

**Rekabet Kurumu Başkanlığından,  
(Danıştay Kararları Üzerine Verilen)  
REKABET KURULU KARARI**

**Dosya Sayısı** : 2007-2-234 (Soruşturma)  
**Karar Sayısı** : 13-71/988-414  
**Karar Tarihi** : 19.12.2013

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

**Başkan** : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI  
**Üyeler** : Kenan TÜRK, Dr. Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR,  
Fevzi ÖZKAN, Doç. Dr. Tahir SARAÇ, Dr. Metin ARSLAN

**B. RAPORTÖRLER:** Onur Yelda YÜKSEL, Sinan ÇÖRÜŞ, Necla SÜMER ÖZDEMİR

**C. BAŞVURUDA**

**BULUNANLAR** : - Vodafone Telekomünikasyon A.Ş.  
Temsilcileri: Av. Dr. İ. Yılmaz ARSLAN, Av. Orhan ÜNAL  
Gazi Umur Paşa Sok Bimar Plaza 38/8 Balmumcu  
Beşiktaş/İstanbul  
- Avea İletişim Hizmetleri A.Ş.  
Temsilcisi: Av. Şahin ARDIYOK  
Bilim Sk. No: 5 Sun Plaza Kat 11-12 34398 Maslak/İstanbul

**D. HAKKINDA SORUŞTURMA**

**YAPILAN** : - Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.  
Temsilcisi: Av. İlmutluhan Selçuk  
Selçuk Hukuk Bürosu Ebulula Mardin Cad. No: 57 Akatlar  
Beşiktaş/ İstanbul

(1) **E. DOSYA KONUSU:** Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'nin araç takip hizmetleri alanına ilişkin olarak yürüttüğü münhasır uygulamalar aracılığıyla rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırdığı iddiası üzerine alınan 02.04.2008 tarih ve 08-27/306-97 sayılı Kurul kararının Danıştay 13. Dairesinin 13.02.2012 tarih ve 2008/5803 E., 2012/360 K. sayılı kararı ile iptal edilmesi üzerine konunun yeniden değerlendirilmesi.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Vodafone Telekomünikasyon A.Ş. (Vodafone) tarafından yapılan başvuruda özetle;

- GSM operatörleri ile araç takip sistemleri alanında faaliyet gösteren firmalar arasında çözüm ortaklıkları bulunduğu, Vodafone'un bu alandaki çözüm ortaklarından birinin Filotek Mobil Filo Teknolojileri ve Servis Hizmetleri Ltd. Şti. (Filotek) olduğu,

- Filotek tarafından araç takip sisteminde kullanılan ekipman ve yazılım ile teknik destek hizmetlerinin Turkcell'in münhasır çözüm ortağı olan Mobiliz Bilgi ve İletişim Teknolojileri A.Ş.'den (Mobiliz) tedarik edildiği,

- Mobiliz tarafından Filotek'e gönderilen e-postada Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş. (Turkcell) ile imzalanan çözüm ortaklığı anlaşması uyarınca Mobiliz'in rakip operatörlerle işbirliğinin kısıtlandığı, Filotek'in Mobiliz ile olan ilişkisini sürdürmeyi tercih etmesi halinde Vodafone ile yürütülen çözüm ortaklığı statusünü sona erdirmesi gerektiği, aksi takdirde yeni teklif ya da projelerin gerçekleştirilemeyeceğinin bildirildiği,

- Turkcell'in Mobiliz ile imzalamış olduğu çözüm ortaklığı anlaşması vasıtasıyla Filotek'i, Vodafone ile olan çözüm ortaklığı ilişkisini sona erdirerek kendisi ile çalışmaya

zorlamasının Vodafone'un faaliyetlerini zorlaştırmaya ve onu piyasa dışına çıkarmaya yönelik bir eylem olduğu

iddia edilmektedir.

Avea İletişim Hizmetleri A.Ş. (Avea) tarafından yapılan başvuruda özetle; araç takip hizmetlerinin sunulmasına yönelik olarak sağlanan GPRS ve UMTS hizmetleri pazarında hakim durumda olan Turkcell'in hakim durumunu kötüye kullandığı, araç takip hizmeti sunum, destek ve bakım hizmetleri pazarında lider konumda olan Arvento Mobil Sistemler A.Ş. (Arvento) ve Mobiliz gibi firmalarla fiilen münhasır olarak çalıştığı ve pazarın rekabete kapatıldığı iddia edilmektedir.

- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu kayıtlarına 05.12.2007 tarih ve 8033 sayı ile intikal eden başvuru üzerine hazırlanan 26.3.2011 tarih ve 2007-2-234/ÖA-08-FGA sayılı Öneri Raporu, Rekabet Kurulu'nun 02.04.2008 tarih ve 08-27 sayılı toplantısında görüşülmüş ve 306-97 sayı ile Turkcell hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığına karar verilmiştir.
- (4) Danıştay 13. Dairesi 13.02.2012 tarih, 2008/5803 E. 2012/360 K. sayı ile dosya konusu iddiaya ilişkin olarak "öneri sürecinde şikâyetin reddine yönelik dava konusu Kurul kararında hukuka uyarlık görülmediği" gerekçesiyle söz konusu Kurul kararının iptaline karar vermiştir. İptal kararı uyarınca 18.07.2012 tarih ve 12-38/1110-M sayılı Kurul kararı ile Turkcell hakkında soruşturma açılmasına karar verilmiştir.
- (5) 4054 sayılı Kanun (Kanun)'un 43/2. maddesi uyarınca soruşturma kararı ve teşebbüs ile ilgili olarak ileri sürülen iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi, hakkında soruşturma yürütülen teşebbüse tebliğ edilerek 30 gün içinde ilk yazılı savunmasını yapması talep edilmiştir. Teşebbüsün ilk yazılı savunması süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (6) Dosya kapsamında Bilgi ve İletişim Teknolojileri Kurumu'ndan (BTK) talep edilen görüş 21.09.2012 tarih ve 7166 sayılı yazı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.<sup>1</sup>
- (7) Kurum kayıtlarına 23.11.2012 tarih ve 9889 sayı ile intikal eden ve Avea tarafından yapılan başvuruya ilişkin olarak düzenlenen 06.12.2012 tarih ve 2007-2-234/BN sayılı Bilgi Notu Kurul'un 13.12.2012 tarihli toplantısında görüşülerek, başvurunun yürüten soruşturma kapsamında değerlendirilmesine 12-64/1637-M(1) sayı ile karar verilmiştir.
- (8) Aynı tarihli Kurul toplantısında soruşturmanın süresinin bitiminden itibaren dört ay uzatılmasına 12-64/1637-M(2) sayı ile karar verilmiştir.
- (9) Soruşturma Heyeti tarafından hazırlanan 20.05.2013 tarih ve 2007-2-234/SR sayılı Soruşturma Raporu ve ekleri, Kanun'un 45/1. maddesi uyarınca Kurul üyeleri ile ilgili teşebbüse tebliğ edilmiş ve aynı maddenin ikinci fıkrası uyarınca Turkcell'den 30 gün içinde ikinci yazılı savunmasını yapması talep edilmiştir.
- (10) Yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal eden ikinci yazılı savunmaya ilişkin Soruşturma Heyetinin görüşlerini içeren Ek Görüş, Kanun'un 45. maddesi uyarınca Rekabet Kurulu üyeleri ile Turkcell'e gönderilmiştir. Turkcell'in üçüncü yazılı savunması 11.10.2013 tarihinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (11) 05.12.2013 tarihinde teşebbüs temsilcilerinin katılımıyla sözlü savunma toplantısı yapılmış ve 19.12.2013 tarihinde Rekabet Kurulu soruşturmaya ilişkin nihai kararını 13-71/988-414 sayı ile vermiştir.

<sup>1</sup> Söz konusu yazıda, araç takip hizmetlerinin BTK tarafından düzenlenmekte olan herhangi bir pazar analizi kapsamında yer almadığı ve dolayısıyla etkin rekabetin tesisine yönelik BTK'nın düzenlemelerinin konusunu teşkil etmediği belirtilmiştir.

(12) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;

- Turkcell'in araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarında hakim durumda olduğu,

- Turkcell'in; iş ortağı olan araç takip firmalarının (ATF) ve bunların bayilerinin, rakip operatörlerle işbirliği yapmalarını, rakip operatörlerin hizmetlerinin lansmanını yapmalarını ve Turkcell kampanyasında iken rakip operatör kampanyasına katılmalarını engellemeye yönelik çeşitli uygulamalarla, rakip operatör GSM hizmetlerinin Turkcell iş ortağı ATF'lerin ve bayilerinin hizmetleriyle birlikte sunumunu/kullanımını sınırlandırdığı, bu bağlamda rakip operatörlerin faaliyetlerini zorlaştırdığı ve Kanun'un 6. maddesinin (a) bendini ihlal ettiği, bu nedenle teşebbüse Kanun'un 16. maddesi çerçevesinde idari para cezası verilmesi gerektiği,

- Kanun'un 9. maddesinin 1. fıkrası uyarınca, rekabetin tesisini teminen, Turkcell'in söz konusu uygulamalardan kaçınması ve iş ortağı ATF'lere ve bunların bayilerine, rakip operatörlerle işbirliği yapmak, rakip operatörlerin hizmetinin lansmanını yapmak ve rakip operatör kampanyalarına katılmak hususlarında serbest olduklarını, aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında olmadıklarını etkin bir şekilde duyurması gerektiği

sonucuna ulaşıldığı ifade edilmiştir.

## **I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME**

### **I.1. Hakkında Soruşturma Yürütülen Teşebbüs: Turkcell**

- (13) 05.10.1993'de kurulan ve 27.04.1998'de T.C. Ulaştırma Bakanlığı ile 25 yıllık GSM lisans anlaşması imzalayan Turkcell'in faaliyet konuları "GSM-Pan Avrupa Mobil Telefon Sistemi" ihalesinde öngörülen iş ve hizmetler ile PTT kanununa aykırı olmamak üzere her türlü telefon, telekomünikasyon ve benzeri hizmetler, IMT-2000/UMTS hizmet ve altyapılarına ilişkin yetkilendirme kapsamındaki faaliyetler olarak belirlenmiştir.

### **I.2. Sektöre İlişkin Genel Bilgiler ve İlgili Pazar**

- (14) Makineden makineye iletişim (M2M- machine to machine) teknolojisinin kullanıldığı araç takip ya da filo yönetim sistemleri, temel olarak GPS ve GSM/GPRS teknolojileri ile mobil araç ya da ekiplerin sayısal haritalar üzerinde izlenmesi, takip edilmesi, raporlanması, uzaktan yönetilmesi ve benzeri işleri gerçekleştiren donanım ve yazılımlardan oluşan sistemlerdir. Türkiye'de araç takip hizmetleri 1994 yılında uydu üzerinden, 2005 yılında ise GSM şebekesi üzerinden sunulmaya başlamıştır.
- (15) Bu hizmetin başlıca kullanıcıları ticari faaliyetleriyle ilgili olarak ticari araç ya da araç filosu kullanan şirketlerdir. Sunulan hizmet iki ayrı hizmetin entegrasyonundan oluşmaktadır. GSM operatörleri mobil iletişim altyapısı sunarken, ATF'ler donanım (cihaz montajı, çalıştırılması dahil), izleme hizmeti ve hizmetin sürekliliğine yönelik destek ve bakım hizmetleri sunmaktadır.
- (16) Araç takip cihazı aracın yeri, hızı, mola süresi gibi temel bilgileri ve cihazın bağlantı seviyesi ve türüne göre aracın içindeki sıcaklık, yakıt durumu, yakıt tüketimi gibi bilgileri ölçümleyerek merkezi raporlama yapısına ileten kablosuz iletişim sağlayan cihazdır. İzleme hizmeti ise, ATF tarafından hazırlanan arayüz üzerinden müşterinin araca ilişkin bilgilere ulaşabildiği, harita üzerinde aracın nerede olduğunu görebildiği hizmet olarak tanımlanabilir. İzleme hizmetinin sunumunda ATF'ler araç takip cihazlarının yanı sıra sanal haritalar ve GSM şebekesinden gelen verilerin işlenmesini sağlayan yazılımlar

kullanmaktadır. Ayrıca geliştirilen çeşitli uygulama yazılımları da hizmetin müşterinin farklı ihtiyaçlarına uyarlanmasına olanak vermektedir.

- (17) ATF'lerin yazılıma dayalı hizmetlerini bir bütün olarak araç takip sistemi olarak tanımlamak mümkündür. Türkiye'de ATF'ler tarafından sunulan cihazlar ile cihaz içinde yer alan yazılımlar birbirleri ile bağlantılı şekilde kurgulanmaktadır. Dolayısıyla müşteri genellikle bir ATF'den aldığı cihazı, başka bir ATF'nin izleme hizmeti ile kullanamamaktadır.
- (18) ATF'ler müşterilerinden cihaz bedeli ve hizmet (abonelik) bedeli tahsil etmektedir. Hizmet bedeli, ATF ile müşteri arasında yapılan hizmet sözleşmesi çerçevesinde, izleme hizmeti karşılığında müşteri tarafından aylık olarak ödenen ücrettir. Bazı ATF'lerin bayilik sistemi bulunmaktadır. Bayiler cihazları ATF'lerden satın alarak müşterilerine yeniden satmaktadır. Bayilerin yaptıkları satışlarda izleme hizmeti ise ana firmanın sistemi üzerinden verilmektedir. ATF'lerin bayileri arasında aynı zamanda GSM operatörlerinin bayiliğini yürüten teşebbüsler de bulunmaktadır.
- (19) Araç takip hizmetlerine yönelik olarak sundukları altyapı hizmetleri çerçevesinde GSM operatörlerinin fonksiyonu ise, cihazlara yerleştirilen sim kartlardan gelen sinyallerin GSM şebekesi aracılığıyla ATF'lerin sunucularına ulaştırılmasıdır. Araç takip hizmetleri katma değerli bir hizmettir. Katma değerli mobil hizmetler ancak GSM lisans ya da görev sözleşmesi sahibi işletmeciler tarafından sağlanabilmektedir ve bu çerçevede BTK mevzuatından kaynaklı yükümlülükler operatörler üzerindedir.
- (20) Araç takip hizmetlerine yönelik GSM pazarının ciro açısından 2010, 2011 yılları ile 2012 yılı ilk 6 aylık dönemi itibariyle büyüklüğü sırasıyla (.....) ve (.....) TL'dir. 2012 yılı ilk yarısı itibariyle şirket filolarındaki araç sayısının 4.500.000 civarında olduğu dikkate alındığında, araç takip hizmetleri bakımından penetrasyon oranının yaklaşık %(.....) olduğu görülmektedir.
- (21) Tablo 1'de araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarının hat sayısı bakımından büyüklüğüne ve pazarın bir önceki yıla göre büyüme oranlarına yer verilmektedir.

Tablo 1: Araç Takip Hizmetlerine Yönelik GSM Hizmetleri Pazarının Büyüklüğü (Hat Sayısı)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012/6
Hat Sayısı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Büyüme Oranı (%)	-	150,61	122,68	63,29	57,53	59,43	34,32

Kaynak: GSM Operatörleri

- (22) GSM tabanlı araç takip sistemlerinin yanında; uydu (GPS), kablosuz erişim (wireless) tabanlı sistemler veya bu sistemlerin karma versiyonları da bulunmaktadır. Bunlardan kablosuz erişim tabanlı sistemler farklı şekilde fiyatlandırılmakta ve bu sistemlerde anlık takip yapılamamakta, cihaza kaydedilen konum bilgileri veya telemetrik bilgilere ancak araç merkeze döndüğünde erişilebilmektedir.
- (23) Kapsama alanı ve uluslararası dolaşıma ilişkin problemlerin ortadan kalktığı uydu tabanlı araç takip sistemleri ise daha çok uluslararası dolaşımdaki araçlarda tercih edilmektedir. Bu sistemler uluslararası dolaşımda bulunmayan araçlar bakımından çok maliyetlidir. Aşağıdaki tabloda araç takip hizmetlerine yönelik farklı altyapıların (GSM, uydu, kablosuz erişim, telsiz vb.) müşterilere sağladığı avantaj ve dezavantajlara yer verilmektedir:

Tablo 2: Araç Takip Hizmetlerine Yönelik Altyapı Teknolojilerinin Karşılaştırılması

Teknoloji	Avantaj	Dezavantaj
GSM	Yüksek miktarda veriyi sık aralıklarla göndermek mümkündür.	Veri şebekesinin olmadığı yerde hizmet verilemez. Veri iletim hızları kapsamaya ve sinyal seviyesine göre değişiklik gösterebilir.
Uydu	Açık alanlarda kapsama problemi yaşanmaz.	Uydu terminalleri yüksek maliyetlidir. Veri iletim hızları düşüktür ve büyük bir kitleye sunmak için uygun değildir. Kapalı alanlar ya da uygun olmayan coğrafi gölgelerde hizmet kalitesinin düşmesi mümkündür.
Kablosuz erişim	Hızlı ve ucuzdur.	Genellikle kapalı alanlarda tercih edilmektedir. Açık alanda data gönderimi sadece kablosuz erişim noktasının olduğu yerden yapılabilir. Coğrafi olarak servis verilebilecek alanlar çok azdır.
UHF Telsiz	Kapsama alanı geniştir.	Veri iletimi için uygun değildir. Uygun terminal bulunmamaktadır.

Kaynak: Turkcell

- (24) Görüldüğü üzere GSM tabanlı, uydu tabanlı ve kablosuz erişim tabanlı araç takip sistemlerinin kapsama alanı, kalite, ücret gibi birçok açıdan ayırt edici özellikleri bulunmaktadır.
- (25) Yukarıda da belirtildiği gibi GSM tabanlı araç takip sistemi hizmetinin sunumunda birbirini tamamlayan ve GSM operatörleri ve ATF'ler tarafından ayrı ayrı sunulan iki farklı hizmet ortaya çıkmaktadır: (i) araç takip (cihaz/ yazılım/ uygulamalar) sunum, destek ve bakım hizmetleri ile (ii) bu hizmetlere yönelik GSM hizmetleri.
- (26) Bu çerçevede dosya kapsamında ilgili ürün pazarı "araç takip hizmeti sunum, destek ve bakım hizmetleri pazarı" ve "araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarı", ilgili coğrafi pazar ise *Türkiye Cumhuriyeti* olarak belirlenmiştir.

### I.3. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler<sup>2</sup>

- (27) **Belge 1:** Arvento Genel Müdürü Ö.H.'nin bilgisayarında bulunan 18.09.2006 tarihli ve "Çözüm Ortaklığı Sözleşmeleri" konulu e-postada;

Ö.H.

*Turkcell'den gelen çözüm ortaklığı sözleşmesi. Bu adamlara belki bin defa bu iş Arvento oldu dedik, operasyondakiler anladı ama sözleşmeyle uğraşan kızlar yenileme zamanı geldiğinde yine Armakom diye yazıp göndermişler. Önemli değil, bu aşamada değiştirmesi kolay.*

*Ancak şöyle bir durum var;*

*Önemli bir madde; diğerleri ile (Avea, Telsim vs) aynı konuda çalışamaz diyor. Bu madde Vodafone ve Avea kapısını kapatıyor Arvento'ya.*

*Aklıma şöyle kötü şeyler geliyor, Turkcell, Avea, Vodafone - Armakom, Arvento, İdeal Hukuki olarak bir şey diyemezler ama yemeyebilir tabi... Görüşleriniz lütfen...*

- (28) **Belge 2:** Mobiliz yetkilisi L. A.'nın bilgisayarında bulunan 05-09.07.2007 tarih ve "Filotek Firması ile ilgili" konulu e-postalarda;

S.Y.

*Vodafone resmi iş ortağı olarak görülen Filotek firması Mobiliz ürün ailesinin satışlarını yapmakta ve bu ürünü web sayfasında kullanmaktadır. Konu ile ilgili acil bilgi rica ederiz.*

<sup>2</sup> Soruşturma raporuyla aynı olması ve savunmalarda yapılan belge numaralarına atıflarda karışıklık olmaması için, belge numaralarında değişiklik yapılmamıştır. Belgeler kronolojik olarak sıralanmıştır.

L.A.

Kısa bir ön araştırma yapma gereği duyduğum için mesajınıza ancak yanıt verebiliyorum, kusura bakmayın. Bizim satış kanallarımızla yaptığımız sözleşmelerin bazıları Turkcell Çözüm Ortaklığı Programına dahil edilişimizden de eskidir. Ancak, daha yeni sözleşmelerimizde de kanallarımızı sadece Turkcell kartı kullanmaya zorlayan bir madde yoktur. Ancak, Mobiliz'in Turkcell Çözüm Ortağı olmasının doğal sonucu olarak kanallarımız da müşterilerine Turkcell şebekesinin kullanılmasını önermektedirler. Şu andaki fiili durum olarak 10 bini aşkın sahadaki kullanıcılarımızın %(.....)'unun Turkcell kartına sahip olması bu uygulamanın sonucudur. Filotek'in durumuna gelince, kendi ifadelerine göre, diğer kanallarımızdan farklılaşmak için kendilerine gelen talebi kabul ettikleri doğrultusundadır (bize bu konuda gelen talebi biz Mobiliz olarak daha önce reddetmiştik). Satış kanallarımızın bazıları daha önce WEB sayfalarına Turkcell Çözüm Ortağı logosunu koydukları için Turkcell tarafından uyarılmış ve logoyu kaldırmaları talep edilmişti. Bu uygulamanın da kendilerinde belli bir kırgınlık yarattığını ifade etmektedirler. Çünkü onlar ürünün Turkcell tarafından Çözüm Ortaklığı Programında bulunduğunu vurgulamayı amaçlıyorlardı.

Bundan sonra Mobiliz olarak bizim yaptırımımız, bize ulaşan müşteri taleplerinin kanallara paylaşımı sırasında bu tür gelişmeleri göz önünde bulundurmamak olacaktır bu da söz konusu kanalımıza bildirilmiştir.

- (29) **Belge 3:** Ö.H.'nin bilgisayarında bulunan 11-13.07.2007 tarihli, "Bilgi Talebi" konulu e-postada;

S.Y.

Geçen toplantımızda sizden almış olduğumuz duyuları da değerlendirerek Mobiliz - Filotek ilişkisi ve firmanın rakip operatör ile ilgili çalışmalarını konusunda bir araştırma başlattık. Bu görüşmeler sırasında aşağıdaki bilgiyi aldık. Konuyla ilgili değerlendirmenizi rica ederiz.

"Vodafone, kurumsal müşterilere ses kartı satabilmek için portföyünde bulunan ürünleri promosyon olarak veriyor. Son görüşmelerimizde araç takip cihazlarının çok ciddi yer tuttuğunu öğrendik, Maalesef bu bölüm içinde Arvento ciddi rakibimiz olarak karşımıza çıktı.

Arvento'nun Vodafone'a satışı...

Tüm Vodafone satış noktaları Arvento'yu biliyor ve satıyor. Konuştuğumuz ksk'ların ve satış kanallarının neredeyse tamamı birer cihaz almışlar ve hem kendi araçlarını takip ediyor hem de pazarlama için kullanıyorlar."

Ö.H.

S. Hanım merhaba,

Öncelikli olarak şunu belirtmeliyim ki bizim amacımız Mobiliz veya Filotek'i şikayet etmek vs. değildi. Bu tarz başka örnekler de var. Bizim Mobiliz konusunda herhangi bir sıkıntımız yok. Vodafone çözüm ortakları listesinde başka firmalar da var. Hepsi rakibimiz ve hepsi bizim için aynı statüde.

Benim sormak istediğim konu: Turkcell satış temsilcileri müşteri ziyaretlerinde, aslı astarı olmasa bile Arvento ve Vodafone ismini birlikte duyduklarında büyük bir tepki gösteriyorlar ve sizinle dakikalarca telefon görüşmesi yapıyoruz. Sonucunda da hiçbir şey çıkmıyor. Oysaki diğer çözüm ortakları resmi olarak diğer operatörler ile iş birlikteliği ve satış yapıyor. Bu nasıl problem olmuyor veya sahada hiç mi karşılaşmıyorlar onu merak ettim ve burada Turkcell'in izlediği yöntem nedir, net olarak onu öğrenmek istedim. Sizden net bir cevap aldım ve bunların bilginiz dışında olduğunu öğrendim. Ben samimiyetinize güveniyorum. Bunun gibi başka örnekler de var. Her gün değişik

haberler geliyor ama artık biz çok fazla dikkate almıyoruz. Daha çok kendi işimizle ilgileniyoruz. Ciddi olanlarını geldikçe sizlerle paylaşıyorum.

Aşağıdaki konuya gelince:

Emin olmak için bizim ve ana dağıtıcılarımızın muhasebelerini tekrar kontrol ettirdim. Ne Vodafone'a kesilmiş tek bir fatura var ne de Vodafone'dan alınmış tek bir kuruş meblağ var. Böylesine bir kampanyayı tüm Vodafone kanalı bilirken, Arvento genel müdürü olarak benim haberimin olmaması çok ilginç. Bunun uygulandığı bir müşteri ismi var mı yine de kontrol ettireyim. Vodafone ile hiçbir anlaşma veya sözleşmemiz bulunmuyor. (.....)Zaten bayilerinden gelen baskı nedeniyle Vodafone bizi arayarak mutlaka birlikte çalışmak istediğini söyledi ancak bu zamana kadar hiçbir işlem yapmadık...

- (30) **Belge 4:** L.A.'nın bilgisayarında bulunan 28.08-30.10.2007 tarihli, "Filotek konusu" konulu e-postada;

S.Y.

(.....) ile birlikte gerçekleştirmiş olduğumuz Ankara ziyaretimizde sizlerle konuştuğumuz gündem maddeleri arasında satış kanalarınızdan Filotek firmasının Vodafone iş ortağı olması ve Mobiliz ürününü Vodafone ile birlikte pazarlaması vardı.

Son dönemlerde satış kanalımızdan aldığımız duyumlara göre Vodafone ve Filotek işbirliği sıklıkla karşımıza çıkmakta ve GOLD Çözüm Ortağımız Mobiliz ürünü ile Turkcell olarak rekabette karşı karşıya kalmamız bizleri oldukça zor ve açıklaması zor bir durumda bırakmaktadır. Bildiğiniz gibi Turkcell Çözüm ortaklığı, gerek sözleşmelerimizde gerekse de çalışma pratiğinde, satışta önceliği Turkcell'e tanımanız ve birlikte çalıştığımız servislerde rekabet halinde olduğumuz diğer operatörler ile doğrudan işbirliğine gidilmemesi esaslarını temel almaktadır. Bu kural Mobiliz firması ve tüm kanalları için geçerli olup, Filotek Mobiliz ürününü piyasaya süren bir satış kanalı kimliğinde bu temeli doğrudan ihlal etmekte ve çözüm ortaklığımızın dayandığı temel ilkelere aykırı bir durum oluşturmaktadır.

L.A.

Filotek'in Vodafone ile imzaladığı Çözüm Ortaklığının Turkcell tarafında sizleri rahatsız etmesini anlıyoruz ancak, toplantımızda da sizlere bahsettiğim gibi bizim sözleşmelerimizin bazıları Turkcell ile imzaladığımız Çözüm Ortaklığı sözleşmesi öncesine dayanmaktadır ve içlerinde operatör sınırlaması bulunmamaktadır. Rekabet Kurulu yaptırımlarını detaylı bilmemekle birlikte böyle bir sınırlamanın hukuki olup olmadığını da bilmiyorum. Yine de, bu durumun olduğu gibi kabullenilmesinin mümkün olamayacağı düşüncesiyle bir çözüm arayışı içine girmiştik. Filotek'i kaybetmeyi de arzu etmiyoruz. Özellikle en son (.....) ((.....)'in pazarlama şirketi) ile Filotek'in yaptığı sözleşme ile (.....) 'in tek tedarikçisi olma yolunda ilerliyoruz. Burada operatör seçimi Turkcell'dir. Rakiplerimiz Platform 360 çözümü adıyla Koç Sistem ve Infotech idi. Tüm bunları göz önünde bulundurarak Filotek'e Vodafone müşterileri için başka bir sistem üzerinden hizmet vermesini istedik. Biz istedikleri takdirde cihaz vermeye devam etmek zorundayız, yine toplantımızda da bahsettiğim gibi Cellocator'ın "exclusive" ithalatçısı olma sıfatıyla cihaz taleplerini karşılamak zorundayız. Zaten hiç bir cep telefonu markası için de hiç bir operatör "exclusivite" şartı koyamıyor bildiğiniz gibi. Filotek bu konuda arayışa başladı ve yıl sonundan önce tamamlamaya çalışacaklar. Gelişmeleri sizlerle paylaşmaya devam edeceğiz.

S.Y.

Konu ile ilgili olarak geçen ziyaretimizde yaptığımız görüşmelerden sonra ekibimiz ve yönetimimiz ile birlikte bir değerlendirme yaptık. Bildiğiniz gibi işbirliği yaptığımız konularda iş ortağınız olarak satış fırsatını öncelikli olarak bize tanımanız

sözleşmelerimiz ve işbirliğimizin temeli gereğidir ve bu durum çözümünüzün satışı ile yetkili tüm kanallarınızı da kapsamaktadır. Yaşanan durumda Filotek'in her iki operatörle de doğrudan işbirliği yapıyor olması, bizler için bu kuralın ihlali anlamına gelmekte ve örnek teşkil etmektedir. Mobiliz Filotek arasındaki cihaz satışının bu duruma bir istisna oluşturması kabul edilebilir olsa da, Filotek rekabette diğer operatörler ile işbirliği içerisinde olduğu sürece, müşteriye götürdükleri çözümler her ne olursa olsun, satış kanalınız olarak konumlandırılması iş ortaklığı ilişkisi için çeşitli sakıncalar oluşturmakta ve bu durum Mobiliz - Turkcell işbirliğine gölge düşürmektedir.

Konu ile ilgili kararınızı bekler, iyi çalışmalar dileriz.

#### L.A.

Konu ile ilgili daha önce size ilettiğimiz kararımızda bir değişiklik olmamıştır. Filotek'e kutu satışını yapmak zorunda olduğumuzu ancak, diğer operatöre ait uygulamalarını Mobiliz'in dışında bir sistem ile karşılamalarını istemiştik ve kendileri de bu geçiş için en geç yıl sonuna kadar izin istemişlerdi.

Bu arada, biz Turkcell'in iyi bir partneri olarak son 2 yılda Turkcell'e (.....) yakın kurumsal hat satışı sağladık ve önümüzdeki 12 ay için aldığımız (.....) adetlik (...) "firm order"ı da yine Turkcell ile projelendirmeyi düşünüyoruz. Bu sayıların önemini, Sayın Genel Müdürünüzün "bir tek hat bile kaybetmeyeceğiz" sözü ile vurguladığı kurum politikanızın gereği tahmin edebiliyoruz. Ancak Turkcell, rakipleri ile bizim hiçbir şekilde işbirliğine girmememizi haklı olarak talep ederken, Turkcell'in bizim rakiplerimizle de işbirliği yapıyor olmasının ilişkide tek taraflı bir adaletsizlik yarattığını her fırsatta dile getirdik. Mobiliz'in başarısını yakından izleyen diğer operatörlerin bize yönelttikleri tüm teklifleri de bugüne kadar reddettik.

