

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2011-3-71 (Önaraştırma)  
Karar Sayısı : 11-37/784-247  
Karar Tarihi : 16.6.2011

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

10

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

**B. RAPORTÖRLER:** Onur Yelda YÜKSEL, Didem ULUÇ, Nilgün KOCADAĞ

**C. ŞİKAYET**

**EDEN** : - Gizlilik talebi bulunmaktadır.

20

**D. HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA YAPILANLAR:**

- İşbir Sünger Sanayi A.Ş.  
İstanbul Yolu 17. Km. Etimesgut / Ankara

**E. DOSYA KONUSU :** İşbir Sünger Sanayi A.Ş.'nin, bayilerinin yeniden satış fiyat ve koşullarını belirlemek ve başka markalı yatak/uyku ürünleri satışı yapmalarını yasaklamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği iddiası.

30

**F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Yapılan başvuruda özetle; İşbir Sünger Sanayi A.Ş.(İşbir)'nin, bayilerine kendisinin belirlediği perakende satış fiyatlarından satış yapmaları için baskı yaptığı, bayilerin tüketiciye yönelik herhangi bir indirim veya kampanya yapmalarına ve İşbir'e rakip markaların bayiliğini, İşbir ile bayilik ilişkisine başladıktan sonra almalarına izin vermediği, bu şartlara uygun davranmayan bayilerin bayiliklerini feshettiği belirtilerek, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun kapsamında İşbir hakkında soruşturma açılarak, gerekli yaptırımların uygulanması, ihlalin giderilmesi için önlemlerin alınması talep edilmiştir.

40

**G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 17.3.2011 tarih ve 2037 sayı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 7.4.2011 tarih ve 2011-3-71/İİ-11-261.YY sayılı İlk İnceleme Raporu, Rekabet Kurulu'nun 14.4.2011 tarih ve 11-23/429-M sayılı toplantısında görüşülmüş ve 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun çerçevesinde soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesi amacıyla, Kanun'un 40/1. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

İlgili karar uyarınca yapılan inceleme sonucunda düzenlenen 7.6.2011 tarih ve 2011-3-71/ÖA-11-261.YY sayılı Önaraştırma Raporu 14.6.2011 tarih ve REK.0.07.00.00-110.02.02/191 sayılı Başkanlık önergesi ile 11-37 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

50 **H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili Raporda özetle; başvuruya konu iddialara yönelik olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığı ve şikayetin reddedilmesi gerektiği kanaat ve sonucuna ulaşıldığı ifade edilmiştir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. İncelemeye Konu Teşebbüs: İşbir Sünger Sanayi A.Ş. (İşbir)

60 İşbir 1977 yılında sünger imalatı ile faaliyetine başlamış olup, günümüzde başta yatak olmak üzere uyku ürünleri pazarında faaliyet göstermektedir. Şirketin yaylı yatak, viskoelastik yatak, sünger yatak, yatak bazaları, ev tekstil ürünleri gibi yatak ve uyku ürünlerinden oluşan geniş bir ürün yelpazesi bulunmaktadır. Üretimini bir kısmını yurt dışına ihraç eden İşbir'in Hollanda, Danimarka, İsveç Belçika gibi Avrupa ülkelerinin yanı sıra Birleşik Arap Emirlikleri, Irak, İran, Ürdün, Mozambik, Avustralya, Macaristan, Kazakistan, Azerbaycan gibi dünyanın çeşitli bölgelerine ihracatı bulunmaktadır.

Yatak ürünlerinde "Viscostar", "Pocket Spring", "Lateksit", "Coilsit" gibi üst markalara sahip olan İşbir'in, toptan satış yapan 15 bölge bayiliği ve 126'sı uyku merkezi olmak üzere toplam 342 perakende satış noktası bulunmaktadır.

70 İşbir yetkililerinden alınan bilgilere<sup>1</sup> göre teşebbüs 2010 yılında toplam .... yatak satmıştır. 2010 yılında Türkiye'de yaklaşık 2 milyon yatak satışı yapıldığı bilgisi temel alındığında, İşbir'in 2010 yılı satış miktarı bazlı pazar payının yaklaşık % ....<sup>2</sup> düzeyinde olduğu anlaşılmaktadır.

