Pay Tahminleri (2021)

Teşebbüsler	GARENTA'nın Tahmini (%)	AVIS'in Tahmini (%)
AVIS + BUDGET	(.....)	(.....)
ENTERPRISE	(.....)	(.....)
GARENTA	(.....)	(.....)
SİXT	(.....)	(.....)
CENTRAL	(.....)	(.....)
RENTGO	(.....)	(.....)
ÇİZGİ	(.....)	(.....)
EUROPCAR	(.....)	(.....)
HERTZ	(.....)	(.....)
DİĞER	(.....)	(.....)
TOPLAM	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerin cevabi yazıları

- (28) Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi, kısa dönem araç kiralama faaliyetleri bakımından yapılan pazar payı tahminleri, teşebbüslerin hesaplamalarını dayandırabileceği toplu sektör verilerinin bulunmaması, sayısı tam olarak belirlenemeyen çok sayıda teşebbüsün faaliyet gösteriyor olması gibi nedenlerle güvenilir nitelikte değildir. Kısa dönem araç kiralama faaliyetinde bulunmalarına karşın, ENTERPRISE ve ZEPLİN, sağlıklı verilere dayandırılmadığından pazar payı tahmini yapamadıklarını ifade etmiştir.

Uzun Dönem Kiralama

- (29) Uzun dönem kiralama genelde 12 ay ile 48 ay arasında yapılan bir kiralama yöntemidir.¹⁴ Bu kiralama türünde araç temini ile beraber talebe ve tercihe istinaden kiralama süresi boyunca katlanılacak tüm bakım, onarım, sigorta, yedekleme vb. operasyonel hizmetler filo kiralama şirketi tarafından karşılanmaktadır. Uzun dönem kiralama genellikle kurumlar ve tüzel kişiler tarafından tercih edilmekte, kiraya verme işlemleri kurumsal satış ekipleri, acenteler ve yetkilendirilen temsilcilikler tarafından gerçekleştirilmektedir. Türkiye'de çok fazla uygulaması bulunmamakla birlikte bireysel müşterilere de uzun dönem kiralama hizmeti verilebilmektedir.¹⁵
- (30) Kiralama hizmeti alan firmalar; doğrudan teklif alma, ihale gibi farklı yöntemlerle kiralama şirketlerinden gelen teklifleri karşılaştırmakta, kendileri için en uygun teklifi veren şirketten hizmet almakta, filo büyüklüğüne göre birden fazla kirama şirketinden eş zamanlı olarak kiralama yapabilmektedir.

¹³ Tablodaki pazar payı bilgileri, GARENTA ve AVİS'in tahminlerine dayanmaktadır. GARENTA yaptığı tahminlerde, sektörde faaliyet gösteren firmaların şube sayılarını, hizmet verdikleri illeri ve nüfus yoğunluğunu, şubelerin bulunduğu havalimanları ile havalimanı yolcu sayılarını dikkate aldığını ifade etmiştir. AVİS ise yaptığı pazar payı hesaplamalarını, pazarda faaliyet gösteren firmaların toplam filo büyüklüklerine, basında yer alan haberlere ve gizli müşteri araştırmalarına dayandığını belirtmiştir.

¹⁴ 2022 yılı ilk çeyreği itibarı ile uzun dönemli araç kiralama sektöründeki sözleşme sürelerinin %44,8'i 30-42 ay aralığındayken 43 ay üzerinde kira süresi olan sözleşmelerin oranı ise %20,5 seviyesindedir. (Kaynak: TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu 2022 1. Çeyrek Sonu, s. 22)

¹⁵ Öneri araştırma kapsamındaki teşebbüslerden bazıları tarafından, uzun dönem kiralama için vergi levhasına sahip bir müşteri aradıkları belirtilmiştir. Dolayısıyla bireysel müşterilerin uzun dönem kiralama imkânları oldukça sınırlıdır.

- (31) Uzun dönem araç kiralama pazarı hakkında, TOKKDER tarafından kamuya açık bir şekilde yayınlanan raporlar¹⁶ bilgilendirici olmakta, bu raporlarda toplam araç adedi ve sektörde faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında bilgiler yer almaktadır.¹⁷ Bu bilgilere göre uzun dönem araç kiralama pazarındaki araç stoku, 2010 yılında 100.000 araç seviyesinde iken, 2017 yılında 340.000 araç seviyesine kadar yükselmiştir. Bu miktar, 2021 yıl sonu itibarıyla 220.000 seviyelerine kadar gerilemiştir. Müşteri sayıları da 2017 yılında 64.000 seviyelerine kadar yükselmişken, 2021 yılı sonu itibarıyla 28.000 seviyelerine gerilemiştir. 2022'nin ilk çeyreğinde yayınlanan rapora göre ise operasyonel araç kiralama sektöründe tahmini toplam araç sayısı 240.800 iken toplam tahmini müşteri sayısı 27.000'dir.
- (32) Öneraştırma kapsamındaki teşebbüslerden AVİS, HEDEF, ALD, LEASEPLAN, INTERCITY, TEB ARVAL, GARANTİ FİLO, VDF ve LİDER'in yanı sıra uzun dönem araç kiralama hizmeti vermekte olan teşebbüsler arasında şu firmalar sayılmıştır: Borlease Otomotiv A.Ş., Trio Oto Kiralama Filo Yönetim ve Turizm Hizmetleri San. Tic. A.Ş., Atako Destek Araç Kiralama ve Ticaret A.Ş., Autoland Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş., Escar Filo Kiralama Hizmetleri A.Ş., Borusan Otomotiv Premium Kiralama ve Ticaret A.Ş., Oto Plan Operasyonel Taşıt Kiralama Ticaret A.Ş., Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş., Central Oto Kiralama A.Ş., Deniz Finansal Kiralama A.Ş., Burgan Finansal Kiralama A.Ş., Birleşik Filo Kiralama Hizmetleri A.Ş. ve Sekar Oto Filo Yönetim Hizmetleri ve Ticaret A.Ş.
- (33) Daha önce de ifade edildiği gibi, uzun dönem araç kiralama sektörüne TOKKDER verileri ışık tutmakta, teşebbüslerin pazar payı tahminleri anılan dernek tarafından her üç ayda bir yayımlanan sektör raporundaki toplu verilere dayandırılmaktadır. Genel olarak araç kiralama sektöründeki pazar payı hesaplamaları teşebbüslerin araç stokları üzerinden yapılmakta olup teşebbüslerin ciro veya satış verileri herhangi bir şekilde pazar payı hesaplamalarına konu olmamaktadır. Bu çerçevede, her teşebbüs kendi araç stokunu TOKKDER'in sunduğu toplam araç stoku verileri ile oranlayarak pazar payı tahminini yapmaktadır. Kiralamaya konu olan araç markaları belirli segmentlerde yoğunlaştığından, hem saha araştırması hem de araç distribütörlerinden edinilen bilgiler yoluyla rakiplerin araç stokları da yaklaşık olarak tahmin edilebilmekte, rakiplerin payları da toplam büyüklük içindeki oranlamalara göre hesaplanabilmektedir. Bu noktada, pazar payı tahminlerinin dayandırıldığı TOKKDER verilerinin de uzun dönem araç kiralama sektörünü tam olarak kapsamadığını belirtmek gerekmektedir. Zira TOKKDER, raporlarını üyelerinden edindiği verilere dayandırmakta, üyesi olmayan birçok teşebbüsün verisini ise büyüme projeksiyonlarına göre tahmin etmektedir.
- (34) Bu bilgiler çerçevesinde, teşebbüslerden alınan verilere ve TOKKDER raporlarında sunulan toplam büyüklüklere göre uzun dönem araç kiralama sektöründeki pazar payı tahminlerine aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo-2: Uzun Dönem Araç Kiralama Pazarındaki Teşebbüslerin Tahmini Payları¹⁸ (2021)

Teşebbüsler	Tahmini Pazar Payı (%)	2021 Yılı Sonu Araç Stoku (Adet)
AVİS	(.....)	(.....)
LEASEPLAN	(.....)	(.....)

¹⁶ 27.12.2012 tarih ve 12-68/1693-628 sayılı Kurul kararı ile, TOKKDER ve TNS Piyasa Araştırma Danışmanlık ve Ticaret A.Ş. arasında imzalanan anlaşma uyarınca yürütülecek pazar araştırmasına menfi tespit belgesi verilmiştir.

¹⁷ Her ne kadar TOKKDER üyesi olan birçok kısa dönem araç kiralama teşebbüsü bulunsun da söz konusu raporlar yalnızca uzun dönem araç kiralama pazarına yönelik bilgiler içermektedir.

¹⁸ Derindere ve Otoplan teşebbüslerinin araç stoku bilgileri tamamen rakip tahminlerine dayanmaktadır.

INTERCITY	(.....)	(.....)
GARANTİ FİLO	(.....)	(.....)
TEB ARVAL	(.....)	(.....)
VDF	(.....)	(.....)
HEDEF	(.....)	(.....)
ALD	(.....)	(.....)
LİDER	(.....)	(.....)
Ara Toplam	(.....)	(.....)
DERİNDERE	(.....)	(.....)
OTOPLAN	(.....)	(.....)
Diğer	(.....)	(.....)
Toplam ¹⁹	100,0	238.000
Kaynak: Teşebbüslerin sunduğu veriler ve TOKKDER 2022 1. Çeyrek Raporu.		

- (35) Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi, önaraştırma kapsamında yerinde incelemeye konu olan uzun dönem araç kiralama teşebbüsleri tüm pazarın yaklaşık olarak üçte ikisini oluşturmaktadır. Dolayısıyla, sektörün önemli bir bölümünün önaraştırma kapsamında incelendiğini, sektörün geneli hakkında fikir edinilebilmesi bakımından söz konusu teşebbüslerin temsil kabiliyetine sahip olduğunu ifade etmek mümkündür.
- (36) Uzun dönem araç kiralama, bir başka ifadeyle operasyonel filo kiralama faaliyeti; araçların kiralama süresi, müşterisi, kiralama amacı ve kiralama süresince kapsama dâhil olan hizmetler bakımından kısa dönem kiralama faaliyetinden ayrılmaktadır. Kısa dönem araç kiralama hizmeti sunan teşebbüsler aracılığıyla birkaç aylığına araç kiralama halinde alınan hizmetinin artık uzun dönem araç kiralama hizmeti olduğu söylenemeyecektir. Zira bu durumda müşteri yine günlük veya haftalık bazda ücretlendirilmeye tabi tutulmakta olup uzun dönem araç kiralama sağlanan operasyonel hizmetlerden genellikle faydalanamamaktadır.
- (37) Uzun dönem kiralama çerçevesindeki operasyonel hizmetler kapsamında standart olarak; aracın kiralama süresi boyunca yapılacak periyodik bakım-onarım işlemleri, kasko ve trafik sigortası, MTV ödemeleri, muayene ücretleri, standart lastik değişimi, yedek/ikame araç hizmeti kiralama ücretine dâhil olup, kışlık lastik değişimi, HGS ödemeleri, vale hizmeti vb. ödeme ve hizmetler operasyonel filo kiralama kapsamına alınabilmektedir.
- (38) Bu noktada dikkat çekilmesi gereken husus, kısa dönem araç kiralama teşebbüslerinin uzun dönem araç kiralama teşebbüslerinin müşterisi olabildiği gibi, tam tersinin de mümkün olmasıdır. Bir başka ifadeyle, uzun dönem kiralama firmaları kiraya verdikleri filo araçlarının -bakım/onarım, kaza veya siparişlerin gecikmesi gibi nedenlerle- kullanılmadığı kısa süreler için kısa dönem kiralama firmalarından yedek/ikame araç temin edebilmektedir. Dolayısıyla, kısa ve uzun dönem kiralama firmaları arasında karşılıklı bir müşterilik durumu söz konusu olmaktadır.

Fiyatlandırma

- (39) Önaraştırma kapsamındaki yerinde incelemelerde elde edilen belgelerin çok büyük bir bölümü müşterilere sunulan kiralama fiyatlarını içerdiğinden, belgelerin daha iyi anlaşılabilmesi bakımından sektörle ilgili olarak üzerinde durulması gereken bir diğer husus araç kiralama fiyatlarının belirlenmesine etki eden kriterlerdir. Her ne kadar teşebbüsler bakımından farklılıklar arz etse de gerek kısa dönem gerek uzun dönem kiralama fiyatlarının belirlenmesinde belirli bazı parametreler etkili olmaktadır.

¹⁹ Sektördeki toplam araç stoku olarak TOKKDER'in sunduğu 2021 yılı 4. çeyrek verisi kullanılmıştır.

- (40) Kısa dönem kiralama fiyatları temel olarak aracın alım maliyetleri, bakım maliyetleri ve operasyonel maliyetler gözetilerek belirlenmektedir. Bununla birlikte araç segmentine bağlı olarak araç maliyetlerindeki değişim kira fiyatına etki etmektedir. Kiralama süresi ise bir diğer etkidir ve süre arttıkça fiyatlar daha ekonomik olmaktadır. (Örneğin, aracın bir günlük kiralama fiyatı ile bir aylık kiralama fiyatının bir güne denk gelen ortalaması aynı olmamaktadır.) Ayrıca dönemsel/mevsimsel talep değişimleri, talebin yüksek olduğu yaz ayları, bayramlar ve özel günlerde kiralama yapılması veya araçların adrese teslim/iade işlemleri için gerekli operasyonel maliyetler fiyatlamada önemli değişkenlerdir.
- (41) Uzun dönem kiralama ise birçok teşebbüsün ağırlıklı olarak sıfır araç kiraladıkları göz önünde bulundurulduğunda ilk olarak kira sözleşmesine konu edilecek olan aracın satın alım bedeli doğrudan doğruya kiralama fiyatlarının belirlenmesine etki etmektedir. Bu bedeli etkileyen hususlar arasında doğal olarak aracın markası ve segmenti yer almaktadır. Stoklara dâhil edilen araçların sayısı da alım fiyatına etki eden hususlardan biridir.
- (42) Araç kiralama fiyatını belirleyen diğer önemli parametre, aracın kiralama süresi sonundaki tahmini ikinci el satış fiyatıdır. Örneğin 36 aylık bir kiralama söz konusuysa, aracın satış fiyatı, üç yıl sonraki piyasa projeksiyonuna göre tahmin edilmekte, bu hesaplama ise anılan süreçteki enflasyon oranlarının da mümkün olduğunca isabetli bir şekilde tahmin edilmesini gerektirmektedir. Özellikle piyasada kolay satılabilen güçlü ikinci el değerlerine sahip arabalar, daha az talep gören düşük ikinci el satış performansı olan araçlara göre daha uygun kiralama fiyatlarıyla sunulabilmektedir.
- (43) Fiyatı etkileyen bir diğer unsur finansman maliyetidir. Sektör yapısı gereği, teşebbüsler genellikle kredi ile araç alımını tercih etmekte, ne kadar kredi kullanılacağı, kullanılacak kredinin vadesi ile kira süresinin uyumluluğu, kredinin faiz oranı gibi unsurlar göz önünde tutularak katlanılan finansman maliyeti doğrudan kiralama fiyatına etki etmektedir. Kullanılan kredinin döviz cinsinden olması halinde kiralama süresince oluşacak döviz kuru da tahmin edilmesi gereken unsurlar arasına girmektedir.
- (44) Kira süresi, sözleşme sürecinde kiralama şirketinin katlanmak durumunda olacağı tüm maliyetleri doğrudan etkileyen bir unsurdur. Zira bu süre; finansman maliyetini, süre sonundaki araç yaşını, aracın yıpranma/eskime oranlarını, zarar görme olasılığını, dolayısıyla ikinci el satış fiyatı tahminini etkilemektedir. Ayrıca kira süresinin uzunluğu, bu süreçte teşebbüs tarafından katlanılacak olan kasko ve trafik sigortası, MTV, bakım/onarım, lastik gibi maliyetleri de artırmakta, ayrıca söz konusu maliyetlerdeki yıllık artışların da tahmin edilmesi ihtiyacını doğurmaktadır.
- (45) Yine belirli kilometre kullanımı sonucunda araçların periyodik bakımlarının yapılması gerektiği için bu maliyet de kiralama fiyatının belirlenmesinde etkili olmaktadır. Aynı özelliklere sahip iki araçtan daha fazla kilometre yapan araç, daha az kilometre yapana kıyasla daha düşük bir ikinci el satış bedeline sahip olabilecek, bu durum da yapılacak hesaplama etki edecektir.
- (46) Yukarıda sayılanlara ek olarak, kira sözleşmesine konu aracın, ihtiyari mali mesuliyet sigortası poliçelerinin düzenlenmesinden kaynaklanan maliyetler, aracın teslim ve

iade şekli, yedek/ikame araç sağlanması, kira süresi boyunca enflasyon etkisi, kârlılık²⁰, kaza beyan sayısı gibi etkenler fiyatlamada göz önünde bulundurulmaktadır.

- (47) Müşterinin kiralamak istediği farklı araç modelleri varsa bu farklı araç modelleri için ayrı ayrı fiyat çalışması yapılabilmekte, tüm bu maliyet kalemleri ve değişkenler dikkate alınarak oluşturulan fiyat çalışması sonucunda müşterinin fiyat beklentisi de dikkate alınarak nihai teklif sunulmakta, yapılan fiyat teklifi üzerinden ayrıca müşteri ile pazarlık yapılabilmekte ve indirim oranları belirlenebilmektedir.

I.3. İlgili Pazar

I.3.1. İlgili Ürün Pazarı

- (48) İlgili ürün pazarı, önaraştırma tarafı teşebbüslerin çoğunluğunun esas faaliyetleri ve ihlal iddiaları göz önünde bulundurulduğunda temel olarak kiralama türleri arasında “uzun dönem araç kiralama hizmetleri pazarı” olarak belirlenebilecek olmakla birlikte, dosya kapsamında yapılacak değerlendirmeleri etkilemeyeceğinden ilgili ürün pazarının belirlenmesine gerek görülmemiştir.

I.3.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (49) Dosya konusu bakımından ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak belirlenebilecek olmakla birlikte, dosya kapsamında yapılacak değerlendirmeleri etkilemeyeceğinden ilgili coğrafi pazarın belirlenmesine gerek görülmemiştir.

I.4. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Bilgi Ve Belgeler²¹

- (50) Yerinde incelemeler kapsamında teşebbüslerden elde edilen belgelerin anlaşılabilirliğinin sağlanabilmesi amacıyla birçok tespitin hemen ardından belge ile ilgili açıklama ve değerlendirmelere yer verilmiştir. Daha önce açıklanan ve/veya değerlendirilen tespitlerle aynı nitelikte olan belgeler için tekrardan kaçınılmış, içeriğinin net olduğu düşünülen belgeler için herhangi bir açıklama veya değerlendirmeye yer verilmemiştir.

I.4.1. ALD’de Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

- (51) Tespit-1: ALD Satış ve Pazarlama Direktörü (.....) ile (.....) arasında 31.01.2019 tarihinde gerçekleşen ve bilgi kısmında ALD çalışanları, (.....) nin bulunduğu “(.....) *Visit Notes*” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

²⁰ Her teşebbüs kendi politikası doğrultusunda hedef karlılık oranlarını belirlemekte, hedeflenen karlılık oranından daha düşük bir karlılıkla fiyat teklifi sunulması gerektiğinde bir üst yöneticiden onay alınabilmektedir.

²¹ Belgelerdeki yazım yanlışları düzeltilmemiş, aynen korunmuştur.

(.....):

“Good morning (.....),

- Yesterday we made a visit to (.....) procurement team. Wanted to share important topics communicated while the visit

Currently we are the sole supplier on the company with (.....) vehicles. They have returned 50xFocus SW units (48+) in December and using short term vehicles from ALD. Company ordered the units to Ford, awaiting for the importation. Meanwhile collected offers from 7 leasers including ALD. We got the information that our offer has the top #4 best offer ranking. We got the information of Borlease and Denizbank Fleet services are 2 of these 6 companies. We guess that LP, Intercity, Hedef, Garanti Filo are the remaining competitors. ...”