Sonuç olarak, Mobiliz-Turkcell işbirliğinin devamını iki taraf için de yararlı gördüğümüzü ancak, yirmi yılı aşkın bilgi ve birikiminin sonucunda bugünlere kimsenin desteğine ihtiyaç duymadan gelen Mobiliz'in alınabilecek her türlü karara da saygı duyarak yoluna devam edeceğini ifade etmek isterim.

#### S.Y.

Öncelikle konu ile ilgili herhangi bir yanlış anlamaya sebebiyet vermemek için; söz konusu durumda bizler için sakınca oluşturan durumun kutu/ cihaz satışı olmadığı, çözüm ortağı ürünümüz olarak pazarlama vb. destekler verdiğimiz Mobiliz çözümünün diğer operatör satış kanalı ile iş ortaklığı ilişkisi halinde bulunan ekipler tarafından satışidir. Bu durum her türlü desteği vererek pazarda güçlendirmeye çalıştığımız bir ürünün, Turkcell satış faaliyetlerini olumsuz etkileyebilecek ve dahası rekabette fark yaratma arayışımızı ortadan kaldıracak şartlarda piyasada yer alması anlamına gelmektedir.

Tüm bu sebeplerle;

1. Mobiliz ürünü herhangi bir rakip operatör iş ortağı tarafından satışa sunulduğu süre boyunca Turkcell Çözüm Ortağı statünüz dondurularak, pazarlama destekleri olarak sunduğumuz destekler durdurulacak,

2. Bu süre boyunca çalışma statümüz İş Ortağı olarak devam ederek mevcut iş ortaklarımızın faydalandığı prim, birlikte hareket edilen mevcut account'lardaki satış desteği, teknik destek, vb. desteklerimiz devam edecek,

3. 2008 Q1 dönemi içerisinde söz konusu faktörlerin ortadan kalkmaması durumunda, iş ortaklığı statünüz ile ilgili nihai değerlendirme sonucu tarafınıza bildirilecektir.

Mobiliz firmasının birikimi, sektördeki başarılı tartışmasız gerçeklerdir. Turkcell olarak bahsi geçen kurum politikamız gereği, aynı kurallar çerçevesinde sektörün tüm firmaları ile işbirliği içinde olmaya hazırız. Bu işbirliğinin seviyesi kimi durumda ortak müşterilerimize en iyi hizmeti götürmek amacıyla ortak çaba sarf etmek için bir arada



olmaktan, söz konusu ürüne Turkcell desteğini eldeki kaynakları en üst seviyede kullanarak pazarda gücünü arttırmayı amaçladığımız Çözüm Ortağı seviyesine dek farklılıklar gösterebilir. Ortak hedeflerimiz doğrultusunda en doğru çalışma seviyesini seçme iradesi doğal ve gerekli olup, karşılıklı bir durumdur.

- (31) **Belge 5:** L.A.'nın bilgisayarında bulunan 15-18.02.2008 tarihli, "(.....) Kozmetik" konulu e-postada;

V.K.

(.....) Merhaba,

Portföyümdede bulunan (.....) Kozmetik ((.....)) adlı firma ile geçtiğimiz haftalarda araç takip sistemi üzerine bir görüşmemiz olmuştu. Firmaya bu görüşmede çözüm ortaklarımız ile gelebileceğimiz ve detaylı bilgi verilebileceği bilgisini paylaşmıştım.

Dün firmadan aradılar ve Vodafone'dan geldiklerini belirttiler. Gelen kişi Vodafone'un çok daha uygun olduğunu, Turkcell'den gelecek faturaların daha yüksek olacağını belirtmiş. Hatta demo cihaz takip kıyaslama yapılabileceği bilgisini de vermiş. Firmaya ziyaret ettiğimde gelen kişinin Filotek adlı şirketten (.....) olduğunu öğrendim.

Öncelikle firmaların diğer operatörler tarafından ziyaret edilmesi ve teklif vermesi alışık olduğumuz bir durum. Biz sunduğumuz hizmet kalitesi ve güven ile bu tip teklifleri bertaraf edebiliyoruz. Fakat firmalara bizim çözüm ortağımız Mobiliz dedikten sonra başka bir kişinin gidip biz Mobiliz'in sistemini kullanıyoruz ve Vodafone'un çözüm ortağıyız demeleri ister istemez güven problemi yaratıyor...

A.A. (Turkcell içi yazışma)

(.....) selam,

Konunun sizin de bilginizde olması gerek diye düşündüm... Mobiliz'in bayisi olarak müşterilerimize giden firma Vodafone'un daha uygun olacağı yönünde bilgilendirme yapıyor.

S.Y.

L. (.....) merhaba,

Size de bilgisinin ulaştığını tahmin ettiğimiz şekilde Filotek konusunda yaşamış olduğumuz durum devam etmekte. Bildiğiniz gibi bizi asıl rahatsız eden konu, satış pazarlama desteği verdiğimiz bir Çözüm Ortağı ürününün rakip operatör sayfasında da görüntülenmesi ve müşterilerine götürülmesidir. Konuyu bir kez daha dikkatinize sunarız.

L.A.

S. (.....) merhaba

Daha önceki uyarılarımızla, Filotek kendi WEB sayfasından Vodafone Çözüm Ortaklığı ifadesini kaldırmış, Vodafone da kendi WEB sayfasında Filotek ile ilgili ürün bilgisi linkini kapatmıştı. Ancak, (.....) Kozmetik ile ilgili size ulaşan bilgi üzerine kendilerini daha sert bir şekilde uyararak bu tür bir olayın yeniden yaşanmaması konusunda son uyarımızı yaptık. Gereğini yapacaklardır. Ancak, bu tür her uyanımızda bize şu savunmayı yapageldiler: "Bizim Turkcell'e rahatsızlık veren her karşılaşmamızda Turkcell'in yanında daima Arvento vardır. Biz bugüne kadar hiçbir müşteride Turkcell/Mobiliz işbirliği ile karşı karşıya gelmedik" derler. Biz bu ve buna benzer hemen her gün gelen şikayetleri kulak ardı etme eğilimindeyiz ama sizin olduğu gibi bizim de bu tür iddialardan aşırı rahatsız olduğumuzu bilmenizi isterim. Ben ispatlanmadıkça doğru değildir prensibimle, yine bazı KÇM elemanlarının Arvento ile özel ilişkiler içerisine girdiğine dair aldığımız pek çok duyumu da sizlere iletme gereği duymadım bugüne kadar. ...

S.Y.

Öncelikle bilgilendirme için teşekkür ederiz.

Turkcell olarak tüm iş ortaklarımıza uyguladığımız kurallarda aynı mesafeden yaklaştığımız ve işbirliğindeki tek ayrımımızın her partiye kendi potansiyeli doğrultusunda eşit kriterlere göre davranmak olduğu muhakkaktır. Bu yaklaşıma Gold İş Ortağımız ve dolayısı ile en yakın çalıştığımız partilerden biri olarak en çok sizlerin hakim olduğunuzu sanıyorum. Bunu sorgulayan bayi ya da iş ortaklarınıza örnekleyebileceğiniz ((.....)(.....) vb.) pek çok örnek olduğunu sizlerde kabul edersiniz.

Yine KÇM'ler ile iş ortaklarımızın ilişkilerinin yakınlaşması bizim her zaman destekleyeceğimiz bir durumdur. Turkcell satış kanallarını kendi bayileriniz ile paralel olarak satış ve pazarlama eforlarınız için kullanmanız, bunu teşvik etmek için uygulayabileceğiniz primlendirme yapıları, vb. aksiyonlar sizlerin inisiyatifinizde olup, çözüm ortağımız olarak sizlere sağladığımız faydalardan biridir. ...

- (32) **Belge 6:** L.A.'nın bilgisayarında bulunan 21.02.2008 tarihli, "Vodafone İşbirliği" konulu e-postada;

L.A.

S. (.....) merhaba,

Filotek'in Vodafone'a gönderdiği mesajı olduğu gibi bilgilerinize sunuyorum...

"Sayın (.....) (Vodafone),

Mobiliz'in Turkcell Çözüm Ortağı olması ve aynı ürünün Turkcell'in rakip operatörlerinin de portföyünde yer alması, pratikte sıkıntılara yol açmaktadır. Bu sebepten ötürü Vodafone ÇÖ olarak yürüttüğümüz faaliyetlerimize üzülerək son vermek zorundayız.

Müşterilerinizin GSM operatörü tercihini kesin olarak Vodafone olarak bildirmesi üzerine teklif ve cihaz vermemizde her hangi bir sorun bulunmamaktadır.

Konuyu bilgilerinize sunar, Filotek isminin web sayfanızdan kaldırılmasını rica ederiz."

S.Y.

Bilgilendirme için teşekkür ederiz.

Cihaz satışı konusunda bir çekincemiz olmadığını, Turkcell olarak desteklediğimiz Mobiliz çözümünde işbirliğimizi destekleyecek bir yaklaşım talebimiz olduğunu da bir kez daha hatırlatmak isterim.

- (33) **Belge 7:** Turkcell M2M Ürünleri Müdürü D.Ö.'nün bilgisayarında bulunan 13.08.2008 tarihli, "Çekirdek Aksiyonları\_Roadmap" konulu e-posta taslağında;

SimLock yapılmış Araç Takip: Araç takip çözüm ortaklarının ürünlerini sadece Turkcell ile çalışır duruma getirmeleri ile ilgili çalışma yapılacaktır.

- (34) **Belge 8:** L.A.'nın bilgisayarında bulunan 06.10.2008 tarihli, "Turkcell Araç Takip Çözümleri Modeli" konulu e-postada;

... SAAS portalımız vesilesi ile bilgilendiğimiz iki konuda sorum olacak izninizle. Birincisi, Koç Sistem (İZCİ) Turkcell'in sunduğu çözümler arasında sunuluyor. Koç Sistem aynı zamanda Vodafone'un çözüm ortağı ... Benzer durum bizde ciddi sorun yaratmıştı ve bir kanalımızın bu tür çalışmasını engelleyerek kendilerini ticari olarak çok zor durumda bırakmıştı (kendi ifadeleri). Bu konuda nasıl devam etmeyi düşünüyorsunuz?

İkinci sorum da araç takip konusunda bu çeşitli işbirliklerini nasıl bir model altında toplayacaksınız (Çözüm Ortaklığı, İş Ortaklığı, Portal Ortaklığı, vb.), bunlar arasındaki nüans nedir? Bize dışarıdan görünüşü, Turkcell herkes ile işbirliği yapabilmek için çeşitli modeller oluşturmakta ancak bizim benzer bir girişimimize ise şiddetle karşı çıkmakta. CeBIT fuarında da birden çok firmanın Turkcell standında "Turkcell'in Araç Takip

Çözümleri" kapsamında demo yapabileceğini öğrendik. Sizin daha önce Vodafone İşbirliği durumunda öne sürdüğünüz argüman, Turkcell olarak bir müşteriye Mobiliz'i çözüm ortağımız olarak götürdüğümüzde müşteri bize "diğer operatörler de Mobiliz'i sunabiliyor" ne farkınız var diyebildiğini haklı olarak dile getirmiştiniz. Şimdi biz de bir ayrıcalık olarak gördüğümüz Turkcell Çözüm Ortağı ifadesini kullandığımızda müşteri bize, "herkes Turkcell Çözüm Ortağı" dediğinde biz ne yanıt verebiliriz? (.....) YTL'ye cihaz satan firmanın çözümünün müşteri memnuniyeti konusunda bu sefer yeterli araştırma yapıldı mı? Bu sorum da yine dolaylı olarak Turkcell Çözüm Ortağı etiketinin zarar görmesinin Mobiliz'e yansımından duyduğumuz endişenin sonucudur.

Benim amacım Turkcell'in pazarlama politikalarına müdahale hiç değil, haddimize de değil ancak, kendi içerisinde tutarlı bir modelin parçası olmak arzusundayız ve modeli anlama çabasındayız. ... Açıklamalarınız için şimdiden teşekkürler. CeBIT'de görüşmek üzere.

- (35) **Belge 9:** L.A.'nın bilgisayarında bulunan 26.02.2009 tarihli, "2008 Ciro Bilgileri" konulu e-postada;

S.Y.

... İletmiş olduğunuz maillerde yer alan konulara gelince;

... Yine MMS grup firmasının gerçekleştirmiş olduğu kampanya ile ilgili olarak Arvento'ya gerekli uyarı yapıldı. Kendileri bilgileri olmadığını ve ilgili süreci durduracaklarını iletiler. Konunun takibindeyiz.

L.A.

... Yanıtlarınız için teşekkür ederim. Kampanya konusunda Arvento'nun bilgisinin olmadığı açıklaması sizi ne kadar tatmin etti bilemiyorum ama daha önemlisi, Arvento'nun Ana Dağıtıcısı olduğunu her yerde beyan eden (ve Arvento tarafından da itiraz edilmeyen) MMS, Vodafone'un resmen KSK'sı ve Vodafone ile işbirliği halinde Arvento pazarlıyor. Vodafone bizi CeBIT fuarında ziyaret ederek işbirliği teklif ettiğinde biz kendilerine Turkcell Çözüm Ortağı olduğumuzu söylemiş ve reddetmiştik. Bunun üzerine Vodafone da "biz Turkcell'in diğer çözüm ortağı ile gayet güzel çalışıyoruz" demişti ve biz de bunu size iletmıştik. Ben bunları ihbar amacından ziyade Turkcell'in bu konudaki tutumu değişti ise bizim de bilgimizin olması gerekir diye aktarıyorum. Bu konudaki görüşünüzü rica edebilir miyim lütfen?

- (36) **Belge 11:** L.A.'nın bilgisayarında bulunan 26.04.2010 tarihli, "Arvento'ya Turkcell'den Ödül" konulu e-postada;

L.A.

Arvento'ya diğer operatörlerle çalıştığı için "resmi olmasa da yaptırımlarımız olacak" diyen Turkcell, ödül üzerine ödül yağıdırıyor.

H.A.B.

Sanırım karşılıklı görüşmelerimiz yanlış anlaşıldı.

Siz değerli iş ortaklarımızı farklı uygulamalar için her zaman ödüllendirmelerimiz olacaktır. Bu konuda farklı fırsatlarla karşınızda olacağız. Şeffaflık ve objektif değerlendirme konusunda sürekli olarak kendimizi geliştirdiğimizi düşünüyoruz. Ödüllendirmelerimizde de bu kriter konusunda hassas olmak için çaba sarf ediyoruz. Yakın dönemde de ödüllendirmeler konusunda bağımsız bir jüri ile çalışmayı planladığımızı paylaşmak isterim.

L.A.

Hiçbir şeyin yanlış anlaşılmadığından emin olabilirsiniz. Kimsenin ödülünde gözümüz yok ve bir haksızlık yapıldığını falan da iddia etmiyoruz tabii ki, kendilerini kutlarız.

*Benim eleştirim, Mobiliz'in bir bayisinin bile diğer bir operatörle iş yapmasına müdahale edilip işbirliği derhal sonlandırılırken, İş Ortağı Arvento'nun ana dağıtıcısının Vodafone KSK'sı olmasının (MMS Grup <http://www.mmsgrup.com>) Turkcell'i rahatsız etmesi bir yana bir de İş Ortağı'nı ödüllendirmesi kendimizi kötü hissettirdi onu ifade etmek istedim.*

- (37) **Belge 12:** L.A.'nın bilgisayarında bulunan 09.11.2010 tarihli, "Avea ve Vodafone Data Geliri" konulu e-postada;

L.A.

*Ben (.....)den ümitliyim. Geleliden beri somut olarak sorunların üzerine gidiyor ve çözmeye de başladı. Bu nedenle, Mobiliz ya da Filotürk'ün bu dönemde diğer operatörlerle doğrudan resmi işbirliklerine girmesini sakıncalı buluyorum. Ancak, mevcut durumdaki gibi Filotek veya başkaları üzerinden dolaylı işler yapılabilir. Görüşüm böyledir.*

T.A.

*Aynı görüşteyim, Turkcell ile de yakınlaşmaya devam ediyoruz (yavaş da olsa) ama normal hızı bu belki de.*

- (38) **Belge 16:** Ö.H.'nin bilgisayarında bulunan 02-05.05.2011 tarihli, "Kurumsal A.Ş. & Araç Takip Kurgusu Son Durum" konulu e-postada;

Ö.H.

*Göndermiş olduğunuz sözleşmeyi inceledim, ... Temel maddelerin hiçbirinde değişiklik taleplerimiz kabul edilmemiş. Sonuç olarak Arvento olarak bu kurgunun içinde yer almak için elimizden geleni yapmaya çalışıyoruz ancak kendi yönetim kurulumuzda da bazı şeyleri açıklamakta güçlük çekiyoruz.*

*2005 yılından beri Turkcell ile çalışıyoruz ve yapılan her kampanyada yer aldık. Hatta bazılarının sadece Turkcell-Arvento olarak da gerçekleştirdik. Bu kampanyaların bazılarında ciddi maddi kayıplarımız da oldu. Hala telafi edemediğimiz, geçmişten kalan bizim için önemli rakamlar da var. Bu yeni gönderilen sözleşmede de Arvento olarak bizlere, en az yıllık yaklaşık (.....) TL ek maliyet gelecek, çünkü biz sattığımız cihazların %(.....)'inden fazlasında Turkcell kullanıyoruz. Bu sebeple bizi lütfen biraz daha farklı değerlendirin. En azından bu kadarına hakkımız var diye düşünüyorum.*

*Bu yeni kurgu ile satışlarımızın ne kadar artacağı konusunda net bir şey öngöremiyoruz. Sizin de bu konuda bize vermiş olduğunuz herhangi bir taahhüt bulunmuyor. Bütün bunlara rağmen açılan her hattan (.....) TL gibi bir rakam ödemeyi birçok çekincemizi dile getirmemize ve kendi organizasyonumuza anlatmakta çok zorlanmamıza rağmen sizlerin ricası üzerine kabul ettik.*

*... sözleşmede bizler için konulmuş cezai maddelerin kaldırılmasında bir sakınca olmadığını düşünüyorum. Bugünkü işleyişten değişik bir şey söz konusu olmayacak zaten....*

*Ayrıca istediğimiz takdirde, öncesinden haber vererek bu kurgudan çıkabilme hakkımızın olması gerektiğini de düşünüyorum....*

*Bu isteklerimizin çok haksız veya gereksiz istekler olmadığını düşünüyorum. Lütfen sözleşmedeki bu maddeleri bizim için tekrar gözden geçirin. Fiilen uygulayacağımız şeyler ne ise sözleşmeye onları yazalım. Biz de gönül rahatlığı ile bütün ekibi bu işe kanalize edelim.*

E.E.

*Patron bana uzlaşmadığınız iki üç maddeyi bir gönderir misin?*

Ö.H.

*Amacım oyun bozan olmak değil ancak gerçekten anlamakta ve anlatmakta çok zorluk çektiğim bir sözleşme. Bize söylenen; işleyişte böyle olmayacağı. Ben de diyorum ki neyi uygulayacaksak lütfen sözleşmeye onu yazalım.*

*... Özetle aşağıdaki değişiklikler önemli olanlar. Diğer maddelerde uzlaşabiliyoruz.*

*.....(TİCARİ SIR).....*

- (39) **Belge 17:** Turkcell Medium Business Antalya Müdürü H.C.'nin bilgisayarında bulunan "Önemli Hatırlatma-Araç Takip İş Modeli" konulu e-postada;

21.06.2011, G.Ö.'den Turkcell Çalışanlarına

*Sizlerin de bildiğiniz gibi, 1 Mayıs tarihinden itibaren "Yeni Araç Takip İş Modelimize" başladık. Bu iş modeli ile anlaşmamız olan Çözüm Ortaklarımız ile yaptığımız her yeni cihaz satışı için (.....)TL tutarında ek gelir elde ediyoruz. Ve bu kapsamda bölge bazında Çözüm Ortakları ile de eşleşmeleriniz yapıldı.*

*Bu kapsamda iş modelimizi ve mevcut durumumuzu sizlere tekrar hatırlatmak ve dikkat etmeniz gereken konulara tekrar belirtmek isterim.*

*1. Müşterilerinizde satış potansiyeli yarattığınızda talepleri Çözüm Ortağına yönlendirirken dikkat etmeniz gereken önemli noktalar*

*Müşterinizin aksi bir talebi olmadığı sürece aynı anda birden fazla çözüm ortağına yönlendirme yapmamanız.*

*Aynı mailde farklı çözüm ortaklarını aynı anda bulundurmamanız*

*Yönlendirmelerinizi direk bayi üzerinden değil, 4. maddede belirtmiş olduğum merkez ofisteki kontaklar üzerinden yapmanız. Aksi takdirde bazı satışlarımız bayiler üzerinden tespit edilemiyor ve gelirimize eklenmiyor....*

*2. Sözleşmesini imzalayan çözüm ortaklarımız aşağıdaki gibidir:*

*(.....),(.....),(.....),(.....),(.....),(.....) (1 Haziran 2011 tarihinden itibaren geçerli oldu)...*

- (40) **Belge 22:** Ö.H.'nin bilgisayarında bulunan 13.09.2011 tarihli, "Vodafone kampanyası ile ilgili sorular" konulu e-postada;

*Vodafone ile beraber yapılacak kampanyada karşılaşılmaması muhtemel soruları hazırlamamı istemiştiniz. Ekte incelemenize sunulmuştur. ...*

- (41) **Belge 23:** Sade yöneticisi O.T.'nin bilgisayarında bulunan 20.10.2011 tarihli, "Vodafone ATS Kampanyası" konulu e-postada;

B.B.

*(.....) selam,*

*Vodafone ATS Kampanyası'nda Sade Arge'nin yer aldığı yönünde bir bilgi aldık, doğru mudur acaba?*

O.T.

*Merhabalar*

*Sabahtan beri bizim tarafta da bu tip bir sıkıntı var. Firma merkezimizi Vodafone Araç Takip Kampanyası ile ilgili arayanlar oldu. Biz öncesinde mevcut kampanyamızın karıştırıldığını düşünmüştük.*

*Araştırdığımızda Vodafone tarafında SD Elektronik adında İzmir merkezli bir firma ile hareket edildiğini, firmanın daha öncesinden bizden ürün tedariki yaptığını ancak sonrasında ilişkimizin kesildiğini, uzun zamandır bizden tedarik yapmadıklarını, firma*

yetkililerinin Vodafone görüşmelerinde bizim adımızı telaffuz etmelerinden kaynaklı bir sorun olduğunu tespit ettik.

SD Elektronik yetkilileri Vodafone ile SD ELEKTRONİK olarak sözleşme imzaladıklarını doğruladılar. Kampanya çalışmaları sırasında bizim adımızı kullandıklarını da söylediler. Bu nedenle SD - SADE karışıklığı olduğunu düşünüyoruz.

Yanlış algının kalkması için gereken girişimlerde bulunuyoruz.

B.B.

Bilgi için teşekkür ederiz O. (.....)

İyi çalışmalar dilerim.

O.T.

Rica ederim. Her ihtimale karşı noter kanalı ile firmaya ihtar çekiyoruz. Sizinle bir nüshasını paylaşacağım.

- (42) **Belge 24:** Satko Satış ve Operasyon Direktörü D.V.'nin bilgisayarında bulunan 20-21.10.2011 tarihli, "Vodafone ATS Kampanyası" konulu e-postada;

B.B.

Vodafone ATS Kampanyası'nda Satko'nun yer aldığı yönünde bir bilgi aldık, doğru mudur acaba?

D.V.

B. Selam,

Biliyorsun zaten 2 yıldır devam eden fiyat (.....) tl olan bir satış fiyatımız var, bu şekilde devam ediyoruz

B.B.

Yeni bir kampanya olup olmadığını merak etmiştik, teşekkürler bilgi için.

B.B.

Araç Takip tarafındaki güncel konular değerlendirmek üzere sizinle bir araya gelmek isteriz. Önümüzdeki hafta mümkün müdür?

D.V. (Satko çalışanları arasında)

İlginç

N.Ç.

Aynı konu: Vodafone!

- (43) **Belge 25:** Ö.H.'nin bilgisayarında bulunan 23-30.10.2011 tarihli, "Vodafone", "Vodafone Araç Takip Kampanyası" ve "Uyarılarına tedbirler alındı ☺ sana bilgi verecekler" konulu e-postalarda<sup>3</sup>;

1. C.K.

Ö. (.....) Merhaba;

Vodafone Araç Takip Sistemi kampanyasını başlatmış. Kampanya içerisinde Turkcell kampanyasında da bulunan Satko ve Sade de var. Fiyatları ve kampanya detaylarını gösteren link aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.

Ö.H.

Biliyorum. Turkcell bu hafta içinde bu konudaki politikasını açıklayacak.

<sup>3</sup> 1 ve 3 numaralı yazışmalar Arvento bünyesinde, 2 numaralı yazışma Turkcell ile Arvento arasında gerçekleşmektedir.

2. Ö.H.

Patron merhaba,

Vodafone linki aşağıda. Daha önce dediğim gibi. Yanlılık yok. Aynı firmalar. Lütfen bana bu hafta bir cevap dönün. Hoş olmayan bir tablo oluştu. Bugüne kadar rekabetten hiç geri kalmadım. Ama bu durumda engelleniyor pozisyonunda kaldım. Eğer taraf olunacaksa bu herkes için geçerli olmalı ve hemen aksiyon almak lazım diye düşünüyorum.

E.E.

Biz gereken görüşmeleri yaptık, 2-3 güne durumu anlarız.

E.E.

Uyarılarına tedbirler alındı ☺ sana bilgi verecekler.

3. A.K.

Ö. (.....) merhaba,

Turkcell den herhangi bir cevap geldi mi? Merak ediyorum.

Ö.H.

Dediklerine göre birini kampanyadan çıkarıyorlarmış. Sanırım Sade. Diğeri ne olacak dedim. Bakıyoruz dediler.

- (44) **Belge 27:** D.V.'nin bilgisayarında bulunan 26.10.2011 tarihli, "Toplantımız Sonrası" konulu e-postada;

D.V.

S. (.....) Selamlar,

Pazartesi günü ofisinizde yaptığımız toplantıdan sonra size aşağıdaki bilgileri tekrar vermenin doğru olacağını düşündük. Hemen söyleyelim Turkcell bizim için gerçekten çok önemli bir iş ortağı, Vodafone ile başlayan bu kampanyanın sizi rahatsız edeceğini tahmin etseydik bu çalışmaya hiç başlamazdık. Rahatsızlığınızı anlamakla birlikte, Vodafone ile bu ilişkinin problem yaratacağını öngöremedik, sizlerden de bu şekilde bir bilgilendirmeyi kampanya öncesinde hiç almadık.

Sizinle yaptığımız görüşmelerden sonra Vodafone ile olan kampanyanın iptali ile ilgili her şeyi düşündük. Ancak, böyle bir durumda Vodafone'un bize mevcut sözleşme şartları gereği ceza ve zarar ziyan davası açma ihtimalinin yüksek olduğunu düşünüyoruz.

(.....) için sizin bu sözleşmeden rahatsız olmayacağınızı düşünmüştük. (.....) Ancak Pazartesi günkü toplantıda sizi rahatsız eden şeyin sadece fiyat olmadığını üzülerek öğrendik. Diğer firmaların yaptığı gibi başka isimler ve aynı hizmeti farklı ürünmüş gibi Vodafone'a sunmanın etik olmayacağını düşündük. Çünkü farklı bir unvanın altında Satko'ya ait olduğunu sonradan öğrenmeniz doğru olmayacaktı. Dediğimiz gibi biz (.....) sizi rahatsız etmeyeceğimizi düşünmüştük. Sonuç olarak şunu söylemek isteriz Turkcell bizim için önemli bir iş ortağıdır ve biz bu ilişkiye çok önem veriyoruz. Turkcell'e müşteri kazandırmak ve bu müşterilerin sim'lerini aktif tutmak için hizmetimize, kalitemize ve fiyatlarımıza çok dikkat ediyoruz.

Bu şekilde Turkcell için iyi bir iş ortağı olduğumuzu ve Vodafone ile imzaladığımız sözleşmenin mevcut ticari ilişkimizi zedelemeyeceğini umuyoruz. Henüz Turkcell Gold Partner ilan edilmedik, ama yakında bu unvanı alacağımızı umuyoruz. Elbette bu şekilde bir sertifikasyon bizi Turkcell'e daha da bağlayacaktır. Eminiz ki: Turkcell ve bu kampanya ile gerçekleştirdiğimiz satışlar artarak devam edecektir. Saygılarımızla.

- (45) **Belge 28:** Sade ortağı M.İ.'nin bilgisayarında bulunan 27.10.2011 tarihli, "Turkcell-Sade" konulu e-postada;

(.....)

*Bu maili gönderiyorum ... ekleme/çıkarma? farklı bir yorum var mıdır?*

*“Merhaba,*

*Toplantıda bahsettiğim gibi SADE olarak hedefimiz Turkcell'in ilk 3 araç takip çözüm ortağı arasında yer almak ve Turkcell kampanyasında en çok satış yapan çözüm ortağı olmak. Bu hedefin dışında farklı operatörlerle işbirliklerine girmeyi düşünmüyoruz. Hedeflerimize ulaşma noktasında sizden ricam SADE'nin teknik kabiliyetlerini kullanabileceği büyük projelerde bizlerle görüşüp değerlendirmeniz.”*

- (46) **Belge 29:** “Turkcell Kurumsal Tahsilat” tarafından AGSH Güvenlik Sist. Elk. Elektronik Bilgisayar İnş. Day. Tük. Mal. Tur. İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti. (AGSH) Genel Müdürü H.D.'ye gönderilen 10.11.2011 tarihli fatura bildirimine ilişkin olarak gönderilen 14.11.2011 tarihli, “Fatura Bildirimi” konulu e-postada;

R.D. (AGSH)

*F. (.....) merhaba*

*Ekteki fatura ile ilgili sabah. 8:30 acil olarak sizi ofise bekliyoruz eğitim toplantı vs bizi çok ilgilendirmiyor bilginiz olsun...*

F.A. (Turkcell)

*Merhaba R. (.....),*

*Yapmış olduğum incelemeye göre size daha önce de belirttiğim gibi sözleşme iptalinin cayma bedeli sistemde eski kanuna göre görülüyordu ve cayma bedelini manuel olarak hesaplatmıştık. Bu şekilde fatura yansır da ki yansiyabileceğini iletmişim düzeltme yapacağımızdır. Size belirttiğimiz rakamda son ayın indirimi bulunmuyor dolayısıyla o da eklenerek asıl aldığımız fayda hesaplanarak diğer rakamın iptali için çalışma başlatılmıştır. Bunun dışında şu an için diğer faturalarda sorun görülüyor fakat yine de tüm detayları konuşmak için sizi Çarşamba günü öğleden sonra ziyaret ediyor olacağım. Bilginize iyi akşamlar.*

H.D. (AGSH)'dan AGSH çalışanlarına ve bir Turkcell yetkilisine

*Turkcell yaşanan sorunlardan dolayı bir de aktif olarak satışlarda ve kampanyalarda yetersiz olduğundan ve satış konusunda yetersiz olduğu için artık bütün satışları hat dahil satış ve kimin müşterisi olduğu önemli değildir. Turkcell satışlarda katkısı çok zayıftır. Bizim kadar Turkcell özveride bulunmuyor. Onlar nasıl eşit mesafedeyse siz de diğer operatörlerle eşit mesafede olun ve kesinlikle bütün satışlar hat dahil olacaktır artık ve Turkcell para kazanmak için çalışıyorsa biz de bütün operatörlerden deneme hattı alın ve testlere başlayın. Kesinlikle operatör değiştirme durumumuz olabilir.*

AGSH ile Filotürk Servis ve Telekomünikasyon Hizmetleri A.Ş. (Filotürk)<sup>4</sup> arasındaki yazışmalar

T.A. (Filotürk)

*Hayırdır?*

H.D. (AGSH)

*Abi bizim kadar özverili değil hep diyorlar. Biz eşit mesafede durmalıyız. Bir de sürekli fatura problemi. Bir de onlar işine geldiği gibi davranıyorlar. Ben para kazanamıyorum kendim hat dahil versem daha çok satarım. Bir de Avea Vodafon la çalışmak istiyorum. Onların amacı kota doldurmak kimin ürünün satıldığının önemi yok. Bizim amacımız daha çok ürün satmak ve para kazanmak. Ben Turkcell den bağımsız hareket etme*

<sup>4</sup> Mobiliz ile aynı ekonomik bütünlük içinde yer alan Filotürk, Mobiliz'in araç takip hizmetlerinin pazarlamasını yapmakta ve satış sonrası hizmetlerini sunmaktadır. Mobiliz'in faaliyetleri ise ar-ge çalışmalarına yoğunlaşmıştır.



