

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2010-2-2 (Önaraştırma)  
Karar Sayısı : 10-29/446-169  
Karar Tarihi : 8.4.2010

10 **A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan** : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI  
**Üyeler** : Doç. Dr. Mustafa ATEŞ, Mehmet Akif ERSİN, İsmail Hakkı KARAKELLE, Doç. Dr. Cevdet İlhan GÜNAY, Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR

**B. RAPORTÖRLER:** İbrahim AYDEMİR, Nur Seda KÖKTÜRK, Esmâ GÜNDOĞDU

**C. BAŞVURUDA BULUNAN**

20 : - Teknoform Klima Bak. İnş. Taah. Tic. Ltd Şti.  
Yeşilpınar Mah. Çiçeksuyu Cad. Coşkun Sk. No:4/a Eyüp-İstanbul

**D. HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA YAPILAN:**

- Form Tesisler Bakım Ticaret A.Ş.  
Ruhi Bağdadi Sk. No:1 34349 Beşiktaş-İstanbul

30 **E. DOSYA KONUSU:** Form Group'un Türkiye distribütörlüğünü yaptığı cihazlara teknik servis hizmeti veren bir firmaya, yedek malzeme, müdahale aparatları ve çeşitli yazılımları sağlamayarak 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği iddiası.

**F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Başvuruda özetle;

- Form Group (Form)'un Lennox, Climate Master, Dunham Bush Masters gibi farklı markalara ait iklimlendirme, ısıtma, soğutma, nem alma cihazlarının Türkiye distribütörü olduğu,
- Bu firma tarafından satılan cihazlara verilen teknik hizmet pazarında cihaz teknolojilerinin gelişmiş ve karmaşık olması, hizmet verebilmek için çeşitli eğitimlerin alınmasının gerekmesi ve cihazların teknik servis bölümüne erişimde şifre ve/veya dongle adı verilen aparatlara ihtiyaç duyulması gibi sebeplerden dolayı bağımsız servis firmalarının sayısının oldukça az olduğu,
- Halihazırda, Form'un Form Tesisler Bakım Ticaret A.Ş. adında bir teknik servis birimi olduğu,
- Kendilerinin de Form bünyesinde uzun yıllar çalışmış, gerekli eğitim ve tecrübeyi haiz çalışanlara sahip olduğu ve bu şekilde Türkiye çapında büyük şirketlerin havalandırma/iklimlendirme sistemlerine servis verdikleri,
- Form'un bu durumdan rahatsız olarak, kendi müşterilerinin karşısına rakip olarak çıkmaları durumunda ilişkiyi sonlandıracaklarını, yedek parça, aparat ve

yazılımları sağlamayacaklarını kendilerine yazılı olarak ifade ettiği (Konu ile ilgili Form ile yapılan yazışmalara yer verilmiştir),

- 50 - Yedek parça ve şifre anlamına gelebilecek her türlü yazılım ve aparatın kendilerine sağlanmamasının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'a aykırı olduğu

iddia edilmektedir.

**G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 04.12.2009 tarih ve 8599 sayı ile giren başvuru üzerine yapılan inceleme neticesinde hazırlanan 4.1.2010 tarih ve 2010-2-2/İ-10-NSK sayılı İlk İnceleme Raporu 5.1.2010 tarih ve REK.0.06.00.00-110/2 sayılı Başkanlık Önergesi ile Rekabet Kurulu'nun 12.1.2010 tarih ve 10-04/40-M sayılı toplantısında görüşülmüş ve Form Group ve bünyesindeki Form Endüstri Ürünleri Tic. A.Ş., Form Endüstri Tesisleri Sanayi A.Ş., Form Endüstri ve Dış Tic. Ltd. Şti., Form Enerji ve Gıda Pazarlama San. ve Tic. Ltd. Şti. ile Form Tesisler Bakım Tic. A.Ş. hakkında önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Yapılan inceleme sonucunda hazırlanan 30.3.2010 tarih ve 2010-2-2-ÖA-10-İA sayılı Önaraştırma Raporu 6.4.2010 tarih, REK.0.06.00.00-110/172 sayılı Başkanlık Önergesi ile 10-29 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

**H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; Form Group firmasının Türkiye distribütörlüğünü yaptığı cihazlara ait yedek parça, müdahale aparatları ve çeşitli yazılımları rakip servis firmalarına sağlamayarak 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiğine dair yeterli delil bulunamadığından dosya konusu iddialara ilişkin olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığı sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmektedir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. Taraflar

#### I.1.1.Hakkında Önaraştırma Yapılan Teşebbüs: Form Group

Form Group, 1965 yılında iklimlendirme sektöründe temsilcilik, satış ve üretim amaçlı olarak kurulan, şu an için ise, iklimlendirme, yenilenebilir enerji, imalat ve bakım-servis alanlarında faaliyet gösteren, Form Endüstri Ürünleri Tic. A.Ş. Form Endüstri Tesisleri Sanayi A.Ş., Form Endüstri ve Dış Tic. Ltd. Şti., Form Enerji ve Gıda Pazarlama San. ve Tic. Ltd. Şti. ile Form Tesisler Bakım Tic. A.Ş. isimli beş ayrı şirketten oluşan bir grup şirketi konumundadır. Form'un internet sitesinden alınan bilgilere göre, özellikle yüksek enerji verimliliği içeren sistem çözümleri, paket klima ve toprak/su kaynaklı ısı pompası satışını üstlendiği ürünlerin başında gelmektedir. Alışveriş merkezleri, oteller, iş merkezleri, marketler, mağazalar, endüstriyel alanlar grubun müşterileri arasındadır. Carrefour, Metro, Tesco, Multi Turkmall, Corio, Rönesans bu müşterilerden bazılarıdır.

Grup şirketlerinden Form Endüstri Ürünleri Tic. A.Ş., Lennox, Climate Master, Midea, Wolf, Dunham Bush başta olmak üzere 15 farklı markanın Türkiye temsilciliğini yürütmektedir.

90 Form Tesisler Bakım Tic. A.Ş. ise, bina yönetiminden yenilikçi bakım teknolojilerinin uygulamasına kadar geniş bir yelpazede hizmetler üreten ve devreye alma, süpervizörlük, garanti, yedek parça temini, onarım, yenileme, modernizasyon

faaliyetlerini kendi ekipleri ve sözleşmeli yetkili servisler ile yürüten bir servis ve bakım firmasıdır. Bu bağlamda Form Tesisler Bakım Tic. A.Ş.'nin hizmet kapsamı içerisine Form Şirketler Grubu firmaları tarafından distribütörlüğü, satışı ve montajı yapılan her türlü iklimlendirme ile ilgili cihazın sahada bakımı ve onarımı, garanti içi hizmetlerin yönetimi ve yedek parça koordinasyonu girmektedir.