(52) Yukarıdaki belgenin çevirisi raportörlerce aşağıdaki şekilde yapılmıştır:

“Günaydın (.....),

- Dün (.....) satın alma ekibini ziyaret ettik. Ziyaret sırasında iletilen önemli konuları paylaşmak istedim

Şu anda (.....) araçla şirketin tek tedarikçisiyiz. Aralık ayında 50xFocus SW birimlerini (48+) iade ettiler ve ALD'den kısa dönemli araçlar kullanıyorlar. Şirket, birimleri (araçları) Ford'a sipariş etti, ithal edilmeyi bekliyor. Bu arada, ALD dahil 7 firmadan teklif toplandı. Teklifimizin en iyi 4. teklif olduğu bilgisini aldık. Borlease ve Denizbank Filo hizmetlerinin bu 6 firmadan 2'si olduğu bilgisini edindik. LP, Intercity, Hedef, Garanti Filo'nun diğer rakipler olduğunu tahmin ediyoruz....”

(53) İlgili belge içeriğinden, mevcut müşterisinin ALD'nin de dâhil olduğu yedi firmadan filo kiralama için teklif istediği, ALD'nin fiyatının dördüncü sırada kaldığı, müşterinin fiyat teklifi konusundan bağımsız olarak hâlihazırda devam eden kiralama ilişkisi kapsamında iki hususta ALD'den çözüm beklediği anlaşılmaktadır. Bu belgeden, teklif isteyen müşterinin, teklif veren araç kiralama firmalarına tekliflerinin sıralaması hakkında geri bildirimde bulunduğu anlaşılmaktadır.

(54) Tespit-2: ALD Satış Müdürü (.....) tarafından yine ALD Satış ve Pazarlama Direktörü (.....)'e 14.05.2019 tarihinde gönderilen “Anadolu Grubu Görüşmesi Toplantı Notu” konulu e-postada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....)merhaba,

Garenta'dan (.....) ile görüşmemizi gerçekleştirdik. Toplantı notları aşağıdaki gibidir:

1- (.....) ve (.....)'sundan aldığı özel izin ile kendi adına kiralama yapıyor. Bunun dışındaki tüm grup firmalarının araç kiralama sürecini Garenta yönetiyor. CEO'nun yönlendirmesi doğrultusunda tüm grup firmaları içi karar alınacak. Bu doğrultuda her firma ile ayrı ayrı iletişime geçmek fayda sağlamayacak.

2- (.....)'de olduğu gibi ihale sonucunu tüm grup firmalarına yayınlayacaklar. Araca ihtiyacı olan grup firması kazanan firma ile iletişime geçecek ve bu fiyattan talepte bulunacak. Fiyatın değişebileceğini not olarak düşeceğiz.

3- Segment bazlı araçlara karar verilmiş. C segmenti Megane Touch EDC, B segmentinde Clío ve Egea manuel ve otomatik araçlar tercih edilecek. Distribütörlerle herhangi bir görüşme ve/veya stok ayırımı yapılmamıştır. Daha üst segmentteki araçlar Kia Sportage olarak kalacak.

4- En son göndermiş olduğumuz tekliflerde fiyat olarak 6 firma arasından 6. sıradayız. Diğer firmalar, Leaseplan, Avis, Deniz Filo ve ismini vermediği iki firma daha. Intercity'yi ihaleye almamışlar. Teb Arval ihaleye girmemeyi tercih etmiş. CEO değerlendirmesinden sonra nihai fiyat toplayacaklar. Deniz Filo en rekabetçi firma.

5- Garenta'nın (.....) uzun dönem aracı var. Yeni ve ikinci el kiralaması yapmıyorlar şu an. Bu gidişle uzun dönemden çıkacaklar. Kısa dönem ve Moov (car sharing) ile varlıklarını devam ettiriyorlar..."

(55) Yukarıdaki belgeden Anadolu Grubu'nun tüm şirketleri için topluca araç kiralaması yapacağı, bunun için altı firmadan fiyat teklifi alındığı, her bir firmanın da fiyat tekliflerinin sıralaması konusunda bilgilendirildiği anlaşılmaktadır. Belge içeriğinde ALD ve GARENTA gibi rakip konumda görünen iki teşebbüsün Anadolu Grubu'nun araç kiralama konusunu görüştüğü görülmekle birlikte, söz konusu kiralama sürecinin GARENTA tarafından yönetildiği açıkça anlaşılmaktadır. Zira GARENTA bir Anadolu Grubu şirketi olmakla birlikte kendileri tarafından uzun dönem filo kiralama faaliyetlerinin 2019 yılında sona erdiği bildirilmiştir. Dolayısıyla söz konusu belge rakipler arası fiyat bilgisi paylaşımı niteliğinde değildir.

(56) Tespit-3: ALD Satış Hesap Sorumlusu (.....) tarafından yine ALD Satış Müdürü (.....)'na 10.12.2021 tarihinde gönderilen "(.....)" konulu e-postada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Merhaba (.....) Bey,

(.....) (Aktif Müşterimiz) Flex hizmet kapsamında 1 adet SKODA OCTAVIA 1.6 TDI CR DSG 115 HP EU6 STYLE – 2018 Model aracı teklif ettim.

Leaseplan de aynı aracı tekliflendirmiş durumda.

LP şartları:

Yıllık 40.000 KM

24 ay sözleşme, (ilk 12 ay bitiminde 14 gün içerisinde iade etmediği durumda 24 yıla devam edebiliyor)

Fiyat: (.....)

Bizim sağladığımız hizmette 30.000 Km Fiyatı:(.....)

40.000 KM olduğu durumda (.....)'ye gelmektedir.

Bir yaklaşım gösterme şansımız var mıdır?"

(57) Söz konusu belgeden, mevcut müşterisini kaybetmemek için yüksek kalan ALD fiyatının indirilip indirilemeyeceği konusunda ALD çalışanının yöneticisine danıştığı görülmektedir. Yerinde incelemeler kapsamında elde edilen birçok belgeden anlaşıldığı gibi, LEASEPLAN'den teklif alan müşterinin ALD'den de fiyat istediği, bu talebi iletirken LEASEPLAN'den aldığı teklif içeriğini ALD ile paylaştığı değerlendirilmektedir.

(58) Tespit-4: ALD Satış ve Pazarlama Direktörü (.....) tarafından ALD Türkiye Genel Müdürü (.....)'a 26.01.2022 tarihinde gönderilen "RE: (.....) - 1 ADET BMW 5 SERISI" konulu e-postada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....);

IKA statüsünde bulunan, tek tedarikçi statüsünde olduğumuz müşterimiz (.....) ten 1 adet yenileme için 2021 yılında (.....) aylık kira bedeli olarak BMW siparişi aldık. Maliyet değişimi nedeniyle DFN i iptal ettik.

Araç, geçen hafta gümrük konumuna geldi, yeni teklif olarak (.....) yolladık. Müşterimizin bildirimine istinaden global rakibimiz olan rakip firmadan (.....) lik teklif aldıklarını ilettiler. Bu seviyeye -(.....)% roe ve - (.....) gm de gelebiliyoruz. Ek'te teklifi bulabilirsiniz. (.....) müşterimizin

aracını akşam mesai bitimine kadar opsiyonlu tutmaktadır. Bu seviyelere inme imkanımız olabilir mi? ”²²

(.....):

“Mümkün değil.”

- (59) İlgili belgeden rakip fiyat teklifi bilgisinin müşteriden edinildiği, daha rekabetçi bir fiyat teklifi sunulup sunulamayacağını görüşüldüğü anlaşılmaktadır.
- (60) Tespit-5: ALD Satış ve Pazarlama Direktörü (.....) tarafından ALD Türkiye Genel Müdürü (.....)’a 27.01.2022 tarihinde gönderilen “RE: SYNGENTA KOTASYON - 23 adet 3008 araç fleet addition” konulu e-postada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....),

Sabah firma ile tekrar görüştük, araç adeti 2 adet düşmüş, 23 araç olarak sonlanacaktır. Son teklifimizin aylık (.....) daha altına projeyi global rakibimizle bağlayacaklarını ilettiler. Biz revize teklifimizi 180k km için (.....) -1000GM seviyelerinde vermiştik hesaplamamıza göre rakip fiyatı takriben – (.....)GM dolaylarına kabul etmektedir. Bu karlılık seviyelerinde teklif vermemiz zor görünüyor. Kira bedeli (.....) olarak şekillenmektedir. Bu araç için ayrıca çalışmadıkları bir lokal firmadan da (.....) bandında teklif almışlar ancak bu teklifi değerlendirmeyeceklerini bildirdiler. Firma VDF ve Arval ile de çalışmaktadır.

Fiyatlandırma konusunda özellikle hazır araç olan işlerde rakipler çok rekabetçi fiyat vermektedirler.”

- (61) Rakip fiyat teklifinin müşteri tarafından ALD yöneticilerine bildirildiği, rakip fiyatların oldukça rekabetçi seviyede olduğu anlaşılmaktadır. Birçok belgede görüldüğü gibi bu belge de sektörün işleyiş şekli ve rekabet düzeyi hakkında fikir vermektedir. Zira müşteriler tarafından araç kiralama firmalarına rakip fiyat teklifleri hakkında verilen geri bildirimler, rakip fiyat bilgisini edinen teşebbüsün müşteri için daha iyi bir fiyat sunulup sunulamayacağını değerlendirilebilmesi için kullanılmaktadır.
- (62) Tespit-6: ALD Türkiye Genel Müdürü (.....)’ın Societe Generale Corporate and Investment Banking Türkiye Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi (.....) ile yaptığı 11.03.2022 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....TİCARİ SIR.....)

- (63) Yukarıdaki yazışmadan İş Bankası tarafından yapılan araç kiralama ihalesine TEB ARVAL, LEASEPLAN ve ALD ile birlikte birçok teşebbüsün katıldığı, ihaleyi alabilmek amacıyla ALD Genel Müdürü ile çalışanı arasında ALD’nin bu ihaleye yönelik stratejisinin görüşüldüğü, nihai olarak ihalenin ALD tarafından kazanılmadığı anlaşılmaktadır. Bu belgeden ve önaraştırma kapsamındaki yerinde incelemelerde elde edilen birçok belgeden, özel teşebbüslerce yapılan filo kiralama ihalelerine birçok araç kiralama firmasının katılım sağladığı, çeşitli çevrimiçi ihale uygulamaları ile ihaleye katılan teşebbüslerin teklif ettikleri fiyatın hangi sırada olduğunu takip edebildikleri veya ihaleyi yapan teşebbüsün -daha iyi bir teklif alabilmek amacıyla- bu bilgiyi katılımcı firmalarla paylaşabildiği anlaşılmaktadır.

²² Dipnotta geçen “roe” (return on equity) kısaltması, özkaynak karlılık oranını ifade etmektedir. Yine belgede geçen “gm” kısaltmasının ise brüt kârı (gross margin) ifade ettiği değerlendirilmektedir.

- (64) Tespit-7: ALD Operasyon Direktörü (.....) tarafından ALD Türkiye Genel Müdürü (.....)'a 02.06.2022 tarihinde gönderilen "Enterprise-Bonus 2021" konulu e-postada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) Merhaba,

Enterprise 1 Haziran itibari ile am yapmak istediğini dile getirdi.

Zamlı fiyatları gorusmek uzere bugun toplantımız var. Yeni revize fiyatlarını ortalama (.....) arttırmak istiyorlar.

Ekli tabloda fiyatları ve Zeplin ile karsılaştırmaları dikkatinize sunarm."

(.....TİCARİ SIR.....)

- (65) Önceki bölümlerde değinildiği üzere, yerinde incelemeye konu olan teşebbüslerden ENTERPRISE ve ZEPLİN kısa dönem araç kiralama faaliyetinde bulunmakta olup faaliyet alanı bakımından inceleme kapsamındaki diğer teşebbüslerden ayrılmaktadır. Diğer teşebbüslerin faaliyetleri operasyonel kiralama alanında yoğunlaşmaktadır. Yerinde incelemeler kapsamında elde edilen birçok belge ve bilgi talebine cevaben teşebbüslerce yapılan açıklamalar, operasyonel kiralama hizmeti veren teşebbüslerin kısa dönem araç kiralama yapan teşebbüsler ile dikey ilişki içinde olduklarını göstermektedir. Bu çerçevede, yukarıdaki belge içeriğinde yer alan ENTERPRISE ve ZEPLİN fiyatlarının, anılan dikey ilişki kapsamında, ENTERPRISE ve ZEPLİN tarafından operasyonel kiralama yapan teşebbüslerin kısa dönemli yedek araç ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla sundukları fiyatlar olduğu değerlendirilmektedir.

I.4.2. AVİS'te Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

- (66) Tespit-8: AVİS Portföy Danışmanı (.....) ve Satış Müdürü (.....) arasında geçen 02.11.2020 tarih ve "Sektör Bilgileri hk." konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Merhaba (.....),

İnternet üzerinden gelen ve daha önce tanıdığım (.....) firması ile 1 saatlik bir görüşme yaptık. Kendilerinin 18 araç talepleri var, mevcutta araçları Otoplan'dan. Bu süreçte rakiplerimiz ile görüşme yaptığını bildirdi.

Müşterimizden aldığım bilgiye göre;

- **Teb Arval** ; "(.....) TL'lik bir kazancınız varsa çalışabiliriz, daha az cirosu bulunan firmalar ile çalışmıyoruz" şeklinde bilgi vermiş. 2019 da bu rakamın (.....) olduğunu fakat 2020'de (.....)'a çıkarıldığını bildirmişler.

- **Otoplan**; mevcut firması bu ve memnun. Portföy yetkilisi şu anda bir karar aşamasında olduklarını, satışçılara durmalarının söylendiğini ve mümkünse araçları erken iade alabileceğini bildirmiş. Daha da ötesi (.....). Çıkacak karara göre Otoplan sadece kısa dönem kiralamaya yönelebilir veya belki uzun döneme devam edebilir.

- **Intercity**; (.....) fiyatlar verdiğini bildirdi, Toyota Corolla araca 36 ay/yıllık 35.000 km'de (.....) TL ve 47 ay için (.....) TL fiyat paylaştığını bildirdi. Araçların bu ay sonunda geleceğini belirtmiş. Daha gelmemiş araç için işlemi çok hızlı bitirmeye çalıştığını belirtti.

- **VDF**; (.....) fiyatlar verdiğini bildirdi; yıllık 35k km'de 36 ay için (.....) TL / 47 ay için (.....) TL fiyatlar paylaşıldığını bildirdi.

- **Hedef Filo**; kısaca fiyatlarının (.....) olduğunu ve C segmenti araç için (.....) tl aralığında fiyatlar iletildiğini bildirdi.

Bilgileri sizlerle de paylaşmak istedim.”

- (67) İlgili belgedeki ifadelerden, müşterinin hâlihazırda çalışmakta olduğu operasyonel kiralama firmasından memnun olduğu, buna karşın diğer firmalardan da fiyat teklifi aldığı, alınan teklifleri tüm kiralama firmaları ile paylaştığı, böylece kendisi için en iyi fiyatı almaya çalıştığı anlaşılmaktadır.
- (68) Tespit-9: AVİS Satış Müdürü (.....) Satış Yöneticisi (.....) ve Portföy Danışmanı (.....) ile TETAŞ çalışanı (Müşteri) (.....) arasında geçen 09.09.2021 tarih ve “FW: (.....) *Filo Araç Kiralama Hak.*” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Yönetim kurulunun almış olduğu karar doğrultusunda kiralanacak olan modeller ve adetler aşağıdaki gibidir. Lütfen belirtilen modeller üzerine çalışmalarınızı yapıp araçların termin süreleri ile birlikte fiyat çalışmalarınızı en kısa sürede verebilirmisiniz.”

(.....):

“(.....) merhaba,

Talebiniz geldikten sonra konuyu markalara ilettik ancak Skoda tarafından henüz fiyat/tedarik bilgileri belli değil.

Tekrar kendilerine hatırlatma yapılmasını isteyeceğim.”

(.....):

“(.....)merhaba,

Teklifimizi ekte paylaşıyoruz. Tahmini tedarik tarihlerini de iletiyoruz. Octavia araçlar yeni düzenlenen ÖTV dilimlerine göre %50 sınırında.

Araçlarında geldiği tarihte kur vb kaynaklı yeniden %80 ÖTV seviyesine geçebilir.

Clio – Ekim

Taliant – Ekim

Octavia – Kasım-Aralık

Superb – Ekim-Kasım”

(.....):

“Bizim için yapmış olduğunuz çalışmalar için teşekkür ederiz. Teb Arval elinde bulunan araç stoğu ve çok güzel teklifler sununca cazip oldu. . Yeni dönem kiralamaya Teb Arval ile devam etme kararı alınmıştır.

Bundan sonraki dönemde birlikte çalışma dileklerimizle.”

(.....):

“(.....) merhaba,

(.....) TL nakit para ve alttaki fiyat seviyeleri. Stok durumu da cabası.

18 adet - Superb Prestige – (.....) TL (36 ay – 30k)

21 adet - Octavia Elite 1.0 – (.....) TL (36 ay – 30k)

122 adet - Taliant Joy X-Tronic – (.....) TL (36 ay – 50k)”

(.....):

“(.....)merhaba,

(.....) dahilinde Teb Arval ile sonuçlandırdıklarını aktardılar, aşağıda sonuçlanan şartları bilginize sunarım;

Avis Filo Teklifleri;

Superb – (.....) TL 2 ay içerisinde tedarik edilebilmesi muhtemel arabalar dahilinde yeniden fiyatlama yapılabilir.

Octavia – (.....) TL 2 ay içerisinde gelecek arabalar dahilinde yeniden fiyatlama yapılabilir.

Taliant –(.....) TL – Tedarik mümkün.

Teb Arval;

1.300.000 TL nakit bonus ödemesi ve alttaki fiyat seviyeleri.

18 adet - Superb Prestige – (.....) TL (36 ay – 30k) STOK hemen teslim.

21 adet - Octavia Elite 1.0 – (.....) TL (36 ay – 30k) STOK hemen teslim.

122 adet - Taliant Joy X-Tronic – (.....) TL (36 ay – 50k) yeni tedarik.”

- (69) **Tespit-10:** AVİS Filo Yönetimi ve Satın Alma Müdürü Pakize Seçil TOPAZ ve Portföy Kıdemli Danışmanı pozisyonundaki (.....) arasında geçen 30.09.2021 tarih ve “RE: Kia Rio & Stonic hkk.” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) Selamlar,

Fleetcorp şu ara Kia Rio & Stonic 1.4 benzin otom. araçları teklif ediyor , İzmir çevresinde Fleetcorp plakalı Kia Rio& Stonic araçları sıklıkla görmeye başladım.

Dün üzerine denk geldi mevcut müşterimize de teklif gitmiş , rica ettim sağolsun kırmadı teklifi aldım. Şu yoklukta rakam piyasa için oldukça iyi ve rekabetçi gibi geldi, araçlara da baktım inceledim çok güzel görünüyorlar.

İş yapar mı bakarız tabi ama eğer araç varsa bize de can suyu olabilir diye düşünüyorum. Marka ile görüşerek fiyat ve genel tedarik hakkında bilgi almamız mümkün müdür?

Araç modellerini aşağıda paylaşıyorum.

Bu arada rakip Rio 1.4 benzin otom için ; 30ay 40km için : (.....) fiyat veriyor.

Bilgi ve görüşlerinizi bekliyorum.

İyi çalışmalar,

Fiyatı veren rakibimiz Leaseplan bu arada 😊 sorry.”

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....):

“Ben marka ile görüşüm. Leasplan, garanti filo ve deniz filoya araç verilmiş. Eylül ve ekim ayında tedarik yok. Yılsonu için önümüzdeki hafta görüşme yapacağım. Bir gelişme olursa bilgi veririm.”

- (70) **Tespit-11:** AVİS Satış Müdürü (.....) ve firma çalışanı (.....) arasında geçen 18.06.2021 tarih ve “RE: Planlama Konseyi Sunumu” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Konsey sunumuna eklenen tabloda 2020 Haziran verileri için geçen yılki konsey sunumunda yer alan Haziran rakamlarını, 2021 Haziran verileri için ise raporda da yer alan TOKKDER 2021 ilk çeyrek sonuçlarını kullanıyoruz.

Bende 2020 Q2 rakamlarını görebileceğim (.....) Hanım'ın paylaştığı detaydaki TOKKDER raporu bulunmadığı için soruyorum; 2020/06'daki rakamlar TOKKDER raporu fiili 2020 Q2 rakamları mıdır? Bir ihtimal 2020 Haziran Konsey sunumu rakamları kalmış olabilir, (.....) Bey bunun teyit edilmesini rica eder.