*taftarıyım. Artık daha çok satmak amaç ve daha çok para kazanmak. Ama asıl problem bana gelen Turkcell faturaları...*

T. A. (Filotürk)

*H. Merhaba,*

*Başka bir operatörle çalışabilirsin, kararına saygı duyarız. Keşke bu kadar ağır bir yazı yazmasaydın, şimdi Turkcell üst yönetiminden bize konuyla ilgili yazı yollamışlar.*

*Gerisini telefonda görüşelim.*

- (47) **Belge 30:** Ö.H.'nin bilgisayarında bulunan 10.10.2011 ve 11.10.2011 tarihlerinde gerçekleşen toplantıya dair özet notlarda;

*Arvento diğer operatörlerle de kampanyaya çıkabilecek mi? Önümüzdeki günlerde belli olacak.*

- (48) **Belge 31:** Turkcell Medium Business Bölge Müdürü A.A.'nın bilgisayarında bulunan 15.11.2011 tarihli, "Turkcell" konulu e-postada;

A.A.

*Antalya bayimiz AGSH firmasının aşağıdaki ve ekteki yazışmalarını seninle paylaşıyorum. Firmanız olarak bu konuda alacağınız aksiyon ve önerileri benimle paylaşabilirseniz sevinirim.*

B.B.

*L. (.....) merhaba aşağıdaki konu bizde yönetim seviyesinde ciddi biçimde sorgulandığı için size iletmek istedim. Aşağıda sözü geçen AGSH firması Mobiliz bayisi midir acaba? Öncelikle sizin bilginiz olmasını istedim. Ayrıca benim Mobiliz'den konuyu takip edebileceğim bir kantağa da yönlendirebilirseniz çok memnun olurum.*

L.A. (Mobiliz)

*B. (.....) merhaba*

*Yazışmaları üzüntüyle okudum. Gerek üslup, gerekse içerik olarak bizim tasvip edebileceğimiz bir tarzda olmamış maalesef. Firma Filotürk'ün bayilerinden birisidir. Ben bu konuyu T. ve B.'lere de ilettim. Kendileriyle temasa geçtiler. Gelişmelerden sizleri de bilgilendireceklerdir.*

B.B.

*Merhabalar Mobiliz'in Genel Müdür'ü L. 'nin dönüşü [yukarıda]. Telefonla da konuştuk. Yukarıdan gelen bir konu değil, bayinin münferit hareketi diye anladım. Böyle bir üslup ve konunun kabul edilemeyeceğini ilettim. Ben de ayrıca takip edip aksiyon hakkında bilgi vereceğim size ...*

- (49) **Belge 32:** Kurumsal Ürün Yönetimi tarafından Turkcell çalışanlarına gönderilen 16.11.2011 tarihli ve "Cihaz Taksitli Araç Takip Kampanyası - Fiyat Revizyonu ve İş Ortakları Değişimi" konulu e-postada;

- (50) *22 Kasım tarihinde kampanyamızda fiyat değişiklikleri devreye girecektir. (.....) firmasının fiyatı aynı kalırken (.....),(.....)ve (.....) firmalarının fiyatlarında artışlar olacaktır. Ayrıca kampanyada yer alan Satko ve Sade Arge iş ortaklarımız kampanyadan çıkacaklardır. Belirtilen o tarihe kadar kampanya tanımı yapılmış olan satışlarda eski fiyatlar üzerinden taksitli şekilde ödemeler devam edecektir....*

- (51) **Belge 33:** D.V.'nin bilgisayarında bulunan ve Turkcell yetkililerine gönderilmek üzere hazırlanan 19.11.2011 tarihli, "Toplantımız Sonrası" konulu e-postada;

*26 Ekim 2011 tarihli e-mailimize tarafınızdan herhangi bir dönüş olmadı.*

*Fakat bu süre içerisinde Araç Takip Sistemi Kampanyası adı altında birçok farklı bölgede gerek sizlerin gerekse direk satış personelimizin satışları devam etti. Son satış adetlerimiz bölgelere göre aşağıdaki gibidir. 19 Kasım 2011 itibarı ile toplam satış adeti (.....) adet ve gün geçtikçe Turkcell Satış Kanalı ve Kampanya ile ilgilenen personelimiz ile irtibat sağlandıkça, eğitimler tamamlandıkça ciddi bir artış olduğunu gözlemledik. Bu süre içerisinde ofis ses hatlarımızı Turkcell'e taşımış bulunmaktayız ve yaklaşık kendi adımıza (.....) adet M2M data hatları ile diğer operatör hatları ile çalışan geçirebildiğimiz araç takip cihazlarını Turkcell'e aktarmış durumdayız. Aralık 2011 ayı içerisinde yine sadece kendi adımıza (.....) hatlık bir data hattı aktivasyonumuz daha olacaktır.*

*Sizler ile kampanya kapsamında çalışmaktan çok büyük mutluluk duyduğumuzu ve her iki taraf içinde gayet başarılı ilerlediğini, zaman geçtikçe çok daha verimli olacağını bilmenizi isteriz.*

*Tüm bu pozitif gelişmelere rağmen, son bir kaç gün içerisinde sahadan özellikle ilişki içerisinde olduğumuz Turkcell Satış Personellerinden aldığımız duyurular: 22 Kasım 2011 Salı günü itibarı ile Satko'nun Kampanya dışında bırakıldığı yönündedir, Turkcell'in bu konuda bir e-mail yayımlandığı ve aslında pek açıklayıcı olmadığı hatta çözüm ortaklığından bile çıkarıldığı sonucu çıkarılabileceği bilgisini aldık. ...*

- (52) **Belge 34:** D.V.'nin bilgisayarında bulunan, Satko Genel Müdürü N.Ç. tarafından gönderilen 22.11.2011 tarihli, "yeni fiyatlar" konulu e-postada;

N.Ç.

*(.....), Martta yeniden alırsınız (Voda dan çıktığınızda) demişti, ama acaba hangi fiyattan?*

**Belge 36:** D.Ö.'nün bilgisayarında bulunan 05.12.2011 tarihli, "Cihaz Taksitli Araç Takip Kampanyası Soru" konulu e-posta taslağında;

*Araç Takip Cihaz Taksitli Kampanya kurgumuzda 6 İş Ortağımızın cihaz teklifleri ile müşterilerimize hizmet sunuyorduk. Ancak geçtiğimiz ay 2 İş Ortağımızı kampanya kurgusundan çıkardık ve BTK'ya bu değişikliği bildirdik...*

- (53) **Belge 37:** Turkcell Ürün ve Turkcell İş Ortaklığı Yönetimi Stratejik İş Ortağı Yöneticisi L.D.'nin 04.01.2012 tarihli notlarında;

Kampanya Hazirana kadar devam ...

*Arvento, Mobiliz, Infotech, Mobiz, Mobiltim.*

*Sade, Satko yeni kampanyada dahil olacaklar. VF<sup>5</sup> ile iş yapmayacaklar.*

- (54) **Belge 39:** L.A.'nin bilgisayarında bulunan 03.02.2012 tarihli, "AGSH- Mobiliz ÇO Rakip Teklifi Sübvansiyon Talep" konulu e-postada;

O.K.

*E. Merhaba;*

*Daha önce de seninle Antalya'daki Mobiliz Bayii ile kendisine has uygulamaları ile ilgili paylaşımda bulunmuştuk.*

*Uzun zamandan beri mevcut müşterilerimize Vodafone hatları ile ATS önerisinde bulunmaktaydı. Şu anda ise Vodafone ile geçiş için görüşmekte. Aşağıda teklifin detaylarını bulabilirsin.*

*Şu anda toplamda (.....) adet hattımızı kullanan firma, Vodafone'dan aldığı teklif neticesinde geçiş yapma düşüncesine çok yaklaşmış durumda. Bu bizim için sadece hat kaybetmek değil, onlarca (Mobiliz) ATS müşterimizi de rakibe yine çözüm ortağımızın bayii üzerinden rakibe vermek demek. Kaldı ki bu, müşterilerimizin kullandığı ses*

---

<sup>5</sup> Vodafone

*hatlarının geçişini de tetikleyebilir. Sizlerin devreye girmesi ile belki bu riskimizi ortadan kaldıracabiliriz.*

T.A.

*... Aşağıda bize satış tarafından iletilen bir konu var, sizin yorumunuzu rica edeceğim konuyla ilgili. Daha önce de bu bayi özelinde görüşmüştük hatırladığım kadarıyla.*

*Bu durum nasıl yönetilebilir siz bana yol gösterirseniz memnun olurum, Ethem'e tatmin edici bir dönüş yapmak gerekiyor.*

*"İş ortağımız rakip operatörü müşterimize götürüyor" gibi bir algı söz konusu satış tarafında.*

- (55) **Belge 40:** Turkcell İş Ortaklığı İlişkileri Yöneticisi S.Y.'nin bilgisayarında bulunan 03-07.02.2012 tarihli, "AGSH-Mobiliz ÇO Rakip Teklif/Sübvansiyon Talep" konulu e-posta ile Makineler Arası İletişim Ürün Yöneticisi İ.Ö.'ün bilgisayarında bulunan 09.02.2012 tarihli, "Data Teklifimiz" konulu e-postalarda;

A.A.

*O. selam;*

*Firma ile yaptığım görüşmede Vdf teklifi yazılı olarak aşağıda belirttiğim gibidir. Teklif tamamen hat adeti ve Tcell ÇO olması sebebi ile rakamsal dayanağı ve mantığı olmadan verilmiştir.*

*İlave etmek istediğim ise bu ÇO bayisinin sahibinin iş çevresinde yaptığı Vdf sempatzanı konuşmalar ve duruşu bizimle örtüşmemektedir.*

*... Teklifimiz Sübvansiyon'dan toplam fatura üzerinden (.....) ile teklifimizi verebiliriz. Ancak verdikleri nakit destek kısmı bizi zorlayacaktır. Firmanın bu durumda rakibe geçmesi ATS paketi kullandığı kendi üzerinde ki hatlar sebebi ile firmaları da ATS anlamında rakibe taşımış olacaktır....*

O.K.

*E. Merhaba,*

*Daha önce de seninle Antalya'deki Mobiliz Bayii ile kendisine has uygulamaları ile ilgili paylaşımında bulunmuştuk.*

*Uzun zamandan beri mevcut müşterilerimize Vodafone hatları ile ATS önerisinde bulunmaktaydı. Şu anda ise Vodafone ile geçiş için görüşmekte. Aşağıda teklifin detaylarını bulabilirsin.*

*Şu anda toplamda (.....) adet hatlımızı kullanan firma, Vodafone'dan aldığı teklif neticesinde geçiş yapma düşüncesine çok yaklaşmış durumda. Bu bizim için sadece hat kaybetmek değil, onlarca (Mobiliz) ATS müşterimizi de rakibe yine çözüm ortağımızın bayii üzerinden rakibe vermek demek. Kaldı ki bu, müşterilerimizin kullandığı ses hatlarının geçişini de tetikleyebilir. Sizlerin devreye girmesi ile belki bu riskimizi ortadan kaldıracabiliriz.*

*Mümkünse desteğini rica ediyorum.*

E.E.

*Hemen ilgileniyoruz, döneceğim size.*

Ç.A.

*Konuyu E. iş ortağı üzerinden takip ediyor, ancak sıkıntılı durumdayız. ATS satan firmalara rakip teklifi konusunda karşılaştığımız ikinci örnek...*

E.E.

*Konu önemli :)*

O.K.

E. Selam,

Görüşme sansınız oldu mu? Firma bugün bir kere daha MY'sine ulaşmış.

E.E.

Dönmediniz mi?

S.Y.

Gayet detaylı konuştum ve tatmin oldu bilginize

B.B.

Şimdi A. ile tekrar konuştum, hiç merak etmeyin su anda bayimi kontrol altına aldım diyor. Bilginize.

A.M. (Mobiliz)

Benden ilgilenmemi talep etmiş olduğunuz Antalya Bayimize Vodafone tarafından aktarılan teklif ekte sunulmuştur. Böyle bir teklifi size aktarmak etik kuralları dışında olmasına rağmen bayimizin ne kadar zarar ettiğini sizlere aktarmak istedim.

Bana gelen bilgiler çerçevesinde ise aşağıdaki konular çok önem arz etmektedir ve bunlardan bir kısmını ben size daha önce aktarmıştım:

- Antalya ve çevresinde diğer çözüm ortaklarınız ile karşılaştırıldığında bize çok az iş yönlendirilmekte ve bize yönlendirilmeyen işlerde de maalesef Turkcell ile rekabet etmek zorunda kalıyoruz. Ben bile bunun örneğini yaşadım. Bu kapsamda tarafımızca kaybedilen işlerin bir bölümü ekte verilmektedir. Farklı operatörden kasıt farklı firmalardır.
- İlgili arkadaşlar rakiplerimizden prim alabilmek uğruna bizim bayimizi bile sahada ezabilmekteler. Biz başka firmanın elemanına prim vermeyi etik olarak ve ticari anlamda gayri ahlaki bulmaktayız.
- Fatura döneminin geçmesi için Turkcell AGSH'a uzun bir zamandan bu yana teklifini iletmemiştir. Bahane olarak da dün teklifin Merkez'den geldiğini ancak AGSH'a iletmeğe zaman bulamadığını belirtmiştir. Dün fatura günüydü. İyi niyet göremiyorum.
- ... Söz konusu hatların tamamı AGSH'a aittir. Hiçbir Turkcell müşterisinin hatları söz konusu değildir. Ancak ben AGSH'ın zararını izah edemiyorum.
- Geçen sene yanlış kesilen Turkcell faturaları yüzünden AGSH (.....) TL'yi 4 ay boyunca finanse etmiştir.
- Şu anda AGSH'ın GSM operatör değişikliği konusundaki girişimini engellemiş durumdayız.

Sizlerden ricam, konu hakkında empati yapmanız ve bildirilen sorunları teker teker birlikte nasıl çözeceğimizi değerlendirmenizdir. Mobiliz, bütün ailesi ile birlikte Turkcell'in beklediği partnerlik kapsamını uygulamaktadır ve haddimiz olmayarak sizden de benzer bir yaklaşımı beklemektedir.

(56) **Belge 41:** Turkcell İş Ortaklığı Yönetimi Bölüm Başkanı E.E.'nin bilgisayarında bulunan 04.02.2012 tarihli, "Arvento & Turkcell" konulu e-postada;

E.E.

... Ciddi bir Antalya bayisi sorunumuz var, pazartesi günü konuşuruz.

L.A.

Antalya iddiaları kabul edilebilecek türden değil. Gerçi Arvento'nun en iyi satış yapan bayisinin (MMS) Vodafon KSK'si olduğunu yıllardır söylüyoruz ama biz kendimiz için doğru bulmuyoruz. Yalnız, bu örnekleri bizim bayiler de biliyor ve bizi çok sıkıştırıyorlar. Ben arkadaşlarla görüşüp Pazartesi seni arayacağım.

- (57) **Belge 42:** S.Y.'nin bilgisayarında bulunan 16.02.2012 tarihli, "Mobiliz Toplantı Notları ve Aksiyonlar" konulu e-postada;

*Mobiliz problemleri konular:*

1. Arvento'nun diğer operatörlere ürün verdiği bayileri

*MMS Telekom, Birlik Telekom- Araştırılacak. ....*

- (58) **Belge 43:** AGSH sahibi H.D. tarafından Mobiliz yöneticisi A.M.'ye gönderilen 06.02.2012 tarihli e-postada;

*Merhaba A. (.....)*

*Şirketimiz bünyesinde (.....) adet data (.....) gb ortak havuz (.....) adet ses hattı bulunmaktadır ve yıl sonu hedefimiz (.....) adettir.*

*Ve şu an mevcut kullanmış olduğumuz Turkcell den fiyatların yüksek olmasından dolayı Vodofone geçme düşüncemiz vardır. Bunun için Vodofone teklif istedim ve gelen teklifte data hatlarında net faturadan %(.....) ses hatlarında net faturadan %(.....) indirim aldık. Halen Turkcel teklif veremedi. Bir de bu kadar indirim veremeyeceklerini ima ettiler. Hafta sonuna kadar gelmediği taktirde Vodofone geçmeyi düşünüyorum bir de defalarca burda bulunan bölge müdürüne yapılan yönlendirmelerin az olduğunu söyledik. Bir de benim müşteri temsilcimin değişmemesini talep ettim defalarca ama bir türlü değişmedi.*

- (59) **Belge 44:** Arvento Satış ve Pazarlama Müdürü A.K.'nin bilgisayarında bulunan, Turkcell yetkilisinden Arvento Satış ve Pazarlama Müdürüne gönderilen 07-23.02.2012 tarihli, "Çözüm Ortakları- İş Ortakları" konulu e-postada;

B.B.

*A. (.....) merhaba,*

*Düzce'deki satış ekibimizin aktardığı, bizim de şaşkınlığımıza sebep olan bir konu var. Sizin bilginiz dahilinde değildir diye düşündüğüm için aktarmak istiyorum. Aynen bana aktarılan mailden alıntı yapacağım;*

*"Bolu ilinde iki adet Arvento yetkili bayisi bulunuyor ve Arvento bayilerinden bir tanesi mevcutta takip ettiğimiz işlerde, kendine gelen yönlendirmelerde de diğer operatörün tarifelerinin kampanyalarının lansmanını yapıyor.*

*Örneğin Arvento Bayisi olan (.....) firması (.....) hattı ve yaklaşık (.....) adet araç takip cihazı kullanmakta olan (.....) motorlu taşıtlar kooperatifi müşterimize rutin ziyaretler yaparak Vodafone'un daha uygun fiyatlı olduğunu, Turkcellde faturaların hep yüksek geldiği, Vodafone kullanan müşterilerinin bulunduğunu ve çok memnun olduğu gibi söylemlerde bulunmuş, müşterimin ve (.....) müşterimize bağlı olarak çalışan yaklaşık (.....) adet nakliye firmasında da yeni araç takip ihtiyaçlarını diğer operatöre yönlendirme yapmıştır.*

*Örneğin KÇM tarafından yönetilen (.....) firması yaklaşık iki ay önce bütün hatlarını bu nedenle diğer operatöre taşımıştır. Ayrıca Bolu'da bulunan Arvento bayisi kendi işyerine Vodafone reklamlarını ve tabelasını asmış durumda.*

*Çözüm ortaklarımızdan aslında hiçbiri ile bölgede yeterli demo ve satış sonrası servis konusunda gereken desteği alamamamız, özellikle Arvento yetkili bayilerinin hali hazırda takibimizde olan projelerimize diğer operatörün tarifelerinden, avantajlarından bahsedilmesi, ayrıca satış gerçekleştirdiğimiz müşterilerimize montaj için gidildiğinde yine diğer operatörün avantajlarından bahsedilmesi ile ilgili problem yaşıyoruz. Bizlerin satış görüşmesini gerçekleştirdiğimiz ve demo yapılması konusunda yönlendirdiğimiz Arvento bayilerinden demo cihazlarının içine Vodafone sim kartı takip kullandıranlar da olmuştur.*

*Firmalarımıza hiçbir zaman Arvento bayilerini tek başına yönlendirmiyoruz, müşterimiz ile Arvento bayisinin bizim yönlendirmemiz ile birebir görüşmesini uygun bulmuyoruz ve müşteriye doğru yönetebilmek adına araç takip projeleri ya da ihtiyaçları doğrultusunda kendi ziyaretlerimizde satışı gerçekleştiriyoruz.*

*Bu konuda ilgili bayinin tutumunu sizin de uygun bulmayacağınızı düşünüyorum. Diğer operatörlerle çalışmakla ilgili bir kısıtlamamız olmamakla birlikte, sözü geçen bayinin aksiyonları hem etik, hem de ticari açıdan bölgede ciddi zarara sebep olmadan bir aksiyon almak gerekir kanısındayım. Sizin de yorumunuzu rica ediyoruz...*

- (60) **Belge 46:** Turkcell Large Account Anadolu Satış Müdürü Y.I.'nın bilgisayarında bulunan 02-05.03.2012 tarihli, "Rekabet Case Study - Araç Takip" konulu e-postada;

(.....)

*Bugün Infotech Genel Müdürü (.....) ile birlikte (.....)'na gittik. Infotech'in (.....)Turkcell hattına karşılık (.....) civarında VDF hattı var. Toplantıda Argun 'Biz VDF ile çalışmadık, hattı bile nasıl açtıracağımızı VDF tarafında bilemiyoruz, ama tabi ki son karar sizin' dedi. Bu söylemle biz de Hakan'la daha önceki stratejimiz gereği, VDF teklifine karşılık revize teklif vermedik. Bu riski müşteri tarafına bıraktık....*

- (61) **Belge 47:** O.T.'nin bilgisayarında bulunan 05-06.04.2012 tarihli, "Danışma" konulu e-postada;

O.T.

*Merhaba D.;*

*... Geçtiğimiz yıllarda Araç Takip Çözüm Ortağı olmadan TURKCELL yönlendirmesi ile ATC satıyoruz diye Arvento tarafından abiye şikayet edilmiştik, o da her zaman ki gibi gereğini yapmıştı. Sesimizi çıkarmadık... Devran döndü AT Çözüm Ortağı olduk bu sefer bir söylenti ile yıllardır yaptığımız iş bahane edildi, abi kılıcını çekti, kampanyadan çıkarıldık. Haklıdır, vardır bir bildiği dedik. Bizi rahatsız eden 2 konu oldu.*

*Birincisi; ... İkincisi; bir başka müşteride bizim de teklif verdiğimiz 4 soğuk odaya yine Arvento cihazları takıldı, üstelik Vodafone hatları ile. Bize etmediğini bırakmadı abi, üstelik sadece ürün satıyoruz diye, bir de kendi sattığımız ürünlere Vodafone hat satsak ne yapardı düşünemiyorum bile. Ama Arvento'ya bir şey diyemiyor mu? Söylentiler gerçek mi yani?...*

D.Ö.

*... Ancak senin teklif verip kapatmak üzerinde olduğun bir işi Vodafone hattına çevirmek kabul edilemez. Arvento, Sade, x, y, z aynı şekilde yaklaşırız. Ama müşteri bilgileri almam lazım ki tepkimi gösterebileyim veya açıklama alalım...*

- (62) **Belge 54:** Turkcell Genel Müdür Yardımcısı S.K.'nin bilgisayarında bulunan 25.05-19.06.2012 tarihli, "Ford Kamyon - Mobiliz" konulu e-postada;

E.Ö.

*Ford Kamyon, araç takip hizmetini, ürettiği kamyonlarda standart olarak vermeyi planlıyor. Başlangıç tarihine de Temmuz sonu olarak karar verdiler. Sadece takip değil, aynı zamanda canbusla iletişimde olacak cihaz, (yakıt tüketiminden motor performansına kadar takip edebilecek) Bu kapsamda Mobiliz'in ürününün test işlemleri bitmek üzere olsa da cihaza onay verildi. Ford, hatları kendi üzerine açmak istemiyor; Mobiliz üzerine açılmasını düşünüyorlar ve hatların Vodafone olması konusunda ısrarcı. Mobiliz'le bugün de bir araya gelip kesinlikle 'Turkcell olmalı'yı görüştük.*

*Ford'un bu noktada anlayamayıp Mobiliz'in ürünü yerine başka bir cihaza geçmeleri halinde testler, yazılımlar en az 9-10 ayı gözden çıkarması gerekir.*

*Şu an planlanan Temmuz ayını göz önüne alırsak Ford, başka bir ürüne geçemez gözüküyor. Gold partnerimiz Mobiliz'in bu konuda sağlam durması gerekiyor. Turkcell olmazsa ilerleyemeyiz'i diyecek şartları sağlamamız gerekiyor.*

*Sektörde seri üretimde ilk olacak bu projeyi elde tutmak adına nasıl ilerleyelim görüşünüze sunarım.*

E.Ö.

*Güncel durum:*

*Ford Kamyon ile görüştüğümüz yıllık (.....) kamyonu standart araç takip işiyle ilgili; Ford ve Mobilizle görüşmelerimiz sonucu Ford'un Vodafone ısrarını kırdık. Hatları üzerine açacak olan Mobiliz'in de Turkcell'i istediğini toplantıda Mobiliz'e doğrudan söylettirdik. Şimdi üstünlüklerimizi yazılı olarak da geçeceğiz. Paralelinde de Mobilize uygun bir teklif çalışıyoruz. (VDF'un Ford'a verdiği teklifi gözönünde bulundurarak)*

*(Turkcell hat sahibi lojistikçilere Ford'la İşteKazan Özel Bakım İndirimini de görüştük; Eylül-Ekim için planlıyoruz. Pazarlama ekibini götürüp oranı konuşacağız.)*

- (63) **Belge 55:** S.Y.'nin bilgisayarında bulunan 11.06.2012 tarihli, "Alarmnet" konulu e-postada;

*Alarmnet ile görüştük. İş ortaklığına çok istekliler... Derler ki, biz ay sonuna dek iş ortaklığı sözleşmesi imzalamak istiyoruz, sonra kendi fiyatlarımızı data hariç olarak farklılaştıracağız ama elimizdeki Vodafone kartlarını bitirmek için 2-3 aya ihtiyacımız var, vs. Biz iş ortaklığı sözleşmesini yolluyoruz, inceleyecekler.*

- (64) **Belge 56:** Mobiliz çalışanı (.....) tarafından AGSH'ye gönderilen 19.06.2012 tarihli, "Operatör Önerisi ve Açılan GSM Hatları Hakkında" konulu e-postada;

*Değerli Partnerimiz,*

*Müşterilerinize Turkcell'in haricinde bir başka operatör önermemeniz, farklı operatörde ısrar eden firmaları Turkcell satış ekibine yönlendirmeniz önemle rica olunur. Açılan GSM hatlarının mutlaka müşteri üzerine kayıtlı olması gerekmektedir. Bundan sonraki süreçte, iş ortağı üzerine açılacak hatlar ile yapılan satışlar, garanti kapsamı dışında bırakılacaktır. ...*

- (65) **Belge 57:** E.E.'nin bilgisayarında bulunan 17.07.2012 tarihli, "Turkcell Araç Takip" konulu e-postada;

Ö.H.

*Patron merhaba,*

*Turkcell (.....) aracına araç takip takmak için bizden teklif istedi. (.....) adedinde halihazırda zaten Arvento var. Biz de konu Turkcell olduğu için elimizden gelenin en iyisini verdik. Sizlerin bu alımdan haberiniz var mı bilemiyorum ancak satın almalar iş yoğunluğundan dolayı bazen çok detayına bakmadan karar verebiliyorlar.*

*Niye bu maili yazıyorum; Avea bizim araç takip sistemini kullanıyordu ancak değiştirme kararı almış. Sebebini sorduk; "Hiçbir sıkıntımız yok ama Turkcell Çözüm Ortağı olduğunuz için değiştireceğiz" yanıtını aldık. Bizi cezalandırıyorlar yani. Hiçbir şey diyemedik tabii ki. Yöntem alacakmış. Yöntem de Sade'nin satıcısı. Diğerleri başka isimler altında 3 operatör ile de çalışabiliyor ama biz yapmadık biliyorsunuz.*

*Şimdi Turkcell de başkasına karar verirse bizim tarafta manevi anlamda darbe yaşanacak. İşin para-kazanç kısmında değilim, zaten neredeyse sıfır kar marjlı teklif verdik.*

- (66) **Belge 58:** D.V.'nin bilgisayarında bulunan 19.07.2012 tarihli, "Turkcell Toplantı Nasıl Geçti" konulu e-postada;

N.Ç.

*Turkcell Toplantı Nasıl Geçti?*

D.V.

*... Onun dışında Vodafone'la çalışmamız adetlerimizin o tarafta giderek artması çok bunaltıyor onları ...*

- (67) **Belge 60:** 11-14.09.2012 tarihli, "(.....) Ats Simkart" konulu e-postada;

Z.A. (Turkcell)

*R. merhaba;*

*Müşteriyle Arvento görüşüyordu ve bana bilgisini kendisi verdi ki 1 yıldır Arventonun da görüştüğü atılan maillerden bellidir. ...*

R.D. (AGSH)

*Açıklayıcı mailiniz için teşekkürler*

*Bundan sonraki süreçte sizin izlediğiniz yolu izleyip gelişmelerin hangi yönde ilerlediğini takip edeceğiz sonuçta aynı tarafta olduğumuz bilincinde olmamız gerekir ve yapmış olduğumuz bütün satışlarda özellikle TURKCELL kullanılması yönündeki ısrarlarımız da bunun bir ispatıdır. Büyük oranda da ATS'lerde TURKCELL kullanılmaktadır. ...*

- (68) **Belge 61:** A.A.'nın bilgisayarında bulunan 06.10.2012 tarihli, "Turkcell fatura sözleşme" konulu e-postada;

H.D.

*R. pazartesi faturayı yatıralım. Aynı zamanda Turkcell sözleşme iptali ve son bir senenin fatura dökümü hazırlansın. AVK gidecek cezai şart nedir. Onu da çıkartsınlar ve diğer GSM operatör ara ve son tekliflerini topla geçiş işlemi olursa ne kadar indirim ve para vereceklerini sorun ve netlik kavuşturun işlemlere başlayın acildir.*

A.A.