### I.2. İlgili Pazar

80 Günümüz yatak sektöründe başta yaylı yatak olmak üzere, sünger yatak, lateks yatak, su yatağı ve klasik şilteler satışa sunulmaktadır. Nicel olarak Türkiye'de 2010 yılında yaklaşık 2 milyon adet hazır yatak satılırken, satışı yapılan bu yatakların 1,3 milyon adetle % 65'ini yaylı yataklar; yaklaşık 650 bin adetle %35'ini sünger yatakların oluşturduğu, Türkiye'de yatak yenileme süresinin 6 yıldan 4 yıla kadar düştüğü dosya mevcudundan anlaşılmıştır.

Pazarda yer alan yerli markalar arasında İstikbal, Mondri, Bellona, İşbir, İdaş, Yataş, Yatsan, Doğtaş sıralanabilecekken ithal ürünler arasında ise Tempur, Sealy, Dunlopillo, Hastens gibi markalar ön plana çıkmaktadır.

90 Türkiye'de çoğunluğunu küçük ölçekli firmaların oluşturduğu çok sayıda oyuncunun yer aldığı yatak pazarının belirli bir kapasite fazlası ile çalıştığı dosya mevcudundan anlaşılmıştır. Pazar farklılaşmış ürünler ve tüketici tercihlerinin değişmesi ile büyümektedir. Bu bakımlardan sektörde önemli bir giriş engelini olmadığı ve sektörün rekabetçi bir yapıya sahip olduğu kanaati oluşmuştur.

#### I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

<sup>1</sup> İşbir yetkilileriyle 12.5.2011 tarihinde yapılan görüşmeye ilişkin Bilgi Tutanağı.

<sup>2</sup> İşbir yetkilileri 2010 yılında Türkiye'de 4 milyon adet yatak satışı yapıldığı düşüncesinden yola çıkarak pazar paylarını %.... düzeyinde tahmin etmektedirler.

İlgili ürün pazarının tespitinde; tüketicinin gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından aynı sayılan mal ve hizmetlerden oluşan pazar dikkate alınmakta, ayrıca bu amaçla arz ikamesi gibi diğer unsurlar da değerlendirilebilmektedir.

- 100 Yastık, yorgan, alez, yatak bazası ve başlığı gibi uyku ve ev tekstili ürünlerinin de satışını yapmakla birlikte, İşbir'in faaliyetleri temel olarak yatak üretim ve satışına yoğunlaşmaktadır. İşbir'in satışını yaptığı yataklar, yaylı yatak, viskoelastik yatak, sünger yatak şeklinde sınıflandırılabilir. Her ne kadar kullanım özellikleri bakımından ele alındığında genel olarak yatakların aynı amaca hizmet ettikleri söylenebilse de, fiyatları ve nitelikleri bakımından yataklar farklılaşabilmekte ve alt segmentlerin ayrı birer ilgi ürün pazarı niteliğinin sorgulanması gerekliliği ortaya çıkabilmektedir. Zira İşbir tarafından satışa sunulan yatakların fiyat aralıkları incelendiğinde de büyük bir çeşitliliğin olduğu dikkat çekmektedir<sup>3</sup>. Diğer yandan pazardaki oyuncuların fiyat ve nitelik açısından farklı segmentlerde değerlendirilebilecek ürün gruplarının birçoğunda aynı anda faal olmaları dikkate alınarak, arz ikamesinin kolaylığı temelinde ilgili ürün pazarının tüm bu pazarları kapsayacak şekilde tanımlanabilmesi de mümkün olabilecektir.

- 110 Bu noktada belirtmek gerekir ki, İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'un 20. maddesinde "...inceleme konusu işlem, gerek ürün gerekse de coğrafi açıdan olası alternatif pazar tanımları çerçevesinde rekabet açısından endişeler yaratmıyor ya da alternatif tüm tanımlar açısından rekabeti bozucu bir etki söz konusu oluyorsa pazar tanımı yapılmayabilir." denildiği üzere, inceleme konusu işlem bazında alternatif pazar tanımlarının ulaşılan sonucu etkilemediği durumlarda Kurul ilgili pazarı tanımlamayabilmektedir. Mevcut dosya bağlamında ilgili pazarın yukarıda belirtilen alternatiflerden herhangi biri temel alınarak belirlenmesi dosyada ulaşılan sonuçlar üzerinde etkili olmadığından net bir ilgili ürün pazar tanımı yapılmasına gerek görülmemiştir.