### **I.1.2. Başvuru Sahibi: Teknoform**

100 Isıtma, soğutma, nem alma ve nemlendirme sektöründe servis hizmeti verme amaçlı olarak 2001 yılında Technoform adında bir şahıs şirketi olarak İstanbul'da kurulmuş 14.10.2008 tarihinde Teknoform Klima Bakım İnş. Taah. Tic. Ltd. Şti. olarak isim ve şirket yapısı değişikliğine gitmiştir. Halihazırda Lennox, Mcquay, York, Climavenette, Trane, Wesper, Alarko Carrier, Clivet, Rhoss, Blue Box, Aldağ, Ciat, Hyfria-Pedia, Climate Master, Wolf markalar olmak üzere rooftop (çatı tipi) klima, hassas kontrol cihazları, nem alma ve nemlendirme cihazları, chiller soğutma grupları, kanallı split klimaların bakım ve servis hizmetlerini yürütmektedir.

### **I.2. Sektör Hakkında Genel Bilgiler ve İlgili Mevzuat**

110 Isıtma, soğutma, havalandırma, klima sektörü, genel olarak kapalı mekânlardaki havanın fiziksel şartlarını değiştirmek amacıyla kullanılan her çeşit cihazı kapsamaktadır. Burada sözü edilen şartlar; ortamdaki havanın sıcaklığı, nemi, temizliği ve hareketidir. Soğutma, havalandırma ve klima sektöründe konut, işyerleri, fabrika, hastane, otel, okul, lokanta, sinema, tiyatro gibi yerlerde kullanılmakta olan klima sistemleri yer almaktadır. Klimalar temel olarak "proses klimaları" ve "konfor klimaları" olmak üzere iki başlık altında toplanabilir. Konfor klimaları da "merkezi klimalar" ve "ev tipi klimalar" olmak üzere iki alt gruba ayrılmaktadır. Merkezi sistem klima cihazları iş merkezleri, oteller, alışveriş merkezleri gibi büyük mekânların iklimlendirilmesi için tek merkezde kurulu cihazlardır. Ev tipi klimaların ise, "pencere tipi" (motor ve üfleyici beraber tek ünite) ve "split tipi" şeklinde iki türü olup, son yıllarda portatif tip klimalar da piyasaya girmiştir. Split tipi klimalar, monte edildikleri yere göre kendi içlerinde duvar, yer, tavan gibi çeşitli modellere ayrılmaktadır. 120 Arçelik, Vestel, Alarko-Carrier, Viessmann, Baymak, Beretta, Demirdöküm, Ferroli, gibi firmaların bulunduğu Türkiye klima sektöründe çok sayıda firma faaliyettedir<sup>1</sup>. İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD)'in internet sitesinden elde edilen bilgilere göre iklimlendirme ve/veya soğutma sistemleri cihazları imal eden veya ithal eden veya bunlara bağlı olarak bu sistemlerin kullanıldığı ana bileşenlerin üreticisi veya dağıtıcısı olan şirketlerin sayısı Ocak 2010 itibarıyla 75'e ulaşmıştır. Yine İSKİD'in bahsi geçen verilerinde söz konusu üyelerin, çoğu ürün tipi için Türkiye imalatının yaklaşık % 90'ını ve ithalatının %70'ini temsil ettiği belirtilmektedir. Bu firmaların büyük çoğunluğu aynı zamanda kombi ve kazan gibi ısıtma sanayi 130 ürünlerinin üretim ve satışını da gerçekleştirmektedirler. Merkezi klima üretiminde, aralarında Alarko-Carrier, Teba, HSK, Imas, Sönmez Metal, Fita Teknik gibi firmaların yer aldığı çok sayıda teşebbüs bulunmaktadır. Yine belirtildiği üzere bu teşebbüslere ek olarak sektörde üretimi bulunmayan ancak farklı marka cihazlarla merkezi klima sistemlerinin ithalatını ve/veya taahhüt ve kurulumunu gerçekleştiren birçok firma faaliyet göstermektedir. Hakkında önaraştırma yapılan Form ise, iklimlendirme ve soğutma sektöründe daha önce de ifade edildiği gibi sadece ithalat yoluyla faaliyet göstermekte olup, ağırlıklı olarak sanayi tipi ve merkezi sistem

<sup>1</sup> 21.2.2007 tarih ve 07-15/142-45 sayılı Alarko Carrier San. Tic. A.Ş. kararında bu sayı yaklaşık 150 olarak tespit edilmiştir.

klimalara yönelik pazarlama ve satış ile bakım hizmetlerini yedek parça teminini gerçekleştirmektedir.

140 İSKİD'in üyelerinin bilgilerine dayanan ve 2005-2009 yıllarını kapsayan istatistiklere göre 2009 yılı için iklimlendirme ve soğutma alanında Türkiye genelinde satılan cihaz sayısı yaklaşık 1,69 milyondur. İklimlendirme ve soğutma cihazları alanında montaj ve servisleri, üretici ya da ana ithalatçı firmanın bu konuda belirlediği politika doğrultusunda ya cihazların aynı zamanda dağıtımını yapan bayiler tarafından ya da ayrıca belirlenen yetkili servis firmaları tarafından verilmektedir. Apartman dairesi ya da birkaç katlı villa türü küçük mekânların iklimlendirilmesinde ısıtma soğutma cihazları dağıtımını yapan bayilerin çoğunluğu proje ve taahhüt hizmeti vermektedir. Diğer yandan site, alışveriş merkezi, otel gibi büyük mekânların ısıtılmasına ve soğutulmasına yönelik proje ve taahhüt hizmetleri inşaat sektörüyle bağlantılı olarak 150 çalışan çok sayıdaki proje bürosu tarafından verilebilmektedir. Tüm bu ürünlerin tamir bakım ve onarımı garanti süreleri içerisinde üretici veya ithalatçı firmaların kendi ekipleri veya bu firmalar tarafından tayin edilen yetkili servislerce gerçekleştirilmektedir. Buna ek olarak yetkili servisler dışında bağımsız teşebbüsler de, özellikle garanti süresi sonrasında iklimlendirme ve soğutma sektöründe yer alan cihazlara tamir ve bakım/onarım hizmeti sağlayabilmektedir.

İklimlendirme ve soğutma cihazları pazarına girişi zorlaştıran bir engel bulunmamaktadır. Bununla birlikte, sektöre ithalatçı olarak girmek isteyen firmaların gümrük tarife pozisyonlarına bağlı olarak TSEK belge alım şartlarını ve belirli kriter ve sayıda servis altyapısını sağlamaları gerekmektedir. Benzer şekilde klima bakımını 160 üstlenen kişilerin R22 kodlu gazlara müdahale edilmesi söz konusu olduğu için özellikle AB uyum yasaları çerçevesinde yeterlik belgelerinin bulunması zorunluluğu olduğu, bu bağlamda Türkiye'de en azından iklimlendirme ve soğutmayla ilgili derslerin verildiği meslek liselerinden mezun olmak ve MEB sertifikası almak ya da bu alanda bir iki yıllık meslek yüksek okulu mezunu teknisyen statüsünde olmak gerektiği belirtilmektedir.