*AGSH'de risk artıyor, sezon sonu olması sebebi ile sim kart takılı araçlardan sökümlemler başladığından değişim yapılabilir.*

*VDF'un (.....) TL hat başına gelen tarifesi (net gelen yerler var fatura incelemesi yaptık) ve ilave nakit para teklifleri var) Toplam (.....) hat olduğundan agresifler.*

*Ben %(.....) fa<sup>6</sup> verdiğimiz firmada daha yapılacak bir şey görmüyorum, senin yorumun var mı?*

O.K.

*Beraber değerlendirelim. E.'den de destek isteriz.*

- (69) **Belge 62:** Turkcell Direktörü Ç.A.'nın bilgisayarında bulunan 30.01-05.02.2012 tarihli "Port-out (.....) Hat" konulu e-postada;

Ç.A.

*E. Dostum, Ak Servis Solit'in alt bayisi olarak çalışıyor ve bizdeki hatları vdf'na PO ediyor. Solit'i bir sıkıştırmakta fayda var bakalım ne diyecekler...*

E.E.

*Biraz dolaylı bir ilişki var ama tam neyi elde edersek iyi bilirsek bir deneriz.*

Ç.A.

*E. sizden baskı desteği alabilir miyiz?*

A.A.A.

---

<sup>6</sup> Fatura altı indirim



Ç. merhaba,

Port out öncesinde Ak Servisle ilgili hatların borcundan dolayı kapanması ve müşteri şikâyetlerine neden olması üzerine konuşmuştuk ve Solit bu nerenden dolayı Aralık ayında Bursa'da ziyaret etmişti firmayı bayiliğinin iptali söz konusu idi ama taksi projesi sonrası iptal olduğunu düşünüyorum.

Solit Vodafone ağırlıklı çalışan bir firma. Geçen yıl Turkcell partner oldu. Buradan yapılacak baskı ne derece etkili olur bilmiyorum. Pazartesi konuşurum. Solit ile ben de görüşmüştüm ödeme dengesizliğinden oluşan problem ile ilgili...

(.....) ve (.....) adet Ak Servis data hattı kullanan 2 firmaya Şubat ayı içerisinde Turkcell hat vereceğiz bir aksilik olmaz ise görüşmelerimiz olumlu geçti. Portföydeki diğer firmaları da belirleyerek Vodafone'a taşıdığı tüm hatları boşa çıkarmak hedefimiz.

Ç.A.

A., iş ortaklığı tarafı Ak Servis'e Solit üzerinden bir baskı yaptı mı? Konuyu görüştünüz mü?

- (70) **Belge 63:** S.K.'nin bilgisayarında bulunan 30-31.01.2012 tarihli, "servis portout" konulu e-postada;

G.P.

Merhaba T.,,

A.'ların bugün yaptığı ziyaret sonrasında aktardığı bilgiler aşağıdaki gibidir. 2011 Aralık port out eden (.....) hattı ile birlikte toplamda (.....) adet hat port out etmiş gibi duruyor.

... A.'ların aşağıdaki mailde bahsettiği üzere bu firma hangi segmentte olursa olsun açtığı hatları pazarlık unsuru olarak kullanıp rakibimize satış yapmaktadır.

Bu konu ile ilgili özellikle araç takip çözüm ortağımız SOLİT ile görüşülerek alt bayisi olan Ak Servis'in bu çalışması konusunda uyarılması mantıklı olacaktır...

A.K. ("(.....) Port out" konulu ve 30.01.2012 tarihli e-posta):

G. merhaba,

MB'den bu yılbaşında devir aldığımız Ak Servis Araç Takip firmasıyla geçen hafta için ziyaret planlamıştık. ... Kendisiyle bugün görüşme fırsatımız oldu. Firmadaki port out nedenleri konusunda yaptığımız görüşmede Vodafone'un (.....) ile bir protokol yaptığını öğrendik. Müşterimiz Aralık 2011 tarihinde (.....) ile 36 aylık sözleşme imzalamış. Bu sözleşme karşılığı (.....) adet Vodafone yeni ses hattı + (.....) adet port in karşılığı (.....)TL'yi müşteri nakit almış.

Ayrıca Haziran 2012 tarihinde (.....) adet yeni ses hattı ilave olarak açmayı ve toplam (.....) adet port-in karşılığı (.....)TL çek almış ancak herhangi bir sözleşme imzalamamış. Toplamda (.....)TL cash out bütçe almış. Ticari anlamda zor durumda oldukları için verilen bütçeden dolayı hatları rakibe taşıdığını söyledi.

(.....) faaliyet gösteren Vodafone Bayisi (.....) ile ticari olarak anlaşmışlar. Bizim hatlarımız üzerinden iki firma menfaat paylaşımına gitmiş.

Benim görüşüme göre bu firma işe tamamen ticari boyutta baktığı için geriye kalan (.....) adet hattımızı da ileride pazarlık konusu yapacaktır. Bu firma Solit Araç Takip sistemlerinin alt bayisi olarak hizmet veriyor. Bence Solit ile görüşerek bu firmanın bayiliği iptal edilmelidir. Aksi takdirde hatlarımızı pazarlık konusu yapmaya devam edecektir. ...

- (71) **Belge 64:** Turkcell Stratejik ve Büyük Müşteri Yöneticisi T.Ç.'nin bilgisayarında bulunan 16-18.03.2013 tarihli, "Bilgilendirme: Filotürk (Mobiliz) Her Şey Dahil Kampanyası-Turkcell Uygulaması" konulu e-postada;

E.Ö.

*Ford'daki gelişme doğru.*

*Mobiliz üzerine açılan, Kasım'daki Logitrans fuarında lansmanı yapılan ve ilk partideki araçlar için Ford'a cihazlara monteli şekilde teslim edilen (.....) hat, Vdf ile değiştiriliyor. Mobiliz, hatları kapatmayı planlamadığını belirtti.*

D.Ö.

*... Ancak Mobiliz'den hizmet alan müşterilerden sadece Ford'un kritik bir durumu var. Bildiğiniz üzere Vodafone FORD'da Turkcell hattı kullanılmaması için oldukça büyük çaba sarf ediyordu. Ancak Mobiliz burda hatları Turkcell tutmayı başarmıştı diye biliyoruz. Ancak Erkan Şule'den bugün öğrendiğim kadarı ile Ford'un bu projesindeki hatlar Vodafone'a geçmiş ve burda kullanılan hatların kapatılması söz konusu olabilirmiş. ...*

ifadeleri yer almaktadır.

#### **I.4. Değerlendirme**

##### **I.4.1. Turkcell'in Hakim Durumuna İlişkin Değerlendirme**

- (72) Dosya kapsamında Turkcell'in araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarında Kanun'un 6. maddesi kapsamındaki uygulamaları incelenmektedir. Bu çerçevede öncelikle Turkcell'in söz konusu pazarda hâkim durumda olup olmadığının tespit edilmesi gerekmektedir.
- (73) Düzenlemeye tabi bir pazar olan GSM hizmetleri pazarında faaliyet gösterebilmek için kıt kaynak tahsisinin yapılması zorunlu olduğundan, bu hizmetin sunulabilmesi için BTK ile bir imtiyaz sözleşmesinin imzalanması gerekmektedir. Bu kapsamda imtiyaz sözleşmesi imzalamış olan işletmeciler Turkcell, Vodafone ve Avea'dır.
- (74) Lisans bedelinin yanısıra yüksek maliyetli altyapı yatırımlarının gerekliliği, pazara girişleri zorlaştıran bir diğer unsurdur. GSM operatörlerinin 2008-2012 yılları arasında yıllık yaklaşık 2-2,5 milyar TL civarında yatırım yaptığı, 2009 yılında bu rakamın 4,5 milyar TL seviyesine ulaştığı görülmektedir. Pazara girişleri zorlaştıran bir diğer unsur şebeke dışsallıklarıdır. Bu durum, şebeke dışı erişim maliyetlerinin büyük şebekeye sahip operatör bakımından düşük, küçük şebekeye sahip operatör bakımından yüksek olması sonucunu doğurmaktadır. Buna ek olarak pazarda abone edinme ve reklam harcamaları da yüksektir.
- (75) Piyasanın bu özellikleri potansiyel oyuncuların yanı sıra mevcut oyuncular bakımından da etki doğurmaktadır. Piyasa yapısı pazar gücüne sahip oyuncu ile diğer oyuncular arasındaki asimetriyi artırıcı bir yapı sergilemektedir. GSM operatörlerinin 2005-2011 yıllarındaki karlılıkları incelendiğinde, Vodafone ve Avea'nın bu dönemde pozitif kar elde edemediği dikkat çekmektedir. Bu durum Turkcell ve rakipleri arasındaki asimetriyi ortaya koymaktadır.
- (76) Dosya konusu bakımından (i) GSM hizmetleri, (ii) veri transferi hizmetleri, (iii) katma değerli hizmetler, (iv) M2M hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri ve (v) araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri olmak üzere farklı alanlardan bahsetmek mümkündür. Turkcell'in "araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarı"ndaki gücünün, "GSM hizmetleri pazarı" ve bunun alt kırılımlarındaki gücüyle doğrudan ilişkili olduğu belirtilmelidir.
- (77) Dosya kapsamında 2007 - 2012 (ilk 6 ay) dönemine ilişkin olarak yapılan incelemede Turkcell'in pazar payının söz konusu pazarların tamamında hiçbir dönemde %50'nin altına inmediği, kurumsal müşterilere sunulan hizmetler bakımından pazar gücünün daha yüksek olduğu, bu alanlarda pazar payının %(.....)'in üzerine çıktığı, dosya konusu

ile doğrudan ilişkili olan M2M alanında 2006 yılında %(.....) seviyesinde olan pazar payının ise 2012 yılının ilk yarısı itibariyle %(.....) civarında olduğu görülmektedir.

- (78) Tablo 3'de 2008 - 2012 (ilk 6 ay) dönemi itibariyle operatörlerin gelir ve hat sayısı bakımından araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarındaki pazar paylarına yer verilmektedir.

Tablo 3: Operatörlerin Araç Takip Hizmetleri Pazarındaki Pazar Payları (%)

Gelir Açısından Pazar Payları					
	2008	2009	2010	2011	2012/6 ay
Vodafone	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Avea	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Turkcell	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Hat Sayısı Açısından Pazar Payları					
	2008	2009	2010	2011	2012/6 ay
Vodafone	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Avea	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Turkcell	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Turkcell, Vodafone, Avea ve yapılan hesaplamalar

- (79) Tablodan görüldüğü gibi araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarında Turkcell'in pazar payı %(.....) civarındadır. Bunun yanı sıra dosya mevcudu bilgilere göre 2012 yılının ilk yarısı itibariyle Turkcell'in iş ortağı olan ATF sayısı 23 iken, rakiplerinin toplam 11 iş ortağı bulunduğu belirtilmelidir.
- (80) Yasal giriş engelleri, yüksek lisans bedelleri, yüksek yatırım, abone edinme ve reklam maliyetleri gibi unsurlar, Turkcell'in araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarındaki pazar payı ve bu pazarla doğrudan ilişkili olan pazarlardaki konumu ile birlikte değerlendirildiğinde, Turkcell'in araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarında hakim durumda olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

#### I.4.2. Turkcell'in ATF'lere Yönelik Münhasır Uygulamaları Aracılığıyla Rakiplerinin Faaliyetlerini Zorlaştırdığı İddiasına İlişkin Değerlendirme

- (81) Kanun'un 6. maddesinin 1. fıkrasına göre "*Bir veya birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde veya bir bölümünde, bir mal veya hizmet piyasasındaki hakim durumunu tek başına yahut başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanması hukuka aykırı ve yasaktır.*" Aynı maddenin 2. fıkrasının (a) bendinde "*ticari faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemler*" yasaklanan haller arasında sayılmıştır.
- (82) Bu başlık altında; araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarında hakim durumda olduğu ortaya konulan Turkcell'in münhasırlığa ilişkin uygulamalar yoluyla hakim durumunu kötüye kullanıp kullanmadığı Turkcell ile ATF'ler arasındaki sözleşmeler, yukarıda yer verilen belgeler ve pazarın işleyişine ilişkin tespitler ışığında değerlendirilecektir.

##### I.4.2.1. Turkcell ile ATF'ler Arasındaki Sözleşmeler

- (83) Turkcell ile ATF'ler arasında imzalanan sözleşmeler ile ATF, Turkcell müşterilerine araç takip hizmetini Turkcell'in talimatları ve belirlediği standartlar çerçevesinde sunmayı taahhüt etmekte ve tüm ticari riskler kendi üzerinde olarak satış yapmaktadır. Dosya kapsamında Turkcell ile iş ortağı ATF'ler arasında 2006 yılından bu yana imzalanan sözleşmelerin tümü incelenmiştir.

## 13-71/988-414

- (84) Turkcell Kurumsal Çözüm Ortaklığı Uygulamaları Sözleşmesi (TÇOS)'nin 5.5. maddesinde;  
"Kuruluş, Turkcell ile aynı sektörde faaliyet gösteren ve/veya rekabet ortamı içerisinde bulunan kişi ve kuruluşlarla işbu sözleşme süresince, işbu sözleşme konusu ürün/ürünlerle ilgili çalışmalarda bulunamaz."  
hükmü yer almaktadır.
- (85) TÇOS Mobiliz bakımından 21.09.2006- 21.09.2007 tarihleri arasında yürürlükte kalmıştır. Arvento ile ise ilk olarak 15.09.2006 tarihinde, ikinci olarak 13.08.2007 tarihinde imzalanan sözleşmenin 13.08.2008 tarihine kadar yürürlükte kaldığı tespit edilmiştir.
- (86) Turkcell Veri Servisi Uygulamaları İş Ortaklığı Sözleşmesi (TVSS)'nin 4.18. maddesinde ise;  
"İş ortağı, ürün(ler)'in müşterilere tanıtımı amacıyla yaptığı sunum ve demoları, müşteri farklı bir şekilde talep etmediği sürece Turkcell şebekesi üzerinden yapacaktır. İş ortağı, ürünlerle ilgili yürüttüğü satış ve pazarlama faaliyetleri sırasında karşılaştığı potansiyel müşteriler ve satış fırsatlarından ilk önce Turkcell'i haberdar etmekle yükümlüdür. İş ortağı, müşterilerin ürünleri Turkcell ile aynı sektörde faaliyet gösteren ve/veya rekabet ortamı içerisinde bulunan kişi ve kuruluşlardan hizmet alarak kullanmayı tercih etmesi durumunda, Turkcell'e bilgi vermekle yükümlüdür."  
hükmü yer almaktadır.
- (87) 02.04.2008 tarih ve 08-27/306-97 sayılı Rekabet Kurulu kararında TVSS'nin grup muafiyetinden yararlanmadığı, münhasırlık etkisi yaratan söz konusu maddesi nedeniyle bireysel muafiyet de alamayacağı değerlendirilmiştir.
- (88) TVSS Mobiliz bakımından 19.11.2007-11.07.2008, Mobiltim İletişim Kurumsal Hizmetler San. Tic. A.Ş. (Mobiltim) bakımından 02.01.2008-11.07.2008, A&S Otomotiv İletişim Elektronik San. ve Tic. Ltd. Şti. (A&S) bakımından 13.12.2007 - 13.12.2008, Koç Sistem Bilgi ve İletişim Hizmetleri A.Ş. (Koç Sistem) bakımından 08.04.2008 - 03.10.2012 tarihleri arasında yürürlükte kalmıştır.
- (89) TVSS'nin söz konusu maddesi daha sonra Arvento ve Mobiliz ile imzalanan "İçerik Temin, Reklam ve Pazarlama, Sunucu Barındırma, Uygulama, Geliştirme & İşletme Hizmet Çerçeve Sözleşmesi"nde (Hizmet Çerçeve Sözleşmesi) de korunmuştur. Hizmet Çerçeve Sözleşmesi Mobiliz bakımından 18.04.2008 - 09.10.2012, Arvento bakımından 23.06.2008 - 09.10.2012 tarihleri arasında yürürlükte kalmıştır.
- (90) Yukarıda da belirtildiği gibi 02.04.2008 tarih ve 08-27/306-97 sayılı Kurul kararında rekabet etmeme yükümlülüğü olarak değerlendirilen hükmün ATF'lerin sözleşmesinde hangi süre ile yer aldığına ilişkin dosya mevcudu bilgileri aşağıdaki tabloda görülmektedir:

Tablo 4: Rekabet Etmeme Yükümlülüğü Olarak Değerlendirilen Düzenlemelerin Yürürlüğü

Taraf Olan ATF	Sözleşmelerin Yürürlüğü	İş Ortaklığı Durumu
Arvento	15.09.2006 - 09.10.2012	Devam
Mobiliz	21.09.2006 - 09.10.2012	Devam
Koç Sistem	08.04.2008 - 03.10.2012	Devam
Mobiltim	02.01.2008 - 11.07.2008	Devam
Teknobil	10.05.2007 - 10.05.2008	10.05.2008 itibarıyla bitti
Naz Teknoloji	30.01.2007 - 30.01.2008	30.01.2008 itibarıyla bitti
A&S	13.12.2007 - 13.12.2008	13.12.2008 itibarıyla bitti

Kaynak: Turkcell ve dosya mevcudu belgeler

- (91) Söz konusu düzenlemenin sözleşmelerde kalması Turkcell tarafından "sehven" ve "iş körlüğü" olarak açıklanmış ve 09.10.2012 tarihinde bu düzenlemenin yer almadığı yeni

sözleşmelerin imzalandığı bildirilmiştir. Dosya kapsamında Turkcell tarafından ayrıca 3.4.2008 tarihinde, 27.12.2007 tarih ve 07-92/1191-461 sayılı Rekabet Kurulu kararı çerçevesinde tüm katma değerli servisler ile ilişkili iş ortaklarına hiçbir münhasır çalışma yükümlülükleri kalmadığına dair bir ihtarname çekildiği, ancak yine “iş körlüğü” nedeniyle bu ihtarnamenin Arvento’ya gönderilmediği ifade edilmiştir.

- (92) Mobiltim’e gönderilen ihtarnamede araç takip hizmetlerine değil, SMS çözüm ortaklığı sözleşmesine atıf yapıldığı, Mobiliz’e gönderilen ihtarnamede ise atıf yapılan TÇOS’nin dönem itibariyle yürürlükte olmadığı tespit edilmiştir. Bu çerçevede ihtarnamede yer alan *“Bu ihtarnamenin tarafınıza tebliğinden itibaren şirketlerimiz arasında devam edecek iş ilişkisinde hiçbir biçimde münhasır çalışma yükümlülüğü altında olmayacağınız hususunda bilgi edinmenizi rica ederiz”* ifadesinin, Turkcell iş ortağı ATF’lerden sadece Mobiliz bakımından bir anlam ifade edeceği anlaşılmaktadır.
- (93) Dosya mevcudu bilgi ve belgeler değerlendirildiğinde, TÇOS’nin 5.5. maddesinde düzenlenen iş ortağının rakip operatörlerle sözleşme konusu ürünlerle ilgili çalışmalarda bulunamayacağına yönelik düzenlemenin; sözleşme tarafı ATF’nin araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetlerini sadece Turkcell’den satın almasına yönelik bir düzenlemeden farklılaştığı anlaşılmaktadır.
- (94) Yukarıda yer verilen ve TÇOS’nin ve TVSS’nin yürürlükte olduğu döneme ilişkin belgelerde yer alan iş ortaklarının Turkcell şebekesi önermeleri, müşterinin Turkcell’den farklı bir operatör tercih etmesi durumunda iş ortağının cihaz ve teklif vermesinde herhangi bir sorun olmadığı yönündeki ifadelerden, iş ortaklarına getirilen kısıtlamanın araç takip ürün ve hizmetlerini sadece Turkcell müşterilerine (tek alıcıya) sağlamalarına yönelik bir kısıtlamadan da farklılaştığı anlaşılmaktadır. Nitekim dosya mevcudu bilgilere göre Turkcell’in çalışma prensibi TÇOS’nin yürürlükte olduğu dönemde de, *“Turkcell Çözüm ortaklığı, gerek sözleşmelerimizde gerekse de çalışma pratiğinde, satışta önceliği Turkcell’e tanımanız ve birlikte çalıştığımız servislerde rekabet halinde olduğumuz diğer operatörler ile doğrudan işbirliğine gidilmemesi esaslarını temel almaktadır.”* şeklinde ifade edilmektedir.
- (95) Bu çerçevede “Hizmet Çerçeve Sözleşmesi”nde de korunan TVSS’nin 4.18. maddesindeki düzenleme uygulamada “satışta önceliği Turkcell’e vermek” şeklinde sonuç doğurmaktadır. Turkcell iş ortağı ATF, potansiyel bir müşterinin Turkcell hatlarını kullanmasını önermekte ve müşterinin araçlarına takılan tanıtım cihazlarında Turkcell hatlarını kullanmaktadır.
- (96) Nitekim bu husus “Veri Servisleri Prim Sözleşmesi”nde de hükme bağlanmıştır: *“İş Ortağı, işbu Sözleşme konusu Turkcell Veri Servislerini mevcut ve yeni Müşterilere tanıtmak, ücretler/tarifeler vb her türlü konuda müşterileri bilgilendirmek ve satışına aracılık etmekle, bu kapsamlarda Turkcell tarafından belirlenen kriterlerde Turkcell’e raporlama yapmak ve Turkcell’in ilgili ekiplerinin yönlendirmelerine uygun davranmakla yükümlüdür.”*

#### **1.4.2.2. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgelerin Değerlendirilmesi**

- (97) Belge 1’den Turkcell tarafından Arvento’ya gönderilen çözüm ortaklığı sözleşmesinde Arvento’nun rakip operatörler ile çalışamayacağına ilişkin bir maddenin yer aldığı, bu durum karşısında Turkcell’in yanı sıra diğer operatörlerle de çalışmak isteyen Arvento yetkilileri tarafından operatörlerle farklı unvanlı firmalar vasıtasıyla çalışmanın önerildiği ancak Turkcell’in tepkisinden çekindikleri anlaşılmaktadır.
- (98) Belge 2’den Mobiliz’in bayisi olan Filotek’in, Vodafone iş ortağı olmasının Turkcell’de rahatsızlık yarattığı anlaşılmaktadır. Belgede Mobiliz yetkilisi tarafından sözleşmelerde

bayilerini sadece Turkcell hat kullanmaya zorlayan herhangi bir maddenin olmadığı ifade edilmektedir. Ancak Mobiliz'in ve bayilerinin müşterilere Turkcell şebekesinin kullanılmasını önerdikleri ve (.....)'i aşkın Mobiliz kullanıcısının %(.....) oranında Turkcell kullandığı anlaşılmaktadır. Belgede ayrıca Turkcell'den gelen baskının somut bir yaptırıma dönüştürüleceği ifade edilmektedir.

- (99) Belge 3'den Turkcell'in, Arvento'nun Vodafone ile çalıştığı duyumunu aldığı ve bu konuda Arvento'dan açıklama istediği görülmektedir. Arvento yetkilisi ise Vodafone ile işbirliği yapılmadığını, Turkcell satış temsilcilerinin Arvento ve Vodafone ismini birlikte duyduklarında büyük bir tepki gösterdiklerini belirterek diğer iş ortaklarının resmi olarak rakip operatörlerle işbirliği yapmalarının Turkcell için problem oluşturmamasını sorgulamaktadır. Belgede yer alan ifadeler, Vodafone'un Arvento ile çalışmak istediğini bildirdiğini ancak Arvento'nun bu hususta hiçbir girişimde bulunmadığını göstermesi bakımından dikkat çekicidir.
- (100) Belge 4'de yer alan e-posta'dan Turkcell'in iş ortağı ATF'lerle çalışma prensibinin şu hususlara dayandığı anlaşılmaktadır: (i) ATF satışta önceliği Turkcell'e tanıyacaktır. (ii) Diğer operatörler ile doğrudan işbirliği yapmayacaktır. (iii) Bu hususlar sadece iş ortağı ATF için değil; onun bayileri/satış kanalı için de geçerlidir. E-postaya Mobiliz yetkilisi tarafından verilen yanıtta ise; Mobiliz'in bayileriyle olan sözleşmelerinde herhangi bir operatör sınırlaması olmadığı, Filotek'den Vodafone müşterilerine Mobiliz sistemi üzerinden değil, başka bir sistem üzerinden hizmet vermesini istedikleri, Mobiliz'den hiçbir şekilde rakip operatörlerle işbirliğine girmemesini isteyen Turkcell'in Mobiliz'in rakipleriyle de işbirliği yapıyor olmasının adaletsizlik yarattığı ve diğer operatörlerin tekliflerini reddettikleri ifade edilmektedir. Belgede Turkcell yetkilisi tarafından ise pazarlama desteği verdikleri bir ürünün diğer operatör satış kanalı ile iş ortaklığı ilişkisi içinde olan ekipler tarafından satışı halinde Turkcell tarafından uygulanacak yaptırımlar sıralanmaktadır. Buna göre Mobiliz ürünü herhangi bir rakip operatör iş ortağı tarafından satışa sunulduğu süre boyunca Mobiliz'in Turkcell çözüm ortağı statüsü ve pazarlama destekleri durdurulacak, durumun devamı halinde Turkcell Mobiliz'in iş ortaklığının devam edip etmemesi konusunda bir karar alacaktır.
- (101) Belge 5 Turkcell yetkililerinin, Mobiliz'in bayisi olan Filotek'in aynı zamanda Vodafone iş ortağı olmasından duyduğu rahatsızlığı ortaya koymaktadır. Turkcell yetkilisi Filotek sorununun devam ettiğini ve asıl rahatsız eden hususun satış pazarlama desteği verilen bir çözüm ortağının ürününün rakip operatör sayfasında da görüntülenmesi ve rakip operatör müşterilerine götürülmesi olduğunu ifade etmektedir. Mobiliz yetkilisinin cevabında Filotek'in, Mobiliz'in uyarılarıyla internet sayfasından "Vodafone çözüm ortaklığı" ifadesini kaldırdığı, Vodafone'un da kendi internet sayfasından Filotek'le ilgili ürün linkini kaldırdığı, bu tür bir olayın bir daha yaşanmaması için Filotek'in daha sert bir şekilde uyarılacağı ifade edilmektedir. Belge, Turkcell'in yaptığı baskının Turkcell iş ortağı tarafından bayiye aynen yansıtıldığını açıkça göstermektedir.
- (102) Belge 6'da yer alan Filotek'in Vodafone'a gönderdiği e-postada Filotek'in "Mobiliz'in Turkcell çözüm ortağı olması ve aynı ürünün Turkcell'in rakip operatörlerinin de portföyünde yer almasının sıkıntı yaratması" gerekçeleriyle, Vodafone çözüm ortağı olarak yürüttüğü faaliyetlere son vermek zorunda olduğu ve müşterinin GSM operatörü tercihini kesin olarak Vodafone olarak bildirmesi durumunda Filotek'in cihaz ve teklif vermesinde herhangi bir sorun olmadığı belirtilmektedir.
- (103) Belge 7'den Turkcell tarafından araç takip cihazlarına sim kilit uygulamasına ilişkin çalışma yapılacağı anlaşılmaktadır. Halihazırda ATF'lerin sunduğu cihazlar her üç operatörün de sim kartlarıyla çalışmakta, bu açıdan herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır.

- (104) Belge 8’de Mobiliz, Turkcell çözüm ortağı olan Koç Sistem’in Vodafone’un internet sayfasında Vodafone’un da çözüm ortağı olarak görüldüğünü, Filotek olayına atıf yaparak benzer bir durumun kendileri için ciddi bir sorun yarattığını belirtmekte ve Koç Sistem’e<sup>7</sup> neden farklı davranıldığı konusunda Turkcell’den açıklama istemektedir. Belgede ayrıca Turkcell’in diğer ATF’ler ile işbirliği yapabilmek için çeşitli modeller oluşturmasına karşın Mobiliz’in benzer girişimine şiddetle karşı çıktığı ifade edilmektedir. Belge tarihinin Turkcell tarafından Mobiliz’e münhasır çalışma yükümlülüğü altında olmadığını belirten ihtarnamenin gönderilme tarihi olan 3.4.2008’den sonra olduğu dikkat çekmektedir. Belgede kullanılan ifadelerden, Mobiliz’in ihtarnameye rağmen kendisinin ve diğer Turkcell iş ortağı ATF’lerin rakip operatörlerle işbirliğine gitmeme yükümlülüğü altında olduğu algısı ile hareket ettiği anlaşılmaktadır.
- (105) Belge 9’da Mobiliz’in, Arvento’nun ve aynı zamanda Vodafone’un bayisi olan MMS Grup İletişim Makine Çevre Hizmetleri Ltd. Şti.’nin (MMS Grup) Vodafone ile işbirliği halinde Arvento çözümlerini pazarlamasını ve bir kampanya düzenlemesini şikayet ettiği anlaşılmaktadır. Turkcell yetkilisi MMS Grup’un gerçekleştirdiği kampanyayla ilgili olarak Arvento’ya gerekli uyarının yapıldığını, Arvento’nun konu hakkında bilgilerinin olmadığını ve ilgili süreci durduracaklarını belirttiğini ifade etmektedir.<sup>8</sup> Belge Mobiliz’in halen rakip operatörlerle işbirliğine gitmeme yükümlülüğü altında olduğu algısı ile hareket ettiğini göstermektedir.
- (106) Belge 11’de Mobiliz yetkilisi tarafından Mobiliz’in bir bayisinin bile rakip operatörle iş yapmasına Turkcell tarafından müdahale edilirken ve işbirliği derhal sonlandırılırken Arvento’nun ana dağıtıcısı olan MMS Grup’un Vodafone kurumsal satış kanalı olmasının Turkcell’de rahatsızlık yaratmadığı belirtilmekte ve “*diğer operatörlerle çalıştığı için resmi olmasa da yaptırımlarımız olacak diyen Turkcell’in Arvento’yu ödüllendirdiği*” ifadesine yer verilmektedir.
- (107) Belge 12’de Mobiliz yetkilisi tarafından Mobiliz ya da Filotürk’ün bu dönemde diğer operatörlerle doğrudan resmi işbirliklerine girmesinin sakıncalı olduğu, ancak “mevcut durumdaki gibi Filotek ve başkaları üzerinden dolaylı işler yapılabileceği”<sup>9</sup> belirtilmektedir. Belge tarihi olan 2010 yılında dahi bu nitelikteki işbirliklerinin sakıncalı olarak değerlendirilmesi, Turkcell’in politikasının devam ettiğini göstermektedir.
- (108) Belge 16’dan Turkcell ile Arvento arasında imzalanması planlanan bir sözleşmede iş ortağı ATF’lerin hat başına Turkcell’e (.....) TL tutarında hizmet bedeli ödemelerinin öngörüldüğü (hem ATF’nin kendi bulduğu müşteriler için, hem de Turkcell tarafından bulunup ATF’ye yönlendirilen müşteriler için) anlaşılmaktadır. Arvento’nun kendisine ve bayilerine ek maliyet getiren, gerekçelerine ikna olmadığı bir uygulamayı benimsemiş olması Turkcell’in iş ortakları üzerindeki gücünü göstermektedir. Bu gücün bir boyutu da olası müşterilerin iş ortaklarına ‘yönlendirilmesi’dir. Turkcell potansiyel müşterileri iş ortağı ATF’lere yönlendirmek suretiyle bazı ATF’lerin ön planda olmasını sağlayabilmektedir. Bu noktada müşteri yönlendirmelerinin Belge 16’da sözü edilen sözleşmeyi imzalayan iş ortaklarına yapılmasını öngören Belge 17’ye dikkat çekilmelidir.
- (109) Belge 22 ve Belge 30’da Arvento’nun Vodafone ile kampanya yapma niyeti açıkça görülmektedir. Bununla birlikte Arvento Vodafone’un söz konusu kampanyasına katılmamıştır.