### **I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar**

Yatak ve benzeri uyku ürünlerinin tüm Türkiye'de satışının yapıldığı ve ülke genelinde rekabet koşullarında bölgeler bazında belirgin farklılıklar olmadığı dikkate alınarak ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

130

### **I.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme**

Önaraştırma döneminde İşbir'in merkezinde, İşbir Yatak Akyurt şubesinde, İşbir Ankara Bölge Bayisi ve Ankara'daki 6 uyku merkezinin işleticisi Ufuk İthalat İhracat Mobilya Makine ve Dış Ticaret Ltd. Şti.'nin (Ufuk Ltd.) merkezinde yerinde incelemeler yapılmıştır. Ayrıca raportörlerce çeşitli uyku merkezleri ziyaret edilerek yetkilileriyle görüşmeler yapılmıştır. Bazı bayilerden de telefon görüşmeleriyle bilgi alınmıştır.

#### **I.3.1. İşbir'in Dağıtım Yapılanması**

140

<sup>3</sup> İşbir yetkilileri ile yapılan görüşmede, teşebbüsün yatak fiyatlarının yaklaşık 300 ila 3.000 TL arasında değiştiği bilgisi edinilmiştir. Teşebbüsün fiyat listeleri incelendiğinde de bu aralıkta fiyatlarla karşılaşılmaktadır.

İşbir, ürünlerinin dağıtımını esas olarak toptancı seviyesinde faaliyet gösteren bölge bayileri aracılığıyla gerçekleştirmektedir. Halihazırda İşbir'in Türkiye genelinde 15 bölge bayiliği bulunmaktadır. Bölge bayileri ise iki farklı türde perakende satış noktasına dağıtım yapmakta olup bunlar "İşbir uyku merkezi" ile "corner" olarak tabir edilen bayilerden oluşmaktadır. İşbir'in bölge bayileri temel olarak toptan seviyede faaliyet göstermekle birlikte, bazı bölge bayileri işlettikleri İşbir uyku merkezleri ile aynı zamanda perakendeci seviyede de faaliyet göstermektedirler.

150 İşbir "uyku merkezi" projesine 2005 yılından itibaren başlamış olup, halihazırda 34 ilde toplam 126 uyku merkezi bulunmaktadır. Uyku merkezi konsepti altında faaliyet gösteren mağazalar, İşbir ile akdedilen "*Uyku Merkezleri Tabela-Mağaza İç Dekorasyon Sözleşmesi*" çerçevesinde İşbir ürünlerinin satışını yapmaktadırlar. İlgili sözleşme uyarınca İşbir tarafından bu noktalara tabela, iç dekorasyon malzemeleri ve diğer iç görseller konusunda yatırım yapılmakta, mağazada sadece İşbir ürünleri sergilenmektedir. Ayrıca söz konusu uyku merkezlerinin 11'inde İşbir, 3. kişilerden kiraladığı mağazayı alt kiralama yoluyla bayilerine kullanıdirmektedir. Dosya mevcudu bilgi ve belgelerden; alt kiralama yoluyla faaliyet gösteren uyku merkezlerine İşbir tarafından kısmi kira desteği de yapılabildiği anlaşılmıştır.

160 Uyku merkezlerinin büyüklüğü değişmekle birlikte, özellikle büyükşehirlerdeki alışveriş merkezlerinde bulunan uyku merkezlerinde yatak ve uyku ürünlerinin müşterilere tanıtılması amacıyla deneme odaları bulunabilmekte, hatta fizyoterapist eşliğinde müşterilere bilgilendirme yapılabilmektedir. Sayıları gün geçtikçe artan uyku merkezlerinin, İşbir'in geleceğe dönük politikasında önemli bir yer teşkil ettiği söylenebilecektir. Dosya mevcudu bilgi ve belgelerden; İşbir'in 2010 yılı satışlarından, cirosunun %....'ini uyku merkezleri kanalındaki satışların oluşturduğu anlaşılmaktadır.