İklimlendirme ve soğutma cihazlarının imalatçıları ve ithalatçıları, 4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun uyarınca cihazların Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından tespit ve ilân edilen kullanım ömrü süresince yedek parça stoku bulundurmak ve cihazların asgari iki yıl garanti süresi içerisinde arızalanması halinde cihazları, işçilik masrafı, değiştirilen parça bedeli ya da başka herhangi bir ad altında hiçbir ücret talep etmeksizin tamir etmek/ettirmek yükümlülüğü altındadırlar. Bu çerçevede Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından çıkarılan ve 14.6.2003 tarih ve 25138 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Sanayi Mallarının Satış Sonrası Hizmetleri Hakkında Yönetmelik" ile havalandırma ve klima sistemleri açısından 10 yıl yedek parça tutma zorunluluğu ve klimaların ve hava temizleyici ile nemlendiricilerinin türüne göre belirli coğrafi bölgelerde belli sayıda servis bulundurma zorunluluğu getirilmektedir. Yine aynı tarih ve sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Garanti Belgesi Uygulama Esaslarına Dair Yönetmelik"te ise söz konusu cihazlara ilişkin düzenlenmesi gerekli garanti belgelerinin sürelerinin 2 yıl 180 olması öngörülmektedir.

### **I.3.İlgili Pazar**

#### **I.3.1. İlgili Ürün Pazarı**

Dosya konusu başvurunun temelini Form'un, kendisinden distribütörlüğünü yaptığı iklimlendirme sistemi cihazlarının bakım-onarımında kullanılmak üzere yedek parça

talep eden kişi veya firmaların söz konusu taleplerini karşılamadığı iddiası oluşturmaktadır.

190 Bir ana ürün ile o ürüne ilişkin yedek parça ve/veya teknik hizmetler, farklı zamanlarda ihtiyaç duyulan ancak birbirini tamamlayıcı nitelikte olan ürünlerdir. Klima, nem alma ve nemlendirme cihazı gibi ürünlerin içerisinde yer aldığı pazarlar, zamanla tamamlayıcı ürün ve hizmetlere ihtiyaç duymaları sebebiyle, “birincil” veya “öncül” pazarlar olarak; yedek parça, sarf malzemesi, tamir, bakım-onarım hizmetleri gibi birincil ürünle birlikte kullanılan ve birincil ürünün satın alınmasından belli bir süre sonra ihtiyaç duyulan ürün ve hizmetlerin bulunduğu pazarlar ise “ikincil” veya “ardıl” pazarlar olarak tanımlanmaktadır<sup>2</sup>. Konu ile ilgili rekabet hukuku kapsamında ele alınması gereken hususlar ise i) söz konusu ürün ve hizmetlerin aynı pazara dahil edilip edilemeyeceği, ii) edilmezse ikincil ürün ve hizmetlerin yer aldığı pazarların *marka-spesifik* tanımlanıp tanımlanamayacağıdır. AB Komisyonu tarafından 2005 yılında yayınlanan “82. Maddenin Modernizasyonu Hakkında AB Tartışma Metni”nde (Tartışma Metni), ardıl pazarın değerlendirilmesiyle ilgili bir bölüm yer almaktadır. Söz konusu bölümde Komisyon’un ikincil piyasalarda ilgili pazar tanımlanırken, normal bir pazar tanımında kullanılan yaklaşımı kullanacağı ifade edilmektedir. Bunun anlamı, ardıl pazarda yer alan ikincil ürünlerin ayrı bir pazar oluşturup oluşturmadığı incelenirken, birincil ürünün satışları üzerindeki (o ardıl pazarın oluşmasına neden olan) etkilerin dikkate alınmayacağıdır. Bir diğer deyişle, pazar tanımının odağında gelecekte birincil ürünü alma olasılığı olan potansiyel müşterilere değil, hâlihazırda birincil ürünü satın almış olan müşterilere yapılan ikincil ürün ve hizmet satışları yer almaktadır.

210 Tartışma Metni’nde marka-spesifik ardıl pazar tanımlanmasının hangi durumlarda söz konusu olamayacağından da bahsedilmektedir. Bunlardan birincisi başka üreticilerin ikincil ürünlerine geçişin mümkün olması durumudur. Eğer ikincil ürün başka üreticiler tarafından da piyasaya sürülebiliyorsa, belli bir markanın birincil ürününü alan müşteri ardıl pazarda o markanın ikincil ürünlerine kilitlenmeyecektir ve böyle bir durumda (marka-spesifik olmayan) ortak bir ardıl pazar belirlemek gerekmektedir. Tartışma Metni’nde ikinci olarak, başka marka bir birincil ürüne geçiş ve böylece ardıl pazardaki yüksek fiyatlardan kaçınabilme olasılığından bahsedilmektedir. Böyle bir durumda geçiş maliyetlerinin yüksek olmaması gerekmektedir. Geçiş maliyetleri ise iki türde olabilir. İlk olarak kullanılmış birincil ürünü, geçişin ekonomik olduğu cazip bir fiyattan satmak/satın almak mümkün olmayabilir. Bu, eğer birincil ürünün fiyatı ikincil ürüne göre yüksekse, daha da önemli hale gelmektedir. İkinci tür geçiş maliyetleri ise fiyat hariç yatırımlar ile ilgilidir. Bunlar eğitim, rutini değiştirme, yüklemeler, yazılım vb. olabilmektedir.

220 Sonuçta ancak ayrı bir ardıl pazarın olmadığına karar verildiği durumlarda analiz, (birincil ve ikincil ürünlerin birlikte yer aldığı) toplam sistem pazarı üzerinden yapılacaktır.

Konuya ilişkin Rekabet Kurulu kararları da bulunmaktadır. Bunlardan ilki *HP* kararıdır<sup>3</sup>. Söz konusu kararda Kurul, *HP* marka yazıcılarda kullanılan yedek parçaların sadece *HP* tarafından üretiliyor olmasını, bunların üretiminin ileri teknoloji

<sup>2</sup> Örneğin, bir araba sahibi arabayı satın alışından sonraki bir tarihte, bakım ya da yedek parça gibi, arabanın etkin kullanımı için gerekli olan ürün ve hizmetlere ihtiyaç duyacaktır. Bu örnekte araba birincil ürün, yedek parça, servis gibi satış sonrası ürün ve hizmetler ise ikincil ürünler olarak ifade edilebilir.

<sup>3</sup> 08.05.2001 tarih ve 01-22/192-50 sayılı Hewlett Packard Bilgisayar ve Ölçüm Sistemleri A.Ş. kararı.

230 ve başlangıç maliyeti gerektirmesi nedeniyle başka teşebbüslerce üretim yapılmasının zor olmasını ve bu sebeple HP markalı yazıcıların yedek parçaları ve servis hizmetlerinin yakın ikamesinin bulunmamasını göz önüne alarak ilgili pazarları “HP markalı yazıcıların satış sonrası servis hizmetleri pazarı ve HP markalı yazıcılarda kullanılan yedek parça ve sarf malzemeleri pazarı” olarak tanımlamıştır.<sup>4</sup>

Sonuç olarak, ardıl pazarların varlığı durumunda rekabet hukuku kapsamında yapılacak bir değerlendirmede ortaya çıkabilecek sonuçlar şu şekilde sıralanabilir:

- i) Birincil ürün ve ikincil ürünlerin yer aldığı sistem pazarı,
- ii) Birincil pazarda yer alan tüm markalara ait yedek parça veya servisin yer aldığı bütüncül ardıl pazar,
- iii) Herhangi bir markaya ait yedek parça veya teknik servis, bakım-onarımın yer aldığı marka-spesifik ardıl pazar.