Eğer rakamlar farklı ise isterseniz 2020/06'yı fiili TOKKDER 2020 Q2 verileri ile revize edelim. Ya da diğer opsiyon olarak elma-elma 2020/06 için de TOKKDER 2020 Q1 verilerini kullanabiliriz.

Ekte excel tablosunu da paylaşıyorum,”

(.....TİCARİ SIR.....)

(71) Belge içeriğinden, rakip firmaların filo büyüklüklerinin TOKKDER raporları ve daha önceki sunumlara esas olan veriler kullanılarak tahmin edildiği anlaşılmaktadır. Belge içeriğinde ve başlığında bahsi geçen Planlama Konseyi Sunumu'nun teşebbüsün kendi içinde düzenli olarak yaptığı bir faaliyet olduğu tespit edilmiştir.

(72) Tespit-12: AVİS Portföy Danışmanı (.....) ve Satış Müdürü (.....) arasında geçen 25.08.2021 tarihli ve “Sözleşme” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhaba,

Müşterimizin bizimle paylaştığı örnek sözleşme ektedir. ”

(İlgili mailde paylaşılan sözleşme örneği LEASEPLAN'a ait operasyonel araç kiralama sözleşmesidir.)

(73) Tespit-13: AVİS Satış Müdürü (.....) ve Satış Yöneticisi (.....) arasında geçen 27.10.2021 tarih ve “FW: Ankara Filo” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....),

...Bölgedeki en büyük kurumsal rakipler;

Intercity; Bölge müdürlüğü var. Danışman olarak 1 kişi (.....) müşteride (.....) araca bakıyor.

LeasePlan; Ankara Bölge' de (.....) Hunter ile çalışıyor. Hunter danışmanlar aldıkları müşterileri İstanbul' a portföy yöneticilerine aktarıyorlar. Bölgede Totalde (.....) bandında bir araç yönetiyorlar.

Hedef Filo; Ankara' da Bölge Müd. var. Toplam (.....) kişi çalışıyorlar. Hunter Ekipleri var. (.....) kişi aktif + (.....) daha konumlandıracaklar, arayıştalar. Konya ' da Home Office çalışan (.....) kişi var. Bölgede Total (.....) bandında araç yönetiyorlar.

VDF; Bölgede yerleşik danışmanları (.....). (.....). Bölgede çok aktif değiller.

DRD ; Ankara' da bölge müdürlükleri var. (.....) ancak güncelde Ankara' da 1 müdür 1 danışman çalışıyor. Kayseri Bölgede bölge müdürü vardı bölge kapandı. Samsun' da yerleşik danışman vardı ayrıldı. Eskişehir' de 1 danışman vardı ayrıldı. Küçülme öncesi kritik her bölgede bir danışman yer alıyordu.”

(74) Belgenin içeriği, teşebbüsün belirli bir bölgedeki rakipleri hakkında yaptığı istihbarat çalışmasının hangi kapsamda ve ayrıntıda olduğunu göstermesi bakımından önem arz etmektedir.

(75) Tespit-14: AVİS Filo Planlama Yöneticisi (Kısa Dönem Opr.) (.....)ve Portföy Danışmanı (.....) arasında geçen 24.02.2022 tarih ve “RE: Fiyat Güncelleme” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....)

“Görüşlerinizi rica ederim.”

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....):

*“B, N , D gruplarında da Zeplin fiyatlarına yaklaşmamız gerektiğini düşünüyorum.
Bu segmentler de yoğun ikame veriyoruz.”*

(76) Belgenin içeriğinden AVİS'in ikame araç tedariki faaliyetleri bakımından rakibi konumundaki ZEPLİN'in ikame araç kiralama fiyatlarına araç segmenti bazında erişebildiği, güncellenmesi planlanan AVİS fiyatlarının ZEPLİN'in fiyatlarının altında konumlandırıldığı anlaşılmaktadır. ZEPLİN fiyatlarının hangi yolla elde edilebildiği hususunda herhangi bir tespitte bulunulamamakla birlikte, ikame araç hizmeti sunulan müşterilerden edinilmesinin mümkün olduğu değerlendirilmektedir. Diğer taraftan AVİS tarafından belirlenmesi düşünülen yeni fiyatların ZEPLİN fiyatlarının altında konumlandırıldığı dikkat çekmektedir.

(77) Tespit-15: AVİS Satış Müdürü (.....) tarafından AVİS çalışanı (.....) ve (.....)'e gönderilen 26.04.2022 tarih ve “Fwd: ARAÇ KİRALAMA İHALESİ- 148 ADET KIA RIO 1.4 COOL AT BAŞLIYOR” konulu e-postada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Açık ihale kapsamında (.....) ihalesi (.....) TL ye İntercity de kalmıştır . ihale rakamları ve katılımcılar online ihalede açıkça görüldüğünden bilgi açık bilgidir .

Kaynak : inpromax – intengo ihale sistemi

Firmaların birbirlerinin fiyatları görüp , açık eksiltme sistemi ile fiyat verdikleri ihale sistemidir .”

(78) Tespit-16: AVİS Portföy Danışmanı (.....) ve teşebbüs çalışanı (.....) arasında geçen 08.06.2022 tarih ve “RE: (.....) Sözleşme” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba (.....),

Sözleşmenin Word halini ekte paylaşıyorum.

İyi çalışmalar,”

(İlgili ekte AVİS ile (.....) arasında yapılmış olan İkame Araç Hizmetleri Sözleşmesi yer almaktadır.)

(79) Belgenin içeriği, kısa dönem araç kiralama faaliyetinde bulunan teşebbüslerin asistans hizmetleri sunan teşebbüslerle dikey ilişki içerisinde olabildiğini göstermesi bakımından önemlidir.

I.4.3. ENTERPRISE’da Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

(80) Tespit-17: ENTERPRISE Fiyatlandırma Uzmanı (.....) bilgisayarından elde edilen ve ENTERPRISE Ankara İkame Yönetmeni (.....) tarafından (.....) ile teşebbüs çalışanı (.....) gönderilen, bilgi kısmında ise Satış Operasyon Müdürü (.....) bulunduğu 22.11.2020 tarihli “Rakip Fiyat” konulu e-posta iletisinde şu ifadelere yer verilmiştir:

(.....):

“Corolla ve üstü gruplarda fiyatımız Avis’ten yüksek kalıyor. Passatlar DRD’ye ait, kilometreleri 100 bin üstü ve kondisyonları çok iyi değil.

Avis ile yakın bantta, hatta biraz altında kalmamız gerektiğini düşünüyorum.

IDAH üstü grumlarda fiyat düşürebilir miyiz?"

(.....):

"Yeni düşürdüler sanırım, biz de revize ediyoruz."

(81) Belge içeriğindeki DRD kısaltması, Derindere Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş. isimli uzun dönem kiralama faaliyetinde bulunan teşebbüsü ifade etmektedir. ENTERPRISE, AVIS ile kısa dönem araç kiralama alanında rakip konumundadır. Belgede, teşebbüsün fiyatının AVIS'ten yüksek kaldığı, rakip fiyatın altında bir fiyat belirlenmesi gerektiği ifade edilmektedir. IDAH; orta sınıftaki 4/5 kapılı, otomatik vitesli, hibrit ve klimaya sahip araçları ifade etmek için kullanılan bir kısaltmadır.

(82) Tespit-18: ENTERPRISE İkame Operasyon Müdürü (.....) ile ENTERPRISE çalışanları(.....) ve (.....)arasında 22.02.2021 tarihinde gerçekleşen "RE: Europ Fiyatlama" konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Zeplin fiyatlarını alalım demiştik en son. Onun üzerinden mi gideceğiz?"

(.....):

*"(.....)'in Zeplin Fiyatları
Lütfen fiyatları şirket dışında paylaşmayalım."*

Segment	Ücret (KDV dahil)
B	(.....)
B OD	(.....)
C	(.....)
C OD	(.....)
C+	(.....)
D	(.....)
D+	(.....)
E	(.....)
F	(.....)"

(.....):

"2021 olarak geldi."

(83) Belgeden ENTEPRISE'in, kısa dönem araç kiralama alanında rakibi olan ZEPLİN'in müşterisi konumundaki (.....)'e sunduğu fiyatları edindiği anlaşılmaktadır. Bu fiyat bilgilerinin hangi yolla sağlandığı tespit edilememekle birlikte sektörün genelinde karşılaşıldığı gibi, daha iyi bir fiyat alabilmek amacıyla müşteri tarafından sunulduğu tahmin edilmektedir.

(84) Tespit-19: ENTERPRISE Ofis Yönetmeni (.....) tarafından "Gelir Yönetim" ekibine gönderilen 12.08.2021 tarihli "Kuşadası Ofis tek yön ücretleri çalışması hk." konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Kuşadası bölgesinde çalışan rakip firmalarımıza ait tek yön ücretleri çalışması ektedir. Rakip firmalarla karşılaştığımızda tek yön ücretleri ile ilgili olarak aşağıdaki şekilde düzenlemenin faydalı olacağını düşünmekteyim, dikkatinize sunarım."

(.....TİCARİ SIR.....)

(85) Belgeye ekli tabloda Kuşadası'ndan çeşitli varış noktalarına göre belirlenen AVIS, Budget, Sixt ve Europcar tek yön fiyatları bulunmaktadır. ENTERPRISE'in uygulamaya geçeceği yeni fiyat listesinde fiyatlarını rakip fiyatların altında konumlandırmayı planladığı görülmektedir. Söz konusu rakip fiyatlarının kamuya açık kaynaklarla ve saha araştırması yapılarak öğrenilebileceği değerlendirilmektedir.

(86) Tespit-20: ENTERPRISE İkame Operasyon Müdürü (.....)'nun mobil cihazında yapılan incelemede (.....) ile yaptığı, yılı anlaşılmasını "17 Ocak Pazartesi" tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) bisi sorcam calismaya basladin mi"

(.....):

"Evet başladım"

(.....):

"...Yine zeplini sorcaktim zamli tarifesi belli oldu mu"

(.....):

"... Yok daha olmadı"

Bizde sorduk ama ben belli olunca söylerim sana ..."

(87) Yazışmanın taraflarından (.....)'nın HEDEF çalışanı olduğu tespit edilmiş olup (.....)nun da daha önce HEDEF'te çalıştığı, aralarındaki eski iş arkadaşlığı çerçevesinde (.....) ZEPLİN'in HEDEF'e ikame araçlar için sunduğu fiyatları bildirdiği anlaşılmaktadır. Bu noktada fiyat bilgisinin rakipler arasındaki iletişim ile değil, ikame araçlar için müşteri konumundaki teşebbüsün çalışanından dikey ilişki içerisinde temin edildiği görülmektedir.

(88) Tespit-21: ENTERPRISE Türkiye CEO'su (.....)'ün mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, (.....)'ün ENTERPRISE Yönetim Kurulu Başkanı (.....) ile yaptığı 27.10.2021 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"ZEPLİN den (.....) bey aradı Bmw den 25 araç almak istemiş (.....) sizin onay vermenizi istemiş"

(.....):

"O araçları biz alacağız. O yüzden onay veremedik ☺"

Bilgine..."

(89) Yazışmada adı geçen (.....)'un Borusan Otomotiv'in bir çalışanı olduğu anlaşılmıştır. Kısa dönem kiralama pazarında rakip konumda olan ZEPLİN'in almak istediği 25 araç için ENTERPRISE'dan onay alma ihtiyacının, söz konusu araçların ZEPLİN'den önce ENTERPRISE tarafından sipariş edilmesinden kaynaklandığı değerlendirilmektedir. Dolayısıyla, söz konusu belgenin araç stoklarına ilişkin rakipler arasında bir görüşmeden ziyade ENTERPRISE'in vazgeçmesi halinde ZEPLİN tarafından satın alınması planlanan araçlar hakkında olduğu sonucuna varılmıştır.

- (90) Tespit-22: ENTERPRISE çalışanı (.....)'nın mobil cihazında yapılan incelemede (.....) ile yaptığı, yılı anlaşılamayan "21 Mart Pazartesi" tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Selam (.....), siz de ikm fiyatları belli oldu mu, tüm firmaların yeni fiyatları geldi mi..."

(.....):

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....):

"E bizden is almıcam dediler
Bizim tarifede varmış"

(.....):

"Böyle attılar..."

- (91) Yazışmada geçen "ikm fiyatları" kısaltmasının, dikey ilişki içinde HEDEF'e sunulan ikame araç fiyatları için kullanıldığı anlaşılmaktadır. Bir önceki tespitte olduğu gibi HEDEF çalışanının ENTERPRISE çalışanını bilgilendirildiği görülmektedir.

- (92) Tespit-23: ENTERPRISE çalışanı (.....)'nın mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, (.....) ile yaptığı, yılı anlaşılamayan "14 Aralık Salı" tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Zeplin fiyat yuksetti mi (.....)
Onu soracaktım son tarifesini"

(.....):

"Yok daha değişmedi"

(.....):

"Okdur
Son tarifesini gönderebilir misin
Eğer sakınca gormzsen"

(.....):

(.....TİCARİ SIR.....)

"Zaten bildiğin fiyatlar"

(.....):

"Bilmiodum düşük kalmisiz 6 aydır"

(.....):

"Her şeye zam geldi yakıt arttı ben geçen (.....) aradım dropta fiyat değişti mi diye değilmedi dedi..."

- (93) Tespit-24: ENTERPRISE Kurumsal Satış Uzmanı (.....) mobil cihazında yapılan incelemede “Kurumsal-2” isimli grupta yer alan, tarihi belirlenememiş WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Zeplin den dönüş bekliyorum (.....) sanırım fiyatları değişmiş rent go şu an cevap vermedi ...”

(.....):

“(.....) Rent go da en son gönderdiğim fiyatlar geçerli Zeplinden de gönderecek arkadaş bekliyorum hala”

- (94) Belge içeriğinden ENTERPRISE’in kısa dönem araç kiralama faaliyetleri bakımından rakibi konumundaki ZEPLİN ve RentGo fiyatlarını, anılan rakiplerin çalışanlarından temin edilebildiği izlenimi edinilmektedir. Belgede geçen “Zeplinden de gönderecek arkadaş...” ifadesinden rakip teşebbüslerde çalışan tanıdıklar aracılığıyla fiyat bilgilerinin edinilebildiği anlaşılabilir. Birlikte bu durumun rakipler arası rekabeti sınırlayıcı bir anlaşma çerçevesindeki fiyat bilgisi değişiminden ziyade ENTERPRISE çalışanlarının tek taraflı bir saha çalışması niteliğinde olduğu değerlendirilmektedir. Zira yerinde incelemeler kapsamında ZEPLİN’in, ENTERPRISE’in fiyat bilgilerini doğrudan kendisinden edinebildiğini gösterir nitelikte herhangi bir tespit yapılmamıştır. Ayrıca tek taraflı olarak edinilen bu bilgilerin rakipler arası rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma çerçevesinde elde edildiğini gösterir nitelikte herhangi bir işaret tespit edilememiştir. Diğer taraftan RentGo’nun fiyatlarının nasıl elde edildiği hakkında da bir tespit bulunmamakla birlikte söz konusu fiyat takibinin de rekabetçi endişe doğuracak nitelikte olmadığı değerlendirilmektedir.
- (95) Tespit-25: ENTERPRISE çalışanı (.....) mobil cihazında yapılan incelemede edinilen “Enterprise Kurumsal” isimli grupta gerçekleşen tarihi belirlenemeyen WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

(.....TİCARİ SIR.....)

cumadan sonraki fiyatlar”

(.....):

“Rentgo ya dedik ama Avis de ateş ediyor (.....) bey”

(.....):

“arz talep dengesi işte bir de üzerine kur ve faiz, kaçınılmaz son”

- (96) ENTERPRISE çalışanlarının rakip teşebbüs fiyatlarını paylaştıkları iletilerin içeriğinden, rakip fiyatlara ne şekilde ulaşıldığı anlaşılabilir. Ancak bu bilgilerin de teşebbüs çalışanlarının saha araştırması sonucunda elde edilmiş olabileceği değerlendirilmektedir.

I.4.4. GARANTİ FİLO’da Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

- (97) Tespit 26: GARANTİ Bölge Müdürü (.....) tarafından GARANTİ Satış Yönetmeni (.....)'a gönderilen 17.07.2017 tarih ve "(.....) *focus tren x pws talebi*" konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

(.....) *selam*

(.....) *1 adet focus trend x diz otom kiralayacak*

Teb Arval 24 ay 100.000 km (.....) Euro fiyat var

24 ay 90000 çalışalım kış var bakabilir miyiz

Konu acildir desteğini rica ederim "

- (98) Yazışmadaki ifadelerden, rakip fiyat teklifinin GARANTİ'nin teklifinden düşük olduğu, rakip fiyata inebilmek için ne yapılabileceğinin değerlendirildiği anlaşılmaktadır. Rakip fiyat teklifinin ne şekilde elde edildiği belge içeriğinden tespit edilememekle birlikte, sektörde sıklıkla görüldüğü gibi, müşteriden edinilmiş olabileceği değerlendirilmektedir.

- (99) Tespit-27: GARANTİ Satış Yönetmeni (.....) tarafından GARANTİ Bölge Müdürleri (.....) ve GARANTİ çalışanı (.....)'e gönderilen 11.07.2018 tarih ve "*FW: hedef filo*" konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"...Dünkü müşteri ziyaretimde kendim gördüm fiyatları

Adetli Opel astra otomatik aracı almışlar

24 ay 25.000 (.....) €

24ay 40.000 (.....) € "

- (100) Tespit-28: Tespit 18'de yer alan konuşmanın devamı niteliğinde olan, GARANTİ Anadolu Bölge Müdürü (.....) tarafından GARANTİ Bölge Müdürlerine gönderilen 11.07.2018 tarih ve "*FW: hedef filo*" e-posta iletilisinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"...(.....) bugün müşteri ziyaretinde Hedef Filo' nun fiyatlarını alamamış ama teklifi görmüş. Fiyatlar oldukça iddialı.

Opel astra otomatik

24 ay 25.000 (.....) €

24ay 40.000 (.....) €..."

- (101) Önceki iki belgedeki ifadelerden, müşteri ziyaretleri sırasında araç kiralama firmalarına, rakip fiyat tekliflerinin gösterilebildiği anlaşılmaktadır. Yerinde incelemelerde elde edilen ve bu rapor kapsamında bir kısmına yer verilen birçok belgede, araç kiralama firmalarının müşteri ziyaretleri veya saha çalışmaları kapsamında rakip teşebbüs fiyat tekliflerini görebildikleri, teklif içeriklerinin fotoğraflarını çekebildikleri, bu bilgi veya belgeleri çalıştıkları şirketlerin diğer çalışanları ile paylaştıkları görülmektedir.

- (102) Tespit-29: GARANTİ İzmir Bölge Müdürü (.....) tarafından GARANTİ Satış Koordinasyon, Kurumsal İletişim, Pazarlama Yönetmeni (.....)'a gönderilen 22.02.2018 tarih ve ekinde müşteri tarafından alınan teklifin bulunduğu "*rekabet fiyatları*" konulu e-posta iletilisinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Müşterimden aldığım rekabet fiyatları ektedir. Vdf

Bizdeki 12 adminli rakamlardan bayağı bir aşağıdalar özellikle a3 lerde, passatta biraz adminle ve lastiklerle oynayarak altına gelebiliriz.”

(103) Belgede, rakip fiyatların üstünde kalan GARANTİ fiyatının nasıl rakip fiyatın altına indirilebileceğinin değerlendirildiği anlaşılmaktadır. Rakip fiyat tekliflerinin yine müşteri tarafından sunulduğu görülmektedir.

(104) Tespit-30: (.....) çalışanı (.....) tarafından GARANTİ Kurumsal ve Ticari Müşteriler Satış Kıdemli Yönetmeni (.....)'a gönderilen 07.11.2019 tarih ve “RE: ARAÇ KİRALAMA FİYAT TEKLİF TALEBİ / GARANTİ FİLO” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) bey Merhaba,

İntercity firmasının 30.000 KM ve 40.000 KM için FIAT EGEA 1.3 M.JET 95 HP EASY marka araç için vermiş olduğu fiyat teklifi aşağıdaki ektedir .