170 Öte yandan, İşbir ürünleri "corner" olarak ifade edilen, çeşitli mobilya ve ev tekstil ürünleri gibi yatak ve uyku ürünü dışındaki ürünlerin de satışını yapan ve İşbir'in yatak ve uyku ürünlerinin yanı sıra rakip yatak ve uyku ürünlerini de satışa sunabilen karma perakende satış noktalarında da satılmaktadır. Söz konusu noktalar, İşbir ya da İşbir'in bölge bayisi ile yaptıkları "*Corner Bayi Tabela ve/veya Mağaza İç Dekorasyon Sözleşmesi*" çerçevesinde İşbir ürünlerinin satışını yapmaktadırlar. İlgili sözleşme kapsamında, mağazada tabela ve iç dekorasyon malzemeleri konusunda yatırım yapılmaktadır.

180 "Corner" tabir edilen bayiler İşbir ürünlerini toptancı niteliğindeki bölge bayilerinden temin etmektedir. Mevcut durumda İşbir ürünlerinin satışını yapan Türkiye genelinde toplam 216 "corner" niteliğinde mağaza bulunmaktadır. Uyku merkezlerine kıyasla "corner"ların İşbir satışları içerisindeki payları gittikçe azalmakta olup, İşbir 2010 yılı satışlarının sadece %....'sini bu kanal aracılığıyla gerçekleştirmiştir.

### **I.3.2. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler**

Yerinde incelemelerde örnekleri alınan belgelerden önemli görülenlerin içeriklerine aşağıda yer verilmektedir:

190 - Ticari sır..... çalışanı tarafından İşbir'in merkezine gönderilen 23.10.2010 tarihli e-postada, ..... mağazalarında müşteriye bir yatak ve bazayı uzun süren pazarlıklar sonucu %10 iskonto ile sattıkları, ancak müşterinin daha sonra aynı

ürünün fiyatını .....'daki İşbir uyku merkezinden de sorduğu ve .....mağazasının aynı ürüne %26 iskonto yapması üzerine, müşterinin kendilerine gelerek kaporaı geri aldığı ve satışı iptal ettirdiği belirtilmiştir. Söz konusu e-postanın ardından 25.11.2010 tarihinde yine .....'un bir yetkilisi tarafından İşbir genel müdür ve genel müdür yardımcısı ile Ankara bölge bayisi Ufuk Ltd. ortağı/genel müdürü de dahil bir dizi alıcıya aynı konuda e-posta gönderilmiş, bu e-postada; "...Her geçen gün çoğalarak devam eden fiyat indirimlerinin artık dozu çok fazla kaçmıştır. Her geçen gün artarak devam etmektedir." ifadelerine yer verilmiş, devamında %15-20'lere varan indirimlerle .....'un bu işi yürütmesinin mümkün olmadığı, son zamanlarda özellikle ..... firmasının müşterilerine diğer İşbir bayileri tarafından yüksek indirimler yapıldığı, ..... bayisinin<sup>4</sup> yanı sıra ..... mağazasının da nakitte %20 iskonto yaptığı, rekabetin olabileceği ancak ..... bayisinin satılan bir ürün için müşteriye iptal ettiren ben size % 26 iskonto vereceğim demesinin etik olmadığı belirtilerek, ticari etik kurallarından haberi olmayan ..... bayisi için gerekli uygulamanın yapılması talep edilmiştir. Söz konusu e-postaların ekinde ..... söz konusu tüketiciye yaptığı satışın sipariş formu ile 300 TL tutarındaki raporun alındığını ve daha sonra iptal edildiğini gösteren kredi kartı slipleri yer almaktadır. .... yetkilileri tarafından İşbir ve Ufuk Ltd. yetkililerine gönderilen yukarıda özetlenen e-postaların birer örneği hem İşbir'in merkezinde, hem İşbir Yatak Akyurt Şubesi'nde hem de Ufuk Ltd.'nin merkezinde yapılan yerinde incelemeler sırasında alınmıştır. Söz konusu e-postaya cevaben İşbir genel müdür yardımcısı tarafından 25.10.2010 tarihinde ..... gönderilen e-postada "...Konuyu sizin için de uygunsa bu hafta bulduğumuzda konuşalım diyoruz." ifadeleri yer almaktadır.