240 Yukarıda yer verilen açıklamalar ışığında, ilgili dosya kapsamında yapılabilecek en dar pazar tanımının markalı kullanılan yedek parçalar pazarı olacağı görülmektedir. Dolayısıyla, mevcut dosya bağlamında belirleyici olmaması nedeniyle herhangi detaylı bir pazar analizine ve kesin bir pazar tanımına gidilmeksizin ilgili ürün pazarının, en dar haliyle, “Lennox, Dunham Bush, Climate Master, Condair, Munters markalı iklimlendirme cihazlarında kullanılan yedek parçalar pazarı” olduğu varsayılacaktır. Bu durumda belirtilen marka iklimlendirme cihazlarının bakım-onarımı hizmetleri pazarı da etkilenen pazar olarak değerlendirilecektir.

### I.3.2. İlgili Coğrafi Pazar

250 İncelemeye konu olan faaliyetlerin tüm Türkiye çapında gerçekleştirilmesi ve ülke içerisinde rekabetin farklılaşmasına neden olacak bir unsurun bulunmaması sebebiyle ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak tespit edilmiştir.

### I.4. Hâkim Durum Değerlendirmesi

4054 sayılı Kanun’un Tanımlar başlıklı 3. maddesinde hâkim durum “Belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü” olarak tanımlanmıştır.

260 Ardıl pazarlar için yapılacak bir hâkim durum analizi ile ilgili olarak Avrupa Birliği Komisyonu, 25. Rekabet Politikası Raporu’nda hakim durumu rakiplerden ve müşterilerden kayda değer ölçüde bağımsız hareket edebilme yeteneği olarak tanımlamış, satış sonrası ürün/hizmet pazarlarında pazar gücü değerlendirilirken, birincil pazar ve ardıl pazar arasındaki bağlantının göz önünde bulundurulmasının ve olay bazında analiz yapılmasının gerekli olduğunu ifade etmiştir. Söz konusu raporda, firmanın satış sonrası ürün/hizmet pazarında hâkim durumdan kaynaklanan herhangi bir kötüye kullanma davranışının mevcut olup olmadığı araştırılırken, birincil ürün ve ikincil ürün pazarları arasındaki ilişkinin göz önünde bulundurulması ve firmanın birincil ürün pazarından bağımsız bir şekilde ikincil ürün fiyatlarını arttırıp arttıramayacağını sorgulanması gerektiği belirtilmiştir. Bu çerçevede değerlendirmeye alınması gereken başlıca unsurlar, “öncül piyasadaki ürünün fiyatı ve ömrü, ardıl piyasalardaki fiyatlardaki şeffaflık, bu piyasalardaki ürün fiyatlarının,

<sup>4</sup> Bu konuya ilişkin diğer kararlar ise 8.7.2005 tarih ve 05-144/618-155 sayılı Kone Asansör Sanayi ve Ticaret A.Ş. kararı ve 14.8.2008 tarih ve 08-50/758-308 sayılı Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. kararıdır.

270 *ana ürünün fiyatına oranı ve bütün bu bilgileri elde etme sürecinde katlanılan maliyetlerin yüksekliği” olarak ortaya konmuştur.*

Bu bağlamda AB Komisyonunca alınan Pelikan-Kyocera kararında<sup>5</sup>, yazıcı ve bu yazıcılar için toner kartuşu üreten ve yazıcı pazarında hâkim durumda bulunmayan Kyocera'nın, ikincil ürünler bakımından da hâkim durumda olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Komisyon bu kararında;

- Yazıcının ömrü süresince kullanılan toner kartuşlarının toplam maliyetinin yazıcı maliyetine oranının yüksek olması,
- Toner kartuşlarının fiyatına ilişkin bilginin ulaşılabilir olması,
- İkincil ürünlerin fiyatının artması halinde başka marka yazıcıya geçişte ciddi bir maliyetin söz konusu olmaması,
- Kilitlenmiş ve yeni müşteriler arasında fiyat farklılaştırması imkânının mevcut olmaması

hususlarını göz önünde bulundurmuştur.

Rekabet Kurulu'nun 08.05.2001 tarih ve 01-22/192-50 sayılı kararında ise, HP ürünlerinin satış sonrası hizmetlerinin çok büyük oranda HP servis ağı kapsamında gerçekleştirilmesinden hareketle, HP'nin söz konusu servis ağı sebebiyle, kendisi tarafından satışı yapılan ve kendi markasını taşıyan ürünlerin satış sonrası servisleri açısından hâkim durumda olduğuna hükmedilmiştir.

290 Xerox marka yazıcıların tonerlerinin yüksek fiyata satıldığı ve bu nedenle tüketicilerin zor durumda bırakıldığı iddiası üzerine verilen 15.05.2008 tarih ve 08-33/417-143 sayılı kararda ise;

*“- Şikâyetçinin almış olduğu yazıcının ve kullanmak istediği tonerin fiyatı arasında yaklaşık üçte birlik bir oran olduğu, bu nedenle yazıcının ekonomik ömrü süresince kullanılacak tonerin toplam maliyetinin, yazıcı maliyetine oranının yüksek olduğu,*

- *Toner fiyatlarına ilişkin bilginin ulaşılabilir olduğu,*
- *Toner fiyatlarının artması halinde başka marka yazıcıya geçişte ciddi bir maliyetin söz konusu olmadığı”*

300 anlaşıldığından, yazıcı almayı düşünen ve henüz tercih aşamasında olan kullanıcıların, ödeyecekleri toplam maliyetlerini düşünerek bir marka seçmelerinden, bu seçim sırasında yazıcı piyasasındaki firma sayısı kadar seçenek bulunduğundan ve yazıcı pazarının rekabetçi yapısından dolayı Xerox firması için, yazıcı ve toner pazarlarında hâkim durum tespitinin yapılamayacağı ve bu nedenle şikâyet ile ilgili olarak herhangi bir işlem tesis edilmesine gerek olmadığı sonucuna varılmıştır.

Bu bağlamda, dosya konusu başvuru ile ilgili olarak raportörler tarafından yapılan incelemede aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır:

- Klimalarda standart bakımların yapılmakta olduğu ve farklı firmaların birbirlerinin cihazlarına yönelik bu bakımları yapabildikleri görülmüştür.

<sup>5</sup> Pelikan-Kyocera, Case IV/34330, European Commission 25. Report on Competition Policy 1995, s. 41, paragraf 87.

- 310 - İklimlendirme ve soğutma sistemleri cihazlarının toplam kullanım ömrünün yapılan bakım ve onarıma göre değişmekle birlikte, periyodik bakımları yapılmış bir cihazda 10-15 yıl arasında değişeceği bilgisine ulaşılmıştır.
- Yabancı menşeli iklimlendirme ve soğutma cihazları üreticisi firmalar tarafından üretilen yedek parçaların, bu firmaların Türkiye'deki yerleşik iştirakleri veya distribütörlerinden temin edilebileceği gibi yurtdışı kaynaklarından ve yurtdışındaki toptan yedek parça satışı yapan teşebbüslerden de temin edilebilmekte olduğu sektördeki teşebbüsler tarafından ifade edilmiştir.
- 320 - Klima bakımında kullanılan sarf malzemelerinin çoğunluğunun yurtiçinden temin edildiği, ancak sensör, anakart gibi ekipmanların genelde yurtdışından ithal edildiği bilgisi edinilmiştir.