Teklif Fiyatınız ile ilgili yardımcı olmanızı rica ederim.

(.....) Merhaba,

2.el kiralama hizmeti sunmamaktayız, sıfır km olarak siparişe açık muadil modeller üzerinden teklifimizi aşağıda liste üzerinden bilgilerinize iletıyorum

Aşağıda listede siparişe kapalı araçları kırmızı ile belirttim,

...

+kdv”

(105) Yukarıdaki belge, müşterilerin daha iyi fiyat alabilmek için rakip fiyat tekliflerini doğrudan araç kiralama şirketleri ile paylaşabildiğini, bu durum ise teşebbüslerin ek bir çabaya ihtiyaç olmadan rakip fiyatları hakkında bilgi edinebildiğini açıkça göstermektedir.

(106) Tespit-31: GARANTİ Kurumsal ve Ticari Müşteriler Satış Kıdemli Yönetmeni (.....)'un mobil cihazında yapılan incelemede “Can’lar” grubunda gerçekleştirilen 21-24.02.2020 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Teb Arval

Ford Focus Titanium 36 ay 40k (.....) TL araç için

Megane icon 36 ay 40 k 3600 TL (.....) TL

Clio Joy 0.9 36 ay 30 k (.....) TL 7500 km bonus 8 adet

Müsterinin ekranından da teyit ettim.”

(.....):

“Selam, osmanli filo 1 adet focus trendx 2020, 36 ay 20bin/yil (.....) TL+KDV , kis lastik haric. Beyan limiti bizimle aynı”

(107) Belgenin içeriğinden rakip fiyat tekliflerinin müşteri ziyaretlerinde öğrenilebildiği anlaşılmaktadır.

(108) Tespit-32: GARANTİ Kurumsal ve Ticari Müşteriler Satış Kıdemli Yönetmeni (.....)'un mobil cihazında yapılan incelemede edinilen yine “Can’lar” grubunda gerçekleştirilen 21-24.02.2020 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Beyan limitleri maalesef mevcut degil"

(.....):

"Avis-Egea Easy 1.3 36 ay 25.000 Km (.....) TL"

(.....):

"İntercity egea1.6 Dct (.....)TL 36 ay"

(.....):

"Megane touch edc 36 ay 30000 km

Vdf (.....) tl

İntercity (.....) tl

Avis (.....) tl

Egea manuel intercity

36 ay 30000 km (.....) tl

36 ay 40000 km (.....) tl

Focus trend sedan 36 ay 30000 km"

(109) İlgili yazışmada, saha araştırmasından elde edildiği düşünülen rakip fiyat tekliflerinin GARANTİ çalışanları arasında paylaşıldığı görülmektedir. Söz konusu yazışmalarda, rakip fiyat tekliflerinin doğrudan rakiplerden edinildiğine işaret edebilecek nitelikte herhangi bir ifade bulunmamaktadır.

(110) Tespit-33: GARANTİ çalışanı (.....) tarafından GARANTİ çalışanı (.....)'a gönderilen 05.03.2020 tarih ve "Garanti Filo Fiyat Teklifi-(.....)" konulu e-posta iletilisinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) merhaba,

Müşteri ile bugün görüştüm biz (.....) tl teklif etmişiz , hedef filo (.....) tl önermiş.

Ne yapabiliriz. Yarın müşteriyi arama şansınız olur mu."

(111) Belgede, rakip fiyat teklifi ile rekabet edebilmek için neler yapılabileceğinin değerlendirildiği açıkça görülmektedir.

(112) Tespit-34: GARANTİ Anadolu Bölge Müdürü (.....) tarafından GarantiBBVA Filo-Fiyatlama ekibine iletilen 19.06.2020 tarih ve "acil fiyatlama talebi hk. // BİEM İLAÇ" konulu yazışmada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Sıfır km Egea için sona gelmiştik ama Avis bugün 2. El Egea lar için (.....) TL fiyat vermiş. Biz hangi noktaya gelebiliyoruz bakabilirsek seviniriz. (.....) ye yaklaşma imkanımız olmaz ise sıfır km araçlarla ilerleyeceğiz."

(113) Bu belgeden, müşteriden öğrenildiği düşünülen rakip fiyat teklifi düzeyine inebilmek için imkânların değerlendirildiği anlaşılmaktadır.

(114) Tespit-35: GARANTİ'de yapılan yerinde incelemede elde edilen ve GARANTİ Kurumsal ve Ticari Müşteriler Satış Kıdemli Yönetmeni (.....)'un mobil cihazında yapılan incelemede "Can'lar" grubunda gerçekleştirilen 15.06.2020 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Hedef filo-24 ay-30000km-Peugeot 301 – (.....)+KDV"

(.....): (.....)selam, araç benzinli değil mi?

(.....):

“Evet benzinli

Bizde symbol aynı koşullarda (.....) TL çıkıyot 7.5 lrr”

(115) Yazışmanın içeriğinden, rakip fiyat teklifinin öğrenildiği, GARANTİ tarafından benzer araç için aynı koşullarda verilebilecek fiyatın yüksek kaldığı anlaşılmaktadır. Rakip fiyat teklifinin hangi müşteri için verildiği ve hangi yolla edinildiği tespit edilememekle birlikte, belgelerin genelinden ve sektörün işleyiş şeklinden, bu bilginin de müşteri üzerinden edinilmiş olabileceği değerlendirilmektedir.

(116) Tespit-36: GARANTİ Genel Müdür Yardımcısı (.....) tarafından GARANTİ Genel Müdürü (.....)’e gönderilen 12.04.2021 tarih ve “zeplin zam talebi hk” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) Hanım merhaba, Zeplin 2021 yılı için zam talebini iletmişti, yaptığımız görüşmelerle ilk gelen zam talebini bir parça aşağı çekmiş olsak da ortalamada (.....)lik bir artış sözkonusu Zeplinle ağırlıklı çalışmamız 2019 yılında başladı, akabinde geçen yıl (.....) zam talebiyle geldiklerinde sadece (.....)lik bir zam yapmıştık, enflasyon, kur ve faizdeki artışla özellikle ekonomik segmentte ilave destek veremeyeceklerini ilettiler fiyatla.. Mevcut zam talebiyle gelen GRSnin de fiyatları benzer seviyede artmış, diğer tedarikçi karşılaştırmalarını da ekte iletiyoruz. Gelen zamlı fiyatlarla bütçe içerisinde yaptığımız projeksiyonda , zamlı fiyatlarla da yılı bütçe dahilinde yönetebileceğimizi öngörüyoruz, ancak fiyat ortalamasını aşağı çekmek adına tedarikçi dağılımında da mümkün olan alarlarda biraz daha diğer firmalarla çalışmalarımızı artırmak gerekli gibi görüyoruz, Açıkçası diğer tedarikçilerin hiçbirinin şube/il dağılımı ve saha operasyonu zeplin kadar kuvvetli değil dolayısıyla sürecin sağlıklı ilerlemesi açısından Zeplinin bu süreçte yer almaya devam etmesi gerekiyor., dolayısıyla gelen talebe uygunluk verip ilerlemek yönünde görüşümüz ancak siz öncesinde (.....) Bey.le son bir görüşme yapabilir misiniz ya da yapmayı tercih eder misiniz size danışmak istedik, biz tüm kaynaklarımızı tükettik ☺”

(117) GARANTİ ile ZEPLİN arasındaki dikey ilişki kapsamında ZEPLİN tarafından yapılan zam talebinin değerlendirildiği anlaşılmaktadır.

(118) Tespit-37: GARANTİ Kıdemli Kilit Müşteri Müdürü (.....) tarafından GARANTİ Genel Müdürü (.....) ve GARANTİ İstanbul Anadolu 1-2-3 Bölge Müdürü (.....)’a gönderilen 24.06.2021 tarih ve “116689, (.....)” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba (.....)

(.....) müşterisi ve 6 adet araç talebi bulunmaktadır. Müşteri beyanına göre mevcut tedarikçisi ALD’ den Audi A3 için (.....) TL fiyat almışlardır.

Stoktaki Passat Imp. sunmak istiyorduk ancak araçlar (.....) a opsiyonlu ve bizde de A3 fiyatı çok yüksek çıkmaktadır. (Passat ve A3 ‘ ü tabloya bilgi amaçlı ekledim.)

Firma’ ya alternatif olarak Octavia ve Nissan Qashqai sunmak istiyorum.

olarak Octavia ve Nissan Qashqai araçlar için IRR onayınıza sunarım.”

(.....TİCARİ SIR.....)

- (119) İlgili araç için daha rekabetçi bir fiyat sunmak isteyen GARANTİ çalışanının farklı bir araç modeli için de teklif sunmak istediği görülmekte olup müşteriden edinilen rakip fiyat bilgisinin daha uygun bir fiyat sunabilmek için kullanıldığı anlaşılmaktadır.
- (120) Tespit-38: (.....) çalışanı (.....) tarafından GARANTİ Kıdemli Kilit Müşteri Müdürü (.....)'ye gönderilen 24.06.2021 tarihli, devamında LEASEPLAN'a ait kiralık araç fiyat teklifinin yer aldığı bir tablo bulunan "YNT: 27190, (.....)." konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) Merhaba,

Leaseplan'ın bizimle paylaşmış olduğu kiralık araç fiyat tekliflerini aşağıda sizinle de paylaşıyorum, inceleyebilirsiniz.

Akabinde (.....) Hanım sizinle iletişime geçecektir."

- (121) (.....) tarafından gelen iletinin ardından GARANTİ Kıdemli Kilit Müşteri Müdürü (.....)'nin, GARANTİ Genel Müdür Yardımcısı (.....) ve GARANTİ İstanbul Anadolu 1-2-3 Bölge Müdürü (.....)'a 24.06.2021 tarihli gönderdiği yazışmada şu ifadeler yer almaktadır

(.....):

"Müşteriden böyle bir talebimiz olmadı ancak kendisi bizlerle Leaseplan' den aldığı teklifleri paylaşmış."

- (122) Yukarıdaki yazışmadan GARANTİ'den fiyat teklifi isteyen müşterinin, talebine LEASEPLAN'den aldığı fiyat teklifini de eklediği görülmektedir. GARANTİ çalışanı ise yöneticisine yaptığı açıklamada, rakip teklif içeriğinin talep edilmediği halde gönderildiğini ifade etmektedir. Bu belgeye benzer nitelikte olan birçok belgede, müşterilerin fiyat teklif talebinde bulunurken diğer araç kiralama firmalarının tekliflerini de paylaştıkları, böylece daha iyi bir teklif almayı amaçladıkları, daha düşük olan rakip fiyat bilgisini paylaşarak pazarlık güçlerini artırmaya çalıştıkları görülmektedir.
- (123) Tespit-39: GARANTİ Kıdemli Kilit Müşteri Müdürü (.....) tarafından Garanti Filo Genel Müdürü (.....)'ye gönderilen 30.07.2021 tarih ve "ONAY / 998, (.....)" konulu e-posta iletisinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Merhaba (.....),

(.....)'un 3 adet Passat araç talebi bulunmaktadır. Yenileme saatinde olduğumuz için şu an 17 faizle bile Leaseplan (firmanın beyanı üzerine bu bilgiye ulaştık) ' in fiyatına gelebilmemiz için - 3,89 IRR ihtiyaç duymaktayız.

Firma'da 31 adet aracımız var ve çoğunluk D segment araç, 17 faiz ve -3,89 IRR için onayınıza sunarım."

(.....TİCARİ SIR.....)

(124) Yukarıdaki belgeden, araç kiralamak amacıyla fiyat teklifi isteyen müşterinin, rakip araç kiralama firmasının fiyatını GARANTİ ile paylaştığı, söz konusu teşebbüsün müşteri ile iletişim halindeki çalışanının ise yüksek kalan fiyatını daha da düşürebilmek için yöneticisinden onay beklediği anlaşılmaktadır. Bu noktada, operasyonel araç kiralama faaliyetinin genel işleyişini hatırlamakta fayda bulunmaktadır. Buna göre, teşebbüsler kendi karlılık hedefleri doğrultusunda satış personeline belirli sınırlar dâhilinde indirim yapabilme yetkisi vermekte, satış personelinin yetki sınırını aşan bir indirim sunulması gerektiğinde bir üst yöneticinin onayı aranmaktadır.

(125) Tespit-40: GARANTİ Kıdemli Satış Yetkilisi (.....) ve GarantiBBVA Filo-İkame Arac ekibi arasında gerçekleşen 25.04.2022 tarih ve "RE: 73436, ÖZEL (.....) HASTANESİ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ" konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"1 adet araç için destek rica ederim."

(.....):

"Enterprise firmasında Gaziantep bölgede müsaitlik yoktur.

Zeplin firmasından sorgulama yapabilirim. Günlük kirası (.....) TL + KDV dir.

Onayınızı rica ederiz."

(126) Belgenin içeriğinden, dikey ilişki kapsamında ikame araç temin edebilmek için ENTERPRISE ve ZEPLİN firmalarından günlük kiralama fiyatı sorgulandığı anlaşılmaktadır. Bu noktada, operasyonel kiralama faaliyetinde bulunan teşebbüslerin, filo müşterilerine kiralanın araçların kaza-bakım-onarım gibi nedenlerle kullanılmadığı hallerde, günlük araç kiralama faaliyetinde bulunan teşebbüslerden kısa dönemli ikame araç tedarik edebildiği hatırlanmalıdır.

(127) Tespit-41: (.....) çalışanı (.....) tarafından GARANTİ Kurumsal ve Ticari Müşteriler Satış Kıdemli Yönetmeni (.....)'a gönderilen 03.06.2022 tarih ve "EXTERNAL SUV" konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"OPEL CROSSLAND 1.5 120 HP EDITION AT6 OTOMATİK DİZEL

Araç için DRD (.....) TL-3 YIL-YILLIK 30 BİN KM için fiyat verdi.

Tüm filo neredeyse siz de.

Bu fiyata veya altına inebilir miyiz?

SUV tarzda alternatif araçlarda olabilir"

(128) Söz konusu belgede, müşteri tarafından gönderilen fiyat teklif talebine rakip fiyat teklifinin eklendiği ve daha uygun bir fiyat verilip verilemeyeceğinin sorulduğu görülmektedir.

I.4.5. HEDEF FİLO'da Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

(129) Tespit-42: HEDEF Kıdemli Müşteri Yönetimi Müdürü (.....) bilgisayarından elde edilen ve Kıdemli Portföy Yöneticisi (.....)'nın 20.03.2019 tarihli, "ALD AUTOMOTİVE FİYAT TEKLİFİ" konulu e-posta iletisinde şu ifadeler yer verilmektedir:

(.....):

“ALD firmasının 1 adet Dacia Duster için vermiş olduğu fiyat teklifi aşağıdadır.

Aynı şartlarda bizim vermiş olduğumuz fiyat teklifi 1.5 katıdır.”

(.....TİCARİ SIR.....)

(130) Rakip fiyat teklif belgesinin HEDEF çalışanları arasında paylaşıldığı görülmekle birlikte, belgeye ne şekilde ulaşıldığı anlaşılammaktadır. Belgenin rakipler arası bilgi değişimi yoluyla elde edilip edilmediğini gösteren herhangi bir işaret de bulunmamaktadır.

(131) Tespit-43: HEDEF Kıdemli Portföy Yöneticisi (.....) tarafından “Market Watch” ekibine gönderilen, 26.08.2019 tarihli ve “*Rakip Teklifi// Avis*” konulu e-posta iletilisinde şu ifadelere yer verilmektedir:

(.....):

“Aktif müşterimiz (.....) firmasının, 5 araç hedef dönüş araçlarımız için vermiş olduğu teklif ekteki gibidir.

Kiralama fiyatının yanında 40.000 kilometre olması ve kilometre aşım ücretinin de (.....) düzenlenmesini ayrıca bilgilerinize sunarım.”

(.....TİCARİ SIR.....)

(132) Ekli dosyada AVİS'in fiyat teklif belgesi yer almakta olup söz konusu belgenin HEDEF'in halihazırda müşterisi olan şirket tarafından HEDEF'e sunulduğu anlaşılmaktadır.

(133) Tespit-44: HEDEF Takım Yöneticisi (.....) ile HEDEF Satış Müdürü (.....) arasında gerçekleşen, 16.09.2019 tarihli ve “*RE: Rakip Sözleşmeler*” konulu e-posta yazışmasında şu ifadelere yer verilmiştir:

(.....):

“Arkadaşlar,

Elimizdeki rakip sözleşmeleri sözleşme ekibine iletebilir misiniz,

Elinde olan hemen iletebilirse sevinirim.”

(.....):

“Ekte İntercity, TEB, VDF,Avis,Drd,Garanti sözleşmelerini iletıyorum.”

(134) Rakip sözleşmelerinin HEDEF tarafından edinildiği anlaşılmakta, ancak bunun ne şekilde gerçekleştirildiği tespit edilememektedir. Teşebbüsün saha çalışmaları sırasındaki müşteri ziyaretlerinde söz konusu belgeleri edinmiş olabileceği değerlendirilmektedir.

- (135) Tespit-45: HEDEF Operasyon Direktörü (.....) tarafından (.....)'na gönderilen, 10.01.2020 tarihli ve "Filo Kiralama Şirketleri Alım Analizi-2019" konulu e-posta iletilisinde şu ifadeler yer verilmektedir:

(.....):

"2019 yıl sonu rakip analizi ektedir.

18 farklı marka değerlendirilmiştir.

Ek'te marka bazlı alım adetlerini ve grafikleri bulabilirsiniz."

- (136) İletinin ekinde yer alan tabloda, 10 operasyonel araç kiralama teşebbüsünün 18 ayrı araç markasından yaptığı alımların adetleri bulunmaktadır. Tablodaki verilerin doğrudan rakiplerden elde edildiğine dair herhangi bir işaret bulunmamasıyla birlikte, verilerin ayrıntıları, bilgilerin 18 markadan ayrı ayrı toplandığı düşüncesini doğurmaktadır. Her ne kadar söz konusu veriler, operasyonel araç kiralama firmalarının araç portföylerine 2019 yılında yapılan girişleri gösteriyor olsa da, sektörün işleyişi dikkate alındığında bu verilerin müşterilere verilen rakip fiyat tekliflerinin önceden tahmin edilmesini sağlayacak nitelikte olmadığı değerlendirilmektedir. Kaldı ki birçok belge, böyle bir tahmine gerek kalmadan müşteriler tarafından rakip fiyat tekliflerinin paylaşıldığını göstermekte, bu paylaşımlar ise operasyonel kiralama firmaları tarafından rekabet güdüsünü azaltan bir etkiden ziyade, rakip fiyatlara düşüş yönünde karşılık verme şeklinde bir etki doğurmaktadır.

- (137) Tespit-46: HEDEF Kıdemli Portföy Yöneticisi (.....) tarafından "Market Watch" ekibine gönderilen, 22.01.2020 tarihli ve "İNERCİTY-TEB ARVAL RAKİP FİYAT TEKLİFLERİ" konulu e-posta iletilisinde şu ifadeler yer verilmektedir:

(.....):

"Müşteriler fotoğraf çekmeme müsaade etmedi ancak görüşmede teklif formlarını beraber inceledik.

O yüzden fiyatları iletiyorum."

(.....TİCARİ SIR.....)

- (138) Belgedeki ifadelerden, müşteri ziyareti sırasında fotoğraf çekilemese de rakip fiyat tekliflerinin müşteri ile birlikte incelendiği anlaşılmaktadır. Bu ifadeler aynı zamanda, önaraştırma kapsamında tespit edilen birçok belgede yer alan ve rakip teşebbüslerin fiyat tekliflerini gösterir nitelikteki fotoğrafların ne şekilde elde edilebildiği konusunda fikir vermektedir.

- (139) Tespit-47: HEDEF Portföy Yöneticisi (.....) tarafından "Market Watch" ekibine gönderilen, 15.06.2020 tarihli ve "(.....) // Corporent" konulu e-posta iletilisinde şu ifadeler yer verilmektedir:

(.....):

"Corporent 'in aktif müşterimiz (.....)'a 1 adetlik talepleri için verdiği teklif ektedir."