<sup>7</sup> Dosya kapsamında Koç Sistem’den, herhangi bir dönemde Vodafone iş ortağı olup olmadığına ilişkin alınan bilgiler böyle bir durumun söz konusu olmadığı yönündedir.

<sup>8</sup> MMS Grup ile yapılan görüşmede şirket yetkilisi tarafından araç takip hizmetleri alanında her zaman büyük bir ağırlıkla Turkcell ile çalışıldığı ifade edilmiştir.

<sup>9</sup> Filotek üzerinden Vodafone hatları ile satış yapılmasının kastedildiği anlaşılmaktadır.

- (110) Belge 23 ve Belge 24 Turkcell'in özellikle 2011 yılı sonlarında yoğunlaşan ve "kampanya münhasırlığı" olarak ifade edilebilecek, bir çözüm ortağının aynı anda Turkcell ve rakip operatör kampanyasında bulunmasına izin verilmemesi uygulamasına ilişkindir. Bu belgelerde Turkcell, iş ortakları Sade Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Elektronik San. ve Ticaret Ltd. Şti. ve Sadetek Takip Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (birlikte Sade) ve Satko Teknoloji Hiz. A.Ş. (Satko)'nun aynı anda Vodafone ve Turkcell kampanyasında bulunması nedeniyle her iki iş ortağından da açıklama talep etmektedir. Belge 23'de Sade yetkilisi, Vodafone kampanyasına SD Elektronik Yazılım İthalat İhracat San. ve Tic. Ltd. Şti. (SD Elektronik) adında İzmir merkezli bir firmanın katıldığını, bu firmanın daha önce bir dönem Sade'den ürün tedarik ettiğini, ancak mevcut durumda aralarında herhangi bir ilişki bulunmadığını belirtmektedir.<sup>10</sup> Belge 24'de Turkcell yetkilisi güncel konuları değerlendirmek üzere Satko yetkilileriyle toplanmak istediğini belirtmekte ve Satko yetkilisinin "Aynı konu: Vodafone!" yorumu dikkat çekmektedir.
- (111) Belge 25'de yer alan Arvento yetkilisinin, Sade ve Satko'nun Vodafone kampanyasına katıldıkları ve mevcut durumda "engellenir" konumda kaldıkları ifadesi, Turkcell'in Arvento'ya rakip operatörlerin kampanyalarına katılmaması yönünde bir baskı yaptığını ve yukarıda da belirtildiği üzere Arvento'nun niyeti olmasına rağmen Vodafone kampanyasına katılmamasında Turkcell'in müdahalesinin etkili olduğuna işaret etmektedir. Turkcell yetkilisinin "uyarılarına tedbirler alındı 😊 sana bilgi verecekler" ve Arvento yetkilisinin Turkcell'in Vodafone kampanyasına katılan Sade ve Satko'dan birini kampanyadan çıkaracağı ifadesi dikkat çekicidir.
- (112) "Toplantımız Sonrası" konulu Belge 27, Belge 24'de sözü edilen Turkcell'in Satko ile yapmak istediği toplantıya ilişkindir. Belgede Satko yetkilisi tarafından;
- Turkcell'in Satko için önemli bir iş ortağı olduğu, Satko'nun Vodafone kampanyasına katılmasının Turkcell'i rahatsız edeceğini tahmin etmedikleri, tahmin etmiş olsalardı Vodafone kampanyasına hiç başlamamış olacakları, ancak Turkcell'in kampanya öncesinde Satko'ya böyle bir bilgilendirmede bulunmadığı,
  - Vodafone ile yaptıkları kampanyanın iptalini düşündükleri ancak böyle bir durumda yapılan sözleşme gereği Vodafone'un kendilerine ceza uygulama ve dava açma ihtimalinin yüksek olduğu,

.....(TİCARİ SIR).....

- Toplantıda Turkcell'i rahatsız eden şeyin sadece fiyat olmadığını öğrendikleri, diğer firmaların yaptığı gibi başka isimler ve aynı hizmeti farklı ürünlü gibi Vodafone'a sunmanın etik olmayacağını düşündükleri, zira farklı bir unvanın aslında Satko'ya ait olduğunu Turkcell'in sonradan öğrenmesinin doğru olmayacağı ve Vodafone ile imzalanan sözleşmenin Turkcell ile mevcut ilişkilerini zedelemeyeceğini umdukları ifade edilmektedir.

- (113) Belge 33'de Satko yetkilisi tarafından ofis ses hatlarının Turkcell'e taşındığı, kendi adlarına (.....) adet Turkcell M2M data hattı açtıkları, (.....) adet hat daha açacakları, diğer operatör hatları ile çalışan ve Turkcell'e aktarılması mümkün olan araç takip cihazlarını Turkcell'e aktardıkları, bunlara rağmen Satko'nun 22.11.2011 itibariyle kampanya dışında bırakıldığına ilişkin sahadan duyum aldıkları belirtilmektedir. Belge

<sup>10</sup> (.....).



28'de ise Sade'nin farklı operatörlerle işbirliği yapmayı düşünmediği ifade edilerek, büyük projelerde Turkcell'in Sade ile çalışması talep edilmektedir.

- (114) Bu belgelerden iş ortaklarının Turkcell ile ilişkilerini bozmamak için uğraş verdikleri görülmektedir. Sade ve Satko Kasım 2011'de Turkcell kampanyasından çıkarılmıştır. Belge 32'de Sade ve Satko'nun kampanyadan çıkacağı, Belge 36'da iki iş ortağının kampanya kurgusundan çıkarıldığı, Belge 37'de Sade ve Satko'nun yeni kampanyaya dahil olacakları, Vodafone ile iş yapmayacakları ifade edilmektedir. Belge 34'de ise Turkcell yetkilisi tarafından Satko'nun Mart ayında bitmesi planlanan Vodafone kampanyasından sonra Turkcell kampanyasına dahil olabileceği ifade edilmektedir.
- (115) Dosya mevcudu belgelerden Satko'nun 18.4.2012 itibariyle Turkcell kampanyasına yeniden dahil edildiği ancak kampanya kapsamındaki satışların 29.5.2012 itibariyle tekrar durdurulduğu anlaşılmaktadır. Vodafone'un kampanya süresinin 31.3.2013 tarihine kadar uzatılmış olması nedeniyle, Satko'nun aynı anda hem Turkcell'in hem de Vodafone'un kampanyasında yer alma durumunun ortaya çıktığı ve Turkcell kampanyasından bu nedenle tekrar çıkarıldığı kanaati oluşmaktadır.
- (116) Belge 42'den Turkcell ve Mobiliz arasında yapılan toplantıda; Arvento'nun rakip operatör müşterilerine satış yapan iki bayisine ilişkin olarak, Turkcell yetkilisinin MMS Telekom ve Birlik Telekom<sup>11</sup> isimlerinin yanına "araştırılacak" şeklinde not aldığı dikkat çekmekte ve Turkcell iş ortaklarına uygulanan kısıtlamaların belge tarihi itibariyle devam ettiği kanaati oluşmaktadır.
- (117) Belge 47'de Sade yetkilisi tarafından geçmişte çözüm ortağı olmadan Turkcell tarafından yönlendirme ile araç takip cihazı sattıkları gerekçesiyle Arvento tarafından Turkcell'e şikayet edildikleri, aynı anda hem Vodafone hem Turkcell kampanyasına katıldıkları için yıllardır yaptıkları işin bahane edildiği belirtilmekte ve "*abi kılıcını çekti, kampanyadan çıkarıldık. Haklıdır, vardır bir bildiği dedik*" ifadeleri kullanılmaktadır. Turkcell'in, bir iş ortağının teklif verme sürecinde olduğu bir müşteriye başka operatörün hattıyla teklif verilmesine ilişkin tepkisini gösteren belgede, iş ortakları arasında herhangi bir ayırım yapılmadan aynı şekilde tepki verileceği belirtilmekte ve bunun için daha fazla bilgi talep edilmektedir.
- (118) Belge 44'de Turkcell tarafından Arvento bayilerinin şikayet konusu uygulamalarına ilişkin olarak açıklama talep edilmektedir. Bunlar; bir bayinin Turkcell müşterisi olan bir firmaya rutin ziyaretler yaparak Vodafone'un uygun fiyatlı olduğu, Turkcell'de faturaların yüksek olduğu değerlendirmesini yaptıktan sonra (.....) Vodafone hat satışına aracılık etmesi, iş yerine Vodafone reklam ve tabelalarını asması ve Turkcell takibinde olan projelerde diğer operatörün avantajlarından bahsedilmesi gibi hususlardır. Turkcell yetkilisi tarafından Arvento'ya, bu uygulamaların kendilerince şaşkınlıkla karşılandığı ifade edilerek, Turkcell'in diğer operatörlerle çalışmakla ilgili bir kısıtlaması olmasa da bayinin tutumunun etik bulunmadığı ifade edilmektedir. Durum "*hem etik, hem de ticari açıdan bölgede ciddi zarara sebep olabilecek*" bir uygulama olarak değerlendirilmekte ve Arvento'nun konuya ilişkin olarak önlem alması talep edilmektedir.
- (119) Belge 54'e göre Turkcell, iş ortakları üzerindeki gücü ile Ford'un operatör tercihini, Mobiliz'e Turkcell ile çalışmak istediğini söyleterek etkilemeyi hedeflemiştir. Belge 64'de yer alan Turkcell yetkilisinin "*Mobiliz burda hatları Turkcell tutmayı başarmıştı diye*

<sup>11</sup> MMS Grup hem Arvento'nun, hem de Vodafone'un bayiliğini yapmıştır. Birlik Telekom (Birlik Dijital Yay. Alc. Telekom Hiz. Tur. Taş. San. ve Tic. Ltd. Şti.) ise, Mayıs 2009-Nisan 2011 tarihleri arasında Avea'nın iş ortağı olmuştur. Arvento'dan alınan bilgilere göre, MMS Grup ve Birlik Telekom 2006 yılından bu yana Arvento'nun bayiliğini yapmaktadır. MMS Grup'un Vodafone kurumsal bayiliği 2010 yılında sonlanmıştır.

*biliyoruz.*” ifadelerinden Mobiliz’in süreçte önemli bir rol üstlendiği ancak Ford’un nihai olarak Turkcell’den değil, Vodafone’dan hizmet aldığı anlaşılmaktadır.

- (120) Belge 56’da Mobiliz bayilerine Turkcell dışında başka bir operatörü önermemeleri, müşterinin farklı bir operatörde ısrar etmesi durumunda konuyu Turkcell satış ekibine iletmeleri uyarısı yapılmaktadır.
- (121) Belge 57’de yer alan ifadeler, yukarıdaki bazı belgelerde de yer verilen rakip operatörlerle dolaylı çalışma (Mobiliz-Filotek), rakip operatör kampanyasına farklı unvanlı bir teşebbüsle katılma (Sade-SD Elektronik), iş ortağının bayisinin rakip operatör iş ortağı olması (Birlik Telekom) örneklerini hatırlatmaktadır.
- (122) Belge 29, Belge 31, Belge 39, Belge 40, Belge 43, Belge 60 ve Belge 61 Turkcell, Mobiliz ve Mobiliz Antalya bayisi olan AGSH arasındaki yazışmalara ilişkindir. Belgelerden AGSH’nin Temmuz 2011 - Ekim 2012 arasında üç defa operatör değiştirmesinin gündeme geldiği, bu durumun Turkcell ve Mobiliz’in müdahaleleriyle engellendiği anlaşılmaktadır.
- (123) Belge 29’da, AGSH yetkilisi satışlara olan katkısı az olan Turkcell’den bağımsız hareket etmek istediklerini, operatör değiştirme durumlarının olabileceğini, Avea ve Vodafone ile çalışmak istediklerini ifade etmektedir. Belge 31’de bu durumun Turkcell yönetim seviyesinde ciddi biçimde sorgulandığı ifadesi yer almaktadır. Belgeler Turkcell’in Mobiliz üzerinden bayisinin davranışını yönetmeye çalıştığını göstermektedir.
- (124) Belge 43’de, AGSH yetkilisi Mobiliz yetkilisine Turkcell’de fiyatların yüksek olmasından dolayı Vodafone’a geçmeyi düşündüklerini belirtmektedir. Belge 39, Belge 40 ve Belge 41’de AGSH’nin Vodafone’a geçmek için görüşmelere başladığı ve Vodafone’dan teklif aldığı belirtilmiş, bu durum riskli olarak nitelendirilmiştir. Turkcell tarafından Mobiliz’le irtibata geçilmiş, “ciddi bir Antalya bayisi sorunu” ile karşı karşıya olunduğu ifade edilmiştir. Mobiliz yetkilisi tarafından kendi bayilerinin rakip operatörle ilişki içinde olmalarını uygun bulmadıkları belirtilmiş ve bayi ile iletişim kurulduktan sonra Turkcell’e AGSH’nin GSM operatör değişikliğini engelledikleri bilgisi iletilmiştir. Sonuç olarak AGSH daha uygun teklife rağmen hatlarını Vodafone’a aktarmamıştır.
- (125) Belge 40 rakip hatlarının avantajlarından bahsedilmesinin Turkcell tarafından uygun bulunmadığını, Belge 60 ise AGSH’nin Turkcell ile ilişkilerini iyi tutmaya çalıştığını göstermektedir. Belge 61’de de “AGSH’de riskin arttığı” ifade edilmekte ve daha önce bu riski ortadan kaldıran Turkcell İş Ortaklığı birimine konunun iletilmesinin planlandığı dikkat çekmektedir.
- (126) Belge 58’de “... Vodafone’la çalışmamız, adetlerimizin o tarafta giderek artması çok bunaltıyor onları.” ifadeleri yer almaktadır. Belge 55’de ise, Vodafone iş ortağı olan Alarmnet Güvenlik Hizmetleri A.Ş. (Alarmnet)’nin Turkcell ile iş ortaklığına çok istekli olduğu, ay sonuna kadar Turkcell ile iş ortaklığı sözleşmesi imzalamak istediği ancak elindeki Vodafone kartlarını bitirmek için 2-3 aya ihtiyacının olduğunu belirttiği ifade edilmektedir.
- (127) Belge 62’de Solit İletişim Teknoloji Sanayi ve Ticaret İthalat İhracat Ltd. Şti. (Solit)’nin bayisi olan Ak Servis’in kendi üzerindeki Turkcell hatlarının Vodafone’a geçirilmesinden söz edilmektedir. Yazışmalardan Ak Servis’e, bir önceki yıl Turkcell iş ortağı olduğu ifade edilen Solit üzerinden baskı uygulanmasının, Solit’in bu konuda uyarılmasının, hatta Solit ile görüşülerek Ak Servis’in bayiliğinin iptal ettirilmesinin gündeme geldiği görülmektedir. Belgede Turkcell yetkilisinin Turkcell’in ilgili birimine ‘baskı desteği’ istediğini ifade etmesine dikkat çekilmelidir.
- (128) Yukarıda yer verilen belgeler bir bütün olarak değerlendirildiğinde;

- Turkcell'in ATF'lerin sadece Turkcell ürünlerinin lansmanını yapmaları ve sadece Turkcell iş ortağı olmalarına, Turkcell ile eş zamanlı olarak rakip operatör kampanyalarına katılmamalarına yönelik uygulamalarda bulunduğu,

- Bu kısıtlamaların sadece iş ortağı olan ATF'lere değil, aynı zamanda iş ortaklarının bayi organizasyonuna da yönelik olduğu,

- Turkcell tarafından kısıtlamalara uyulup uyulmadığının yakından takip edildiği; kurumsal satış ekibi çalışanlarının tespitleri, diğer iş ortaklarının şikayetleri gibi vasıtalarla bunlara uyulmadığının anlaşılması halinde, araştırma başlatılması, izahat istenmesi, kısıtlamalara uymayan iş ortağı ise doğrudan iş ortağına, iş ortağının bayisi ise iş ortağı ve/veya ilgili bayiiye baskı uygulanması gibi yöntemlere başvurulduğu

ve bu kısıtlama ve yöntemlerin bir arada ya da ayrı ayrı kullanılması suretiyle, Turkcell tarafından rakip operatör GSM hizmetlerinin Turkcell iş ortağı ATF'lerin ve bayilerinin hizmetleriyle birlikte sunumunun sınırlandırıldığı kanaatine ulaşılmaktadır.

#### **I.4.2.3. Turkcell'in ATF'lere Yönelik Uygulamalarının Etkisinin Değerlendirilmesi**

- (129) Yukarıda da yer verildiği üzere Turkcell'den prim alan iş ortağı ATF'ler araç takip ürün ve hizmetlerini Turkcell'in talimatları ve standartları doğrultusunda Turkcell müşterilerine sunmakta, Turkcell ürünlerinin tanıtımını ve pazarlamasını yapmakta, gerektiğinde Turkcell ile birlikte potansiyel müşterileri ziyaret etmekte, araç takip ürün ve hizmetlerini Turkcell ile eşgüdüm halinde sunmaktadır.
- (130) Müşteri farklı operatörler arasında tercihte bulunma olanağına teorik olarak sahiptir ve pazarın işleyiş koşulları çerçevesinde operatörlerin, iş ortağı ATF'lere sadece kendi ürünlerini tedarik etmeleri gibi bir kısıtlama getirmeleri güçtür. Ancak Turkcell'in iş ortağı olan ATF'lere ve bayilerine uyguladığı kısıtlama, rakip operatörlerle işbirliği yapmalarını engelleme şeklinde ortaya çıkmaktadır.
- (131) Turkcell; iş ortağı olan ATF'lerin rakip operatörlerle işbirliğine girmelerini, onların hizmetlerinin lansmanını yapmalarını ve Turkcell kampanyasında iken rakip operatörlerin kampanyasına katılmalarını engelleyici uygulamalarda bulunmaktadır. Bu noktada söz konusu uygulamalarla etkin rekabetin kısıtlanıp kısıtlanmadığı ve bu uygulamaların pazardaki etkisinin boyutunun ortaya konması gerekmektedir.
- (132) Halihazırda Türkiye araç takip hizmetleri pazarında faaliyet gösteren başlıca firmalar Arvento, Mobiliz, Infotech Bilişim ve İletişim Teknolojileri San. ve Tic. A.Ş. (Infotech), Koç Sistem, Sade, Satko, Solit, Denkasan Telekomünikasyon San. ve Tic. Ltd. Şti. (Denkasan), ATC İletişim Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti. (ATC), Fideltus İnşaat Taahhüt San. ve Tic. A.Ş. (Fideltus), Mobiltim, Deha Elektronik Turizm ve İnşaat San ve Tic. Ltd. Şti. (Mobiz), Rota İnternet Teknoloji Hizmetleri Ltd. Şti. (Rota), Vektör Telekomünikasyon ve Güvenlik Sistemleri Ltd. Şti. (Vektör), Atel Teknoloji ve Savunma Sanayi A.Ş. (Atel), Dijital Sahne Bilişim Teknolojileri San. ve Tic. Ltd. Şti. (Dijital Sahne), SD Elektronik, Turpak Elektromanyetik Yakıt İkmal Sistemleri San. ve Tic. A.Ş. (Turpak), Yöntem Filo Yönetimi Araç İzleme Sistemleri İletişim Bilgisayar San. ve Tic. A.Ş. (Yöntem), Atosis Araç Takip ve İletişim Sistemleri Mühendislik Müşavirlik Makine Elektronik Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. (Atosis), DT Mobil Teknoloji Ürünleri San. ve Tic. Ltd. Şti. (DT Mobil), Karel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Karel), Termikel Bilişim Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Termikel/Termobil) ve Alarmnet'dir.
- (133) Aşağıdaki tabloda ATF'lerin araç takip hizmetleri pazarındaki pazar payları ve Turkcell, Avea ve Vodafone iş ortağı ATF'lerin toplam pazar payları görülmektedir:

13-71/988-414

Tablo 5: ATF'lerin Pazar Payları (%)

ATF/YIL	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 1.yarı	2011 <sup>12</sup>
Arvento	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Mobiliz	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Infotech	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Satko	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Fideltus	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Koçsistem	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Mobiltim	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Rota	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Denkasan	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ATC	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Sade	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Vektör Telekom	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Mobiz	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Solit	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Atel	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Alarmnet	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Turpak	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SD Elektronik	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Digital Sahne	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Yöntem	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Atosis	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
DT Mobil	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Termikel	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Turkcell İş Ortakları Toplamı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Vodafone İş Ortakları Toplamı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Avea İş Ortakları Toplamı	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: ATF'ler ve operatörlerden alınan bilgiler

- (134) Tablodan görüldüğü üzere, Turkcell iş ortağı ATF'lerin araç takip hizmetleri pazarındaki toplam pazar payları önemli seviyelerdedir. 2006-2012 yılları arasında söz konusu oranın yaklaşık %(.....)-%(.....) aralığında olduğu görülmektedir. Sadece Arvento ve Mobiliz'in pazar payları toplamı dahi %(.....) gibi önemli bir seviyededir.
- (135) Aşağıdaki tablolarda operatörlerin genel nitelikli kampanya bilgileri sunulmaktadır:

Tablo 6: Turkcell Tarafından Düzenlenen Kampanyalar<sup>13</sup>

Kampanya	Başlangıç Tarihi	Bitiş Tarihi	Taahhüt Süresi	Katılan ATF'ler
Kampanya 1	28.09.2011	30.06.2012 (31.08.2012 tarihine kadar uzatıldı.)	12 ya da 24 ay	Arvento, Mobiliz, Mobiz, Infotech, Sade, Satko <sup>14</sup>
Kampanya 2	09.10.2012	30.06.2013	24 ay	Arvento, Mobiliz, Infotech, ATC, Denkasan, Mobiltim, Mobiz, Rota, Sade, Satko, Solit, Vektör

Kaynak: Turkcell

<sup>12</sup> Bu sütunda yer alan veriler, dosya mevcudunda bulunan 31.08.2012 tarihli "(.....)" adlı çalışmaya dayanmaktadır. Buna göre tabloda yer verilmeyen diğer firmaların pazar payı toplamı %(.....)'dir.

<sup>13</sup> Turkcell kampanyalarının her ikisi de kurumsal faturalı hat sahibi müşterilere yönelik olarak yapılmıştır. Kurumsal hat sahibi Turkcell müşterisinin en az 6 aylık aboneliği bulunması gerekmektedir. Avea ve Vodafone'un kampanyaları ise tüm olası müşterilere yönelik olarak düzenlenmiştir.

<sup>14</sup> Sade ve Satko Kasım 2011'de kampanyadan çıkarılmıştır.

**13-71/988-414**

Tablo 7: Vodafone Tarafından Düzenlenen Kampanyalar

Kampanya	Başlangıç Tarihi	Bitiş Tarihi	Taahhüt Süresi	Katılan ATF'ler
Kampanya 1	06.10.2011	31.03.2013 tarihine kadar uzatıldı.	24 ay	Atel, Dijital Sahne, Fidelity, Satko, SD Elektronik, Turpak

Kaynak: Vodafone

Tablo 8: Avea Tarafından Düzenlenen Kampanyalar

Kampanya	Başlangıç Tarihi	Bitiş Tarihi	Taahhüt Süresi	Katılan ATF'ler
Kampanya 1	26.02.2011	31.12.2011 (30.06.2012 tarihine kadar uzatıldı.)	24 ay	Yöntem, DT Mobil <sup>15</sup>
Kampanya 2	22.08.2012	31.12.2012 (30.06.2013 tarihine kadar uzatıldı.)	24 ay	Yöntem, DT Mobil, Termobil, Atosis, Karel

Kaynak: Avea

- (136) Dosya kapsamında gönderilen yazıda “*gerek iş ortağı gerekse son kullanıcı tarafında çeşitli faydalar sağladığı*” ifadeleri ile bizzat Turkcell tarafından ifade edildiği üzere, operatörlerin düzenlediği kampanyalar müşteri için çeşitli faydalar ortaya çıkaran birer rekabet etme aracıdır. Turkcell’in kendi kampanyasındaki iş ortaklarına yönelik münhasıran kendi kampanyasında yer almaya zorlayıcı tutumu, rakip operatörlerin Turkcell ile rekabetlerini sınırlandırarak, onları kampanya rekabetinde dezavantajlı hale getirmektedir. Yukarıda yer verilen belgelerden, aynı anda birden fazla operatörün kampanyasında bulunmak isteyen iş ortağı ATF’lerin bu yöndeki iradesinin Turkcell tarafından engellendiği ve ATF’lere sınırlamalar getirildiği görülmektedir.
- (137) Diğer yandan Turkcell kampanyasına katılan ve rakip operatör kampanyalarına katılmaları engellenen ATF’lerin pazar güçlerinin de dikkate alınması gerekmektedir. Turkcell’in 1 no’lu kampanyasına katılan ATF’lerden sadece Arvento ve Mobiliz’in pazar payları toplamının dahi 2011 yılı itibariyle en az %(...) olduğu görülmektedir.<sup>16</sup> Bu çerçevede bu teşebbüslerin rakip operatörlerin kampanyasına katılmamalarının, rakip operatörlerin kampanya kapsamındaki satışları üzerinde olumsuz etkiye sahip olacağı açıktır.
- (138) Turkcell’in 1 no’lu kampanyasının geçerli olduğu dönemde ve 2012 yılının ilk 6 ayına kadar olan dönemde operatörlerin kampanya kapsamında yaptıkları satışlar aşağıda gösterilmektedir:

Tablo 9: GSM Operatörlerinin Kampanyalı Satışları (Hat Sayısı)

	Turkcell	Vodafone	Avea
2011	(.....)	(.....)	(.....) <sup>17</sup>
2012/6 ay	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Turkcell, Vodafone, Avea

- (139) Tablo 9’den görüldüğü üzere, söz konusu dönemde üç operatörün kampanyalı satışları toplamı (...)’dir. Turkcell’in kampanyasına katılan iş ortaklarına rakip operatörlerin kampanyasına katılmama yükümlülüğü getirdiği 1 no’lu kampanyası döneminde yaptığı

<sup>15</sup> DT Mobil Kasım 2011’den itibaren kampanyaya dahil olmuştur.

<sup>16</sup> Tabloda görüldüğü gibi ATF’ler ve operatörlerden alınan bilgiler çerçevesinde hesaplanan pazar paylarına göre söz konusu iki ATF’nin pazar payı toplamı %(...)’dür.

<sup>17</sup> Avea’nın kampanyasının Turkcell kampanyasından daha önce başlamış olması nedeniyle, teşebbüsün Turkcell kampanyasının geçerli olduğu 2011 yılının son 3 aylık döneminde yaptığı satışlara yılın yaklaşık 10 aylık sürecinde kampanya kapsamında yaptığı satış bilgisi çerçevesinde ortalama aylık hat satışı hesaplanarak ulaşılmıştır.

satışlar, aynı dönemde pazarda yapılan toplam kampanyalı satışların %(...) gibi önemli bir oranını oluşturmaktadır.

- (140) Tablo 10'da kampanyalı satışların 2012 yılı ilk yarısı itibariyle her bir operatörün hat sayısı artışındaki ve pazarın toplam hat sayısı artışındaki ağırlığına yer verilmektedir. Turkcell'in ilgili dönemdeki hat sayısı artışında kampanyalı satışların ağırlığının yaklaşık %(...), Avea'nın %(...), Vodafone'un ise %(...) olduğu görülmektedir. Pazardaki toplam hat sayısı artışı içinde kampanyalı satışların payı ise yaklaşık %(...) dir.

Tablo 10: GSM Operatörlerinin Kampanyalı Satışlarının Toplam Hat Artışları İçindeki Payı

Yıl	Operatör	Kampanyalı Satışlar (Hat Sayısı)	Hat Sayısı Artışı	Hat Artışı İçinde Kampanyalı Satışların Payı (%)
2012/ 6 ay	Turkcell	(...)	(...)	(...)
	Vodafone	(...)	(...)	(...)
	Avea	(...)	(...)	(...)
	Toplam	(...)	(...)	(...)

- (141) Kampanyalarda taahhüt sürelerinin ve taahhüt süresi bitmeden kampanyadan çıkılması halinde cezai bedelin söz konusu olması gibi unsurlar, Turkcell'in kampanya münhasırlığı şeklindeki uygulamasının olumsuz etkisini daha da artırmaktadır. Turkcell'in 1 no'lu kampanyasının yaklaşık 11 ay gibi uzun bir dönemi kapsadığı ve kampanya kapsamında müşteri tercihine göre 12 veya 24 ay gibi taahhüt sürelerinin söz konusu olduğu görülmektedir.
- (142) Kampanyalar kapsamında taahhüt süresi boyunca cihaz bedeli taksitlendirilebilmekte ve aylık araç takip hizmet bedeli bu bedele dahil edilebilmektedir. Bu durumda ATF'lerin sundukları ürünlerin bedelinin tahsiline operatörler aracılık etmiş olmaktadır. Turkcell, iş ortağı ATF'lerin rakip operatör kampanyalarına katılmasını engelleyici tutumuyla, rakip operatörlerin bu avantajları müşterilerine Turkcell kampanyasındaki ATF'lerle sunmasını engellemiş olmaktadır. Müşterinin Turkcell kampanyasındaki ATF'lerden kampanya dışı olarak rakip operatör hattı ile hizmet alması mümkün olmakla birlikte, bu durumda müşteri kampanya avantajlarından yararlanamamış olmaktadır.
- (143) Diğer yandan Turkcell ve Avea'nın uzun bir süreyi kapsayan ilk kampanyalarından çok kısa bir süre sonra, yine oldukça uzun süreli ikinci kampanyaları yapmaları, Vodafone'un kampanyasının 17 ay gibi bir süre boyunca devam etmesi ve 24 aylık taahhüt süreleri dikkate alındığında, kampanyaların 2011 yılından itibaren operatörle ATF arasındaki iş ortaklığı modelinde ve operatörler arası rekabette ön plana çıkan bir unsur haline geldiği anlaşılmaktadır.
- (144) Dosya mevcudunda Turkcell'in 2 no'lu kampanyasında iş ortağı ATF'lerin aynı dönemde rakip operatör kampanyasına katılmalarını engelleyici bir tutum içinde olduğuna dair herhangi bir bulgu bulunmayıp, Turkcell'in söz konusu kampanyasına aynı zamanda Vodafone ile yaptıkları kampanya devam eden Satko ve Sade (Vodafone kampanyasında SD Elektronik olarak) katılmıştır.<sup>18</sup>
- (145) Bu noktada rakip operatörlerin kendileriyle işbirliği yapacak alternatif ATF'ler bulmalarının zorluk derecesinin değerlendirilmesi gerekmektedir. Avea ve Vodafone bu alanda faaliyet gösteren birçok ATF ile iş ortaklığı ilişkisi içine girmiştir. Araç takip hizmetleri pazarına girişte ilk yatırım maliyeti ve yüksek sermaye gerekliliği bakımından önemli giriş engellerinin bulunmadığı, bununla birlikte teknik bilgi ve know-how'ın ön

<sup>18</sup> Dosya kapsamında Turkcell tarafından gönderilen yazıda da 2011 sonu ve 2012 ilk yarısında kampanyalarda iş ortaklarının benzer teklifler ile aynı dönemde rakip operatörlerin kampanyalarına katılmaması şeklinde bir politika benimsendiği, fakat daha sonraki kampanyada bu uygulamaya son verildiği belirtilmektedir.

plana çıktığı anlaşılmaktadır. Nitekim dosya mevcudu bazı belgelerde “pazara giriş kolay ancak pazarda kalmak zor” değerlendirmesi yer almaktadır.