Bu e-postalar, bir İşbir bayisinin diğer bayilerin yaptığı indirimlerden duyduğu rahatsızlığı dile getirmesi bakımından önemlidir. E-postaların içeriğinden İşbir bayilerinin tüketiciye yaptıkları satışlarda çeşitli oranlarda fiyat indirimlerine gittikleri kanaati oluşmuştur. İşbir bayisi, bir taraftan bayiler arasında bir dereceye kadar fiyat rekabeti olabileceğini kabul etmekte, ancak bunun dozunun çok fazla kaçtığını ifade etmektedir. Bayinin bu rahatsızlığını İşbir'e bildirmesi üzerine, İşbir'in konuyu bayiyle yüz yüze görüşüldüğünde konuşmak üzere ertelediği anlaşılmaktadır.

- İşbir Yatak Akyurt Şubesinde yapılan yerinde inceleme sırasında alınan e-posta örneklerinde İşbir yatak satın almak isteyen İstanbul'daki bir tüketicinin İşbir'in kurumsal web sitesi üzerinden şikayet formu doldurduğu anlaşılmaktadır. 15.1.2011 tarihli e-postadaki şikayet formunun "Şikayet Konusu" başlıklı bölümünde tüketici satın almak istediği İşbir yatak için "Ürünün fiyatı her yerde farklı bir şekilde karşımıza çıktı hatta sizin internette kendi satışınızda bile farklılık var bu konuda en kısa zamanda yetkililerin bize dönüş yapıp bizi en doğru ve en ucuz şekilde yönlendirmelerini rica ederim..." demektedir. Bu şikayet İşbir Yatak satış müdürü tarafından İşbir İstanbul bölge bayisine 18.1.2011 tarihli e-posta ile iletilerek; üzerine "Müşterimiz ..... Uyku Merkezinden 1.600 TL, ..... Uyku Merkezinden 1.800 TL, ..... bir bayiden 1.200 TL fiyat almış. Kafası karışmış, bizi arıyor." notu düşülmüştür.

Söz konusu tüketici şikayeti İşbir bayilerinin aynı dönemde aynı ürün için farklı fiyatlar uygulayabildiklerini göstermektedir. Ayrıca şikayetin yapıldığı dönemde geçerli olan 2011/1 sayılı İşbir perakende fiyat listesindeki fiyatlar temel alındığında ilgili ürün için geçerli olan fiyatın 1.946 TL olduğu görülmekte, dolayısıyla İşbir bayilerinin ilgili ürün

<sup>4</sup> Çayyolu bayisi ifadesi ile kastedilenin önceki e-postaya paralel şekilde ..... Uyku Merkezi olduğu kanaati oluşmuştur.

240 için tüketiciye önerdikleri fiyatların, liste fiyatından; yüksekte düşük fiyata yaklaşık %7,5, %17,8 ve %38 oranlarında indirimlere tekabül ettiği görülmektedir. 2011/1 sayılı fiyat listesinde “Nakit ödemelerde toplam fiyat üzerinden %7 iskonto uygulanır.” ifadeleri yer almaktadır. Dolayısıyla bu e-posta İstanbul’daki İşbir bayilerinin tüketici nakit ödemede bulunmak istemiş olsa bile %7’den daha yüksek ve birbirlerinden farklı oranlarda fiyat indirimlerine gitmiş olduklarına, dolayısıyla liste fiyatlarından daha düşük fiyatlar teklif ettiklerine işaret etmektedir.

250 - Yerinde incelemede İşbir’in tip sözleşme niteliğinde olan “Uyku Merkezleri *Tabela-Mağaza İç Dekorasyon Sözleşmesi*” örneği ile “corner” tipi satış noktalarıyla akdedilen “*Corner Bayi Tabela ve/veya Mağaza İç Dekorasyon Sözleşmesi*” örneği alınmıştır. Uyku merkezleriyle imzalanan sözleşme hükmü uyarınca münhasıran İşbir yatak ve uyku ürünlerini satacak uyku merkezi niteliğindeki mağazalar için 5 yıl süreli bir rekabet etmeme yükümlülüğü bulunmaktadır. “Corner” niteliğindeki satış noktaları ile imzalanan sözleşmede ise rekabet etmeme yükümlülüğü olarak nitelendirilebilecek herhangi bir hüküm mevcut değildir. Öte yandan, her iki tip sözleşmede de bayilerin yeniden satış fiyatını belirlemeye yönelik doğrudan ya da dolaylı herhangi bir düzenleme bulunmamaktadır. Yapılan incelemeler sırasında İşbir’in zaman zaman özellikle alışveriş merkezlerinde yer alan uyku merkezi niteliğindeki bayileri ile girişebildiği alt kiralama ilişkisine yönelik “Alt Kiralama Sözleşmesi”nin de bir örneği alınmıştır. Alt kiralama sözleşmesinde de bayilerin yeniden satış fiyatını belirlemeye yönelik herhangi bir hüküm ya da rekabet etmeme yükümlülüğü yer almamaktadır.