- (140) Belgedeki ifadelerden, HEDEF'in hâlihazırdaki müşterisinin başka bir teşebbüsten de fiyat teklifi aldığı ve bunu HEDEF ile paylaştığı anlaşılmaktadır. Bu noktada, müşteri tarafından alınarak rakip teşebbüse iletilen fiyat teklifi bilgisinin, topla-dağıt

niteliğindeki bir bilgi değişiminden ziyade daha iyi bir fiyat alabilmek için pazarlık yapma amacıyla paylaşıldığı değerlendirilmektedir.

- (141) Tespit-48: HEDEF Kıdemli Müşteri Yönetimi Müdürü (.....)'nın bilgisayarından elde edilen ve teşebbüs çalışanları (.....) ve (.....)'e gönderdiği 21-26.02.2020 tarihli ve "RE: 2019 Rekabet Pazar Payları-Revize" konulu e-posta iletisinde şu ifadelere yer verilmektedir:

(.....):

"(.....) benden 2019 Pazar paylarına ilişkin tahmin çalışması istedi.

Ekte hazırlamış olduğum rekabet Pazar paylarına ilişkin tahmini bulabilirsiniz."

"(.....)'in Pazardan topladığı istihbarat sonucunda Pazar Payı tahminlerimizi revize ettik, bu yönde revize ettiğimiz durumda Hedef Filo PP olarak 5. Sırada oluyor. Daha önce paylaştığımız tahminimize göre ise Hedef Filo 4. Sırada oluyordu. Biz Vizyon ve yöneticiler sunumunda 4. Sırada olduğumuz versiyonu kullanmayı tercih ederiz.

Sizin yönlendirmeniz ne yönde olur ?

Ekte iki tahminin yer aldığı tabloyu bulabilirsiniz. ..."

(.....TİCARİ SIR.....)

- (142) Belgedeki ifadeler, HEDEF tarafından pazar payı tahminlerinin düzenli olarak yapıldığını, rakiplere ait pay tahminlerinin sahada yapılan istihbarat çalışmaları sonucunda elde edilen bilgilere dayanılarak revize edildiğini göstermektedir. Bu tahminlerin başlangıç noktası olarak TOKKDER tarafından periyodik olarak yayınlanan sektör raporundaki toplam büyüklüklerin kullanıldığı anlaşılmaktadır. Sahadaki istihbarata dayanan hesaplama ile teşebbüsün kendi tahminlerine dayanarak yaptığı hesaplama arasında çıkan farklılık sonucunda teşebbüs çalışanları kendi tahminlerini kullanmayı tercih etmiştir. Bu tercihin, kullanılan verilerin doğrudan rakiplerden elde edilmediğini gösterir nitelikte olduğu değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, mevcut önaraştırmanın açılmasına dayanak teşkil eden belgeler arasında HEDEF tarafından yapılan pazar payı hesaplamaları da bulunmakta olup bu hesaplamaların rakipler arası bilgi değişimi yoluyla yapılıp yapılmadığının da önaraştırma kapsamında incelenmesinin yerinde olacağı ifade edilmiştir. Bu belgeden hareketle söz konusu belgelerdeki hesaplamaların da HEDEF tarafından yapılan tahminlere dayandığı değerlendirilmektedir.
- (143) Tespit-49: HEDEF Kıdemli Portföy Yöneticisi (.....) tarafından "Market Watch" ekibine gönderilen, 29.05.2020 tarihli ve "(.....)- Avis 2. El-Teb 0 Rakip Fiyatları" konulu e-posta iletisinde şu ifadelere yer verilmektedir:

(.....):

"Aktif firmamızın (.....) 'nın Avis 'ten aldığı 2. El fiyatı ve TEB 'den aldığı 0 fiyatlarını ekte

bilgilerinize sunarım.

Avis güncel durumda (.....) iletmış müşterimize.”

(.....TİCARİ SIR.....)

- (144) Tespit-50: HEDEF Kıdemli Müşteri Yönetimi Müdürü (.....) bilgisayarından elde edilen, Güney Marmara Kıdemli Portföy Yöneticisi (.....)'in “Market Watch” adresine gönderdiği 13.08.2020 tarihli ve “FW: Garanti Filo Teklif” konulu e-posta iletisinde şu ifadeler yer verilmektedir:

(.....):

“Müşterimizin paylaştığı olduğu rakip teklif ekli dosyada yer almaktadır.”

(.....TİCARİ SIR.....)

- (145) Tespit-51: HEDEF Satış Direktörü (.....)'ün mobil cihazında yapılan incelemede edinilen (.....) ile yaptığı 27.11.2020 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Adana yeni firma (.....) , ms2 , 8 adet i20 , 10 adet clio joy Deniz filonun 36 ay teklifleri var ellerinde bizimle paylaştılar, biz 48 ayla gittik, fakat onların clio touch ve 36 ayda fiyatı (.....) tl, Biz i20 için (.....) tl 11 atroe 698 bütçe , clio için (.....) tl (.....) atroe (.....). Bütçe ile gidersek konsolide 7 atroe ile işi alabileceğiz 48 ay 30000 km tekliflerimiz...”

- (146) Tespit-52: HEDEF Kıdemli Müşteri Yönetimi Müdürü (.....) bilgisayarından elde edilen ve teşebbüs çalışanı (.....)'in “Market Watch” adresine gönderdiği 17.02.2021 tarihli ve “Fwd: ARAÇ KİRALAMADA KAÇIRILMAZ FIRSATLAR” konulu e-posta iletisinde şu ifadeler yer verilmektedir:

(.....):

“Leaseplan güncel teklifi ektedir.

Sayın Yetkili,

Firmanız için hazırladığımız , Şubat ayı , 2. kampanyasını ekte sunarız.

Teklifler 36 ay ve yıllık 30.000 km olarak hazırlanmıştır.

Ekteki tekliflerimizde, KDV hariçtir

Tüm teklif edilen araçlar stoklar ile sınırlıdır.

Talep edeceğiniz diğer tüm marka,model,süre ve km değişikliğinde teklifler en kısa sürede paylaşılmaktadır.”

- (147) Tespit-53: HEDEF Uluslararası Portföy Yöneticisi (.....) tarafından “Market Watch” ekibine gönderilen, 29.06.2021 tarihli ve “Garanti Filo-Rakip Fiyatları” konulu e-posta iletisinde şu ifadeler yer verilmektedir:

(.....):

“(.....).

Garanti filo dan müşterinin aldığı fiyatları aşağıda bulabilirsiniz.

FIAT EGEA 1.4 FIRE: 45.000

24 AY 3590 36 AY (.....)

RENAULT CLİO JOY 1.0 XTRONİC:45.000

24 AY 3820 36 AY (.....)

TOYOTA COROLLA HİBRİD: 25.000

24 AY 4700 36 AY VADE (.....)

RENAULT MEGANE 1.3 JOY OTOMATİK BENZİNLİ

24 AY 4480 36 AY (.....)

VOLKSWAGEN PASSAT 1.5 25.000

24 Y 6550 36 AY (.....)”

(148) Mevcut önaraştırmanın açılmasına dayanak teşkil eden ve yine HEDEF'ten elde edilen belgeler arasında, yukarıdaki belgeye benzer şekilde, araç markası ve modeli, kiralama süresi, kilometre sınırı gibi ayrıntıları içeren rakip fiyat bilgilerinin bulunduğu görülmüştür. Yukarıdaki belgede yer alan bilgilerin müşterinin kendisi tarafından sağlandığı tespiti ışığında, önaraştırma açılmasına dayanak teşkil eden belgelerdeki rakip fiyat bilgilerinin de müşteriler tarafından sunulmuş olabileceği değerlendirilmektedir.

(149) Tespit-54: HEDEF Satış Direktörü (.....)'ün mobil cihazında yapılan incelemede edinilen (.....) ile yaptığı 01.09.2021 tarihli WhatsApp yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....)

(.....) otomasyon firması- Big Size, biz 6 araçla girdik. Sağlam firma. Hizmet odaklılar. Simülatörü kullanarak kendi paketlerini yaptılar. -4,5, atroe ile gidiyorum. Rakip fiyatları elimizde. Big size için fiyat seviyesi normal. Araçları yarınki RV komitesi için İlker'e de yazacağım”
Ne dersin?

(.....):

“Nasıl arttırırız? Karlılığı?...”

(150) Belgedeki “Big Size” ifadesinden, müşterinin büyük ölçekli bir filo müşterisi olduğu, HEDEF'in altı araç için teklif sunduğu anlaşılmaktadır. Büyük sayıda araç kiralayan müşterilerin birden fazla operasyonel kiralama firması ile aynı anda çalışmayı tercih edebildiği hem yerinde incelemeler sırasında görülen belgelerden hem de teşebbüs yetkilileri ile yapılan görüşmelerden açıkça anlaşılmıştır. Bu konuda teşebbüs yetkilileri tarafından yapılan açıklamalarda, büyük ölçekli müşterilerin birden fazla operasyonel kiralama şirketi ile aynı anda çalışmayı tercih edebildiği, bunun amacının riskleri en aza indirmek olduğu, belirli bir zamanda ihtiyaç duyulan belirli özelliklere sahip bir aracın bir teşebbüste bulunamazsa diğer teşebbüsten temin edilebildiği, ikame araç ihtiyaçlarının da o anda stokları müsait olan teşebbüsten giderilebildiği ifade edilmiştir. Belgede geçen RV (*residual value*) kısaltması kiraya verilen araçların kiralama süresi bittikten sonraki ikinci el fiyatını ifade etmektedir. “RV komitesi” ifadesi ise, her teşebbüs tarafından kendi iç değerlendirmeleri sonucunda kiraya verilecek araçlar için hesaplanan ikinci el satış fiyatlarını (artık değerini) belirlemek amacıyla HEDEF bünyesinde oluşturulan komiteyi ifade etmektedir. Ayrıca yazışmadaki ifadeden rakip fiyatlara sahip olduğu görülmekle birlikte bunların ne şekilde elde edildiğine dair bir ipucu bulunmamaktadır.

- (151) Tespit-55: HEDEF Kanal ve Gelir Yönetimi Müdürü (.....) bilgisayarından elde edilen ve İç Anadolu Kıdemli Portföy Yöneticisi (.....)'in 09.02.2022 tarihli ve "RE: Rakip Ürün ve Hizmetler / Saha Dönüşü" konulu e-posta iletilisinde şu ifadeler yer verilmektedir:

(.....):

"(.....) merhaba,

(.....)'in istemiş olduğu, sahadan gelen rakip ürün ve hizmetler ile ilgili örnekler ektedir. Örnekler arttıkça iletacağız."

(.....TİCARİ SIR.....)

- (152) Tespit-56: HEDEF Kıdemli Portföy Yöneticisi (.....) tarafından (.....) ve (.....)'e gönderilen, 10.03.2022 tarih ve "AVİS FİYAT*SUMIRIKO" konulu e-posta iletilisinde şu ifadeler yer verilmektedir:

(.....):

"(.....) ve (.....) selam,

Fiyat almamızı istemiştiniz rakiplerden, ekte avis fiyatını bilginize sunarım,"

(.....TİCARİ SIR.....)

- (153) Her ne kadar belgedeki ifadede rakiplerden fiyat alınmasının istendiği belirtilmişse de bu bilginin doğrudan rakiplerden istenerek mi, müşteri gibi sorularak mı ya da o teşebbüslerle çalışan müşterilerden temin edilerek mi toplandığı tespit edilememiştir.

- (154) Tespit-57: HEDEF Kıdemli Portföy Yöneticisi (.....) tarafından "Market Watch" ekibine gönderilen, 21.03.2022 tarihli ve "Rakip fiyatlamaları hk" konulu e-posta iletilisinde şu ifadeler yer verilmektedir:

(.....):

"Kaybettiğim projeler için rakiplerin verdiği teklifler aşağıdaki gibidir.

- (.....): VDF- 4 adet Polo // 24 ay 30K // (.....) TL
- (.....): VDF – 5 adet Egea 1.4 Fire // 36 ay 50K // (.....) TL
- (.....): Avis – 2 adet A3 // 36 ay 30 K // (.....) TL"

I.4.6. INTERCITY'de Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

- (155) Tespit-58: INTERCITY Sözleşme Uzmanı (.....) tarafından "Satış Departmanı" isimli e-posta gurubuna 22.07.2019 tarihinde gönderilen "RAKİP FİRM FİYATLARI HK." konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Aşağıda DenizFilo, GarantiFilo, VDF, LeasePlan, TanOto firmalarına ait güncel fiyat teklifleri yer almaktadır. ALD ve DRD bu dönemde fiyat verememekte olup bilgilerinize sunulmuştur."

(İlgili e-postanın devamında Deniz Filo, Garanti Filo, VDF Filo, Leaseplan ve Tanoto Filo kiralama şirketlerine ait araç tipi bazında aylık kira bedellerini içeren tablolar mevcuttur.)

- (156) Belgede yer alan rakip fiyat bilgilerinin ne şekilde elde edildiğine dair herhangi bir ifade bulunmama ile birlikte bu bilgilerin de sektörün genelinde tespit edilen yöntemlerle edinildiği değerlendirilmektedir.
- (157) Tespit-59: INTERCITY Satış Operasyon ve Fiyatlandırma Müdürü (.....)'nin mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, "Intercity Satış Ekibi" grubunda gerçekleşen 17.10.2019 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"LEASEPLAN güncel stok araç fiyatları"

(.....TİCARİ SIR.....)

- (158) INTERCITY çalışanları arasında paylaşılan rakip fiyat bilgilerinin rakipler arasındaki bilgi değişimi yoluyla yapıldığı yönünde herhangi bir işaret tespit edilememiştir. Diğer taraftan, her ne kadar erişim sağlanan fiyat bilgileri araç markası, modeli, kiralama süresi, kilometre sınırı gibi ayrıntılara sahip olsa da bu bilgilerin yukarıda görüldüğü kapsamla müşterilerden edinilebildiği birçok belgeden açıkça anlaşılmaktadır. Dolayısıyla bu bilgilerin de müşterilerden edinilmiş olması mümkündür.
- (159) Tespit-60: INTERCITY Satış Operasyon ve Fiyatlandırma Müdürü (.....)'nin mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, INTERCITY Yönetim Kurulu Başkanı (.....) ile yaptığı 02.09.2020 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) Bey merhaba, (.....)'nın (.....)'in kullanacağı araç için teklif ilettik fakat verdiğimiz teklif çok yukarıda kalmış. BURGAN ve diğer rakip firmanın fiyatlarını paylaştılar. Sizce nasıl ilerleyelim?..."

(.....):

"Yeni otv li fiyatlamı"

(.....):

"Evet (.....) Bey"

- (160) Tespit-61: INTERCITY Kıdemli Satış Portföy Yöneticisi (.....) ve Satış Operasyon ve Fiyatlandırma Müdürü (.....) arasında gerçekleşen 20.01.2021 tarihli "RE araç kiralama hk" konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) selam,

Ne yapabiliriz?

fiyatlar çok yüksek uygun fiyat da nasıl yardımcı olursunuz

hedef filo nun (.....) civarı verdiği ne siz (.....) civarı verdiniz fiyat ilk defa bu kadar fark var aranızda

dönüş yaparsanız sevinirim"

(.....):

“(.....) selam,

Son fiyatlarımız aşağıdaki gibidir, ayrıca bu araçlar sınırlı stoktur bayide hazır olan araçlar için geçerlidir.

COROLLA (.....)TL

FOCUS TITANIUM (.....)TL

MEGANE (.....)TL”

(.....TİCARİ SIR.....)

- (161) Tespit-62: INTERCITY Yatırımcı İlişkileri ve Kurumsal İletişim Direktörü (.....)’in Satış Takım Yöneticisi (.....)’a 01.09.2021 tarihinde gönderdiği “araç kiralama talep” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhaba;

(.....)’nin bir araç kiralama fiyat talepleri var. Enterprise’den aldıkları rakamlar da ekte. Rica etsem ekipten biri kendisiyle iletişime geçebilir mi? (.....) Bey yakın tanıdığım biri, fiyat konusunda da sınırlarımız çerçevesinde uygun olalım lütfen.”

(.....TİCARİ SIR.....)

- (162) Tespit-63: INTERCITY Araç Satın Alma Birim Yönetmeni (.....) tarafından “Satış Departmanı” isimli e-posta gurubuna 20.01.2022 tarihinde gönderilen “2021 yılı SKODA Marka Filo Satış Adetleri” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba,

SKODA Markasının 2021 yılında bizim de içinde bulunduğumuz Filo Kiralama firmalarına yaptığı satış adetlerini aşağıda görebilirsiniz.

Bilgilerinize..”

“Notlar ;

TEBARVAL –250 adeti (.....) projesi .

Ekol – 340 adeti (.....)”

2021	INTERCITY	GARANTİ FİLO	BORLEASE	AVIS	TEBARVAL	ENTERPRICE	LEASEPLAN	HEDEF	AVEC	ALD	OTOPLAN	DENİZ FİLO	VDF	EKOL	ESCAR	DRD	TOPLAM
OCAK-ARALIK	408	90	173	300	740	420	220	95	75	185	52	67	670	340	340	100	4275

- (163) Skoda markalı araçların satış verilerinin filo kiralama firmalarına dağılımını gösteren yukarıdaki tablonun, bilgiyi paylaşan çalışanın Satın Alma Birim Yönetmeni olması

göz önünde bulundurularak, Skoda tarafından INTERCITY ile paylaşıldığı değerlendirilmektedir.

- (164) Tespit-64: INTERCITY Kıdemli Portföy Yöneticisi (.....) ile Satış Operasyon ve Fiyatlandırma Müdürü (.....) arasındaki 17.02.2022 tarihli ve “RE:KİRALAMA FİYAT TEKLİFİ-DHL” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhaba,
Teb’in az önce gönderdiği bazı fiyatları aldım firmadan.
Değerlendirmenize sunarım.”

(.....TİCARİ SIR.....)

- (165) Belgede “Teb” olarak adı geçen TEB ARVAL’ın müşterisi (.....)’e sunduğu fiyatların, müşteri tarafından INTERCITY ile paylaşıldığı anlaşılmaktadır. Öneri kapsamında birçok belgede görüldüğü gibi müşterinin daha iyi bir teklif alabilmek için rakip firma fiyat teklifini bir pazarlık aracı olarak kullandığı anlaşılmaktadır.
- (166) Tespit-65: INTERCITY Kıdemli Portföy Yöneticisi (.....) ile Kredi Risk Kontrol Müdür Yardımcısı (.....) arasında 25.03.2022 tarihinde yapılan “(.....)” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhaba,
Firmaya bu yıl toplamda yaklaşık 20 adet araç kiralama hedefimiz var. İlk etapta 12 adet Hyundai Bayon ile başlayacağız. Kalan araçlar ağustos gibi olacak.
Mevcut tedarikçileri Avis çok rekabetçi teklifler veriyor. Firmaya istihbarat yapmamız mümkün müdür?”

- (167) Belgedeki ifadelerden, araç kiralama hedefini tutturabilmek için rakip AVİS’in fiyat teklifleri konusunda istihbarat çalışması yapıp yapılamayacağını değerlendirildiği anlaşılmaktadır. Söz konusu belge, firmalar tarafından rakip fiyat tekliflerini öğrenmek için yapılan istihbarat çalışmalarının esasen rekabet edebilmek amacıyla kullanılabilirliğini göstermesi bakımından dikkat çekicidir.
- (168) Tespit-66: INTERCITY Yatırımcı İlişkileri ve Kurumsal İletişim Direktörü (.....) tarafından INTERCITY çalışanları; (.....)’na gönderilen 29.03.2022 tarihli ve “Filo Kiralama Şirketleri Yılısonu Bilançoları” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Filo Kiralama şirketlerinin karşılaştırmalı yılısonu finansalları ektedir.”

(İlgili ekte AVİS, Garanti Filo, Escar ve Lider’e ilişkin özet bilanço, gelir tablosu, finansal borçlar, hasılat maliyet, giderler, başlıca finansal ve operasyonel göstergeler yer almaktadır. Ayrıca AVİS’in toplam araç parkı sayısının (.....) olduğu, bu araçların (.....)’sinin Türkiye’de yer aldığı, bu araçların da (.....)’ünün uzun dönem kiralama olduğu belirtilmektedir.)