- (146) Gerek araç takip hizmeti sağlayıcısı konumları, gerekse operatör hizmetlerinin lansmanını yapan bir kanal olma nitelikleri nedeniyle ATF'lerin marka güçleri bakımından benzer konumda olup olmadıkları hususu önem taşımaktadır. ATF'ler genel olarak kullandıkları haritaların ve cihazların kalitesi, internet ara yüzünün fonksiyonelliği, uygulamaların kalitesi, çeşitliliği, hızı ve bayilik ağları gibi açılardan birbirlerinden farklılaşmaktadır.
- (147) Pazarın en büyük iki oyuncusu olan Arvento ve Mobiliz'in marka imaj ve bilinirlikleri, hizmet kaliteleri vs. gibi açılardan ön plana çıktığı anlaşılmakta ve rakip operatörlerin bu nitelikte, özellikle Arvento ve Mobiliz'e alternatif ATF'lerle işbirliği yapma imkanlarının sınırlı olduğu kanaatine ulaşılmaktadır.
- (148) Turkcell, iş ortağı ATF'lere yönelik dosya konusu uygulamalarıyla, ATF'leri kendisi ve rakip operatörler arasında bir seçim yapmak zorunda bırakmış olmaktadır. Turkcell'in gerek genel olarak GSM hizmetlerindeki, gerek ATF'ler için potansiyel müşteri tabanı anlamına gelen kurumsal müşterilere yönelik GSM hizmetlerindeki, gerekse M2M ve araç takibe yönelik GSM hizmetlerindeki pazar gücü, marka imajı, satış kanalı gücü, böyle bir seçim zorunluluğuyla karşı karşıya bırakıldıklarında ATF'lerin diğer operatörleri seçmesini güçleştirmektedir. “Turkcell İş Ortağı” nitelemesini kullanan iş ortakları, kendi satış kanallarının yanı sıra operatörün satış kanalını da kullanmış olmaktadır.
- (149) Nitekim yukarıda yer verilen belgelerde iş ortağı ATF'lerin Turkcell ile işbirliklerini bozmamak ve ilişkilerini iyi tutmak için yoğun çaba harcadıkları görülmektedir. Bu çabanın; rakip operatörlerle çalışmak için dolaylı yollara başvurmak, bayilerine Turkcell'in istekleri doğrultusunda baskı uygulamak ve rakip operatör kampanyasından çıkmaya çalışmak gibi örnekleri bulunmaktadır. Belgeler, ATF'lerin diğer operatörlerle de çalışmak istemelerine karşın, Turkcell tarafından “ya Turkcell ya diğerleri” seçimine zorlandıklarında Turkcell ile çalışmayı tercih ettiklerini ortaya koymaktadır.
- (150) Dosya kapsamında Turkcell tarafından ATF'lerin birden fazla operatör ile iş ortaklığı yapmaları halinde uygulamada, operatöre ait bilgilerin (müşteri bilgileri, pazarlama stratejileri, altyapı ve ürün geliştirmeye ait ticari sırlar) gizliliğinin sağlanması ile ilgili zorluklar yaşandığı ifade edilmiştir. Ancak Turkcell'in iş ortağı ATF'ler ile yaptığı sözleşmelerde ATF'lere getirdiği gizlilik yükümlülüklerinin yanı sıra bu firmalarla konusu sadece gizli bilgilerin korunması olan ayrıntılı gizlilik sözleşmeleri imzaladığı görülmektedir. Bu çerçevede, kısıtlamaların gizlilik gereğinden kaynaklandığı argümanının dayanaktan yoksun olduğu anlaşılmaktadır.
- (151) Turkcell tarafından ayrıca kampanya düzenleyebilmek için belirli maliyetlere katlanıldığı ve yatırım yapıldığı belirtilmiştir. Kampanyalar kapsamında operatör hizmeti ile ATF'nin ürün ve hizmetleri bir paket olarak sunulmakta, fiyat ve ödeme koşulları o paket özelinde oluşmaktadır. Dolayısıyla Turkcell'in bir kampanya nedeniyle katlandığı maliyetler ve yaptığı yatırımlar üzerinden rakip operatörlerin haksız bir kazanç elde etmesi, diğer bir deyişle bedavacılık (*free riding*) sorununun ortaya çıkması da mümkün görünmemektedir.
- (152) Turkcell'in ATF'lere yönelik uygulamalarının değerlendirilmesinde, müşterilerin satın alma kararlarında etkili olabilecek unsurlardan da söz edilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda geçiş maliyetlerine değinilecektir.
- (153) Dosya mevcudu bilgilere göre ATF'ler tarafından sunulan cihazlar ile cihaz içinde yer alan yazılımlar birbiriyle bağlantılı şekilde kurgulanmakta, müşteri istisnai haller dışında bir ATF'den aldığı cihazı başka bir ATF'nin izleme hizmeti ile kullanamamaktadır. Bu

çerçevede hizmet alınan ATF'yi değiştirmek için yeni bir cihaz almak gerekmekte, ATF'yi değiştirmek için katlanması gereken maliyetler cihaz ve hizmet ilk kez alınırken oluşan maliyetlerle paralellik taşımaktadır.<sup>19</sup> Araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetlerinde ise müşteri hizmet aldığı operatörü değiştirmek istediğinde cihazlardaki sim kartların değiştirilmesi gerekmektedir. Müşteri sim kartların değiştirilmesi için araç başına belli bir montaj ücreti ödemektedir. Görüldüğü üzere, hizmet alınan ATF ve GSM operatörünün değiştirilmesinde belirli geçiş maliyetleri söz konusu olmaktadır.

- (154) Araç takip hizmetini 24 ay boyunca kullanan bir müşterinin cihaz bedeli ve 24 aylık izleme ücreti dahil araç takip sistemi için katlandığı araç başına ortalama toplam maliyet, hat ve data hizmeti için katlandığı 24 aylık araç başına ortalama toplam maliyet ile karşılaştırıldığında, katlanılan maliyetin çok daha büyük bir bölümünün ATF'lere ödenen ücretlerden kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Geçiş maliyetlerinin de ATF'ler bakımından daha yüksek olması ve nihai hizmeti sunuyor olmaları nedeniyle, müşterinin ATF seçimi operatör seçiminden daha önemli hale gelmektedir.
- (155) Ayrıca sunulan ürünün teknik niteliği nedeniyle müşterilerin ATF'lerin GSM operatörü tercihine ve yönlendirmesine duyarlı olduğu görülmektedir. Nitekim Fideltus tarafından, müşteri tercihlerinin, diğer kurumsal GSM hizmetlerinin satın alındığı GSM operatörü ve ATF'nin önerilerine bağlı olarak oluştuğu ifade edilmiştir. Dolayısıyla operatör hizmetlerinin lansmanını yapan bir kanal olmaları nedeniyle ATF'lerin müşterinin araç takip hizmetini hangi operatör üzerinden kullanacağı konusunda önemli bir rol üstlendikleri görülmektedir.
- (156) Bu çerçevede Turkcell iş ortağı ATF'lerin toplam pazar paylarının yüksekliği ve yukarıda değerlendirilen diğer unsurlar göz önünde bulundurulduğunda, Turkcell'in iş ortağı ATF'lere yönelik uygulamalarının rekabeti kısıtlayıcı etkiler doğurduğu kanaatine ulaşılmaktadır.
- (157) Yukarıda yer verilen tüm tespit ve değerlendirmeler doğrultusunda Turkcell tarafından iş ortağı ATF'lerin ve bunların bayilerinin;
- Rakip operatörlerin hizmetlerinin lansmanını yapmalarının,
  - Rakip operatörlerle işbirliği yapmalarının,
  - Eş zamanlı olarak rakip operatörlerin kampanyalarında yer almalarının
- engellenmesi yoluyla rakip operatör GSM hizmetlerinin Turkcell iş ortağı ATF'lerin hizmetleriyle birlikte sunumunun sınırlandırıldığı ve Turkcell'in rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırmak suretiyle Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılmaktadır.
- (158) Bu noktada Turkcell'in Kanun'u ihlal ettiği sürenin tespit edilmesi gerekmektedir. Dosya mevcudu bilgi ve belgeler değerlendirildiğinde, Turkcell'in söz konusu uygulamalarının 2006 yılının son çeyreğinden 2012 yılının ortalarına kadar olan dönemi kapsadığı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte gerek yukarıda yer verilen TÇOS ve TVSS'nin rekabet etmeme yükümlülüğü olarak değerlendirilen ilgili hükümlerinin uygulamada doğurduğu sonuçlara ilişkin tespitler, gerekse Vodafone ve Avea'nın 2008 yılından önce pazarda kaydadeğer bir faaliyet girişiminin bulunmaması birlikte değerlendirilerek Turkcell'in 2008-2012 yılları arasında yukarıda yer verilen uygulamalar yoluyla Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılmıştır.

## **I.5. Savunmalar ve Değerlendirilmesi**

### **I.5.1. İş ortaklığı sözleşmelerinin iddiaları destekleyen bir hüküm içermediği iddiası**

<sup>19</sup> Dosya mevcudu belgelere göre araç takip cihazlarının ortalama kullanım süresi 8 yıldır.



- (159) Teşebbüs adına yapılan savunmalarda, TVSS'nin 4.18. madde hükmünün sunum ve tanıtımların hangi şebeke üzerinden yapılacağı konusunda Turkcell'e yalnızca bir öncelik tanıdığı, bu uygulamanın Turkcell tarafından izlenmesinin ve gerektiğinde yaptırım uygulanmasının teorik olarak bile mümkün olmadığı, buna dair (Turkcell imkanları kullanılarak ve pazarlama girişimleri sonucu ATF'lere yönlendirilen müşterilere ilişkin yaşanan istisna örnekler dışında) genel bir tutumunun olmadığı, bu durumun ATF ifadelerinden anlaşıldığı ileri sürülmektedir. Savunmada ayrıca sözleşmelerde yer alan "münhasırlık" uygulamasının sonlandırıldığı ve devam etmediği, bu nedenle o tarihte cari münhasırlık hükmünün ve buna istinaden Turkcell ile ATF'ler arasındaki 2008 yılı öncesi yazışmaların zamanaşımına uğradığı iddia edilmektedir.
- (160) Yukarıda da yer verildiği üzere dosya kapsamında sözleşme hükümlerine ilişkin olarak ihlal tespiti yapılmamıştır. Bu hükümlerden bağımsız olarak, Turkcell'in iş ortağı ATF'lerin rakip operatörlerle işbirliğine gitmelerini, rakip operatör ürünlerinin lansmanını yapmalarını, Turkcell kampanyasında iken rakip operatör kampanyasına katılmalarını engellemeye yönelik uygulamaları belgelerle ortaya konmuştur. Bu belgeler, Turkcell'in ATF'lere getirdiği kısıtlamalara uyulup uyulmadığının yakından takip edildiğini; kurumsal satış ekibi çalışanlarının tespitleri, diğer iş ortaklarının şikayetleri gibi vasıtalarla bunlara uyulmadığının anlaşılması halinde, araştırma başlatılması, izahat istenmesi, kısıtlamalara uymayan iş ortağı ise doğrudan iş ortağına, iş ortağının bayisi ise iş ortağı ve/veya ilgili bayiye baskı uygulanması gibi yöntemlere başvurulduğunu göstermektedir.
- (161) Dosya kapsamında 2008 yılı öncesine ilişkin olarak ihlal tespiti yapılmamış olmakla birlikte, 2008 yılından önceki yazışmaların zamanaşımına uğradığı iddiası da değerlendirilmelidir.
- (162) Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın 138. maddesine göre "*Yasama ve yürütme organları ile idare, mahkeme kararlarına uymak zorundadır; bu organlar ve idare, mahkeme kararlarını hiçbir suretle değiştiremez ve bunların yerine getirilmesini geciktiremez.*" İdari Yargılama Usulü Kanunu'nun 28. maddesinin 1. fıkrasında ise "*Danıştay, bölge idare mahkemeleri, idare ve vergi mahkemelerinin esasa ve yürütmenin durdurulmasına ilişkin kararlarının icaplarına göre idare, gecikmeksizin işlem tesis etmeye veya eylemde bulunmaya mecburdur. Bu süre hiçbir şekilde kararın idareye tebliğinden başlayarak otuz günü geçemez.*" hükmü yer almaktadır.
- (163) Danıştay 13. Dairesi 13.02.2012 tarih, 2008/5803 E. 2012/360 K. sayılı ile dosya konusu iddiaya ilişkin olarak "*önaraştırma sürecinde şikâyetin reddine yönelik dava konusu Kurul kararında hukuka uyarlık görülmediği*" gerekçesiyle 2.4.2008 tarih ve 08-27/306-97 sayılı Kurul kararının iptaline karar vermiştir. Rekabet Kurulu tarafından söz konusu yargı kararının gereğini yerine getirmek üzere 18.07.2012 tarih ve 12-38/1110-M sayılı ile Turkcell hakkında soruşturma açılmasına karar verilmiştir.
- (164) Danıştay 13. Dairesi'nin 25.3.2009 tarih ve 2008/13175 E. sayılı kararında "*Danıştay'ın bu konuya ilişkin olarak yerleşmiş kararlarında belirtildiği üzere, zamanaşımı süresi geçirilmeden verilmiş bir idari yaptırımın, idari yargı yerince aynı konuda yeniden işlem tesisini gerektirecek biçimde iptali üzerine herhangi bir şekilde zamanaşımı süresi işletilmeyecektir.*" ifadeleri; aynı Daire'nin 1.11.2011 tarih ve 2008/13179 E., 2011/4829 K. sayılı kararında da benzer şekilde "*..., ilgili kararın Danıştay tarafından ... iptal edilmesi, Danıştay kararındaki gerekçe doğrultusunda ... davaya konu kararın belirtilen süreçten sonra alınması karşısında, yargıda geçen bu sürelerde zamanaşımı süresinin işlemeyeceği açıktır*" ifadeleri yer almaktadır.
- (165) 2.4.2008 tarih ve 08-27/306-97 sayılı Rekabet Kurulu kararının zamanaşımı süresi geçirilmeden verilmiş bir karar olması ve Danıştay kararındaki gerekçe doğrultusunda soruşturma açılmış olması karşısında, iddianın dayanaksız olduğu anlaşılmaktadır.

### **I.5.2. Turkcell'in rakip operatörler ile işbirliğine gidilmesini engelleyen bir uygulamasının bulunmadığı iddiası**

- (166) Turkcell adına yapılan savunmalarda; "lansman önceliğinin" başvuruda öne sürülen iddialar arasında yer almadığı, bu yöndeki iddiaların uygulama ile örtüşmediği; ATF'lerin, rakipler uygulamıyorken Turkcell'in prim vermesinden ve hizmet kalitesinden dolayı tercihlerini Turkcell'den yana kullandıkları; Avea ve Mobiliz'in bazı ifadelerinin rakipler ile ATF'ler arasındaki ilişkinin Turkcell baskısıyla değil, tarafların ticari beklentileriyle şekillendiğini ortaya koyduğu; Turkcell'in müşteri portföyünden iş ortağını faydalandığı, bu kapsamda iş ortağından etik kurallar çerçevesinde işbirliği beklediği, ATF'lerin rakip operatörlerle çalışmasına dair birçok yazışma ve bu hususta bir engel olmadığına ilişkin birçok ATF beyanı olmasına karşın, Turkcell'in kendi çabalarıyla satış potansiyeli oluşturduğu ve ATF'ye yönlendirdiği bir durumda ATF'nin rakip ürün lansmanı yaptığı etik dışı durumları konu alan yazışmaların ya da BTK mevzuatına uyumu sağlamak amaçlı yazışmaların dahi baskı olarak telakki edildiği ileri sürülmektedir.
- (167) Başvurularda ileri sürülen ve esas olarak; *"Turkcell'in, Mobiliz ile imzalamış olduğu çözüm ortaklığı anlaşması vasıtasıyla Filotek'i, Vodafone ile olan çözüm ortaklığı ilişkisini sona erdirerek kendisi ile çalışmaya zorladığı"* ve *"Turkcell'in araç takip hizmeti sunum, destek ve bakım hizmetleri pazarında lider konumda olan Arvento ve Mobiliz gibi firmalarla fiilen münhasır olarak çalıştığının ve bu davranış dolayısıyla pazarın rekabete kapatıldığı"* şeklinde özetlenebilecek iddiaların, dosya kapsamında ulaşılan sonuçla örtüştüğü açıktır. Bu tespitin detayları yukarıda yer almaktadır ve burada tekrarına gerek görülmemiştir.
- (168) Turkcell'in hizmet kalitesi ve prim uygulamasından dolayı ATF'ler tarafından tercih edildiği iddiası bakımından ise dosya mevcudu belgelerin ilgili bölümlerine aşağıda yer verilmektedir:
- Belge 1: *"Önemli bir madde; Diğerleri ile (Avea, Telsim vs.) aynı konuda çalışamaz diyor. Bu madde Vodafone ve Avea kapısını kapatıyor Arvento'ya. Aklıma şöyle kötü şeyler geliyor, Turkcell, Avea, Vodafone - Arvanto, Ideal Hukuki olarak bir şey diyemezler ama yemeye debilir tabi... Görüşleriniz lütfen ..."*
- Belge 3: *"Benim sormak istediğim konu Turkcell satış temsilcileri müşteri ziyaretlerinde, aslı astarı olmasa bile Arvento ve Vodafone ismini birlikte duyduklarında büyük bir tepki gösteriyorlar ve sizinle dakikalarca telefon görüşmesi yapıyoruz."*
- Belge 4: *"Rekabet Kurulu yaptırımlarını detaylı bilmemekle birlikte böyle bir sınırlamanın hukuki olup olmadığını da bilmiyorum. Yine de, bu durumun olduğu gibi kabullenilmesinin mümkün olamayacağı düşüncesiyle bir çözüm arayışı içine girmiştik. Filotek'i kaybetmeyi de arzu etmiyoruz. ... Ancak Turkcell, rakipleri ile bizim hiçbir şekilde işbirliğine girmememizi haklı olarak talep ederken, Turkcell'in bizim rakiplerimizle de işbirliği yapıyor olmasının ilişkide tek taraflı bir adaletsizlik yarattığını her fırsatta dile getirdik. Mobiliz'in başarısını yakından izleyen diğer operatörlerin bize yönelttikleri tüm teklifleri de bugüne kadar reddettik."*
- Belge 8: *"Bize dışarıdan görünüşü, Turkcell herkes ile işbirliği yapabilmek için çeşitli modeller oluşturmakta ancak bizim benzer bir girişimimize ise şiddetle karşı çıkmakta."*
- Belge 11: *"Arvento'ya diğer operatörlerle çalıştığı için 'resmi olmasa da yaptırımlarımız olacak' diyen Turkcell, ödül üzerine ödül yağıdırıyor."*
- Belge 12: *"Ben Ethem Bey'den ümitliyim. Geleliden beri somut olarak sorunların üzerine gidiyor ve çözmeye de başladı. Bu nedenle, Mobiliz ya da Filotürk'ün bu dönemde diğer operatörlerle doğrudan resmi işbirliklerine girmesini sakıncalı buluyorum. Ancak, mevcut*

*durumdaki gibi Filotek veya başkaları üzerinden dolaylı işler yapılabilir. Görüşüm böyledir.”*

Belge 25: *“Vodafone linki aşağıda. Daha önce dediğim gibi. Yanlışıklık yok. Aynı firmalar. Lütfen bana bu hafta bir cevap dönün. Hoş olmayan bir tablo oluştu. Bugüne kadar rekabetten hiç geri kalmadım. Ama bu durumda engelleniyor pozisyonunda kaldım. Eğer taraf olunacaksa bu herkes için geçerli olmalı ve hemen aksiyon almak lazım diye düşünüyorum.”*

Belge 27: *“Hemen söyleyelim Turkcell bizim için gerçekten çok önemli bir iş ortağı, Vodafone ile başlayan bu kampanyanın sizi rahatsız edeceğini tahmin etseydik bu çalışmaya hiç başlamazdık.”*

Belge 30: *“Arvento diğer operatörlerle de kampanyaya çıkabilecek mi? Önümüzdeki günlerde belli olacak.”*

Belge 47: *“Devran döndü AT Çözüm Ortağı olduk bu sefer bir söylenti ile yıllardır yaptığımız iş bahane edildi, abi kılıcını çekti, kampanyadan çıkarıldık. Haklıdır, vardır bir bildiği dedik... Bize etmediğini bırakmadı abi, üstelik sadece ürün satıyoruz diye, bir de kendi sattığımız ürünlere Vodafone hat satsak ne yapardı düşünemiyorum bile.”*

Belge 57: *“Diğerleri başka isimler altında 3 operatör ile de çalışabiliyor ama biz yapmadık biliyorsunuz.”*

- (169) ATF'lerin bu ifadeleri gerek rakip operatörlerle çalışmak konusundaki istekliliklerini, gerekse üzerlerindeki Turkcell baskısını açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Turkcell'in yanı sıra rakip operatörlerle de işbirliği yapmak, onların da kampanyasına katılmak isteyen ATF'ler, Turkcell'in uygulamalarıyla Turkcell ile “diğerleri” arasında bir seçim yapmaya zorlanmaktadır.
- (170) Dosya kapsamında Arvento yetkilileri tarafından aynı anda birden fazla operatörün iş ortağı olmalarının ve farklı operatörlerin kampanyalarında farklı koşullarla yer almalarının müşterilerde kafa karışıklığına neden olacağı ve şirket imajının olumsuz etkileneceği ifade edilmiştir. Öte yandan Belge 25'de yer verilen Arvento'nun Vodafone kampanyasına katılmasının Turkcell tarafından engellenmesinin ardından Turkcell kampanyasında yer alan başka bir iş ortağı ATF'nin Vodafone kampanyasına katılması üzerine *“Hoş olmayan bir tablo oluştu. Bugüne kadar rekabetten hiç geri kalmadım. Ama bu durumda engelleniyor pozisyonunda kaldım.”* ifadesi teşebbüsün bu değerlendirmesiyle çelişki oluşturmaktadır.
- (171) Benzer şekilde Mobiliz yetkilisine göre ise *“operatörlerin iyi çözümlere sahip iş ortakları ile kurumsal müşterilerine iyi çözümler sunmayı ve bu yolla sadakatlerini arttırmayı amaçladıkları muhtemeldir. Aynı çözümü (aynı araç takip şirketinin çözümü) rakip operatörlerin de sunuyor olması halinde iş ortaklığının varlık nedeninin ortadan kalkacağı düşünülebilir.”* Oysa pazarda aynı anda birden fazla operatörün iş ortaklığını yürüten Satko ve Fideltus gibi ATF'ler bulunmaktadır. Belge 9'da yer alan *“Vodafone bizi CeBIT fuarında ziyaret ederek işbirliği teklif ettiğinde biz kendilerine Turkcell Çözüm Ortağı olduğumuzu söylemiş ve reddetmiştik.”* ve dosya mevcudu bir diğer belgede yer alan *“Anlaşıldığı üzere Avea Turkcell'e karşı bir kampanya düzenliyor, daha önce Avea'ya fiyat vermiş olmamızdan dolayı zor duruma düştük, diğer taraftan Turkcell ile kampanya yapma noktasında yol kat ettik. Bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyiz? Benim görüşüm bu aşamadan sonra Turkcell kampanyasını risk etmemek, diğer taraftan da Avea ile görüşerek durumumuzu açıklamak olabilir”* ifadeleri, savunmada yer verilen iddianın aksine, Mobiliz'in Vodafone'dan işbirliği teklifi aldığını, Avea ile birlikte bir kampanya yapmayı planladığını ancak çözüm ortağı olduğu Turkcell'in kampanyasını riske etmemek için bu teklifleri reddettiğini göstermektedir.

- (172) Avea'nın ifadelerine ilişkin iddia bakımından ise; Avea tarafından gönderilen yazıda Arvento ile iş ortaklığı kurmak istemelerine karşın Arvento'nun Turkcell iş ortağı olması ve Avea ile doğrudan çalışmak istememesi, bir başka ifadeyle Turkcell'in olumsuz tepkisinden çekinmesi nedeniyle bir başka ATF ile sözleşme imzalandığının ifade edildiği belirtilmelidir. Söz konusu yazının devamında;

*"Bu noktada esas problem operatörler bakımından ortaya çıkmaktadır. Zira operatörlerin farklı çözüm ortakları ile çalışmaması hem gelişmelerini engellemekte, hem etkin rekabet edememelerine sebep olmaktadır. Özellikle araç takip hizmetleri piyasasında ilk olma avantajına sahip olan ve dolayısıyla imaj ve bilinirlik açısından daha iyi konumda bulunan çözüm ortakları ile her operatörün çalışabilmesi sağlanmalıdır. Somut bir örnek vermek gerekirse Turkcell'in çözüm ortağı olan ve piyasada en çok bilinen markalar arasında yer alan Arvento firması ile Avea'nın da çalışabilmesi, kampanyalara imza atabilmesi gerekmektedir. Bu durumun önünde ... herhangi bir engel bulunmamakla birlikte operatör kaynaklı yönlendirmeler sebebiyle söz konusu araç takip firması Avea ile çalışmayı reddetmektedir."*

ifadeleri yer almaktadır. Kaldı ki Avea dosya kapsamında şikayetçi konumundadır.

- (173) Turkcell'in sadece kendisinin ATF'ye yönlendirdiği müşteriler için rakip operatör ürünlerinin lansmanının yapılmamasını beklediği iddiası bakımından ise;

- Belge 2'de yer alan *"Turkcell Çözüm ortaklığı, gerek sözleşmelerimizde gerekse de çalışma pratiğinde, satışta önceliği Turkcell'e tanımanız ve birlikte çalıştığımız servislerde rekabet halinde olduğumuz diğer operatörler ile doğrudan işbirliğine gidilmemesi esaslarını temel almaktadır."*

- Belge 9'da yer alan *"Yine MMS grup firmasının gerçekleştirmiş olduğu kampanya ile ilgili olarak Arvento'ya gerekli uyarı yapıldı. Kendileri bilgileri olmadığını ve ilgili süreci durduracaklarını ilettiler. Konunun takibindeyiz."*

- Belge 40'da yer alan *"İlave etmek istediğim ise bu ÇO bayiisinin sahibinin iş çevresinde yaptığı Vdf sempatizanı konuşmalar ve duruşu bizimle örtüşmemektedir."*, Belge 56'da yer alan *"Değerli Partnerimiz, müşterilerinize Turkcell'in haricinde bir başka operatör önermemeniz, farklı operatörde ısrar eden firmaları Turkcell satış ekibine yönlendirmeniz önemle rica olunur...."*

ifadelerine dikkat çekmek gerekmektedir. Bu ifadeler karşısında iddianın dayanaksız olduğu görülmektedir. Belge 44'den de sadece Turkcell tarafından yönlendirilen müşteriler bakımından değil; halihazırda Turkcell müşterisi olan firmaların yeni ürün alımlarında da rakip hatların lansmanının yapılmasının Turkcell'de rahatsızlık yarattığı anlaşılmaktadır. AGSH ya da Ak Servis örneklerinde ise iş ortağı ATF'lerin bayilerinin kendi üzerlerindeki hatları rakip operatöre taşımalarının da iş ortağı ATF üzerinden yapılan baskılarla engellendiği /engellenmeye çalışıldığı görülmektedir.

- (174) Diğer yandan BTK mevzuatına uyum sağlamak amaçlı yazışmaların "Turkcell'in ATF'lerin rakipler ile işbirliği yapmalarını engelleme amaçlı baskısı" olarak yorumlanmadığı belirtilmelidir. Hatların ATF'lerin üzerine açılması hususuna ilişkin söz konusu belgelerde aynı zamanda, ATF'lerin üzerlerindeki Turkcell hatlarını rakip operatöre taşıma, rakip operatörlerle de işbirliği yapma isteklerinin söz konusu olması ya da bu belgelerin pazarın işleyişine ve Turkcell'in dosya konusu uygulamalarına ilişkin bilgiler içermesi nedeniyle belgeler bu yönleriyle sınırlı olarak değerlendirilmiştir.

**I.5.3. Satışta Turkcell'e öncelik tanınmasının beklenmesinin rekabeti kısıtlayıcı bir uygulama teşkil edemeyeceği, aksi yaklaşımın ticaretin ve rekabetin doğasına aykırı olacağı iddiası**

- (175) Savunmalarda kısıtlayıcı sözleşme olmaksızın müşteri takdirinin, “telkin” veya “ikna” yoluyla kazanılmasında bir sakınca aramanın bizatihi kanun koyucunun amacı ile ters düşeceği, baskının somut olarak bir cezalandırma olduğu iddia ediliyor ise buna ilişkin delil ortaya konmadığı, Kurul tarafından çok defa hakim durumda bir firmanın getirdiği yapay engellerin, münhasırlık içeren sözleşmeler, münhasırlık sonucunu doğuran bağlılık indirimleri, miktar indirimleri, bağlama uygulamaları şeklinde tasnif edildiği, dosya konusu olayda ise bunların hiçbirinin bulunmadığı, dolayısıyla Turkcell’in iş ortaklarının tercihlerini kazanmaya yönelik çabalarının hatalı olarak kötüye kullanma olarak tasnif edildiği iddia edilmektedir.
- (176) Dosya kapsamında yapılan tespitlerde ATF’lerin sadece Turkcell iş ortağı olmaları, sadece Turkcell ürünlerinin lansmanını yapmaları ve sadece Turkcell kampanyasında yer almalarına yönelik bir telkin, ikna ve baskının söz konusu olduğu belirtilmelidir. Kaldı ki Turkcell’in benimsediği temel çalışma şekli çerçevesinde çoğu durumda ATF’ler Turkcell’in müşterisi değildir. ATF’ler kendi üzerlerine hat açmaları durumunda operatörlerin müşterisi olmaktadır.
- (177) Yukarıda değerlendirilen bazı somut olaylardan örnek vermek gerekirse; AGSH’nin Vodafone’dan aldığı daha uygun teklif üzerine hatlarını Vodafone’a taşımak istemesine karşın Turkcell’in isteğiyle Mobiliz tarafından bunun engellenmesi olayında Turkcell tarafından AGSH’nin “tercihini kazanmaya yönelik olarak” daha rekabetçi bir teklif verilmesinin söz konusu olmadığı açıktır. Benzer şekilde Belge 46’da Vodafone’un da teklif verdiği (.....)’na Infotech’in *‘Biz VDF ile çalışmadık, hattı bile nasıl açtıracığımızı VDF tarafında bilemiyoruz, ama tabi ki son karar sizin’* ifadesi nedeniyle Turkcell tarafından Vodafone teklifine karşı revize teklif verilmediği ifade edilmektedir.
- (178) Dosya mevcudu çok sayıda belge Turkcell’in iş ortağı ATF’lere ve bayilerine baskı uyguladığını, bu baskının ATF tercihleri, istekleri hilafına gerçekleştiğini ortaya koymaktadır. Belgelerde ATF’lerin Turkcell ile işbirliklerini ve kampanyaları riske etmemek adına oldukça çaba harcadıkları dikkat çekmektedir. Bu çabanın rakip operatörlerle çalışmak için dolaylı yollara başvurmak, bayilerine Turkcell’in istekleri doğrultusunda baskı uygulamak, diğer operatör kampanyasından çıkmaya çalışmak gibi örnekleri bulunmaktadır. Dolayısıyla ATF’lerin Turkcell ile olan işbirliklerinin riske girmesinin onlar için bir baskı unsuru olduğu açıktır. Yukarıda yer verildiği üzere rakip operatör kampanyasına katılmalarından dolayı Turkcell kampanyasından çıkarılmaları da bunun bir tezahürüdür. Bu kapsamda, potansiyel müşterileri iş ortaklarına yönlendirme politikasının da bir ödüllendirme ya da cezalandırma aracı olarak kullanılmaya müsait olduğu belirtilmelidir.