270 - Yerinde incelemede teşebbüsten 12 adet fiyat kataloğu alınmıştır. Söz konusu fiyat listeleri ağırlıklı olarak iki aylık aralarla yayınlanmakta olup, listelerin tümünde “Kampanyalı Perakende Fiyat Listesi” ibaresi yer almaktadır. Söz konusu listelerde İşbir’in çeşitli bankalarla yaptığı anlaşmalar çerçevesinde tüketiciye çeşitli vadelerde sağlanan taksit, taksit ve erteleme, ekstra taksit olanakları ile İşbir’in zaman zaman kimi yatak ürünlerinin satışında yastık, yorgan hediyesi gibi uygulamalarına yönelik kampanya ve promosyon bilgileri ve perakende satış fiyatları yer almaktadır. Listelerin sonunda nakit ödemelerde toplam fiyat üzerinden %7<sup>5</sup> iskonto uygulanacağına ilişkin bir açıklama; hemen ardından “Fiyatlar tavsiye edilen KDV dahil fiyatlardır” ifadesi bulunmaktadır.

### I.3.3. Teşebbüslerle Yapılan Görüşmeler

280 Önaraştırma döneminde İşbir’in merkezinde yapılan inceleme kapsamında İşbir genel müdürüyle; İşbir Yatak Akyurt Şubesinde yapılan inceleme kapsamında İşbir yatak genel müdür yardımcısıyla ve satış müdürüyle raportörlerce görüşmeler yapılmıştır. Yapılan görüşmelerde iddialara yönelik olarak alınan bilgiler kısaca; nihai satış noktalarıyla ilişkilerin bölge distribütörleri tarafından yürütüldüğü, alt bayilere iletilen perakende satış fiyatı listelerinin tavsiye niteliğinde olduğu, gerek uyku merkezlerine gerekse “corner” tipi satış noktalarına liste fiyatına uymaları yönünde herhangi bir teşvik ya da zorlamada bulunulmadığı, bayinin İşbir’in bankalarla yaptığı anlaşmalar çerçevesinde elde ettiğinden daha avantajlı bir uygulama elde etmesi halinde, İşbir’in bu uygulamayı engellemesinin söz konusu olmadığı, uyku merkezlerinde “corner” niteliğindeki mağazalardan farklı olarak sadece İşbir

<sup>5</sup> Haziran 2010’dan sonra yayınlanan fiyat listelerindeki nakit iskontosu %7 olmakla birlikte, daha önceki tarihlerde yayınlanan listelerde % 8 gibi farklı oranlarda nakit iskontoğu gözlemlenebilmektedir.

290 ürünlerinin satılmasının esas olduğu, uyku merkezleriyle yapılan sözleşmelerde yer alan ve sözleşmenin süresiyle bağlantılı olarak 5 yıl süreli olan rekabet etmeme yükümlülüğünün mağaza alanıyla sınırlı olduğu yönündedir.

İşbir'in yetkililerinin yanı sıra Ankara'da bulunan çeşitli İşbir uyku merkezlerine gidilerek yetkilileriyle görüşülmüştür. Ayrıca İşbir'in Ankara Bölge Bayisi ve Ankara'daki 6 uyku merkezinin işleticisi Ufuk Ltd. yetkilisiyle de Ufuk Ltd.'nin merkezinde yapılan yerinde inceleme kapsamında görüşülmüştür. Bunların yanı sıra Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde faaliyet gösteren İşbir bayilerinin bazılarıyla telefon görüşmeleri yapılmıştır. Görüşmelerde elde edilen bilgiler özetle aşağıda sunulmaktadır.