- (169) Belgede adı geçen rakip teşebbüslerin tamamı halka açık şirketler olup belge içeriğindeki bilgilere kamuya açık kaynaklardan erişilmesi mümkündür.

- (170) Tespit-67: INTERCITY Satış Operasyon ve Fiyatlandırma Müdürü (.....)'nin mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, Yönetim Kurulu Başkanı (.....) ile yaptığı tarihi tespit edilemeyen WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....), ALD'nin sunduğu tekliflerden biri;

.....

Fiat Egea için sunduğu teklif;

(.....) Garenta ve Hedef Filo'da filo yönetim operasyonuna girmekte, satın alınan araçların operasyonuna girmekte, satın alınan araçların operasyonel faaliyetini yönetmek için teklifte bulunuyorlar. Aynı zamanda farklı ödeme seçenekleri de sunmaktalar.”

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....):

“(.....), AVIS'in son gönderdiği Focus teklifi”

(.....TİCARİ SIR.....)

I.4.7. LDR'de Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

- (171) Tespit-68: LDR Yönetim Kurulu Başkanı/Genel Müdürü (.....) ile LDR Satış Yönetmeni (.....) arasında gerçekleşen 19.06.2017 tarih ve “Re: (.....) FİYAT ÇALIŞMASI” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba (.....),

Geçen hafta (.....) 'e verdiğimiz otomatik Clio fiyatları aşağıdaki gibidir. Bizim verdiğimiz , onarın aldığı fiyat bilgileri tabloda yer almaktadır.

Bugün aradılar fiyat araştırması yapmışlar bizimki en yüksek kalınca yanlış mı yaptınız dediler hesaplamada.

Ben de bakıp döneceğimi ilettim.

(.....) Bey size iletmemi istedi.

Değerlendirmenize sunarız.

(.....TİCARİ SIR.....)

(.....):

“(.....) yada (.....)euro altına inip verelim ,”

- (172) Tespit-69: LDR Yönetim Kurulu Başkanı/Genel Müdürü (.....) ile LDR Satış Yönetmeni (.....) arasında gerçekleşen 22.07.2017 tarih ve “RE: pronet sipariş hakkında ///” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhaba ,
(.....) haber çıkmadı mı hiç ?”

(.....):

“Merhaba (.....)

Ben görüştüm onlarla birkaç hafta evvel ama size bildirmedim sanıyorum.

(.....) TL + KDV 'ye Otoplan'da bitmiş. Önce vermemişler ama başka ufak bir firma verince onlara düşürmüş CFO'ları.

Mail gönderdim size az önce detaylar yazıyor.”

- (173) Tespit-70: (.....) Kesim Sistemleri Satış Müdürü (.....) ile LDR Satış ve Pazarlama Uzmanı (.....) arasında gerçekleşen 11.08.2017 tarih ve “RE: (.....) –Lider Filo Kiralama Fiyat Teklifi” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba (.....),

Fiyat teklifimizi ekte bilgilerinize sunarız.

Sormak istediğiniz bir şey olursa bana her zaman aşağıdaki telefonlarım ve mailimden ulaşabilirsiniz.

Kararınızı olumsuz etkileyecek bir durum olursa esneklik sağlayabilir , tekrar değerlendirip elimizden geleni yapabiliriz. “

(.....):

“Merhaba (.....),

Teklifiniz için teşekkür ederim.

Peugeot 301 için karar kıldım en son ancak rakiplerinize göre yaklaşık (.....) daha pahalı kaldınız.”

- (174) Tespit-71: (.....) İdari İşler Sorumlusu (.....) ve LDR Satış Yönetmeni (.....) arasında gerçekleşen 06.11.2017 tarih ve “HASEL İSTİF FİYAT TEKLİFİ” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“

(.....TİCARİ SIR.....)

Saygılarımla.”

(.....):

“TEB ARVALDEN (.....)EURO GELDİ. BU NEDENLE (.....)İNMEMİZ GEREKİYOR.

(.....TİCARİ SIR.....)

“

(.....):

“(.....) Merhaba ,

Son olarak aşağıdaki gibi yapabiliyorum .

Onay alamıyorum çok üzgünüm.

Eski araçlarınızda çok fazla hasar yoksa onları silmeye çalışırım yine.

Gittim inanın Genel Müdürüm onay vermedi çünkü bu hali ile manuelde (.....) € araç başı karımız var. ☺”

(175) Tespit-72: (.....) çalışanı (.....) ile LDR Satış Yönetmeni (.....) arasında gerçekleşen 28.11.2017 tarih ve “Ynt (.....) FİYAT TEKLİFİ” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) selamlar

(.....)in çok selamı var

Hem sizinle çalışma isteği hem de (.....) ile olan samimiyeti sebebiyle bu isi sizde bitirmek istiyoruz

Ancak

Asagida size hedef ve teb arval ın tekliflerini direkt yapıştirıyorum egea yerine Corolla anlaşmaları varmış

(.....)eur sizde yapabiliyorsanız hemen siparişi geçeceğim

(.....TİCARİ SIR.....)

“

(.....):

“Clio için
Yanlış anlaşılmasın”

(.....):

“(.....) Merhaba ,
Clio için yarın bilgi vereceğim bu fiyatları verebiliyor muyuz diye.
En geç 10.00'a kadar dönerim.”

(.....):

“Merhaba (.....),
Teklifimiz ektedir. Bu fiyatı 25.000 km. için verebiliyoruz.
30.000 için ise (.....) € yüksek oluyor.
Umarım onaylarsınız , benim ve şirketim için önemli ☺”

(.....):

“(.....) selam
Cevap olumsuz üzgünüm
Başka projede görüşmek üzere”

(176) Tespit-73: (.....) çalışanı (.....) ve LDR Satış Yönetmeni (.....) arasında gerçekleşen 23.01.2018 tarihli, “RE: teklif,” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba (.....),
(.....)TL Teb Arval'den aldığımız teklifi değerlendireceğiz.
Aşağısında vermeniz mümkün ise dönüş yapabilir misinizi?”

(.....):

“(.....) Merhaba ,
İlginiz için çok teşekkürler ancak TL’de bu fiyata yaklaşmıyoruz dahi.
Bu dönemlik bir kampanya olabilir.
İlerleyen dönemlerde sizden yine taleplerinizi bekleriz.”

- (177) Tespit-74: LDR Yönetim Kurulu Başkanı/Genel Müdür (.....) ile LDR Satış Yönetmeni (.....) arasında gerçekleşen 22.07.2019 tarih ve “(.....) FİYAT TALEBİ” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba (.....),
(.....) en son 19 adet Clio için başka yeni bir firmadan (.....) TL + KDV fiyat almışlardı. Biz (.....) Egea , (.....)Clio için vermiştik.
CFO 'ları yine OTOPLAN ile görüşüp (.....)TL + KDV 'ye oradan bitirmiş. 3 haftadır araçlarını alamamışlar ama sıkıntı görünmüyormuş , plaka işlemleri devam ediyor demişler.
Şu anda böyle fiyatlar var Otopan'da ve kendileri de Otoplan hariç kimse Intercity bile vermiyor diyorlar. Intercity de oradan alın siz demiş en son. Otoplan'ın da (.....) haricinde bu fiyatı vereceğini sanmıyorum.
Şimdi 25 adetlik bir işleri var.
Clio için ben bu fiyatı çalıştım .
Düşüncem , bu fiyatlar ile biraz daha araç oradan alacakları ve Otoplan'ın da bu fiyatlar ile ciddi zarar etmeye devam edeceği. Sürekli bu fiyatlarla devam edemeyecektir. Bu şekilde ortalama fiyat vermeye devam edelim benim fikrim.
Değerlendirmenize sunarım.”

- (178) Tespit-75: LDR Yönetim Kurulu Başkanı/Genel Müdür (.....) ile LDR Satış Yönetmeni (.....) arasında gerçekleşen 16.09.2019 tarih ve “(.....)” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba (.....),
(.....) ile görüştüm. Daha bir önceki siparişlerini dahi yeni teslim aldıkları halde ve biz bu iş için hazır stok sunduğumuz halde yine işi Otoplan'a vermek zorunda kalmışlar (.....)'le tanışıklık olan yönetici sebebi ile.
Fiyatı düşürmüşler oraya.
Hatta (.....) geçen gün (.....)'e neden Lider'e iş veriyorsunuz demiş o da biz Otoplan'dan memnun değiliz bunu gidip yönetime sormalısınız demiş.
(.....)' e bizden memnunsunuz , size stok sunuyoruz, iyi fiyat veriyoruz yine gidip işi oraya vermek için fiyat düşürüyorsunuz ben (.....) yerinde olsam teklif vermezdim bu saatten sonra ,bizi fiyat almak için kullanmak oluyor bu dedim. O da ben de vermezdim dedi. En azından orayı da çok seviyorsa proje bazında paylaşırma yapabilirdi dedim. Biz hep bize verin demiyoruz ama bize iş verilmemesi için sebep yokken oraya vermeye çalışılıyor özellikle.
Toplantı talep ettiğimizde de ilgili CFO Satınalma toplantılarını ben yapmıyorum demişti (.....).”

- (179) Tespit-76: LDR Yönetim Kurulu Başkanı (.....) ve LDR Satış Yönetmeni (.....) arasında gerçekleşen 06.01.2021 tarihli ve “(.....) fiyat çalışması-(.....)” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba (.....) Modeller netleşmiş. Aşağıdaki gibidir. Verdiğimiz fiyatlar aşağıdaki gibidir.

İşi bize vermek istiyorlar.

Son fiyatlarınızı iletin dediler.

Fiyat almaya çalıştım ama çok yuvarlar konuşuyorlar.

Herkes benzer fiyatlar verdi dediler.

Otoplan'dan bitiyor araçlar. Konuşma arasında Clio için Otoplan'ın fiyat veremediğini öğrendim ve Clio fiyatınız iyi dediler.

Octavia için aldıkları en iyi fiyatı öğrenmeye çalıştım fakat çok net bilgi alamadım Aynı hemen hemen düşün bir miktar yollayın dediler.

Başkalarından da revize istemişler ama.

Değerlendirmenize sunarım .”

(180) Belgedeki ifadelerden müşteriye sunulan fiyat teklifi hakkında geri bildirim alındığı, rakip fiyatlar için bilgi alınmaya çalışıldığı, ancak müşterinin daha iyi fiyat alabilmek amacıyla rakip fiyat bilgisini çok net bir şekilde paylaşmadığı anlaşılmaktadır.

(181) **Tespit-77:** (.....) çalışanı (.....) ve LDR Satış Yönetmeni (.....) arasında gerçekleşen 05.05.2021 tarihli, “Re: Lider Filo-(.....) Araç Kiralama Fiyat teklifi ” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Sn (.....),

Tarafımıza iletmış olduğunuz teklif için teşekkür ediyoruz.

Teklifiniz incelenmiş olup, rakipleriniz karşısında pahalı kalmıştır.

İlginize teşekkür eder, yarınlarda başka işlerde görüşmek dileğiyle...”

(.....):

“(.....) Merhaba,

İletmiş olduğumuz fiyat teklifinde yer alan araçlarımız 0 km stok ve kampanyalı araçlar. Standart olarak minimum kira süremiz 24 aydır. Ancak firmanızla çalışma fırsatını yaratmak için inisiyatif kullanarak 12 ay içinde fiyat ilettilim. Tercih ettiğiniz aracı ve uygun bulduğunuz kira süresini bana bildirirseniz ve mümkünse aylık hedef bütçesini yapabileceğim bir şey var mı tekrar gözden geçirip size geri dönüş sağlayayım. Cüzi farklar için sizi kazanma fırsatını kaçırmak istemem açıkçası 😊”

(182) **Tespit-78:** LDR Satış Yönetmeni (.....)'nin mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, “Mb” olarak kayıtlı şahıs ile gerçekleşen 01.10.2021 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) göya 50.000 km elysee intercity den (.....) almış

Bizde (.....) 40.000 km si

Ana intrrcity web sitesi öyle değil

Bence mümkün değil (.....) olur mu”

I.4.8. LEASEPLAN'de Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

(183) **Tespit-79:** (.....) Filo Satış Müdürü (.....) tarafından yine (.....) Yönetim Kurulu Üyesi (.....)'e gönderilen 09.05.2018 tarihli ve “RFK fiyat mukayesesi” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhaba;

Leaseplan RFK²³ fiyatlarını ALD, Derindere, Garanti Filo ve Fleetcorp kira fiyatları ile mukayese ettim. VDF'den fiyatlar henüz gelmedi. Ancak genel olarak VDF karşılaştığımız işlerde (.....) kiralama şirketi olarak karşımıza çıkıyor. Ekteki dosyada 24 ay ve 36 ay vade olarak ve yıllık 30.000km kullanım esasına göre hazırlanmış bir tablo var. 24 ay vade de net olarak belirtmeliyim ki iş yapma şansımız yok. 36 ay vade de ise yaklaşık (.....) Euro yukarıda çıkıyor fiyatlarımız....”

- (184) Aynı tarihte (.....) Yönetim Kurulu Üyesi (.....) tarafından LEASEPLAN Pazarlama Direktörü (.....) ve (.....) Yönetim Kurulu Üyesi (.....)'e gönderilen yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) abi merhaba,

Geçen aydan itibaren RFK fiyatları diğer rakiplere göre oldukça yukarıda kalıyor ve ciddi anlamda hem hedef gerçekleştirmemize katkı sağlamıyor hemde gelen talepler karşısında yüksek fiyat vermiş oluyoruz.

RFK konusunda fiyatlama politikanızda her hangi bir değişiklik mi var?

Şu sıralar perakende satışlar oldukça yavaş ilerlerken ekip olarak tamamen RFK ya odaklanmış durumdayız, ancak hiç bir şekilde iş alamıyoruz, bunu adetlerimizden de görebilirsin abi,

Ekte diğer firmalarla yapılan bir çalışmayı paylaşıyorum, sende incelersen sevinirim,

Geri dönüşünü rica eder, iyi çalışmalar dilerim...”

- (185) Her ne kadar rakip konumlarında olduğu anlaşılrsa da (.....) yönetim kurulu üyesi tarafından LEASEPLAN Pazarlama Direktörü'ne gönderilen ileti içeriğinin, rekabetçi endişe doğuracak bir içerikten ziyade, şirket tarafından uygulanan fiyatların sektörde uygulanan fiyatlara oranla yüksek kaldığı için diğer rakiplerle rekabet edebilmek amacıyla sektörde daha tecrübeli olan rakip teşebbüs yöneticisinden fikir alma niteliğinde olduğu anlaşılmaktadır. Yazışma içeriğinin, fiyatların rakipler arasında belirlendiği anlamı çıkarılacak şekilde yorumlanamayacağı, aksine rekabet edemeyen teşebbüsün bunun nedenini bulmaya çalışarak rekabet edebilir hale gelmeye çalıştığı değerlendirilmektedir.

- (186) Tespit-80: LEASEPLAN Satış Müdür Yardımcısı (.....)'in mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, BFL Filo Kiralama ve Otomotiv Tic. A.Ş.²⁴ Operasyon Müdürü (.....) ile yaptığı 20.02.2020 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....)'cım selam,

(.....) için

Rekabet kurumu nedeniyle buradan yazayım dedim

23 Adet dizel Kona istiyorlar.

Teklif veren firmalar Intercity ve Corporent.

Okuduktan sonra imha et 😊 ...”

(.....):

“😊 tamamdır

Hadi gorusuruz 😊😊😊”

²³ (.....) Renault yetkili satıcısı olarak faaliyet göstermektedir. RFK ifadesinin Renault Filo Kiralama'nın kısaltılması olarak kullanıldığı değerlendirilmektedir.

²⁴ Uzun dönem araç kiralama sektöründe faaliyet göstermektedir.

(.....):

“Kontak için isim sordum.Gelince haber vereceğim”

(187) Yazışmada rakip teşebbüs tarafından, LEASEPLAN çalışanına, filo kiralamayı amaçlayan bir teşebbüsün talep ettiği araç sayısı ve modeli ile bunun için teklif veren teşebbüslerin bilgileri iletilmiş olup söz konusu bilgi paylaşımının rekabet hukuku bakımından sakıncalı olduğu düşüncesiyle bu konudaki çekincenin yazı içeriğinde yansıtıldığı görülmektedir. Ne var ki paylaşılan bilgiler, bu haliyle rekabeti sınırlayıcı herhangi bir anlaşmaya işaret eder nitelikte olmayıp bu tarz bilgilerin daha da ayrıntılı bir şekilde doğrudan müşteri tarafından paylaşılabilirdiği dosya kapsamındaki birçok belgeden açıkça anlaşılmaktadır. Bununla birlikte inceleme konusu sektörün işleyişi dikkate alındığında, paylaşılan bilgiler rekabeti kısıtlama amaç ve etkisi gösterebilecek nitelikte değildir. Sektörde yeni müşteri kazanımının en temel amaçlardan biri olduğu göz önünde bulundurulduğunda, söz konusu bilgilerin, ilgili müşteriye yeni teklif sunulması ve böylece rekabetin artırılması amacıyla kullanılabilirdiği değerlendirilebilecektir. Ayrıca, mobil cihazlarda yapılan incelemede, belgede adı geçen kişilerin rekabet hukukunu ilgilendirecek nitelikte başka bir yazışmasına rastlanmamıştır.

(188) Tespit-81: LEASEPLAN çalışanı (.....) tarafından LEASEPLAN çalışanı (.....)'ya gönderilen 13.10.2020 tarih ve *“RE: TSM Global:”* konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“ (.....) Merhaba,

(.....) Bey ile konuştum. Avis'ten sıfır araç devam edecekler. (.....) ve (.....) bağlantısıyla Egea'ya (.....)TL fiyat almışlar, Megane'a ise (.....) TL.

48 ay fiyatları bunlar, kendileri de kiralama yaptıkları için bu fiyatlar çok çok ucuz olduklarının farkında.

Beni toplantıya çağırma sebebi bu kararlarını yüzyüze iletmek içinmiş. Bizi hala seviyorlar, pozitif bir toplantı yaptık.”

(189) Tespit-82: LEASEPLAN çalışanı (.....) tarafından yine LEASEPLAN Pazarlama Direktörü (.....)'a gönderilen 13.01.2021 tarih ve *“Fiyat karşılaştırma-13.01”* konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba (.....),

Güncellenmiş karşılaştırmayı ekte iletiyorum, yeni TK fiyatları(ektekiler) bu akşam hazır olacak ancak reklam linkleri nedeniyle sabahtan güncellenebilecek site. Bugün telefonda bahsettiğim gibi dün akşam Filomingo fiyatları aşağı yönde güncellemişti ve sitelerinde normalde yer almayan 10k km seçeneğini de eklediler. Garanti Filo ise dün akşam fiyatlarını siteden kaldırmış henüz fiyat eklemedi. Garanti filonun son fiyatları oldukça yüksekti.”

(...)

(190) Belge içeriğinden rakiplerin fiyatlama bilgilerinin internet siteleri üzerinden takip edildiği ve değerlendirildiği anlaşılmaktadır.

(191) Tespit-83: LEASEPLAN çalışanı (.....) tarafından LEASEPLAN çalışanı (.....)'na gönderilen 10.06.2021 tarih ve *“Rakiplerle fiyat farkları”* konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) selam,

Teams'den (.....) projesinde Mercedes C serisi Estate aracında ALD ile aramızdaki fiyat farkını paylaşmıştım. (.....) firmasıyla demin gerçekleştirdiğim görüşmede fiyatlarımızın hem ALD hem de VDF'den daha yukarıda kaldığı yönünde farklı bir geri bildirim daha aldım. Farklar maalesef (.....) TL'de değil, aşağıdaki tabloda detayları paylaşıyorum.

(.....TİCARİ SIR.....)

(192) Aynı e-posta içeriğinde yer alan LEASEPLAN çalışanı (.....) tarafından LEASEPLAN çalışanı (.....)'a gönderilen 10.06.2021 tarih ve "RE: Rakiplerle fiyat farkları" konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) selam,

(.....) bu veriye nasıl ulaşmış? Müşteriyi arayıp kendisi mi sormuş; yoksa müşteri mi doğrudan bu bilgiyi vermiş kendisine?"

(.....):

"Genel durumumuz nasıl diye genel sorunca müşteri kendisi bildirmiş (.....) ..