Yukarıda yer verilen bilgilerin yanı sıra klima satış/kurulum pazarı ve bakım onarım pazarının ve bu pazarlardaki rekabetin seviyesinin de incelenmesi gerekmektedir.

Bu bağlamda Kurul'un 19.10.2006 tarih ve 06-77/981-282 sayılı kararında;

330 *"Klima pazarında çok sayıda oyuncunun yer alması, pazara girişte önemli engellerin bulunmadığına işaret etmektedir. Bu noktada göz önünde bulundurulması gereken en önemli husus, pazarın teknolojik gelişmeler itibarıyla büyümeye açık olduğu ve teknik gelişmenin giriş – çıkışları dinamik bir hale getirdiğidir. Dolayısıyla, pazarda halihazırda faaliyet gösteren teşebbüsler kadar, potansiyel rakipler açısından da en önemli rekabetçi değişken teknolojik farklılık yaratmaktır. Buna ek olarak, yeterli dağıtım ve servis ağına sahip olan ve bu yolla belirli bir marka bilinirliğine ulaşabilen teşebbüslerin pazarda rekabetçi bir avantaj yaratabildiği görülmektedir."* değerlendirmelerinde bulunmaktadır.

Form tarafından verilen bilgilere göre ise, Form'un distribütörlüğünü ve satışını yaptığı cihazlara yönelik aynı zamanda bakım ve onarım hizmeti sunma oranı her bir marka bazında değişmektedir. Bu bağlamda örneğin *Climate Master*'ın, tahmini olarak piyasadaki yaklaşık (....) cihazının garanti dışı olarak (....)-(....) adedine yani % (....) baktıkları, buna karşılık çok yeni sayılan *Midea* markasında bir rakam verilemeyeceği, *Dunham Bush*'ta ise bu oranın tahmini % (....) -% (....) olabileceği belirtilmektedir. Ayrıca satılan ürünlerin bir kısmına bağımsız firmalarca servis verildiği ya da düzenli bakım anlaşması olmayan müşterilerin de bulunduğu ifade edilmekte, bazı durumlarda ise cihazı satın alan müşterinin kendi teknik elemanlarının da bakım-onarım hizmeti verebildikleri belirtilmektedir. Bunun dışında Form tarafından gönderilen belgelerde Form'un Türkiye'de şimdiye kadar endüstriyel bakım alanında yapılmış resmi bir pazar araştırması olmamasına rağmen, sanayi tipi iklimlendirme cihazlarının bakım ve servis, alanında oransal bazda tahmini olarak % (....)'lik bir payının oluşabileceği ifade edilmektedir. Başvuru sahibi tarafından bu oranın % (....)-(....) olduğu dile getirilmekle, başvuru sahibi teşebbüs ile hakkında önaraştırma yapılan Form'un ikinci teşebbüsün tahmini pazar payına ilişkin verdikleri rakamlar arasında oldukça büyük bir fark olduğu görülmektedir. Ancak yukarıda da ifade edildiği üzere pazar payının bu inceleme kapsamında belirleyici olmadığına kanaat getirildiğinden, bu husus derinlemesine irdelenmemiştir.

Yukarıda yer verilen açıklamalar ışığında; Form'un *Lennox*, *Dunham Bush*, *Climate Master*, *Condair*, *Munters* markalı iklimlendirme ve soğutma cihazlarında kullanılan yedek parçalar pazarında hakim durumda olduğu hususuna ilişkin kesin bir yargıya varmanın mümkün olmadığı kanaatine ulaşılmıştır. Bu sebeple, öncelikle teşebbüsün



söz konusu pazarda **hâkim durumda olduğu varsayılarak** iddia konusu uygulamaların bir ihlal teşkil edip etmediği incelenecek, ihlal tespit edilmesi halinde ise daha detaylı bir ilgili ürün pazarı ve hâkim durum analizinin gerekli olduğu sonucuna varılacaktır.

## 360 I.5. Değerlendirme

### I.5.1. Rekabet Hukukunda Mal Vermeyi Reddetme Eylemi

Bir ekonomide faaliyet gösteren teşebbüslerin istedikleri kişi veya kurumlar ile sözleşme yapma özgürlüğü, hâkim durumdaki firma için bazı sınırlı durumlarda geçerli olmayabilmektedir. Bir teşebbüsün arzu etmediği üçüncü taraflarla sözleşme yapmaya mecbur bırakılması, sözleşme yapma özgürlüğü ve temel mülkiyet hakları çatışan bir sonuç ortaya çıkarması sebebi ile rekabet hukukunun tartışmalı alanlarından biridir. Bu nedenle, sözleşme yapmayı reddetme/mal vermeyi reddetme eyleminin rekabet hukuku kapsamında ihlal olarak kabul edilebilmesi için ortaya çıkması gereken koşulların belirlenmesi gerekmektedir.

370 Teşebbüs uygulamalarına bakıldığında, mal vermeyi reddetme eyleminin, temel olarak, bir teşebbüsün herhangi bir rakip firmaya mal teminini doğrudan ve herhangi bir gerekçe olmaksızın reddetmesi şeklinde ya da yüksek fiyat ve/veya düşük kalitede mal temin etmek gibi olumsuz ticari koşullarda mal vermeyi teklif etmesi/mal vermesi şeklinde ortaya çıkabildiği görülmektedir. Tanımlamadan da anlaşılacağı üzere, teşebbüsün birtakım ağır ticari koşullar ileri sürerek mal teminini teklif etmesi, taleplere hiç cevap vermemesi veya geç cevap vermesi de mal vermeyi reddetme kapsamında değerlendirilebilmektedir.

380 Mal vermeyi reddetme eyleminin rekabet hukuku kapsamında değerlendirilebilmesi için birtakım şartların varlığı gerekmektedir. İlk olarak, verilmeyen/ticari olarak daha kötü şartlarla verilen mal, *nihai ürünün ortaya çıkarılması için vazgeçilemez nitelikte* olmalıdır. Şayet o mal vazgeçilemez niteliği haiz değilse, o malı vermeme eylemi alt pazarda önemli bir zarara yol açmıyor demektir. Benzer şekilde, o malı alıp tekrar (herhangi bir katma değer eklemeksizin) satmak isteyen yeniden satıcı söz konusu ise, mal vermeyi reddetme eylemi rekabet hukuku kapsamında değerlendirilmeyecektir.

390 İkinci şart, eylemin temin edilmeyen malın kullanıldığı *alt pazardaki rekabete önemli ölçüde zarar vermesi* gerekliliğidir. Alt pazardaki rekabetin olumsuz etkilenmesine ilişkin olarak, Rekabet Kurulu içtihadı incelendiğinde, Kurul'un temel endişesinin, alt pazarda rakiplerin azalması yoluyla rekabetin kısıtlanıp kısıtlanmadığının tespiti olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, mal verme zorunluluğu, özellikle, alt pazara girişte önemli engeller olması halinde daha da önem kazanmaktadır.