#### **1.5.4. Satış rakamları ve diğer delillerin tek bir kampanya sebebiyle 6. maddenin ihlalini desteklemediği iddiası**

- (179) Savunmalarda bu başlık altında, 6 yıl içinde sadece ilk kampanyada sınırlama getirildiği, bu kampanyada yapılan satışların o dönemdeki toplam satışlar içindeki payının %(.....) 'yi bile bulmadığı ve iş ortaklarının yalnızca eş zamanlı olarak rakip kampanyalarda yer almamalarının talep edildiği, sonraki kampanyada bu uygulamadan vazgeçildiğinin ifade edilmesine rağmen bunun bir kötüye kullanma hali teşkil ettiğine kanaat getirildiği; Turkcell’in pazarın %(.....)'ına yakınına temsil ettiği ifade edilen çözüm ortakları ile kampanya yapmış olsa dahi kampanyalı satışların sadece %(.....)'ini yapabildiği; kampanyaların müşterinin ödeme şekline kolaylık sağlamaktan öte bir anlam ifade etmediği; ATF’lerin Turkcell veya rakip kampanyaları arasında kendi ekonomik çıkarlarını gözeterek seçim yaptıkları iddia edilmektedir.

- (180) Yukarıda da belirtildiği üzere müşteri için çeşitli faydalar ortaya çıkaran birer rekabet etme aracı olan kampanyalar satışları artırmaya yönelik bir pazarlama stratejisidir ve operatörler kampanyalarla hat satışlarını artırmayı amaçlamaktadır. Turkcell kampanyalarının her ikisi de kurumsal faturalı hat sahibi müşterilere yönelik olarak yapılmıştır. Kurumsal hat sahibi Turkcell müşterilerinin en az 6 aylık aboneliği bulunması gerekmektedir. Avea ve Vodafone'un kampanyaları ise bir müşteri kısıtlaması olmadan tüm olası müşterilere yönelik olarak düzenlenmiştir.
- (181) Turkcell'in toplam pazar payı %(.....) olan ATF'lerle yaptığı kampanya karşısında rakiplerinin pazarın geri kalanını oluşturan ve toplam pazar payı %(.....) olan ATF'lerle yaptıkları kampanyalarda yaklaşık Turkcell kadar kampanyalı satış gerçekleştirdikleri, dolayısıyla Turkcell iş ortağı ATF'lerin sayısının, kimliğinin ya da operatörler arasındaki dağılımının kampanyalar bakımından rekabet üzerinde önemli bir tesirinin olmadığı iddiası bakımından bu hususun göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Turkcell'in ilk kampanya kapsamındaki satışları 2012 yılının ilk altı ayındaki hat sayısı artışının %(.....)'sini oluşturmakta, tüm olası müşterilere yönelik olan Avea ve Vodafone'un kampanyalarında bu oranın %(.....) seviyelerine çıktığı görülmektedir.
- (182) Turkcell'in "kampanya münhasırlığı" uygulamasının 11 ay süren ilk kampanya ile sınırlı olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte kampanyaların uzun bir dönemi kapsaması, 24 aya varan taahhüt sürelerinin ve bu süre dolmadan kampanyadan çıkılması halinde cezai bedelin söz konusu olması gibi unsurlar, bu uygulamanın olumsuz etkisini daha da artırmaktadır. Turkcell'in rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırmaya yönelik uygulamalarının bir parçası olan kampanya münhasırlığının rakiplerin faaliyetlerini zorlaştırmadaki etkisi, yukarıda ihlal olduğu tespit edilen diğer uygulamaların etkisiyle bir bütün olarak değerlendirilmelidir.
- (183) ATF'lerin kendi ekonomik çıkarlarını gözeterek seçim yaptıkları iddiasıyla, ATF'lerin aynı anda birden fazla operatörün kampanyasına katılmalarına ilişkin olarak Turkcell'in engelleyici tutumu olmasa dahi bunu tercih etmeyecekleri kastediliyor ise, bunun yerinde bir iddia olmadığını sadece Sade ve Satko örneklerinin dahi ortaya koyduğu belirtilmelidir. Ayrıca Arvento'nun bu konuya ilişkin olarak belgelerde yer alan ifadelerine de dikkat çekilmelidir. Vodafone ile kampanya yapmayı planladığı anlaşılan Arvento'nun, Belge 25'de yer alan "*kendilerinin rekabetten hiçbir dönem çekinmedikleri ancak mevcut durumda engellenir konumda kaldıkları*" ifadesi bu açıdan önemlidir.

#### **I.5.5. Turkcell'in hakim durumda olmadığı iddiası**

- (184) Savunmalarda bu başlık altında, ayrı bir ilgili pazar tanımlanmasına karşın hakim durumun varlığına ilişkin neredeyse tüm gerekçelerin GSM pazarındaki unsurlara dayandırıldığı; şebeke dışsallıklarının ilgili pazar bakımından geçerli olmadığı, müşterinin operatör değişikliği önünde engel bulunmadığı, iş ortaklarının teknik veya ekonomik olarak Turkcell'e bağımlı olmadıkları; Turkcell'in abone kayıp oranlarının hakim durumun varlığı ile çelişen bir görünüm sunduğu, pazar paylarının hesaplanmasında her yıl yapılan satışlardan alınan pay yerine, mevcut abone tabanının dikkate alınmasının şebeke dışsallığının söz konusu olmadığı bu alanda yanıltıcı olduğu, yıllık satış rakamlarına bakıldığında ise Turkcell'in payının 2012 için %(.....), 2013 için %(.....) olarak tahmin edildiği, %(.....) pazar payı ile hakim durum atfı yapılamayacağı; pazarın büyüdüğü, rakiplerin basın açıklamalarından da görüldüğü üzere rakiplerin Turkcell'e göre daha hızlı büyüdükleri ve bu alandaki faaliyetlerini büyüttükleri, gelişmekte olan bir pazarda hakim durum tespitinin yanıltıcı olacağı iddia edilmektedir.

- (185) Dosya kapsamında Turkcell'in araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarındaki eylemleri incelenmiş ve bu pazara ilişkin olarak hâkim durum değerlendirmesi yapılmıştır. Öte yandan araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri alanında faaliyet göstermek için GSM hizmetleri alanında faaliyet göstermek zorunlu olduğundan, doğal olarak GSM hizmetleri alanının pazar dinamikleri dikkate alınmış ve sektördeki yasal düzenlemelerin, yatırım gereksinimlerinin, giriş engellerinin ve diğer yapısal unsurların önemine işaret edilmiştir. Bununla birlikte, yukarıda da görüldüğü üzere Turkcell'in araç takip alanındaki konumunun belirlenmesinde GSM hizmetleri alanındaki konumu herhangi bir şekilde yeter koşul olarak değerlendirilmemiş ve hakim durum tespiti ancak Turkcell'in araç takip alanındaki pazar gücü ortaya konduktan sonra yapılmıştır.
- (186) GSM abonelerinin operatör tercihinde önemli bir unsur olan şebeke dışsallıklarının dosya konusu itibariyle etkisinin çok daha sınırlı olmasının bekleneceği belirtilmelidir. Nitekim dosya kapsamında bu husus GSM hizmetleri pazarına ilişkin olarak vurgulanmış ve bu pazarda hakim durum tespiti de tek başına şebeke dışsallıklarına dayandırılmamıştır. Benzer şekilde, abonelerin operatör değiştirebilmesi hakim durum tespitinde dikkate alınan unsurları bertaraf edecek ve hakim durum değerlendirmesini değiştirecek bir niteliğe sahip değildir.
- (187) Turkcell 2006 yılından bu yana araç takip hizmetleri alanında pazar payı kaybetmektedir. Bununla birlikte iddianın aksine pazar payındaki kaybın hakim durum değerlendirmesini değiştirecek boyutta olmadığı belirtilmelidir. Bu kapsamda pazar payı hesaplamasında yıllık bazda yapılan satışların esas alınması gerektiği iddia edilmektedir. Oysa abonelik ilişkisine dayanan telekomünikasyon sektöründe aboneler, (genellikle imzaladıkları bir sözleşme ile) operatör ile süreklilik taşıyan bir hizmet alımı ilişkisine girmektedir. Operatörlerin cirolarında yıl içinde gerçekleştirilen satışlardan elde ettikleri gelirlerin yanı sıra, mevcut müşterilerine sağladıkları hizmetlerden elde ettikleri gelirler de yer almaktadır.
- (188) Öte yandan herhangi bir operatörden hizmet almakta olan bir müşteri diğer operatörlerin rekabet alanı dışında yer almadığından, operatörlerin kendi aboneleri olan ve rakiplerinin rekabeti karşısında korudukları müşterileri de pazar paylarının ve pazardaki konumlarının bir göstergesidir. Turkcell'in iddiasının kabulü halinde; yapılacak değerlendirmede teşebbüslerin pazardaki konumlarının gerektiği gibi ortaya konamayacağı açıktır. Kaldı ki Turkcell'in yıllık satışlar içinden aldığı payın 2007-2012 yılları arasında azalan bir seyirle %(.....) ile %(.....) arasında değiştiği görülmektedir.

## **I.6. Ceza Tespitine İlişkin Değerlendirme**

- (189) Yukarıda yer verilen tespit ve değerlendirmeler çerçevesinde, araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarında hakim durumda olan Turkcell'in araç takip hizmetleri alanına ilişkin olarak yürüttüğü münhasır uygulamalar aracılığıyla rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırmak suretiyle Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılmıştır.
- (190) Bu çerçevede Turkcell'e Kanun'un 16. maddesi ile "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" (Ceza Yönetmeliği) hükümleri uyarınca idari para cezası verilmesi gerekmektedir.
- (191) Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin 1. fıkrasının (b) bendi ve aynı maddenin 2. fıkrası uyarınca temel para cezası belirlenirken %5 oranı esas alınmıştır. Aynı maddenin 3. fıkrasının (a) bendi, bir yıldan uzun beş yıldan kısa süren ihlallerde temel para cezasının yarısı oranında arttırılacağını hükme bağlamıştır. İlgili hüküm uyarınca Turkcell'in

Kanun'u ihlal ettiği sürenin bir yıldan uzun ve beş yıldan kısa olduğu dikkate alınarak, belirlenen para cezası oranı yarısı oranında artırılmış ve %7,5 oranına ulaşılmıştır.

- (192) Ceza Yönetmeliği'nin "Ağırlaştırıcı Unsurlar" başlıklı 6. maddesinin 1. fıkrasının (a) bendi, temel para cezasının ihlalin tekrürü halinde yarısından bir katına kadar artırılacağını hükme bağlamaktadır. Söz konusu hüküm uyarınca %7,5 oranı yarısı oranında artırılmış ve %1,125 oranına ulaşılmıştır.
- (193) Ceza Yönetmeliği'nin "Hafifletici Unsurlar" başlıklı 7. maddesinin 1. fıkrasının (a) bendi, ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayri safi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması hali ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliği tarafından ispatlanırsa, temel para cezasının dörtte bir ile beşte üç arasında indirilebileceğini hükme bağlamaktadır. Anılan hüküm uyarınca %1,125 oranı beşte üç oranında indirilmiş ve %4,5 oranı esas alınmıştır.

## J. SONUÇ

- (194) 18.07.2012 tarih, 12-38/110-M sayılı ve 13.12.2012 tarih, 12-64/1637-M(1) sayılı Kurul kararları uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapor'a ve Ek Görüş'e, toplanan delillere, yazılı savunmalara, sözlü savunma toplantısında yapılan açıklamalara ve incelenen dosya kapsamına göre;

1- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'nin araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarında hakim durumda bulunduğu OYBİRLİĞİ ile,

2- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'nin araç takip hizmetleri alanına ilişkin olarak yürüttüğü münhasır uygulamalar aracılığıyla rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırmak suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiğine OYÇOKLUĞU ile,

3- Bu nedenle, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in; 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi, ikinci fıkrası ve üçüncü fıkrasının (a) bendi, 6. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi ve 7. maddesinin birinci fıkrası hükümleri uyarınca 2012 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin taktiren %4,5'i oranında olmak üzere;

- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'ye 39.727.308,20 TL

idari para cezası verilmesine Kurul Üyesi Reşit GÜRPINAR'ın farklı gerekçesi ve OYÇOKLUĞU ile,

4- 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin birinci fıkrası uyarınca, rekabetin tesisini teminen, Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'nin söz konusu uygulamalardan kaçınması ve iş ortağı araç takip firmalarına ve bunların bayilerine, rakip operatörlerle işbirliği yapmakta, rakip operatörlerin hizmetinin lansmanını yapmakta ve rakip operatör kampanyalarına katılmakta serbest olduklarını, aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında olmadıklarını etkin bir şekilde duyurmasına OYBİRLİĞİ ile Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere karar verilmiştir.



**Rekabet Kurulu'nun 19.12.2013 tarih ve 13-71/988-414 Sayılı Kararına;  
KARŞI OY GEREKÇESİ**

Rekabet Kurulu'nun mezkur kararında, Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'nin (Turkcell) araç takip hizmetleri alanındaki faaliyetleri incelenmiş ve Turkcell'in bu alandaki münhasır uygulamaları aracılığı ile rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırmak suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (Kanun) 6. maddesini ihlal ettiğine karar verilmiştir. Bu ihlalin sonucu olarak da, Kanun'un 16. maddesi ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" (Ceza Yönetmeliği) hükümleri çerçevesinde süre ve ihlalin tekrürü de dikkate alınarak idari para cezası uygulanmıştır.

İlgili dosyada tespit edilen eylemlerin, benzer nitelikteki dosyalarda yer alan Rekabet Kurulu'nun genel yaklaşımı çerçevesinde, Kanun'un 4. maddesi çerçevesinde bir rekabet ihlali olarak değerlendirilmesi gerektiğini düşünmekteyiz. Ayrıca verilecek idari para cezasının hesaplanmasında dikkate alınan ihlal süresinin ve tekrürün de bu çerçevede hesaba katılmasının uygun olacağı kanaatini taşımaktayız. Belirtilen bu nedenlerle Kurul Kararının 2. ve 3. maddelerine katılma imkânı bulunamamıştır.

**Dr. Murat ÇETİNKAYA**  
**Kurul Üyesi**

## KARŞI OY GEREKÇESİ

(19.12.2013 tarihli ve 13-71/988-414 sayılı Kurul Kararı)

Kurulun 19/12/2013 Tarih ve 13-71 Sayılı Toplantısında görüşülen Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.' nin araç takip hizmetleri alanına ilişkin olarak yürüttüğü münhasır uygulamalar aracılığıyla rakiplerinin faaliyetlerini zorlaştırdığı iddiası üzerine alınan 02.04.2008 tarih ve 08-27/306-97 sayılı Kurul kararının Danıştay 13. Dairesinin 13.02.2012 tarih ve 2008/5803 E., 2012/360 K. sayılı kararı ile iptal edilmesi üzerine konunun yeniden değerlendirilmesine yönelik olarak kurulun 18.07.2012 tarih ve 12-38/1110-M sayılı ve 13.12.2012 tarih ve 12-64/1637-M(1) sayılı kurul kararları uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen rapora ve ek görüşe, toplanan delillere, yazılı savunmalara, sözlü savunma toplantılarında yapılan açıklamalara ve incelenen dosya kapsamına göre Turkcell iletişim hizmetleri A.Ş. ye verilen kararın üçüncü maddesine aşağıdaki gerekçeler nedeniyle karşıyım.

Bilindiği üzere; 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanununun (Kanun) 16 ncı maddesinin üçüncü fıkrasında, Kanununun 4 üncü ve 6 ncı maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunan teşebbüs ve teşebbüs birliklerine, nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Rekabet Kurulu (Kurul) tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar para cezası verileceği düzenlenmiştir. Kanununun 16 ncı maddesinin beşinci fıkrasında, Kurulun, üçüncü fıkraya göre para cezasına karar verirken, ihlalin tekrarı, süresi, teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlalin gerçekleşmesindeki belirleyici etkisi, verilen taahhütlere uyup uymaması, incelemeye yardımcı olup olmaması, **gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı** gibi hususları dikkate alacağı hükme bağlanmıştır.

Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma Uyumlu Eylem Ve Kararlar İle Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmeliğin Genel gerekçesinin açıklandığı giriş bölümünün 4. Paragrafının (a) bendinde Yönetmeliğin çıkarılış amaçları arasında " **Cezalandırma sürecinde şeffaflık, nesnellik ve tutarlılık sağlanması.** " gerektiği öngörülmüştür.

İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuzda Pazar tanımı, ile ilgili olarak aşağıdaki açıklamalara yer verilmiştir.

"İlgili Pazar Teşebbüsler arasındaki rekabetin sınırlarını tespit etmekte kullanılan bir araçtır. Bu araç, Rekabet Kurulu'nun (Kurul) rekabet politikası uygulamasının çerçevesini belirlemesine olanak verir. Pazar tanımlamasının temel amacı, incelenen teşebbüslerin karşı karşıya buldukları rekabet koşullarının belirlenmesidir. Bir pazarı hem ürün hem de coğrafi bölge boyutlarıyla tanımlamaktaki amaç, incelenen teşebbüslerin davranışlarını sınırlama ve etkin bir rekabetçi baskıdan bağımsız olarak davranmalarını önleme gücüne sahip rakiplerinin ortaya çıkarılmasıdır. "

"İlgili ürün pazarının tespitinde, birleşme veya devralma konusu olan mal veya hizmetlerle, tüketicinin gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından aynı sayılan mal veya hizmetlerden oluşan pazar dikkate alınır; tespit edilen pazarı etkileyebilecek diğer unsurlar da değerlendirilir."

Soruşturma dosyası kapsamında ilgili ürün pazarı "araç takip hizmeti sunum, destek ve bakım hizmetleri pazarı" ve "araç takip hizmetlerine yönelik GSM hizmetleri pazarı" olarak belirlenmiştir.

Diğer bir ifade ile teşebbüslerin faaliyet gösterdikleri birbiri ile rekabet ettikleri pazar kısaca araç takip hizmetleri pazarıdır. Taraflar bu pazara alt yapı oluşturan GSM hizmetleri Pazarı'nda değil bu alt yapıdan hareketle ikincil ya da tali veya alt nitelikte oluşturulan araç takip hizmetleri Pazarı'nda etkileri görülen eylemler gerçekleştirmektedirler. Bu pazarda bulunan rakip teşebbüsler arasındaki rekabetin sınırları ile incelenen teşebbüslerin karşı karşıya buldukları rekabet koşulları ilgili ürün Pazarı olan araç takip hizmetleri Pazarı'nda belirlenmektedir.

Hal böyle iken bir alt pazarda faaliyet gösteren teşebbüslere faaliyet gösterdikleri pazardaki rekabet ihlalleri yerine üst pazardaki cirosuna göre ceza takdir etmek Ceza Yönetmeliği'nin amaçları arasında sayılan "nesnellik" ve "tutarlılık" ilkeleri ile bağdaşmamaktadır.

Kurulca geçmiş dönemde alınan 11.11.2010 tarih ve 10-72/1503-572 sayılı Medikal Gaz 7.3.2011 tarih ve 11-13/243-78 sayılı Bankacılık, 16.3.2012 tarih ve 12-12/383-112 sayılı Kuru incir, 27.10.2011 tarih ve 11-54/1431-507 sayılı Hava yolu şirketleri, 1.10.2012 tarih ve 12-47/1413-474 sayılı UN RO-RO kararlarında ilgili ürün pazarı cirosuna göre ceza takdir edilmiştir.

Sonuç olarak Kurulumuz anılan dosya ile ilgili olarak daha önceki kararlarında olduğu gibi ihlallerin gerçekleştiği "araç takip hizmetler pazarı' nda oluşan gayrisafi gelirlere göre ceza takdir etmesi gerekirken bunun yapılmayarak ilgili ürün piyasasında oluşan toplam cironun 3-4 katı oranında yüksek ceza verilmesi kararının hakkaniyet ilkeleri ile bağdaşmadığı kanaatini taşıdığımdan anılan karara katılmam mümkün olmamıştır.

**Fevzi ÖZKAN**  
**Kurul üyesi**

## Rekabet Kurulu'nun 19.12.2013 Tarih ve 13-71/988-414 Sayılı Kararına

### FARKLI GEREKÇE

Kurulumuz mezkur Kararıyla, 4054 Sayılı Kanun'un 16. maddesi ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in 5.maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi, ikinci fıkrası ve üçüncü fıkrasının (a) bendi, 6. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi ve 7. maddesinin birinci fıkrası hükümleri uyarınca 2012 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren %o 4,5 oranında olmak üzere; Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'ye 39.727.308,20 TL idari para cezası verilmesine karar vermiş bulunmaktadır. Anılan bu idari para cezası belirlenirken, 4054 sayılı yasanın 16.maddesi ile birlikte, yukarıda belirtilen Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmeliğin ilgili hükümlerinin uygulanmasıyla, temel para cezaları baz alınarak ceza verilmiş olup, ceza miktarına sonuç olarak katılmakla birlikte gerekçe yönünden, anılan yönetmeliğin 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanuna temel ceza oranlarının belirlenmesi yönünden aykırı olduğu inancıyla, aşağıda belirteceğim nedenlerle kararın ceza oran ve miktarlarına farklı gerekçe ile katılıyorum.

Farklı gerekçemiz, "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in 5.maddesi ile getirilen kabahat tipleri ve bu kabahat tiplerine verilecek idari para cezalarına alt ve üst sınır konulması suretiyle kanuna aykırı yönetmelik hükümlerinin uygulanması noktasından doğmaktadır.

### **Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanuna aykırıdır.**

Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in; "Temel Para Cezası" başlığı altındaki 5.maddesinde;

(1) Temel para cezası hesaplanırken, Kanunun 4 üncü ve 6 ncı maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunan teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerinin, nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin;

a) Karteller için, yüzde ikisi ile yüzde dördü,

b) Diğer ihlaller için, binde beşi ile yüzde üçü,

arasında bir oran esas alınır.

(2) Birinci fıkrada yazılı oranların belirlenmesinde, ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlal neticesinde gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususlar dikkate alınır.

(3) Birinci fıkraya göre belirlenen para cezası miktarı;

a) Bir yıldan uzun, beş yıldan kısa süren ihlallerde yarısı oranında,

b) Beş yıldan uzun süren ihlallerde bir katı oranında, arttırılır.” denilmiş, yine 6.maddesinde Ağırlaştırıcı Unsurlar ve 7.maddesinde de Hafifletici Unsurlar ayrı ayrı sayılmıştır.

Aşağıda geniş olarak açıklanacağı üzere Yasa Koyucu 16.maddeye göre verilecek cezalarda; alt sınır koymayıp, sadece üst sınırı belirleyerek cezaların yüzde ona kadar verileceğini hükme bağlamasına ve Rekabet Kurulu'na aşağıda geniş olarak açıklayacağımız gibi, yetki aşımı nedeniyle yönetmelikle düzenlenmesi mümkün olmayan bir konuda, yönetmelikle düzenleme yapılarak belli suçlar için, belirli cezalar getirilmiş, yine yönetmelikte, Kanunda olmayan bir kural konularak alt sınır ve yasada öngörülmeleyen bir üst sınır belirlenmiş ve karteller için yüzde iki ile dört arası, diğer ihlaller içinse binde beş ile yüzde üçü oranında şeklinde ceza verilmesi öngörülmüştür.

Anayasamızın 13.maddesinde; **“Temel hak ve hürriyetler, özlerine dokunulmaksızın yalnızca Anayasanın ilgili maddelerinde belirtilen sebeplere bağlı olarak ve ancak kanunla sınırlanabilir. Bu sınırlamalar, Anayasanın sözüne ve ruhuna, demokratik toplum düzeninin ve laik Cumhuriyetin gereklerine ve ölçülülük ilkesine aykırı olamaz.”** hükmü bulunmakta, Anayasamızın madde 38.maddesinde ise; **“Kimse, işlendiği zaman yürürlükte bulunan kanunun suç saymadığı bir fiilden dolayı cezalandırılmaz; kimseye suçu işlediği zaman kanunda o suç için konulmuş olan cezadan daha ağır bir ceza verilemez. ”** .....hükmü yer almıştır. Bu hükümler kişilere maddi yaptırımlarında kapsamına girdiği, kişilerin temel hak ve özgürlüklerinin kısıtlanmasının ancak yasa ile söz konusu olabileceğini, yine yasa hükmü ile belirlenen bir cezadan daha ağır bir cezanın verilemeyeceğini belirlemiştir. Aşağıda ayrıntılı olarak açıklayacağımız gibi, yukarıda hükmü açıklanan anılan yönetmelik hükmü ile bu hükme aykırı maddi ceza hükümleri getirilerek, anayasal kurallar göz ardı edilmiştir.

Hiyerarşik normlar sistemine dayalı olan hukuk düzenimizde, alt düzeydeki normların dayanaklarını ve yürürlüklerini üst düzeydeki normlardan aldığı kuşkusuzdur. Normlar hiyerarşisinin en üstünde evrensel hukuk ilkeleri ve Anayasa bulunmakta, daha sonra gelen kanunlar dayanağını ve yürürlüğünü Anayasa'dan, tüzükler dayanağını ve yürürlüğünü kanundan, yönetmelikler ise dayanağını ve yürürlüğünü kanun ve tüzükten almaktadır. Bir normun kendisinden daha üst konumda bulunan ve dayanağını teşkil eden bir norma aykırı ve bunu değiştirici veya ihmal edici nitelikte bir hükmü hukuk alemine getirmesi olanaklı bulunmamaktadır.

Hukuk devletinde yönetimin işlem ve eylemlerine uygulanacak hukuki kurallarının şeffaf ve anlaşılabilir bir şekilde belirlenmesi kadar söz konusu normların normlar hiyerarşisine uygunluğu da, bu kuralların sağlığı için büyük bir önem taşımaktadır. Normlar hiyerarşisine aykırı düzenlenen bir norm, denetim aşamasını da etkilemekte ve denetime esas kararlarda çoğu zaman normlar hiyerarşisinden sapmalar hukuka aykırılık nedeni olarak kabul edilmektedir. Bu konuda onlarca Danıştay kararı bulunmaktadır.<sup>(20)</sup>

Bu nedenlerle, hukuk sistemimizde öngörülen hukuk hiyerarşisi kavramının sağlıklı işleyebilmesi için; gerek düzenleme yapımcıların, uygulayıcıların ve gerekse, yargısal denetimi yapan mercilerin anayasal ve yasal sınırlar içerisinde hareket etmeleri gerekli ve hatta zorunludur. Çünkü bu gereklilik ve zorunluluk Anayasa'mızın

<sup>20</sup> Danıştay İ.D.D.K 16.06.2005 gün ve E.2003/275 K.2005/2170 Sayılı Kararı  
Danıştay 8.Dairesi 07.03.2007 gün ve E.2005/6261, K.2007/1246 Sayılı Kararı  
Danıştay 10.Dairesi 16.03.2009 gün ve E.2006/5588, K.2009/1879 Sayılı Kararı

2.maddesinde öngörülen devletin temel niteliklerinden en önemlisi olan “hukuk devleti ilkesinin” olmazsa olmazlarındandır.

Yasama yetkisi asli bir yetkidir. Yasama yetkisinin kullanımı şeklinde ortaya çıkan yasa yapımı yasa koyucunun istediği alanda düzenleme yapmasına cevaz vermektedir. Bir konu Anayasa da düzenlenmese bile yasa koyucu bu konuda yasa çıkarabilir. Bu nedenle Anayasa’ya dayanma zorunluluğu bulunmamaktadır. Ancak, yasa yapılırken uyacağı mutlak kural, yapılan yasanın Anayasa’ya aykırı olmamasıdır. Buna karşılık idare, daha önce yasama organı tarafından yasa ile düzenlenmemiş bir alanda doğrudan doğruya bir düzenleme yapamaz. Bu nedenle idarenin bu düzenleme yetkisi yasadan kaynaklanan, yasayı izleyen (secundum legem) bir yetkidir. Başka bir deyişle idarenin tüm düzenleyici işlemleri yasaya dayanmak, yasayla düzenlenmiş bir alan içerisinde olmak zorunda olan, onun altında ve ona bağımlı bir yetkidir. Bu yetki idareye bir anlamda tam insiyatif vermeyen ve yasayla düzenlenmiş alanla sınırlı bir yetkidir.

Öte yandan, idarenin düzenleyici işlemler yönünden uyacağı bir diğer kural yasalara aykırı düzenleme yapamayacağıdır. İdarenin düzenleyici işlemlerinin dayandığı yasaya uygun olması ve bu yasanın çizdiği sınırların dışına çıkmaması zorunludur. İdarenin düzenleyici işlemlerinin yasaya aykırı (contra legem) olması olanaklı değildir. İdarenin düzenleyici işlemlerinin yasaya uygun olması, ve yasanın çizdiği sınırlar içerisinde kalması (intra legem) düzenleyici işlemlerin asli şartlarının en önemlilerinden birisidir.<sup>(21)</sup>

Anayasa’mızın “Yönetmelikler” başlığı altındaki 124. maddesinde; Başbakanlık, bakanlıklar ve kamu tüzelkişilerinin, kendi görev alanlarını ilgilendiren **kanunların ve tüzüklerin uygulanmasını sağlamak üzere ve bunlara aykırı olmamak şartıyla**, yönetmelikler çıkarabileceği ve hangi yönetmeliklerin Resmî Gazetede yayımlanacağını kanunda belirtileceği Anayasa Koyucu tarafından vaz edilmiştir.