Ekte (.....)da bir örnek iletti ama bunlar müşteri geri bildirimleri..."

(193) Tespit-84: LEASEPLAN çalışanı (.....) tarafından "LeasePlan Türkiye Legal" e-posta grubuna gönderilen 12.07.2021 tarih ve "İLT: UZUN DÖNEM ARAÇ KİRALAMA FİYAT TEKLİFİ HAKKINDA" konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Rakiplerimizden Otoplan firması, teklif gönderdikleri maile yanlılıkla beni de eklemişler. Bu konu ile ilgili yapmamı uygun görürsünüz ya da yapılacak adımlar nelerdir? Yorumlarınızı rica ederim, teşekkürler."

(.....):

"(.....) selam,

Mailin göndericisine aşağıdaki şekilde dönüş yapabilirsin, biz de yazışmayı kayıtlarımızda saklayacağız:

'Sayın Yetkili,

Bu yazışma, Şirketimiz ile ilgili değildir. Mail silsilesinden beni/Şirketimizi çıkarmanızı rica ederim.

Tarafımıza sehven iletilen mailiniz içerisinde yer alan belgenin kişisel veriler ve/veya ticari operasyonel veriler içermesi nedeniyle mailinizin tarafımca silindiğini belirtmek isterim. Ancak herhangi bir incelemede delil olması açısından mailiniz yalnızca ilgili departmanlarımız tarafından arşivlenmektedir. ...'

İyi çalışmalar dilerim."

(194) Tespit-85: LEASEPLAN Satış Akademisi çalışanı (.....), "LeasePlan Türkiye İş Ortakım" e-posta grubu ve LEASEPLAN çalışanı (.....) arasında gerçekleşen 20.08.2021 tarih ve "RE: Re: KnauF Fwd: Volvo XC90 B5 AWD 7-K INSCRIPTION DİZEL/ELEKTR GEAR 2021 5 Doors - Ofer : 631303" konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"(.....) bey merhaba,

Geçen hafta ilettiğimiz teklifler aşağıda ve rakip 3 firmadan alınan teklifleri telefonda ilettiğim (.....)TL – (.....) TL +kdv aralığında) müşterimiz 3 gündür bizden revize teklif bekliyor ve onlara

karar aldığımızı beklettik! Başka bir firmanın içeri girmesini özellikle üst yönetim kademelerinde bende şirketin mevcut "yönetimi" de istemiyor. Mevcutta içeride 40'ın üzerine çıktığımız bir müşteri de bu kadar stratejik bir araç için çok acil desteklerinizi rica ederim (.....) . teşekkürler

Geçen hafta ilettiğimiz teklifler;

25000 km için = (.....) TL +KDV teklif

20000 km için = (.....)+ KDV teklif

Hedef fiyat :(.....)TL + kdV "

(.....):

"(.....) selam ,

Volvo modellerle ilgili sistemsel bir düzenleme bekliyor arkadaşlarım .

Sonuçlanınca size tekrar teklif çalıştıracaklar .

Sonuç Ne çıkar bilemiyorum ama elimizden gelen desteği vermeye çalışacağız..."

I.4.9. TEB ARVAL'de Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

- (195) Tespit-86: TEB ARVAL Müşteri İlişkileri ve Satış Müdürü (.....)'in bilgisayarından elde edilen ve teşebbüs çalışanı (.....) ile arasında gerçekleştirilen 18.12.2020 tarihli, "RE: rakip filo adetleri" konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"...

25 Aralık Cumaya kadar rakip filo adedi bilgileri gerekli.

Toplayabildiğiniz kadar sizden ricam.

Bm lerde toplamaya çalışacak, marketing bu konuda destek bekliyor bizden."

(.....):

"Merhaba (.....) Hanım;

Edindiğim kadarıyla markaların araç adetleri aşağıdadır.

LeasePlan: (.....)

Avis filo: (.....)

Avis +Budget+ Zipcar kısa: (.....) (Budget kısa: (.....) ve (.....) araç şuan kirada)

Rent Go filo: (.....)

Rent Go kısa: (.....)

GreenMotion kısa: (.....) (bugün itibariyle (.....) araç kirada J)

Central: (.....)

Metal Oto: (.....) (Sadece Ziraat Şubelerine)

Garenta Moov: (.....)"

- (196) Yazışma içeriğindeki ifadelerden, rakip filo sayılarının TEB ARVAL çalışanlarının saha ve istihbarat çalışmaları ile elde edildiği anlaşılmaktadır.

- (197) Tespit-87: TEB ARVAL Müşteri İlişkileri ve Satış Müdürü (.....)'in bilgisayarından elde edilen ve Bölgeler Satış Müdürü (.....) ve diğer teşebbüs çalışanı (.....) arasında gerçekleştirilen 06.09.2021 tarihli, "RE: ROne onay hk. (CL0020187 ÖZTÜRK TOP.)" konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) Merhaba,

Firmaya 2 adet Corolla 1.5 (OFO) kontratı yapmıştık. Firma az önce beni aradı ve VDF’den 24 ay toplam 40bin km için (.....) TL fiyat aldıklarını ve aracın stoklarında olduğunu belirtti.

24 ay 40bin km için ronemiz şu an %-59. Firma bu durumda siparişini iptal edeceğini belirtti. Nasıl ilerleyelim?”

- (198) Tespit-88: TEB ARVAL Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı (.....) bilgisayarından elde edilen, (.....) ve Satış Genel Müdür Yardımcısı (.....) arasında gerçekleştirilen ve Genel Müdür (.....) bilgide yer aldığı, 26.01.2022 tarihli, “Piyasa Benchmark Bilgi İletim // (.....). // TEB Arval” konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) RV düzeltmesinde bu araca özel bakabilir misiniz?

Avis’in tam (.....) katıyız. Her yerde de karşımıza çıkıyorlar maalesef.

...”

(.....):

“RV ile fark kapanmayacaktır. Araç özelinde diğer araçlara göre bir fark bulunmuyor. Satınalma fiyatı konusunda avantaj yaratmamız gerekir. Ya da (.....) belirttiği gibi stoklarının bitmesini bekleyeceğiz.

Otokoç sene sonu satamadığı tüm araçları AVIS’e satmış olabilir, yapacak pek de bir şeyimiz yok.”

- (199) Tespit-89: TEB ARVAL Satış Müdürü (.....) bilgisayarından elde edilen ve teşebbüs çalışanı (.....) tarafından Bölgeler Satış Müdürü (.....) gönderilen 03.03.2021 tarihli, “RE: (.....) YENİ ARAÇ TEKLİFİ” konulu e-posta iletisinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) firmamıza 1 adet(nfo) araç ihtiyaç oldu. Stok araç çalışması yaptık.

Vdf, leaseplan, ald den fiyat almışlar.3 Firmanın fiyatları bir birine çok yakın tek sizin fiyatlarınız çok yüksek şeklinde geri bildirim aldık.

’Bizim teklifimiz ile rakip arasında (.....) passat ‘ da ,(.....) a3’ de fark var’ ...”

- (200) Yukarıda yer verilen e-posta iletisinde görüldüğü üzere alıcı konumundaki teşebbüs fiyat rekabetinden faydalanmak amacıyla rakip teşebbüslerden fiyat almakta ve bunları yüksek fiyat veren teşebbüs ile paylaşmaktadır. Sonuç olarak hem alıcının pazarlık gücünün yüksek olduğu hem de rakipler arasındaki bilgi aktarımının piyasanın doğal sonucu olarak dolaylı yoldan gerçekleştiği değerlendirilmektedir.

- (201) Tespit-90: TEB ARVAL Satış Müdürü (.....) bilgisayarından elde edilen ve teşebbüs çalışanı (.....) ile Satış Genel Müdür Yardımcısı (.....) arasında gerçekleşen 26.04.2021 tarihli, “Re (.....). rone onayı hakkında” konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Kimdi rakip?

Ne fiyat verdik?

Bu araba artık 80’lik dilimde ve kimde stok varı görmek için bu bilgiler gelmeli bana onaylarda”

(.....):

“Merhaba (.....),

Rakip hedef filo idi fakat kredi talebini yaklaşık 20 gün önce iletmiştik.

Dolayısıyla hala rakipte stok var mı net bilgi veremeyeceğim fakat rakip ile aynı fiyatı vererek işi aldığımızı söyleyebilirim....”

- (202) Tespit-91: TEB ARVAL Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı (.....) bilgisayarından elde edilen ve Satış Genel Müdür Yardımcısı (.....), Bölgeler Satış Müdürü (.....) ve diğer teşebbüs çalışanları (.....) ve (.....) arasında gerçekleştirilen 15.02.2022 tarih ve “FW: (.....) 31 Clio hk.RE: [EXTERNAL] Satış Temsilcilerimiz için Güncel Araç Kiralamalarımız Hakkında” e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Her zamanki gibi önce fiyat topluyorlar.²⁵

Yarın mesai bitimine kadar fiyat istemişler.

Sonrasında ihaleye çıkıp çıkmayacaklarını teyit ederiz....”

(.....):

“(.....) şimdi (.....)²⁶ ile görüştüm

ALD ve Avis inanılmaz iddialı diyor. Telefonda (.....) gibi fiyattan bahsetmişler hatta adetli ve hazır araç olduğu için (.....) binlere inebilir gibiler dedi

Eğer en iyi teklif diğerlerine göre (.....) den fazla fark varsa ihaleye bile çıkmayız ama şu anki durum yarın e-ihale yaparız gibi dedi

Cuma izinliymiş o yüzden ihale bile olacaksa en geç yarın bitmedi dedi

(.....) iddialı değilmiş”

- (203) Tespit-92: TEB ARVAL Satış Müdürü (.....) bilgisayarından elde edilen ve teşebbüs çalışanı (.....) tarafından başka bir teşebbüs çalışanı (.....) gönderilen 25.02.2022 tarihli, “RE: Piyasa Benchmark Bilgi” konulu e-posta iletilisinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhabalar,

Ben excess katsayıları ile ilgili bilgi iletmek isterim. Genel olarak piyasadaki çok uzağız.

Özel onay ile belli bir seviyeye geliyoruz, ancak yine de fark projelerde sorun yaratabiliyoruz.

Corolla 1.5 dream 36/95k için : rakip 0,65 / Arval: (.....)

Megane 1.3 joy edc 36/105 için: garanti filo 0,66 / Arval: (.....)”

- (204) Tespit-93: TEB ARVAL Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı (.....) bilgisayarından elde edilen ve (.....) tarafından başka bir teşebbüs çalışanı (.....) gönderilen 03.03.2022 tarih ve “Conversation with (.....)” konulu e-posta iletilisinde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“... ”

(.....) kaybetmişiz

kurtulduk :) ”

rakip bizim (.....) altımıza inmiş

biz 2. 'iyiz

ne saçma bir rekabet var anlamıyorum ben..”

²⁵ Alıcı teşebbüs olan (.....) bahsedilmektedir.

²⁶ (.....) çalışandır.

I.4.10. VDF’de Yapılan Yerde İncelemede Elde Edilen Belgeler

(205) Tespit-94: VDF Bölge Satış Müdürü (.....) ve Filo Kiralama Genel Müdürü (.....) arasında geçen 29.08.2018 tarih ve “*BenchMark hk.*” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) Merhaba,

Benchmark rapor ektedir.

Vdf fiyatlarımız A segment müşteri üzerindn çalışılmış olup, satış temsilcisinin inebileceği son rakamlardır.

Leaseplan, Garanti Filo internet sitelerinde kiralama fiyatlarını kaldırmış ve kampanya çıkmamışlar. Garenta sadece 12 aylık rakamlarla GarentaDay üzerinden fiyat paylaşmış, GarentaPro olarak internet sayfalarında rakamlar yoktur.”

(206) Ekte yer alan Benchmark raporunda araç marka/model bilgisi ile vade, yıllık km alt kategorilerinde Garenta, Drd- One Car, Borlease, TEB Arval gibi rakiplere ilişkin karşılaştırmalı veriler yer almaktadır.

(207) Yukarıdaki belgeden, VDF’nin kamuya açık internet sayfaları üzerinden rakip fiyatlarını takip ettiği anlaşılmaktadır.

(208) Tespit-95: VDF Bölge Satış Müdürü (.....) ve Filo Kiralama Genel Müdürü (.....) arasında geçen 16.11.2018 tarih ve “*Rakip Analizi/Rakip Fiyatlar*” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) Merhaba;

Rakip analizine ek olarak, Rakip fiyatlar ve bizim fiyatlarımız ekteki gibidir.

Saygılarımla,”

(.....TİCARİ SIR.....)

(209) Yerde incelemelerde elde edilen birçok belge, araç kiralama firmalarının, rakip fiyatlarını saha araştırması yaparak veya doğrudan müşterilerden edinebildiklerini göstermektedir. Yukarıdaki belgede yer alan fiyatların doğrudan rakiplerden elde edildiğini gösteren herhangi bir tespit bulunmamaktadır. Dolayısıyla, bu bilgilerin de saha çalışmasıyla veya müşterilerden sağlandığı değerlendirilmektedir.

(210) Tespit-96: VDF Genel Müdür (.....) ve Bölge Satış Müdürü (.....) arasında geçen 17.07.2019 tarih ve “*Rekabet Analizi*” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhaba.

Rekabetteki durumumuzu daha yakından anlayıp, analiz edebilmek adına genel bir rekabet özeti toparlamamı rica ediyorum.

Genel olarak görmek istediğim; güncel durumda

➤ *Her segmentte sunulan fiyat aralıkları / yaklaşık hangi model hangi fiyatlara sunuluyor / o segmentlerde bizi en çok zorlayan modeller neler?*

➤ *Bu segmentler ile ilgili varsa yapılması gerekli öneri / aksiyonlarınız*

Rekabette farklı filo markalarının uyguladığı standart dışı sunulan hizmetlerin konsolide tablosu”

(.....):

“(.....) Merhaba,

Rapor ekte yer almaktadır.

Segmentler ile ilgili olarak rekabette zorlandığımız araçlar için yapılması gereken aksiyon ve önerilerimizi hep birlikte yapacağımız ilk toplantıda belirtebiliriz.”

(.....TİCARİ SIR.....)

(211) Belgenin içeriğinde yer verilen rakip fiyatlarının saha araştırması yoluyla elde edildiği değerlendirilmekte olup doğrudan rakiplerden elde edildiğini gösteren herhangi bir tespit bulunmamaktadır. Diğer taraftan, elde edilen rakip fiyat bilgisinin rekabet etmek amacıyla toplandığı açıkça anlaşılmaktadır.

(212) Tespit-97: VDF Bölge Satış Müdürü (.....)’nın mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, “VDF Filo Bölge Müdürlüğü” adlı WhatsApp grubundaki 03.04.2020 tarihli yazışmalarda şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Arkadaşlar Leaseplan ve Arval için bu yılki hedefleri öğrenme durumumuz olabilir mi? Şu an mevcutta kaç araçtalar? Yılsonu hedefleri nedir?”

(...)

“(.....) sürekli müşterilere mail atıyor.”

(.....):

“Geldikçe ekliyoruz”

(213) İlgili yazışmadan, rakiplerin yıllık hedeflerinin, müşterilerden toplanan bilgilerle tahmin edilmeye çalışıldığı anlaşılmaktadır.

(214) Tespit-98: VDF Genel Müdür (.....) ve Satış Yönetmeni (.....) arasında geçen 22.07.2020 tarih ve “RE:Web Fiyatlar” konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) günaydın.

Özet bir tabloda belli başlı rakiplerimizin web’de yayınladıkları ve bizim yayınladığımız fiyatları bir yanyana koyup, toparlayıp, bize atabilir misin?

Bu tarz bir format eminim (.....) vardır😊, hızlı hareket etmek için ondan alabilirsin diye düşünüyorum.

En sona da bizim yayınlamamız gereken fiyatlarla ilgili yorum yaparsan sevinirim.

Çalışmayı hızlıca alabilirsek çok iyi olur.”

(.....):

“Merhaba (.....),

İstediğiniz çalışmayı ekte bulabilirsiniz. Araç bazlı olarak fiyatlandırmaları görüntüleyebilirsiniz. Özet diye belirttiğim sheette ise genel görünümü yorumladım.

Garanti Filo à 3 farklı paket seçeneği mevcut olup, bizim hizmetlerimize en yakın olanı seçilmiştir.

LeasePlan à 2 farklı ödeme seçeneği mevcut olup, muafiyetsiz kasko ve eşit ödeme planı seçilerek rakamlar hazırlanmıştır.

Filomigo à Tüm araçlar için Depozito istenmektedir. Araç bazlı değişmektedir.

Drdà Çeşitlilik olsun diye ekledim fakat 10.000 km ve 36 ay seçeneği ve toplamda sadece 4 araç teklifleri bulunmaktadır. Diğer teklifler için form doldurmak gerekmekte.”

(215) Belgeden, rakip fiyatların kamuya açık kaynaklardan takip edildiği anlaşılmaktadır.

(216) Tespit-99: VDF Finans Direktörü (.....) ve Filo Bölge Satış Müdür Yardımcısı (.....) arasında geçen 06.05.2021 tarih ve “RE:RV Bilgisi”²⁷ konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) merhaba,

Bildiğiniz üzere, özellikle kazanmak istediğimiz müşterilerimizde sistemsel olarak gelebileceğimiz tüm indirimleri uygulamamıza rağmen hala yukarıda isek, (.....)’den RV konusunu tekrar kontrol etmesini ve artırabileceğimiz bir oran varsa desteğini rica ediyoruz. İkinci el fiyatları çok değişken olduğu için belirli dönemlerde güncel RVler üzerinden ilerlemek bize bu anlamda avantaj kazandırabilmektedir. Yanlış bilmiyorsam çoğu zaman RV konusunda pazara göre biraz daha ihtiyatlı davranıp, en agresif RV oranlarını her zaman veriyoruz.

(.....)’un da mailinde bahsetmek istediği durum size yukarıda anlattığım durumdan kaynaklanmaktadır. (.....)’den bu tarz RV oranı konusunda istediğimiz tekrar kontrol talebi, yöneticilerimizden tüm indirim seçeneklerini tükettiğimiz noktada gerçekleşmiştir.

Biz bu talep özelinde (.....) revize yapamayacağımızı ilettik ve süreci kapattık.”

(.....):

“(.....),

2. el fiyatların çok değişken olduğu malum ama bizim RV hesaplamamız günlük olarak değişiklik gösteremez.”

(217) Belgede geçen aracın kiralama süresi sonundaki tahmin edilen ikinci el fiyatı, bugün yapılacak fiyatlamının önemli bir kalemini oluşturmakta olup bu bedelin teşebbüs tarafından yüksek tahmin edilmesi bugünkü teklif fiyatının da yüksek çıkmasına neden olabilmektedir. Söz konusu yazışmada, VDF’nin kendi sistemi üzerinden belirlediği fiyatın rakiplerden yüksek olduğu, tüm indirimlere rağmen kazanılmak istenen müşterilere daha düşük fiyat sunulmadığı, bu durumun RV değerinin yeniden hesaplanması yoluyla çözümlenip çözülemeyeceği sorulmaktadır.

I.4.11. ZEPLİN’de Yapılan Yerde İncelemede Elde Edilen Belgeler

(218) Tespit-100: ZEPLİN Satış Yönetmeni (.....)’un mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, ismi belirlenemeyen grupta gerçekleşen 08.03.2020 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Garenta KDV dahil günlük kurumsal fiyatlar”

Konuşmanın devamında GARENTA’ya ait Kurumsal Fiyat Listesi başlıklı fotoğraflar yer almaktadır.

(219) Tespit-101: ZEPLİN Satış Yönetmeni (.....)’un mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, “pazarlama” isimli grupta gerçekleşen 18.06.2020 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

²⁷ RV=Residual Value

"Tüm saha ekibi ;
Tanıdık firmalardan, iyi olduğunuz müşterilerden destek rica edelim.
Avis, Enterprise, Metal, Budget,
Aylık kiralama fiyatları toplamamız lazım.
Piyasa istihbaratı için hızlıca çalışma yapalım."