400 Rekabet hukuku içtihadında mal vermeyi reddetme eylemi alt pazarda rakiplerin faaliyetlerinin sona ermesine yol açıyorsa ya da böyle bir riski barındırıyorsa, söz konusu eylemin tüketici refahında net bir zarar ortaya çıkaracağı ve dolayısıyla rekabetin kısıtlandığı sonucuna ulaşılmaktadır. Bu nedenle, *rakibin pazar dışına itilmesi riski/tehdidi* mal vermeyi reddetme eyleminin ihlal olarak kabul edilmesi için gerekli bir şart olarak ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, taraflar arasında her türlü anlaşmazlık, dışlama tehdidi olarak algılanmamakta, mal vermeyi reddetme eyleminin alt pazarda rakibi pazar dışına çıkarıp çıkarmayacağının detaylı bir şekilde analiz edilmesi gerekmektedir.

Rekabet Kurulu 03-03/25-7 sayılı TDİ kararında bir limana erişimin reddedilmesinin, alternatif bir liman yapmanın pazarda faaliyet göstermek isteyen rakipler açısından

imkansız olmaması nedeniyle, ihlal olarak değerlendirilemeyeceğine hükmetmiştir. Aynı şekilde 07-47/506-181 sayılı Anadolu Cam-Solmaz Mercan kararında, mal vermeyi reddetme eylemi sonucunda, pazarda alternatif teşebbüslerin varlığının devam etmesi ve bu nedenle fiyat ve kalite gibi birtakım parametrelerin olumsuz yönde değişmemesi nedenleriyle, pazarda rekabetin olumsuz etkilenmediğine hükmetmiş, bununla birlikte ilgili karar, Danıştay tarafından, mal vermeyi reddetme eyleminin rakipler üzerinde kısıtlayıcı etkilerinin olduğu gerekçesiyle iptal edilmiştir.

- 410 Kurul pazardan dışlanma riskini tespit ederken, mal alamayan rakibin pazar payındaki azalma veya mal vermeyen hâkim teşebbüsün pazar payındaki artış; reddetme eyleminin süresi, iki teşebbüs arasındaki ticari ilişkinin geçmişi gibi faktörleri de dikkate almaktadır. Örneğin, mal vermeyi reddetme eylemi incelenirken, hakim teşebbüsün pazar payı rakiplerine rağmen eski seviyesini koruyorsa veya artıyorsa, bu durumda reddetme eyleminin, rakiplerin pazardan dışlanmasına yol açar nitelikte olduğu varsayılabilir. Diğer taraftan, reddetme/mal vermeme eylemi, kısıtlı bir zaman için gerçekleşmişse, bu durumun rakiplerin dışlanmasına yol açmayacağına hükmedilebilir. Ticari ilişkilerin geçmişi konusunda ise, şayet önceden iki teşebbüs arasında ilgili mal konusunda bir ticaret oluşmuşsa, mevcut
- 420 durumda verilmeyen o malın faaliyet için gerekliliği şartı aranmayabilecek, dolayısıyla mal vermeyi kesme eylemi, ihlal olarak değerlendirilebilir.

Mal vermeyi reddetme eyleminin analizinde, hâkim teşebbüsün bu konudaki niyeti de önem arz etmektedir. Bununla birlikte, salt niyetin varlığı bir ihlal için yeterli olmamakta, genellikle mal vermeme eyleminin etkilerinin incelenmesi sırasında destekleyici bir unsur olarak kullanılmaktadır.

Özet olarak, mal vermeyi reddetme eyleminin rekabet hukukunca ihlal olarak kabul edilebilmesi için gerekli şartlar şu şekilde sıralanabilir:

- Teşebbüs hâkim durumda olmalıdır.
- Verilmeyen mal, alt pazarda faaliyet için gerekli olmalıdır.
- 430 - Mal vermeme/mal vermeyi reddetme eyleminin objektif ve haklı gerekçeleri bulunmamalıdır.
- Eylem sonucunda (alt) pazarda rekabet ortadan kalkıyor/önemli ölçüde azalıyor olmalıdır. Malı alamayan rakibin faaliyet gösteremeyecek hale gelmesi veya pazardan dışlanması, rekabetin ortadan kalmasının bir tezahürü olarak değerlendirilebilir.

### **I.5.2. Form'un Yedek Parça Vermeyi Reddettiği İddialarının Değerlendirilmesi**

Form'un, Türkiye distribütörlüğünü yapmakta olduğu sanayi tipi iklimlendirme sistemlerinin, her marka için ayrı ayrı olmak üzere, yedek parça pazarında hâkim durumda olduğu varsayımı üzerine yapılacak bir değerlendirmede;

- 440
- Verilmediği iddia edilen yedek parça(lar)ın servis pazarında faaliyet göstermek için ne derece gerekli olduğu,
  - Söz konusu eylemin objektif ve haklı gerekçelerinin olup olmadığı,
  - Eylem nedeniyle servis pazarında etkin rekabetin ortadan kalkıp kalkmadığı, rakiplerin pazardan dışlanıp dışlanmadığı

hususlarının incelenmesi gerekmektedir.

Başvuru sahibi tarafından gönderilen ve raportörlerce yerinde inceleme esnasında da elde edilmiş olan bir e-postada, Form ile başvuru sahibi teşebbüs arasında 1.7.2009 tarihinde gerçekleşen toplantı sonucu alınan kararların Form tarafından karşı tarafa şu şekilde aktarıldığı görülmektedir:

450 “(...) 1) hiçbir müşteride karşısına RAKİP servis firması olarak çıkmaması ana koşulu ile FORM firması TEKNOFORM firmasının yetkili satıcısı olarak çalışmaya devam etmesini istemektedir.

2) başta (...) olmak üzere özellikle büyük müşterilerinde eğer TEKNOFORM firması FORM BAKIM karşısına rakip olarak çıkmaya devam ederse FORM A.Ş. TEKNOFORM ile tüm ilişkilerini sonlandıracaktır. İstenmeyen bu tip bir karar alınırsa TEKNOFORM firması FORM A.Ş.’den hiçbir yedek parça satın alamayacaktır.

460 3) İstenmeyen bu tip bir duruma neden olmamak için; özellikle (...) ile sürdürdüğü çalışma şekli hk TEKNOFORM firması FORM BAKIM’a detaylı bilgi vermelidir. Bu bilgilendirme sonucunda TEKNOFORM’un (...)’a verdiği hizmet ve sattığı yedek parçalardan FORM A.Ş.’nin nasıl bir gelir (komisyon?) elde edebileceği karara bağlanmalıdır. TEKNOFORM ile FORM arasında kararlaştırılacak bir tür hizmet işbirliği ile FORM BAKIM’ın bölgesi bulunan (Ankara, İzmir, Antalya vb) illerde hizmeti FORM BAKIM, FORM BAKIM’ın bölgesi olmayan diğer illerde hizmeti TEKNOFORM verebilir. Bu karar alınırken (...) ile de yazılı bir anlaşma sağlanabilir ya da TEKNOFORM’un önereceği farklı bir yöntem bulunabilir. Burada temel amaç; (...)’a verilen hizmetlerden ve satılan parçalardan dolayı FORM BAKIM’ın da yeterli nema elde etmesidir.