Yönetmelikler, Kamu Kuruluşlarının kendi görev alanlarına giren konularda yasa ve tüzük uygulanmasına yönelik yönetsel anlamdaki hukuk kurallarıdır. Yukarıda hükmü alınan Anayasanın 124.maddesine göre Başbakanlık, Bakanlıklar ve Kamu Kuruluşları görev alanları ile ilgili yasa ve tüzüklerin uygulanmasını belirleyen yönetmelik çıkarabilir. Anayasa’mızın 11.maddesinin 2.fıkrasına göre Kanunlar Anayasa’ya aykırı olamayacağı gibi, bu kuraldan hareketle hukukun genel ilkelerine göre; yönetmelikler normlar hiyerarşisi kurallarının bir tekrarı niteliğinde olan anılan 124.madde hükmüne göre de yasa ve tüzüklere aykırı olamayacağı gibi üst hukuk kurallarına da aykırı olamaz. **Yönetmelikler yasanın açıkça yetki vermediği bir konuda yeni bir düzenleme yapamayacağı gibi, Yasa ile öngörülen kuralı sınırlayamaz , genişletemez ve yeni bir hüküm koyamaz.**

4054 Sayılı “Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 16.maddesinin 3.fıkrasında; “Bu Kanunun 4, 6 ve 7 nci maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunanlara, ceza verilecek teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerinin nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar idarî para cezası verilir.” hükmü getirilmiş, 5.fıkrasında da; “Kurul, üçüncü fıkraya göre idarî para cezasına karar verirken, **30/3/2005 tarihli ve 5326 sayılı Kabahatler Kanununun 17 nci maddesinin**

<sup>21</sup> Kemal Gözler , “Yönetmelikler” [www.anayasa.gen.tr/yonetmelik.htm](http://www.anayasa.gen.tr/yonetmelik.htm) erişim tarihi 14.07.2013

ikinci fıkrası bağlamında, ihlalin tekerrürü, süresi, teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlalin gerçekleşmesindeki belirleyici etkisi, verilen taahhütlere uyup uymaması, incelemeye yardımcı olup olmaması, gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususları dikkate alır.” denilmiş, son fıkrasında da; “Bu maddeye göre verilecek idarî para cezalarının tespitinde dikkate alınan hususlar, işbirliği halinde para cezasından bağışıklık veya indirim şartları, işbirliğine ilişkin usul ve esaslar Kurulca çıkarılacak yönetmeliklerle belirlenir.” hükmü ihdas edilmiştir.

Yukarıda hükmü açıklanan 16.maddenin 5.fıkrasının yollamada bulunduğu, Kabahatler Kanununun 17.maddesinin 2.fıkrasında ise; “ **İdarî para cezası, kanunda alt ve üst sınırı gösterilmek suretiyle de belirlenebilir. Bu durumda, idarî para cezasının miktarı belirlenirken işlenen kabahatin haksızlık içeriği ile failin kusuru ve ekonomik durumu birlikte göz önünde bulundurulur.**” hükmü bulunmaktadır.

Bu hükümleri yorumlamaya çalışırsak; Yasa Koyucu, maddenin 3.fıkrası ile verilecek cezalarda alt sınır (asgari had) koymayıp, sadece üst sınırı (azami haddi) belirleyerek, cezaların nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar verilebileceğini hükme bağlamış, son fıkrasında ise sadece “**cezanın tespitinde dikkate alınan hususlar**” kavramını getirerek, Rekabet Kurulu’na sadece cezanın tespitinde dikkate alınacak hususların belirlenmesine ilişkin yönetmelik çıkarma konusunda sınırlı yetki vermiştir. Cezanın tespitinde dikkate alınacak hususlar derken yasa koyucu neyi kastetmektedir? Burada kastedilen hangi fiillere, ne miktarda ceza vereceğini tespit et demek anlamında değil, 16.madde ile verilen ceza sınırları içerisinde ( % 10 ‘a kadar) ceza takdir ederken hangi unsurlara göre veya hangi şartların varlığı halinde cezayı ağırlaştıracağını veya hafifleteceksin, bir başka deyişle yasada öngörülen sınırlar içerisinde ceza tayin ederken, takdir yetkisini kullanma adına hangi unsurları dikkate alarak ceza tesis edeceksin anlamındadır. Yasa koyucu Rekabet Kurulu’na, Yönetmelik yaparken hangi fiillere ne oranda ceza verileceğini tespit etme yolunda bir yetki verseydi o zaman yasaya; “**Bu maddeye göre verilecek idarî para cezalarının tespiti ve maddeye göre verilecek idarî para cezalarının tespitinde dikkate alınan hususlar**” kavramını ayrı ayrı yazarak birlikte getirirdi.

Yasa koyucu bu görüşümüzü teyit eder mahiyette olmak üzere, anılan 16.maddenin 5.fıkrasında, verilecek cezanın üst sınıra kadar olmak koşuluyla tespit edilirken, bir başka deyişle Rekabet Kurulu takdir yetkisini kullanırken ihlalin tekerrürü, süresi, teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlalin gerçekleşmesindeki belirleyici etkisi, verilen taahhütlere uyup uymaması, incelemeye yardımcı olup olmaması, gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususları dikkate alacağını işaret ederek Yönetmelik koyucuya, “idarî para cezalarının tespitinde dikkate alınan hususlar”ın nelerden ibaret olabileceğini söylemiş ve adeta bir anlamda Rekabet Kuruluna yol göstermiştir. Hatta bir adım daha giderek “**GİBİ HUSUSLAR**” kavramını getirerek bu hususların tahdidi değil tadadı olduğunu, bu unsurların çoğaltılabileceğini belirtmiştir. Yasa koyucu bir anlamda, son fıkrada belirtilen idarî para cezalarının tespitinde dikkate alınan hususlar kavramının ne olduğunu 5.fıkra ile önceden açıklamış ve bu kavramı son fıkrada yine tekrar ederek, bu ilkelere göre yönetmelik çıkarılabileceğini söylemiştir.

Amaçsal yorum (gai yorum) ilkelerinden hareketle yasa koyucunun gerçek amacını anlamaya çalışırsak, bizce yasa koyucu, yollamada bulunduğu, yukarıda

hükmü açıklanan Kabahatler Kanununun 17 nci maddesinin ikinci fıkrası hükmünün ceza verilirken öncelikle dikkate alınacağını belirterek, bu hükümde yer alan kanunlarca alt ve üst sınırı belirlenen idari para cezalarında kullanılacak takdir yetkisinin etkenlerini hatırlatarak ve adeta yönetmelik koyucuya da, bu şekilde yasalarda cezaların alt ve üst sınırı belirlenebilir, sen yönetmelikle alt ve üst sınır koyamazsın, sadece bu sınırlar içerisinde karar verirken bazı unsurları dikkate alınabileceği hususlarını düzenleyebilirsin anlamında yol göstermiştir.

Olayımızda 4054 sayılı yasanın 16.maddesi ile konulan kural, anılan yönetmelikle bir anlamda değiştirilmekte ve Kurulun hareket alanı daraltılmaktadır. Yasa ile getirilmeyen ve Yönetmelik Koyucuya ceza miktarlarını ve ceza sınırlarını saptama konusunda verilmiş bir yetki olmamasına rağmen, belirli suçlara verilecek cezaların saptanması, para cezasına yeni bir alt sınır ve yeni bir üst sınır konulması 4054 sayılı yasanın 16.maddesine aykırıdır. Öte yandan 5/1-a bendinde; karteller için yüzde ikisi ile yüzde dördü, (b) bendinde; karteller dışında kalan diğer ihlaller için, binde beşi ile yüzde üçü oranında bir ceza öngörülmesi, Yasanın 16/son maddesinde Kurulca çıkarılması için verilen yönetmelik yetkisini aşmaktadır. Onu contra legem hale getirmektedir. Zira yönetmelik ile temel ceza tespiti mümkün değildir. Bu nedenle yasaya aykırı bulunan Yönetmelik hükümlerine göre ceza belirlenmesinin olanaklı olmadığı, hukuken sakat olduğu açıktır. Öte yandan bu karşı oy sahibinin 4054 sayılı yasa ile kendisine verilmiş bulunan yüzde on sınırları içerisinde kalmak kaydıyla, ağırlaştırıcı ve hafifletici unsurları dikkate alarak ceza miktarını tespit etme yolundaki takdir yetkisi, daha önce görev yapan ve aynı seviyede olan üyelerin çıkardığı bir düzenleme ile ipotek altına alınmakta, adeta onların düşünce ve kararlarını devam ettirme zorunluluğu gibi ve yasaya dayalı olarak özgürce karar vermesini engelleyecek şekilde asla kabulü mümkün olmayan hukukla bağdaşmayacak bir durum ortaya çıkarmaktadır.

Bu görüşe karşı bir sav getirilebilir. “Yönetmelik Danıştay’ca iptal edilmediğine göre hukuken geçerlidir ve zaten verilen cezada yönetmeliğin 6. ve 7. maddeleri uygulanarak sonuç olarak cezanın, yasanın öngördüğü alt ve üst sınırlara ulaşmaktadır.” Hukukun genel ilkeleri, hafifletici ve ağırlaştırıcı unsurların bulunmadığı olayda Rekabet Kurulu’nun anılan yönetmeliğe göre alt ve üst sınır belirleme yönünden bağlı olması karşısında bu savın bir geçerliliği olamaz.

Öte yandan 2577 sayılı İ.Y.U.K nun 7.maddesinin 4.fıkrasında “Düzenleyici işlemin iptal edilmemiş olması, bu düzenlemeye dayalı işlemin iptaline engel olamayacağı hükmü karşısında, açık olarak hukuka aykırı olduğuna inandığımız yönetmelik hükmünün tarafımızdan da uygulanmasının zorunlu olmadığına inanıyoruz. Bu hükme göre, Kurul’umuzca tesis edilen kararın İdare Mahkemesi ve Danıştay’ca yapılacak olası bir yargısal denetiminde de dikkate alınacağı kanısındayız.

26.9.2004 gün ve 5237 sayılı Türk Ceza Kanununun “Suçta ve cezada kanunîlik ilkesi” başlığı altındaki 2.maddesinde; “Kanunun açıkça suç saymadığı bir fiil için kimseye ceza verilemez ve güvenlik tedbiri uygulanamaz. Kanunda yazılı cezalardan ve güvenlik tedbirlerinden başka bir ceza ve güvenlik tedbirine hükmolunamaz.

İdarenin düzenleyici işlemleriyle suç ve ceza konulamaz.

Kanunların suç ve ceza içeren hükümlerinin uygulanmasında kıyas yapılamaz. Suç ve ceza içeren hükümler, kıyasa yol açacak biçimde geniş yorumlanamaz.” hükmü getirilmiştir.



Yine 30/3/2005 tarihli ve 5326 sayılı Kabahatler Kanununun “*Kanunilik İlkesi*” başlıklı 4.maddesinde; “*Hangi fiillerin kabahat oluşturduğu, kanunda açıkça tanımlanabileceği gibi; kanunun kapsam ve koşulları bakımından belirlediği çerçeve hükmün içeriği, idarenin genel ve düzenleyici işlemleriyle de doldurulabilir.*”

Kabahat karşılığı olan yaptırımların türü, süresi ve miktarı, ancak kanunla belirlenebilir.” hükmü bulunmaktadır.

Kabahatler kanunun anılan maddesinin, gerekçesinde; ..... suçta kanunilik ilkesine nazaran, kabahatler açısından daha esnek bir sistem kabul edilmiştir. Buna karşılık, ikinci fıkrada , idari yaptırımlar açısından, cezada kanunilik ilkesine paralel bir hükme yer verilmiştir.....denilmiş<sup>(22)</sup> , idari ceza hukuku ile ceza hukuku arasındaki kanunilik ilkesindeki ayırım gösterilmiştir. Ancak her iki hukuktaki kanunilik ilkesinin değişmez kuralı ceza hukukunda suç ile cezanın, idari ceza hukukunda yaptırımın türü, süresi ve miktarının kanunla belirleneceği kuralıdır. Ayrıca, Anayasamıza göre yasama görevi, devredilmesi mümkün olmayan bir yetkidir. Bireyin maddî ve manevî varlığı üzerinde derin etkiler doğuran suç ve cezaların, ancak ulusal iradeyi temsil eden organ tarafından yapılacak kanunla düzenlenebilmesi, kişi hak ve özgürlüklerine sağlanan en önemli anayasal garantilerden birini oluşturur.

Rekabet Kurulu, Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in; 5.maddesi ile Türk Ceza Kanunu'nun 2.maddesinin 2.fıkrasına ve Kabahatler Kanunu'nun 4.maddesinin 2.fıkrasına aykırı olarak 4054 sayılı yasa ile yüzde ona kadar idari para cezası verilebilmesi hükmünü daraltarak, belli kabahatlere, yeni ceza oranları belirleyerek adeta kendisini Yasa Koyucu yerine koymuştur.

## **Yönetmeliğin Yasaya Aykırı Hükümlerinin Açılacak Olası Bir Davada İptal Edilebileceği Kanısını Taşıyoruz.**

İdare hukuku kurallarına göre Yönetmelik gibi düzenleyici işlemlere karşı iptal davaları iki halde açılabilir. Yönetmeliklerin yayımlanması üzerine ilgililer tarafından yasal süre içerisinde iptali için dava açılabilir gibi, bu düzenlemenin bir idari işleme dayanak olarak alınıp uygulanması ile menfaatleri haleldar olan kişiler tarafından da işleme birlikte, yönetmeliğin ilgili hükümlerinin de iptali yolunda işlemin tabi olduğu dava açma süresi dava açılabilirliği bilinmektedir. Bu nedenlerle ve yukarıda açıklamaya çalıştığım gerekçelerle, Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in; 4054 sayılı yasaya aykırı bulunan ilgili hükümlerinin iptal davasına konu olması halinde iptal edilebileceği kanısını taşımaktayım.

## **4054 Sayılı Kanunun 16.Maddesinin İrdelenmesi, Anayasa'ya Aykırılık Sorunu ve Maddenin Yeniden Düzenlenmesi Gereği.**

Yukarıda geniş olarak hükmünü açıkladığımız 4054 Sayılı “Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 16.maddesinin 3.fıkrasında; “Bu Kanunun 4, 6 ve 7nci maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunanlara, ceza verilecek teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerinin nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda

<sup>22</sup> Kabahatler Kanunu Hükümet Tasarısı ve Adalet Komisyonu madde gerekçesi

oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin **yüzde onuna kadar idarî para cezası** verilir.” hükmü bulunmaktadır. Bu hükümlerle Yasa Koyucu anılan 4054 sayılı Kanunun 4, 6 ve 7.madde de belirtilen rekabet ihlali olarak nitelendirilen kabahatler hakkında verilecek idari para cezalarında Rekabet Kuruluna geniş bir takdir yetkisi alanı bırakmış ve % 0-10 oranı arasında ceza takdir edebilmesi konusunda yetki vermiştir.

Yukarıda da, açıkladığımız gibi, cezanın takdirinde dikkate alınacak hususlar konusunda, anılan yasanın 16/5 fıkrası ile, Kabahatler Kanununun 17/2 fıkrasına yaptığı yollamayla birlikte (işlenen kabahatin haksızlık içeriği ile failin kusuru ve ekonomik durumu) ihlalin tekerrürü, süresi, teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlalin gerçekleşmesindeki belirleyici etkisi, verilen taahhütlere uyup uymaması, incelemeye yardımcı olup olmaması, gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi kavramları getirmiş, yine yukarıda açıkladığımız, 16/son fıkrası ile “gibi” kavramı ile tadadı olarak bu unsurların çoğaltılması adına “cezanın tespitinde dikkate alınan hususlar” konusunda yönetmelik çıkarma yetkisi vermiştir. Yönetmeliğin çeşitli hükümleri ile, **cezanın ağırlaştırıcı unsurları olarak**; İhlalin süresi, Soruşturma kararının tebliğinden sonra kartele devam edilmesi, İncelemeye yardımcı olunmaması hali, Diğer teşebbüslerin ihlale zorlanması gibi davranışlar, **cezanın hafifletilmesi unsurları olarak ise**, yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde incelemeye yardımcı olunması, ihlalde kamu otoritelerinin teşvikinin veya diğer teşebbüslerin zorlamasının bulunması, zarar görenlere gönüllü olarak tazminat ödenmesi, diğer ihlallere son verilmesi, ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayri safi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması gibi haller olarak belirlenmiştir.

Sonuç olarak; Rekabet Kurulu Rekabet ihlalleri için vereceği nispi idari para cezasını tespit ederken % 0-10 oranı arasında kalmak koşulu ile, yukarıda yasa hükmü ile belirtilen ve yine Yönetmelik hükmü ile yasa koyucunun işareti ile çoğaltılan unsurları dikkate alarak takdir yetkisini kullanacaktır.

Hukuk devleti ilkesi, “vatandaşların hukuki güvenlik içinde buldukları, devletin fiil ve işlemlerinin hukuk kurallarına bağlı olduğu bir sistemi ifade eder. Hukukî güvenlik ilkesi, herkesin bağlı olacağı hukuk kurallarını önceden bilmesi, tutumunu ve davranışlarını buna göre güvenle düzene sokabilmesi anlamına gelir. Bu güvenliğin sağlanabilmesi her şeyden önce, devletin kendi koyduğu hukuk kurallarına kendisinin de uyması bağlıdır. Hukuk devletinin ön şartlarından biri olan hukuk güvenliği ilkesi ile bireylerin hukuki güvenliğinin sağlanması amaçlanmaktadır.

Hukuk güvenliğinin unsurları, hukuki belirlilik ilkesi, öngörülebilirlik ilkesi, eşitlik ilkesi ve cezaların yasallığı ile hukuksal güvenlik ilkeleridir. Bunun dışında konumuzla doğrudan ilgisi olmayan kazanılmış hak ilkesi ile geriye yürümezlik ilkeleri de Hukuk güvenliğini sağlayan diğer en önemli ilkelerdir.

Anayasa'nın 2. maddesinde yer alan hukuk devletinin temel ilkelerinden biri “belirlilik” tir. Yasal düzenlemelerin nesnel olması, hukuk devletinde yasadan doğan sorumluluğunun eylem ve olgu, hukuksal sonuç, hak süjesi yönlerinden herhangi bir duraksamaya ve kuşkuya yer vermeyecek şekilde açık, belli, anlaşılabilir olması en temel ilkedir. Bu nedenlerdir ki hukuksal güvenliğinin var olduğunun algılandığı otoritenin keyfilikten uzak olduğunun düşünüldüğü ortamda bireyde davranışlarını hukuka uyarlayabilecek ve kendine düşen ödevi yerine sorunsuz getirebilecek kamu

düzeni ve hukuk devleti ilkesinin yerleşmesine katkı ile gereksiz uyuşmazlıkların oluşmasının önüne geçilmiş olabilecektir. Belirlilik ilkesi, hukuksal güvenlikle bağlantılı olup birey, yasadan, belirli bir kesinlik içinde, hangi somut eylem ve olguya hangi hukuksal yaptırımın veya sonucun bağlandığını, bunların idareye hangi müdahale yetkisini doğurduğunu bilmelidir

Hukuki belirlilik ilkesi gereği olarak Yasa Koyucu tarafından getirilen kuralın, kuralın muhatabı kişilerin olağan şartlar altında belirli işlem ve eylemlerin hangi sonuçlar doğurabileceğini öngörmelerini sağlayacak nitelikte düzenlenmesini gerektirir. Bu ilke ile kuralın, muhatap kişi bu kuraldaki takdir yetkisinin kapsamını, kendisi tarafından öngörülemeyen keyfi tutum ve davranışlardan koruyacak düzeyde açıklıkla anlayacak şekilde düzenlenmelidir. Bir başka deyişle kuralın hukuki öngörülebirliliği olmalıdır.

Yasa ile getirilen kural, Anayasamızın 10.maddesinde belirlenen eşitlik ilkesine uygun olmalıdır. Şöyle ki; alt ve üst sınır arasında idareye bırakılan takdir alanı geniş, sınırsız ve ölçsüz olmamalı, cezanın belirlenmesinin alt ve üst sınır arasında çok büyük oranda açılmış bir makas şeklinde makul ve ölçülü olmayan şekilde genişliği, uygulamada, yorum ve değerlendirme farklılıklarına dayalı olarak eşitsizliğe, haksızlığa ve keyfiliğe yol açabilecek nitelikte düzenlenmemelidir.

Yasa koyucu, kamu düzeninin korunması amacıyla ceza hukuku alanında hangi eylemlerin suç sayılacağı ve suç sayılan bu eylemlerin hangi tür ve ölçüde cezai yaptırıma bağlanacağı konusunda takdir yetkisine sahip olmakla birlikte, cezaların yasallığı ve hukuksal güvenlik ilkelerinin gereği olarak, farklı ve keyfi uygulamalara neden olmamak için, kabahatler hukukuna uygun geçerli sebepler ve objektif ölçütleri yasada göstermesi gerekir.

Anayasa Mahkemesi, 17.04.2008 gün ve E.2005/5, K.2008/93 sayılı kararıyla, 3.5.1985 günlü, 3194 sayılı İmar Kanunu'nun 42. maddesini iptal etmiştir.

*İptale konu 42.madde de "Ruhsat alınmadan veya ruhsat veya eklerine veya imar mevzuatına aykırı olarak yapılan yapının yapı sahibine ve müteahhidine, istisnalar dışında özel parselasyon ile hisse karşılığı belirli bir yer satan ve alana **500 000 TL. den 25 000 000 liraya kadar para cezası verilir.** Ayrıca fenni mesule bu cezaların 1/5'i uygulanır.*

*Birinci fıkrada belirtilen fiiller dışında bu Kanununun 28, 33, 34, 39 ve 40 ıncı maddeleri ile 36 ncı maddenin üçüncü fıkrasında belirtilen yükümlülükleri yerine getirmeyen mal sahibine, fenni mesule ve müteahhide **500 000 TL.den 10 000 000 liraya kadar para cezası verilir.***

*Birinci ve ikinci fıkralarda belirtilen fiillerin tekrarı halinde para cezaları bir katı artırılarak verilir.....hükmü bulunmaktaydı.*

Anayasa Mahkemesi, yasa ile getirilen kuralın hukuk devleti ilkelerinden olan hukuki belirlilik, öngörülebirlilik ilkesi ve cezaların yasallığı ile hukuksal güvenlik ilkelerine aykırı olduğundan bahisle anılan kuralı iptal etmiştir. Anayasa mahkemesi mezkur kararında;

*"3194 sayılı Yasa'nın 42. maddesinde düzenlenen idari para cezaları, imar ve kamu düzenine aykırı davranışların önlenmesi amacıyla, araya yargısal bir*

*karar girmeden, idarenin doğrudan işlemiyle idare hukukuna özgü usullerle kesilen ve uygulanan yaptırımlardır. Maddenin birinci fıkrasındaki idari yaptırım, idarenin ruhsat alınmadan, ruhsat veya eklerine veya imar mevzuatına aykırı olarak yapının yapıldığı yönündeki tespiti ve bu konudaki değerlendirmesine bağlı olarak idarece uygulanmaktadır. Başka bir deyişle hem cezayı gerektiren eylemin işlendiğini saptamak hem de Yasa'da gösterilen alt ve üst sınırlar arasında cezanın tutarını belirlemek tamamıyla idari makamların, belediyeler veya en büyük mülki amirlerin kararlarıyla oluşmaktadır. İtiraz halinde yargının vereceği karar, onun bu niteliğini değiştirmemektedir. Sonuçları belli ölçüde genel para cezalarına benzese de tümüyle idari işleme dayanan bir yaptırımdır. Yargı organlarının müdahalesi olmadan idarece kararlaştırılmakta ve uygulanmaktadır.*

*İdari makamların Yasa'nın belirlediği sınırlar arasında cezanın takdirinde esas alacakları objektif ölçütler Yasa'da gösterilmemiştir. Yasa'yla imar para cezasının alt ve üst sınırları gösterilmiş, bu alan içinde cezayı uygulama yetkisi idareye bırakılmıştır. İdarelerin hangi ölçütleri esas alacakları açık, belirgin ve somut olarak Yasa'da yer almamıştır. Yasa kuralı bu anlamda belirli ve öngörülebilir değildir.*

*Alt ve üst sınır arasında idareye bırakılan takdir alanı geniş, sınırsız ve ölçüsüzdür. Cezanın belirlenmesinin alt ve üst sınır arasında elli kat gibi makul ve ölçülü olmayan şekilde genişliği, uygulamada, yorum ve değerlendirme farklılıklarına dayalı olarak eşitsizliğe, haksızlığa ve keyfiliğe yol açabilecek niteliktedir.*

*Yasakoyucu, kamu düzeninin korunması amacıyla ceza hukuku alanında hangi eylemlerin suç sayılacağı ve suç sayılan bu eylemlerin hangi tür ve ölçüde cezai yaptırıma bağlanacağı konusunda takdir yetkisine sahip olmakla birlikte, cezaların yasallığı ve hukuksal güvenlik ilkelerinin gereği olarak, farklı ve keyfi uygulamalara neden olmamak için, imar hukukuna uygun geçerli sebepler ve objektif ölçütleri yasada göstermesi gerekir.*

*Cezanın Yasa'da gösterilen sınırlar arasında idarece belirlenmesinde, yapının, taşkın, heyelan, kaya düşmesi gibi afet alanlarında bulunan, sıhhi ve jeolojik mahsurları olan veya bunlar gibi tehlikeli durumlar göstermesi nedeniyle imar planlarına veya ilgili idarelerce hazırlanmış, onaylanmış raporlara göre yapılması yasak olan alanlara, imar planlarında umumi hizmet alanlarına, kamu tesis alanlarına ve yapı sahibine ait olmayan alanlara yapılması; hangi amaçla yapıldığı, büyüklüğü ve konut, ticari, sanayi, otel, akaryakıt istasyonu gibi niteliği; fen ve sağlık kurallarına aykırılık taşıması; içinde oturacak veya çalışacak kişiler için tehlike oluşturması; çevresinde ya da aynı bölgede emsal yapılar için uygulanan imar para cezaları; kente ve çevreye etkisi; bitmiş ve kullanılabilir durumda olması gibi ölçütlere yer verilmemiştir.*

*Bu tür idari işlemlere karşı yargı yolu açık olmakla birlikte, bu güvencenin uygulama aşamasından sonra ve ancak itiraz yoluyla ortaya çıkacağı göz önünde bulundurulduğunda, yasa kurallarının yürürlükte olduğu sürece keyfiliği ortadan kaldırmaya yeterli olduğu söylenemez. Hukuk kuralları, yargının yorumuna ihtiyaç göstermeyecek ve uygulayıcılar tarafından anlaşılabilir şekilde açık ve belirgin olmak, uygulayıcılara güvence vermek zorundadır.*

*Açıklanan nedenlerle, itiraz konusu kural, Anayasa'nın 2. maddesine aykırıdır. İptali gerekir.*

*Kural iptal edilmiş olduğundan ayrıca Anayasa'nın 10. maddesi yönünden incelenmesine gerek görülmemiştir.*

demiştir.<sup>(23)</sup>

Yukarıda açıklamaya çalıştığımız, ilkeler ve Anayasa Mahkemesinin benzer nitelikteki kararı ışığında 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanununun 16.maddesinin ilgili fıkralarını irdelediğimizde; Yasa Koyucunun bu maddede de, Hukuki belirlilik, hukuki öngörülebilirlik, eşitlik ilkesi ve cezaların yasallığı ile hukuksal güvenlik ilkelerine tam uyduğunu söylemek mümkün değildir. Yasa koyucu, bu

hükümle cezanın alt ve üst sınırı arasında Rekabet Kuruluna büyük bir takdir yetkisi bırakmıştır. Yukarıda açıklanan, iptale konu 42.madde de alt üst sınır cezanın parasal miktarı konularak 50 kat şeklinde olmasına rağmen, 16.madde de nispi ceza oranı belirlenmiş olmakla bu fark şimdiye kadar ki uygulamalara göre 10.000 kat şeklindedir ve hatta Rekabet Kurulu bu katı daha fazla arttırabilme olanağına sahiptir.

Öte yandan, yukarıda da belirttiğimiz gibi, Rekabet Kuruluna bu alt ve üst sınırlar arasında idari para cezasını tespit ederken dikkate alacağı hususlar gerek 4054 sayılı yasa, gerek Kabahatler Yasası ve gerekse Yasa Koyucunun verdiği yönetmelik yetkisi ile belirlenmiştir. Gerçekten belirlenen unsurlar, alt ve üst sınır arasında bu kadar büyük bir orandaki farklılık içinde hukuka ve adalete uygun bir şekilde idari para cezasını tespit etmeye yeterli midir? Biz bu konuda tam yeterlidir diyemiyoruz. Bu durumun, bir başka deyişle bu maddenin Anayasa Mahkemesi'nin önüne götürülmesi halinde iptal edilebileceği kuşkusunu taşımaktayım.

Bilindiği gibi, Rekabet Hukuku 1900 lü yıllarda Sherman yasası ile ilk A.B.D de doğmuş, 1950 li yıllarda da Avrupa Devletleri bu hukuku kabul etmiştir. Ülkemizde ise 1994 yılında çıkarılan 4054 sayılı yasaya göre Rekabet Kurumu 1997 yılında faaliyetine başlamıştır. Dünyada epeyce yol alan Rekabet Hukuku, teorik anlamda dahil olmak üzere ülkemizde, Rekabet Kurumu ile pratik alanda da belirli ve üst bir seviyeye gelmiş bulunmaktadır. Artık Rekabet Hukukunda da, rekabete aykırı fiiller arasında ayırım yapılarak kabahat tiplerinin belirlenerek bir ayrıma gidilmesi olanaklıdır. Öte yandan Anayasamızın 13.maddesinde vücut bulan Ceza muhakemesi hukuku işleminin yapılması ile sağlanması beklenen yarar ve verilmesi ihtimal dâhilinde bulunan zarar arasında *makul bir oranın* bulunmasını, oransızlık durumunda işlemin *yapılmamasını* ifade eden ölçülülük ilkesi dikkate alınarak ceza miktarlarının belirlenmesi mümkündür.

Belirtilen nedenlerle, hukuki belirlilik, öngörülebilirlik ve eşitlik ilkeleri bağlamında, Yasa Koyucunun gelişen Rekabet hukuku ilkelerini dikkate alıp, kabahat tiplerinde bir ayrıma giderek, cezada ölçülülük ilkelerini de göz ardı etmeksizin 16.maddeyi yeniden düzenlemesi gerektiği inancındayım.

## **Sonuç**

Yukarıda geniş olarak açıklanan nedenlerle, Kurulumuzca verilen; 4054 Sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi, ikinci fıkrası ve üçüncü fıkrasının (a) bendi, 6. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi ve 7. maddesinin birinci fıkrası hükümleri uyarınca 2012 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren %o 4,5 oranındaki, kanuna aykırılığı yukarıda ileri sürülen ilgili hükümlerinin uygulanarak temel para cezaları baz alınarak verilen idari para cezalarına, anılan bu idari para cezaları belirlenirken 4054 sayılı yasa ile birlikte, uygulanan Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanuna aykırı olmasından dolayı uygulanmasının mümkün olmadığı düşüncesiyle kararın sonuç ceza oran ve miktarına ayrı ayrı katılmakla birlikte, gerekçe yönünden katılmıyorum.

**Reşit GÜRPINAR**  
**Kurul Üyesi**