(.....):
"Enterprise hemn öğreniyorum"

(.....):
"Ok,
Mail e döküm yaparsın
Belli başlı modeller.
Özellikle B, C, T, M, O ya denk araçlar
E180 fiyatı da iyi olur"

(.....):
"Avisten haber bekliyotum"

(220) Tespit-102: ZEPLİN satış ve Pazarlama Portföy Yöneticisi (.....), ZEPLİN Satış ve Pazarlama Müdürü (.....) ile ZEPLİN çalışanı (.....) arasında gerçekleşen 06.08.2021 tarih ve "RAKİP FİYAT ÇALIŞMASI HK BİLGİ" konulu yazışmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
"(.....) Merhaba,
Sektörden topladığım fiyatlar ektedir,
Bilginize,
Saygılarımla."

(.....):
"(.....)> şunları yazdı (6 Ağu 2021 15:37):
Fiyatlar için bilgi topladık filolardan. Enterprise ı da almaya çalışıyorum, kaynağımız işten ayrılmış ama farklı birinden deniyor (.....)."

(İletinin devamında LEASEPLAN VE DRD FİLO KİRALAMA'nın belli araç modelleri için fiyatların yer aldığı bir tablo bulunmaktadır.)

(.....):
"Almaya çalışayım (.....)de, Avis'in fiyatları çalıştığımız firmalardan temin etmedikçe efektif olmuyor, arayınca standart fiyat veriyorlar ama onlar zaten istediğimiz fiyatlar olmuyor.
Destek Bilg. – (.....)a rica edeyim birkaç araca o alsın bizim için. Yardımcı olur."

(221) Tespit-103: ZEPLİN Satış Yönetmeni (.....)'un mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, "pazarlama" isimli grupta gerçekleşen tarihi belirlenemeyen WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
"...Enterprise Cuma günü güncelledi fiyatları."

(.....):
"Eline sağlık iyi oldu bu"

Bugün biz de fiyat toplantısı yapacağız”

- (222) Tespit-104: ZEPLİN Satış Yönetmeni (.....)'un mobil cihazında yapılan incelemede edinilen, “Pazarlama – Saha Ekibi” isimli grupta gerçekleşen 10-11.05.2022 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....),

Enterprise 1,6,12 fiyatlarını almamız mümkün mü?”

(.....):

“Yarın isterim (.....) Bey, ordaki arkadaşım Ald’ye geçti. Ondan istetirim.”

(.....):

“Şimdi geldi @(.....)”

(Enterprise’a ait olduğu anlaşılan Kurumsal Aylık Teklifi.pdv isimli ve Enterprise Fiyat Teklifi 05.. isimli dosyalar yer almaktadır.)

I.5. Değerlendirme

- (223) Dosya konusu önaraştırmanın açılmasına dair kararın dayanağını; 2020 yılında yeni binek/ticari araç ile kullanılmış araç pazarlarında ve bu pazarlara yönelik çevrim içi platform hizmetleri pazarında yapılan önaraştırma çerçevesinde gerçekleştirilen yerinde incelemeler kapsamında elde edilen belgeler oluşturmaktadır. Söz konusu belgelerde, araç kiralama faaliyetlerinde bulunan bazı teşebbüslerin rakiplerinin araç stok sayılarına, müşterilere sunulan rakip fiyat tekliflerine, yeni araç alım verilerine ve rakip pazar paylarına sahip olabildiği görülmüş; söz konusu veriler/bilgiler rekabete hassas stratejik bilgi niteliğinde olabileceğinden, bunların rakipler arasındaki doğrudan iletişim yoluyla elde edilip edilmediğinin tespit edilmesi ihtiyacı ortaya çıkmıştır.

I.5.1. Rakip Teşebbüsler Arasında Gerçekleşen Bilgi Değişimine İlişkin Teorik Çerçeve

- (224) Bilgi değişimi, iki veya daha fazla rakip teşebbüsün, rekabete ilişkin kararları etkileyebilecek nitelikte hassas ticari bilgileri birbirleri ile paylaşmaları şeklinde tanımlanabilmektedir. Rakipler arasında, pazardaki olağan koşullardan farklı rekabet koşulları yaratma amaç veya etkisine sahip olan doğrudan ya da dolaylı her türlü iletişim ihlal olarak değerlendirilmekte ve yasaklanmaktadır. Rakipler arasında yapılan bilgi değişimleri teşebbüslerin rakiplerinin satış fiyatı, üretim miktarı, stok durumu, müşteriler gibi çeşitli parametrelere ilişkin stratejileri hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlayarak rekabeti sınırlayıcı, rakip teşebbüsler arasında koordinasyon doğurucu veya bir kartel anlaşmasının takibini kolaylaştırıcı etkilere sahip olabilmektedir. Dolayısıyla rekabete duyarlı bilgi değişiminin pazardaki belirsizliği azaltması ve rekabeti kısıtlayıcı işbirliğini kolaylaştırması, 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında ihlal teşkil edebilmektedir. Yatay İşbirliği Anlaşmaları Hakkında Kılavuz’da (Kılavuz) bilgi değişimi; rekabeti kısıtlama amacı taşıyan bilgi değişimi ve rekabeti kısıtlama etkisi olan bilgi değişimi olmak üzere iki ayrı başlık altında incelenmektedir. Buna göre, rekabeti kısıtlama amacı olan bilgi değişimlerinin, etkisine bakılmaksızın rekabeti kısıtladığı kabul edilmektedir.

- (225) Diğer yandan ticari hayat içerisinde, rakip olsun veya olmasın birçok teşebbüs, doğrudan veya teşebbüs birlikleri, pazar araştırma şirketleri, piyasadaki müşteriler ve dağıtıcılar vs. aracılığıyla aralarında bilgi değişiminde bulunmakta ve bir anlamda

pazarı belirli ölçüde şeffaflaştırmaktadır. Genel olarak pazardaki tüm paydaşlara (teşebbüsler ve müşteriler) yansıyan bu tip bir şeffaflaşmanın etkinlik artırıcı olduğu kabul edilmektedir. Zira bilgi değişimi, teşebbüsler arasında bilgi asimetrisi sorununu ortadan kaldırmak, teşebbüslerin kendilerini rakipleriyle kıyaslamasına imkân tanımak, teşebbüslerin ve tüketicilerin daha etkin karar almalarına katkıda bulunmak, talebin istikrarsızlığından kaynaklanan maliyetleri düşürmek suretiyle çeşitli etkinlik kazanımları sağlayabilmektedir. Bilgi değişiminin rekabet üzerindeki etkisi; pazarın yoğunlaşma derecesi, şeffaflığı, istikrarı, karmaşıklığı ve pazardaki teşebbüslerin benzerliği (simetri) gibi pazarın yapısına ilişkin unsurlar ile ilgili pazarı rakipler arası koordinasyona elverişli hale getirebilmesi nedeniyle paylaşılan bilginin niteliğine bağlıdır.

- (226) Öncelikli olarak pazarın yoğunlaşma derecesine bakıldığında; dar oligopollerde, az sayıda teşebbüsün koordinasyon koşulları konusunda uzlaşmasının ve anlaşmadan sapmaların izlenmesinin daha kolay olması sebebiyle bilgi değişimi neticesinde işbirlikçi sonuçların gerçekleşme olasılığı daha yüksek olmaktadır. Tam rekabetçi pazar yapılarında ise çok sayıda alıcı ve satıcının bulunması, bilgi değişiminin anti-rekabetçi etkiler doğurma ihtimalini düşürmektedir. Pazarın şeffaflığı unsuru ele alındığında ise şeffaf bir pazarda bilgi değişimiyle birlikte işbirlikçi sonuçların ortaya çıkma olasılığı artmakta ve bir bilgi değişiminin pazarın şeffaflığını artırdığı ölçüde rekabeti kısıtlayıcı etki doğurma olasılığı da artmaktadır. Pazarın yapısına ilişkin bir diğer unsur ise pazarın karmaşıklık derecesi ve pazarın istikrarlı bir yapı arz edip etmediğidir. Karmaşık bir pazar yapısında, pazardaki oyuncuların işbirlikçi sonuca ulaşmaları istikrarlı pazarlara göre daha zor olmaktadır.
- (227) Paylaşılan bilginin niteliği konusunda ise, bilginin rekabete duyarlı (stratejik) bilgi olup olmadığı önem arz etmektedir. Kılavuz'da; fiyata, miktara, müşterilere, maliyetlere, cirolara, satışlara, alımlara, kapasiteye, ürün niteliklerine, pazarlama planlarına, risklere, yatırımlara, teknolojilere, AR-GE programlarına ilişkin ve benzeri bilgilerin rekabete duyarlı bilgi kabul edildiği ve özellikle fiyat ve miktara ilişkin bilgilerin stratejik niteliği en yüksek bilgiler olduğu belirtilmektedir. Öte yandan paylaşılan verinin güncel olup olmadığı, pazarı kapsayıp kapsamadığı, toplulaştırılmış ya da teşebbüs bazında veri olup olmadığı, verinin hangi sıklıkla paylaşıldığı ve paylaşılan bilgilerin ve bilgi değişiminin kamuya açık olup olmadığı, rekabetin kısıtlanıp kısıtlanmadığının tespitinde diğer önemli kıstaslardır.
- (228) Sonuç itibarıyla rekabete duyarlı bilgi değişimi pazardaki belirsizliği azaltıyor ve rekabeti kısıtlayıcı işbirliğini kolaylaştırıyorsa, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabet ihlali teşkil edebilecektir.

I.5.2. Genel Değerlendirme

- (229) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yer alan hükmün temel amacı, her bir teşebbüsün kendi ticari politikalarını ve piyasadaki faaliyetlerini tek başına, başka bir deyişle bağımsız olarak belirlemesini sağlamaktır. Bunun gerekçesi, piyasadaki rekabetin ortaya çıkmasını tetikleyen temel dinamiğin, teşebbüsler arasında -birbirlerinin ne şekilde davranacağına ilişkin- yaşanan belirsizlik olduğu yönündeki kabuldür. Dolayısıyla teşebbüslerin gelecekteki davranışlarına yönelik belirsizliği azaltan veya ortadan kaldıran davranışların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlali niteliğinde olduğu sonucuna ulaşılabilmektedir.
- (230) Dosya kapsamında yer verilen yerinde inceleme belgelerinin içeriğine bakıldığında araç kiralama sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin, rakip teşebbüslere ait araç

kiralama fiyat tekliflerini sıklıkla edinebildikleri anlaşılmakta olup rekabete duyarlı bilgi niteliğini haiz fiyat bilgilerinin, bilgi değişimi kapsamında değerlendirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Hemen belirtmek gerekir ki, yerinde incelemeler kapsamında alınan yüzlerce belge arasından, rakip teşebbüslere ait fiyat tekliflerinin doğrudan rakipler arasında ve rekabeti kısıtlamak amacıyla paylaşıldığını gösterir nitelikte herhangi bir belge tespit edilememiştir.

- (231) Yerinde inceleme belgeleri üzerinde yapılan tespitlerden; müşteri ziyaretleri sırasında araç kiralama firmalarına rakip fiyat tekliflerinin gösterildiği, saha çalışmaları sonucunda fiyat bilgilerine ulaşılabildiği veya müşterinin araç kiralama faaliyeti gösteren bir teşebbüsten almış olduğu fiyat teklifini rakip teşebbüse yazılı bir şekilde veya ekran görüntüsü şeklinde doğrudan gönderebildiği ya da teklifin yer aldığı e-posta yazışmasını ilettiği anlaşılmaktadır. Bu yazışmaların, daha sonra şirket içinde ilgili birimlerdeki çalışanlarla paylaşıldığı görülmektedir. Şirket çalışanlarının yazışmalardaki ifadelerine bakıldığında ise; rakip teşebbüslerin fiyatları veya stok bilgileri hakkında değerlendirme yapıldığı ve rakip teşebbüslerin fiyatları ile karşılaştırıldığında daha yüksek kalan mevcut fiyatların indirilebilmesi amacıyla fiyat çalışmalarının revize edilmeye çalışıldığı, yetkilerini aşan bir indirim oranı söz konusu olduğunda bir üst yöneticiden onay talep edildiği, bu taleplerin de büyük oranda üst yöneticilerce uygun bulunduğu görülmektedir. Bununla birlikte, incelenen belgelerin içeriklerinde, edinilen rakip fiyat tekliflerinin rekabete aykırı bir amaçla kullanıldığı izlenimi veren herhangi bir ifadeye de rastlanmamıştır. Bir başka ifadeyle, edinilen rakip fiyat tekliflerinin rekabeti engelleyen bir etkiden ziyade rekabeti artıran bir sonuç doğurduğu görülmektedir.
- (232) Araç kiralama sektörünün işleyiş şekli gereği, sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin, rakiplerin fiyatlarını pazar araştırmalarıyla yakından takip edebildiği, ek bir çabaya ihtiyaç duymadan -müşteriler aracılığıyla- diğer pazar oyuncularının fiyat teklifleri hakkında bilgi sahibi olabildikleri anlaşılmaktadır. Müşterilerin, daha iyi bir fiyat teklifi almak ve pazarlık gücünü artırmak amacıyla, bir teşebbüsten aldığı fiyat teklifini diğer teşebbüsle paylaştığı bir pazarlık düzeninin son derece yaygın olduğu anlaşılmaktadır.
- (233) Öte yandan yukarıda yer alan çok sayıdaki tespit arasında, rakiplerin karşılıklı olarak iletişime geçtiklerini gösteren az sayıda yazışma bulunuyor olsa da, söz konusu yazışmaların içeriklerinin, rakipler arasında rekabeti sınırlayan bir anlaşmanın varlığına işaret edecek herhangi bir şekilde yorumlanamayacağı dolayısıyla söz konusu yazışmaların rekabetçi endişe doğurmadığı değerlendirilmiştir.
- (234) Diğer taraftan, gerek teşebbüslerin pazar araştırmalarının gerekse de müşteriler aracılığıyla elde edilen fiyat bilgilerinin, teşebbüslerce daha düşük teklif sunmak, yeni müşterinin kazanılmasını sağlamak veya mevcut müşterinin kaybedilmesini önlemek ve en nihayetinde rekabetçi hamleler yapmak amacıyla kullanıldığı açıkça görülmektedir. Hâlbuki teşebbüsler arasındaki doğrudan veya dolaylı bir bilgi değişiminin, olası bir anlaşma veya uyumlu eyleme sebep olarak bilgiyi elinde bulunduran teşebbüsün fiyatlarında yükselmeye ve/veya diğer teşebbüs ile paralel fiyatlamaya yol açması halinde rekabete aykırı bir durumdan bahsedilebilecektir. Burada ise teşebbüsler tarafından rakip teşebbüslerin fiyat bilgilerine erişilmesi, tam tersine rekabetçi açıdan etkinlik kazanımının sağlanması sonucunu doğurmaktadır.
- (235) Teşebbüslerden elde edilen yazışmalar kapsamında ele alınması gereken bir diğer husus ise, önaraştırma tarafı olan ENTERPRISE ve ZEPLİN'in günlük kiralama fiyatlarının yazışma içeriklerinde yer almasıdır. İlk bakışta bu yazışmalar her ne kadar

rakip teşebbüslerin fiyat bilgilerinin paylaşımına yönelik şüphe uyandırabileceksen de esasında ENTERPRISE ve ZEPLİN'in kısa dönem araç kiralama faaliyetinde bulunduğu, dolayısıyla anılan iki teşebbüsün uzun dönem kiralama teşebbüsleri ile yaptıkları fiyat bilgisi değişiminin, yedek araç temini ve tedarik amaçlı dikey ilişkidir kaynaklandığı anlaşılmaktadır.

- (236) Yerinde inceleme belgelerinde sıklıkla rastlanan bir diğer husus; bazı teşebbüslerin, sektörde yer alan diğer oyuncuların pazar payı bilgileri hakkında yapmış oldukları yazışmalardır. Buradan anlaşıldığı üzere teşebbüsler pazar verileri hakkında bilgi sahibi olabilmektedir. Teşebbüslerin cevabi yazılarında söz konusu verilerin sektöre yönelik veri paylaşımı yapan TOKKDER tarafından elde edildiği ifade edilmektedir. TOKKDER tarafından yayınlanan uzun dönem araç kiralama sektör raporlarında geçmişe yönelik bilgiler toplulaştırılarak kamuya açık şekilde yayınlanmakta ve bu verilere tüm rakipler ve müşteriler eşit derecede erişebilmektedir. Böylece teşebbüsler ile müşteriler sektörün genel durumu hakkında bilgi edinerek fayda sağlayabilmektedir.
- (237) Yukarıda yer verildiği üzere bilgi, ticari sır olmaktan uzaklaşıp kamuya açık olacak bir bilgi niteliği taşıdığına, bireysel özellik taşımak yerine toplulaştırılmış olduğunda, geleceğe yönelik olmayıp geçmiş verilere dayandığında bilgi değişiminin rekabeti bozucu etkilerinin sınırlı olduğu kabul edilmektedir. Araç kiralama sektöründe yer alan teşebbüslerin de TOKKDER tarafından bu yöntemle yayınlanan verileri kullandıkları anlaşılmaktadır. Pazar payı çalışmalarının yer aldığı e-posta yazışmalarının içeriğinden anlaşıldığı üzere, TOKKDER tarafından yayınlanan verilerin veya geçmiş dönemli sektör verilerinin kullanılarak teşebbüslerce "tahmini" çalışmalar yapıldığı görüldüğünden teşebbüslerin geleceğe yönelik veya teşebbüs bazında bilgiye sahip olmadıkları anlaşılmaktadır. Dolayısıyla TOKKDER aracılığıyla sektörden elde edilen verilerin rakipler arasında rekabeti kısıtlayıcı etkiye yol açmadığı değerlendirilmiştir.
- (238) Yerinde inceleme belgelerinde yer alan yazışmaların rekabeti sınırlayan bilgi değişimi niteliğinde olmadığı anlaşılmakla birlikte, ilgili pazarın özelliklerinin de olası bir bilgi değişimine elverişli olup olmadığı üzerinde durulmalıdır. Öncelikli olarak, pazarda faaliyet gösteren çok sayıda oyuncu bulunmakta ve pazar yoğunlaşmış bir pazar özelliği göstermemektedir. Sektördeki oyuncu sayısının çokluğu, teşebbüslerin olası koordinasyon koşulları konusunda uzlaşmalarını, fiyatlar üzerinde işbirlikçi sonuç doğurabilmelerini güçleştirebilecek niteliktedir.
- (239) Öte yandan araç kiralama sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin en önemli fiyatlama kriterleri; aracın satın alım bedeli, ikinci el satış fiyatı ve operasyonel maliyetlerdir. Son dönemde otomotiv sektöründe yaşanan çip krizi, tedarik sorunu, hammadde fiyatları, dövizdeki dalgalanmalar gibi maliyeti etkileyen sorunlar otomobil fiyatlarının son dönemde hızla artmasına neden olmaktadır. Araç kiralama sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin fiyatlamalarını sürekli değişkenlik gösteren maliyetlere göre planlamaları zorunluluğu, teşebbüslerin birbirlerinin satış fiyatlarını kolaylıkla takip edebilmelerini zorlaştırmaktadır.
- (240) Yine pazarda araç segmentlerinin farklılık arz etmesi sonucu ürün farklılaştırmalarının bulunması, sunulan hizmetlerde çeşitliliğe gidilebilmesi, fiyatlarda da farklılıkların oluşmasına yol açmakta, bu durum, rakip fiyat bilgilerine ulaşılsa bile söz konusu fiyatın nasıl belirlendiği ve hangi hizmetleri kapsadığı konusunda tam bilgiye sahip olunmasını güçleştirmektedir. Dolayısıyla rakiplerin fiyatlama davranışlarının tam olarak anlamlandırılabilmesi kolaylıkla mümkün olmamaktadır.

(241) Yukarıda yer verilen tüm bu açıklamalar çerçevesinde; mevcut dosya kapsamında araç kiralama sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin, rekabeti engelleyen nitelikte bir bilgi değişimine taraf olduğuna yönelik herhangi bir bulguya rastlanmadığı, önaraştırma kapsamında elde edilen belgeler arasında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiğini gösterir nitelikte herhangi bir tespit bulunmadığı, bu nedenlerle söz konusu teşebbüsler hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı kanaatine ulaşılmıştır.

J. SONUÇ

(242) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca şikâyetin reddi ile soruşturma açılmamasına, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.