470 4) Eğer TEKNOFORM firması FORM BAKIM bilgisi dışında (...)benzeri başka büyük müşterilere de hizmet veriyor ise TEKNOFORM bu müşterileri de FORM BAKIM’a bildirmelidir ve bu firmalar ile de (...)’a verilen hizmetlerde olduğu gibi benzeri yeni bir yönetime geçilmelidir.

5) Yukarıda 3 ve 4 nolu maddelerde belirtilen ana sorunlar çözüldüğünde; TEKNOFORM firmasının kendi çabaları ile ilişki kurduğu (...TİCARİ SIR ...) cihazı olan müşterilere hizmet vermesinin bu müşterilere yedek parça gerektiğinde FORM BAKIM’dan almasının ve müşterilere satmasının FORM BAKIM açısından bir sakıncası kalmayacaktır.

480 6) Yukarıda bahsedilen detaylar yeni yöntemler belirlenerek çözüldüğünde; FORM eskiden olduğu gibi TEKNOFORM firmasını özellikle kanallı split vb cihazlarda İstanbul ve civarında devreye alma yetkisine de sahip montör firma olarak kullanmaya devam etmek istemektedir. Ancak yukarıda bahsedilen detaylar çözüme kavuşturulmazsa bu uygulamaya da son verilecektir.”

Yukarıda yer verilen belgeden ve tarafların görüşme esnasındaki ifadelerinden Teknoform firmasının Haziran 2009 tarihine kadar Form ile bir yetkili servis sözleşmesi bulunduğu anlaşılmaktadır. Teknoform tarafından sağlanan ilgili belgede;

“ Form A.Ş. Yetkili Servis [o tarihteki adı ile] Technoform

Form Şirketleri Grubunun ithalatını ve İmalatını yaptığı malzemelerin yetkili servisidir.”

490 ibaresi bulunmaktadır.

Taraflar arasındaki ilgili anlaşma sona erdikten sonra Teknoform'un Form karşısına bazı büyük müşterilerle yapılacak bakım anlaşmaları açısından rakip olarak çıkması sebebiyle Form'un talebi ile gerçekleştirilen yukarıda bahsi geçen toplantıda özetle;

- Teknoform ile yetkili servis olarak çalışılma isteğinin,
- Teknoform yetkili servis olmaz ve büyük müşterileri almaya devam ederse Form'dan yedek parça satın alamayacağını,
- Teknoform'a yedek parça vermeye devam edilebilmesi için Form'un belirlediği bazı şartlara uyması gerekliliğinin,

500 Form tarafından Teknoform'a ileildiği görülmektedir. Diğer bir deyişle Form, kendi şartlarına uymazsa, Teknoform'a mal vermeyeceğini ifade etmektedir.

Form'da yapılan yerinde incelemede elde edilen belgeler arasında, söz konusu toplantı öncesinde 7.4.2009 tarihinde Teknoform'dan gelen bir yedek parça talebi hakkında Form yedek parça siparişleri sorumlusu tarafından Y. Güngör AÇIKGÖZ'e ne yapılması gerektiği sorulmuş, Y. Güngör AÇIKGÖZ'ün cevap e-postasında ise,

“ Öznur Hnm,

*Technoform ile kısa bir süre sonra bir toplantı yapacağız.*

*Ancak henüz davet etmedik. Bu toplantıya kadar bu tip taleplerde aşağıdaki yanıtı veriniz.*

*Ekli yazılarında parçayı etkin servisin istediğini belirtmişler!!*

510 ***Lütfen sizin e-mail adresinizden aşağıdaki yanıtı gönderiniz..!!***

***Sn. İbrahim budandır,***

***Yedek parça fiyatı taleplerinizde parçayı/parçaları hangi son kullanıcıdaki,? Hangi marka.?,hangi model.?, hangi seri numaralı.?,***

***Cihaz/cihazlar için istediğinizi lütfen belirtiniz. Bu bilgiyi almadığımız taleplere yanıt verememekteyiz.***

***İyi çalışmalar.***

***ÖZNUR ÖZEN***

***YEDEK PARÇA SORUMLUSU ”***

ifadeleri yer almaktadır.

520 Teknoform ile Form arasında gerçekleşen söz konusu toplantının ardından ise, Teknoform, Form'a herhangi bir cevap vermediğini ve o tarihten sonra hiçbir yedek parça talep etmeyerek Form ile bir irtibata geçmediğini ifade etmiştir. Yerinde incelemede elde edilen ve Y. Güngör AÇIKGÖZ tarafından Ekrem ÇEŞTEPE'ye gönderilen 3.10.2009 tarihli e-postada da Teknoform ile yapılan toplantı kastedilerek;

“ Ekrem Bey,

*Aşağıdaki son e-mailimizden sonra TEKNOFORMdan bana bir geri dönüş olmamıştır. Görev değişikliğim nedeni ile gereği için bilgilerinize sunarım. İyi çalışmalar.”*

ifadeleri yer almaktadır.

530 Yerinde inceleme esnasında elde edilen belgelerden ve taraflar ile sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerden alınan bilgilerden, iklimlendirme sistemleri için gerekli olan

540 yedek parçaların bazılarının (kompresör sarf malzemesi gibi) farklı yurtiçi kaynaklardan temin edilebildiği anlaşılmaktadır. Parçaların birçoğunun Tarlabası, Perpa gibi yedek parça satıcılarının olduğu yerlerden alınabildiği ifade edilmiştir. Temin edilmesinde zorluk yaşanan ve Teknoform'un başvurusunun temelini oluşturan yedek parçaların ise elektronik kartlar, kumanda panelleri ve sensörler gibi genellikle cihazın elektronik ve patent haklarıyla korunan aksamına ilişkin olduğu görülmektedir. Teknoform tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 25.3.2010 tarih ve 2544 sayı ile giren "Form A.Ş. Piyasada Bulunamayan Parça Listesi" başlıklı belgede de ağırlıklı olarak kart ve kumanda panellerinin (ve motor fanlarının) bulunduğu görülmektedir.

550 Raportörler tarafından Form'da yapılan yerinde incelemede elde edilen belgeler arasında (....TİCARİ SIR ....)'ya, (....TİCARİ SIR ....)'ya Form tarafından kesilmiş faturalar bulunmaktadır. Bu çerçevede (....TİCARİ SIR ....) yetkilisi ile 26.3.2010 tarihinde raportörlerce yapılan telefon görüşmesinde, söz konusu yetkili tarafından esas itibarıyla (....) tarafından satılan cihazlara bakım yapıldığı ve diğer malzemelerin kendilerine (....)'nın fabrikası tarafından sağlandığı ifade edilmiştir. Yine Kurum kayıtlarına 30.3.2010 tarih ve 2713 sayı ile giren e-postada söz konusu yetkili tarafından gönderilen e-postada Teknoform tarafından piyasada temin edilemediği belirtilen tüm yedek parçaların söz konusu markaların Türkiye distribütörlerinden temin edildiği belirtilmiştir.

560 Form'da yapılan yerinde incelemede elde edilen 12.6.2009 tarihli e-postada Haziran 2009 itibarıyla yetkili servis sözleşmesinin iptal edildiği belirtilen (....TİCARİ SIR ....) yetkilisi ile 26.3.2010 ve 29.3.2010 tarihlerinde raportörlerce gerçekleştirilen telefon görüşmelerinde adı geçen teşebbüs yetkilisi tarafından, kendilerinin (....TİCARİ SIR ....) yetkilisi olarak faaliyet gösterdiği, bu süreç içerisinde genellikle garanti içi hizmet kapsamında bakım ve onarım yapıldığı, Form'dan yedek parça temini konusunda herhangi bir sıkıntı yaşanmadığı, bazı cihazlar için sensör talep ettiklerinde bunların kendilerine sağlandığı ifade edilmiş, firmalarınca Form'un distribütörlüğünü yaptığı markalar dışındaki cihazlara da bakım yapılmakta olduğu, bu markalar için ise gerektiğinde yurt dışından yedek parça getirebildikleri ifade edilmiştir. Ayrıca anılan yetkili tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 29.3.2010 tarih ve 2645 sayı ile giren faksta, Teknoform tarafından piyasada temin edilemediği belirtilen yedek parçaların ilişkin olduğu Lennox ve Climate Master cihazlarını tanımakta oldukları, yaklaşık bir yıl kadar bu cihazların devreye alma, arıza giderme ve bakımlarını yapmış buldukları, bu süre zarfında garanti kapsamında ihtiyaçları olan yedek parçaları temin ettikleri, ithalatçı firmanın zaten müşteriye 2 yıl servis ve 10 yıl yedek parça temin etme garantisi vermek zorunda olduğu, garanti kapsamında ithalatçı firmaların hiçbir firmaya yedek parça vermediği ifade edilmiş, bunlar haricindeki 570 firmaların çalışma biçimleri hakkında bilgilerinin olmadığı, ancak Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın ithalat yapan firmalardan 3 yıl cihaz ve 10 yıl yedek parça garantisi verme zorunluluğu şartını koyduğu belirtilmiştir.

580 Her ne kadar Form firması Teknoform'a kendisinin yetkili servisi olmaması ve büyük müşterilerle çalışmaya devam etmesi halinde yedek parça vermeyeceğini ifade etmişse de, Teknoform'un bu tarihten sonra hiçbir yanıt vermeyip yedek parça da talep etmemesinden kaynaklı olarak söz konusu eylemin etkilerinin pazarda ortaya çıkıp çıkmadığına dair herhangi bir bulguya rastlanmamıştır. Raportörler tarafından yapılan yerinde incelemede, şikayetçi tarafından sağlanan toplantı notları dışında, parça taleplerine yanıt verilmediğine dair başka bir bilgi veya belgeye ulaşılamamıştır.

Form tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 26.3.2010 tarih ve 2614 sayı ile intikal eden belgelerde, raportörler tarafından Form'da yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerle ilgili olarak bazı bilgilendirmeler yapılmıştır. Bu çerçevede "sözleşmeli olmayan servisler/müşterilerin taleplerinin stoklarında talep edilen ürünlerin bulunması halinde derhal değerlendirildiği ve teklif gönderildiği" belirtilmekte, (...TİCARİ SIR ...) adlı bir teşebbüsün talebine aynı günde teklif verildiğine ilişkin e-posta belgesi sunulmuştur.

590 Form tarafından yapılan diğer bir bilgilendirme beyanında ise, Teknoform'un 18.3.2010 tarihinde internet üzerinden yapmış olduğu talebin "yanlış e-posta adreslerine gönderildiği, e-posta adresleri arasına noktalar konulmadığı için gönderilen e-postaların kendilerine ulaşmadığı, en son ayın 20'sinde doğru adrese Teknoform'un talebinin geldiği" belirtilmiş ve buna ilişkin olarak kendilerinin 23.3.2010 tarihinde Teknoform'a gönderdikleri teklif e-postası sunulmuştur. Sözü geçen cevap yazısının doğruluğu Teknoform tarafından da teyit edilmiş, anılan teşebbüsün gönderdiği ve Kurum kayıtlarına 25.3.2010 tarih ve 2544 sayı ile geçen e-postadan da anlaşılmıştır.

600 Bunun yanında Teknoform'un Form ile yetkili servislik ilişkisini sonlandırdığı Haziran 2009 tarihinden itibaren Form'dan başka bir kaynaktan temin edilemediği ifade edilen parçalara ilişkin herhangi bir talebinin olmadığı görülmektedir. Bağımsız servis olarak faaliyetine devam ettiği on ayda, Teknoform'un Form'dan yedek parça satın almadan Türkiye çapında birçok müşterisine bakım ve onarım hizmeti vermeye devam ettiği anlaşılmaktadır. Konu ile ilgili olarak Teknoform yetkilisi tarafından, elektronik kartların tamir edilebilir olduğu, ancak tamir edilmeyecek durumda olduğunda değiştirilmesi gerektiği ifade edilmiştir. Ayrıca daha önce de ifade edildiği üzere, birçok yedek parçanın piyasadan satın alınma olanağı bulunmaktadır.

610 Form firmasının iddia konusu yedek parça temin etmeme eylemi sebebiyle pazardaki etkin rekabetin ne şekilde etkilendiği ile ilgili olarak, Teknoform'un yetkili servisliğinin iptalinden sonraki dönemde de yeni müşteriler edindiği, (...TİCARİ SIR ...) göz önüne alındığında Form'un rakibi olan Teknoform'un hizmet veremeyecek duruma gelmediği aksine bu süre zarfında yeni müşteriler edindiği görülmektedir. Bunun yanında, şikâyetçi bir mağaza zincirine bakım vermek üzere anlaşma halinde iken Form'un, söz konusu firmaya gidip kendilerinin Form'dan yedek parça alamayacağını belirterek, firmayı sözleşme yapmaktan vazgeçirdiğini iddia etmiştir.

Başvuru sahibinin bir diğer iddiası ise kendilerinin Form'dan yedek parça alamamalarının yanı sıra müşterileri de doğrudan yedek parça talep ettiğinde, hangi firmadan tamir hizmeti alacaklarının sorulduğu ve Teknoform'dan aldıklarını söylediklerinde müşteriye de yedek parça verilmediği yönündedir. Yapılan yerinde incelemede konuya ilişkin herhangi bir bilgi veya belgeye ulaşılamamıştır.

620 Yukarıda yer verilen açıklamalar ışığında iddia konusu yedek parça sağlamama eyleminin etkilerinin pazarda ortaya çıktığına dair yeterli bulguya ulaşılamamış olması, şikâyetçinin bu süre zarfında faaliyetine devam edebilmesi, yedek parçaların birçoğunun yurtiçi ve yurtdışı pazarlarından elde edilebilmesi ve konuya ilişkin yeterli bilgi ve belgeye ulaşılamamış olması sebebiyle Form'un hâkim durumunu kötüye kullanmadığı kanaatine varılmıştır.

**J. SONUÇ**

630 Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre; dosya konusu iddialara ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikâyetin reddine OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.