300 İşbir ..... uyku merkezinin sahibi, İşbir tarafından gönderilen fiyat listelerinden daha düşük fiyatla satış yapabildiklerini, ayrıca bazı müşterilerin senetlerine kampanya vadelerinden daha uzun vade uyguladıklarını, kısa vade isteyen müşterilere de daha avantajlı fiyatlar verdiklerini belirtmiş, İşbir'in kendilerine fiyat ya da vade konusunda herhangi bir zorlaması olmadığını ifade etmiştir.

310 İşbir ..... uyku merkezleri sahibi, yapılan görüşmede ..... uyku merkezinin Türkiye'de en geniş alana sahip uyku merkezi olduğunu, müşterilerine ürünleri fizyoterapist eşliğinde deneme olanağı sunduğunu, ancak müşterilerin ürünü denedikten sonra daha ucuzunu bulmak için diğer bayilere gittiklerini, bu durumun esnaf olarak kendilerini rahatsız ettiğini belirtmiş, ancak İşbir'in ya da bölge bayisinin hangi fiyatta satış yapmaları gerektiğine dair kendilerine hiçbir şekilde karışmadığını, maddi veya manevi bir yaptırım uygulamadığını ifade etmiştir.

320 Halihazırda İşbir Ankara bölge bayisi Ufuk Ltd. tarafından işletilmekte olan ..... uyku merkezinin mağaza müdürü, mağaza olarak Ankara'da Ufuk Ltd. tarafından işletilen 6 uyku merkezinden biri olduklarını, İşbir tarafından kendilerine gönderilen listeler çerçevesinde nakit (peşin veya tek çekim) alımlarda %7 iskonto öngörülmekle birlikte, %7'nin üzerine kendi insiyatifleriyle ve bağlı oldukları Ufuk Ltd.'nin tanıdığı 3-4 puanlık serbestiyle müşterilere ilave indirimler yapabildiklerini, İşbir'in bayilerin aynı fiyatları uygulamaları konusunda bir baskı ya da teşvikinin olduğuna ilişkin herhangi bir bilgilerinin bulunmadığını ifade etmiştir.

330 Öte yandan, İşbir ..... uyku merkezi mağaza müdürüyle yapılan görüşmede yukarıda belirtilenlerin aksi nitelikte bazı beyanlarda bulunulmuştur. Söz konusu mağaza çalışanı, hem ..... uyku merkezinin hem de ..... uyku merkezinin sahibi olan Ticari sır.....'nin üç kardeş ortağından birinin eşidir. .... uyku merkezinin iki yıldır faaliyet gösterdiğini belirten çalışan, 2010 yılının Aralık ayının yaklaşık ortalarında bir toplantı yapıldığını, kendisi bu toplantıya katılmamış olmakla birlikte, bayiler arasındaki fiyat farklılıklarının rahatsızlık yaratması nedeniyle bu toplantıda İşbir tarafından tüm bayilerce aynı fiyatın uygulanması konusunda karar alınmış olduğunu, fiyatlara uyulmaması durumunda İşbir'in uyarıda bulunacağını bildirdiğini, ancak şimdiye kadar herhangi bir uyarı almadıklarını belirtmiştir. İşbir'in yayımladığı fiyat listelerine aile içine satış gibi istisnai haller dışında uyduklarını beyan eden çalışan, normal şartlarda nakit ödemelerde toplam fiyat üzerinden %7 iskonto uyguladıklarını ancak alımın yüksek tutarda olması halinde tek çekime %7, nakit ödemede %10 indirim yapabildiklerini, diğer bayilerin fiyat listelerine uyup uymadıkları konusunda herhangi bir bilgilerinin olmadığını ifade etmiştir.

340 Ancak ..... uyku merkezi mağaza müdürünün bu beyanları, 2 yıldır .... uyku merkezi ile 5 yıldır .... uyku merkezi işleticisi olan ..... ile ..... uyku merkezinde yapılan görüşmede desteklenmemiştir. Görüşmede, ..... uyku merkezi mağaza müdürünün İşbir'le ne doğrudan bir ilişkisinin ne de uygulamaları hakkında bilgisinin olduğu, ..... uyku merkezini kendilerinin işlettiği dolayısıyla mağaza müdürüne hangi üründe ne kadar indirim yapabileceği de dahil tüm talimatların şirket ortakları tarafından verildiği, ..... mağaza müdürünün bu talimatlar doğrultusunda hareket ettiği ve bazen kendisini çok fazla indirim yapmaması konusunda uyarabildikleri ifade edilmiştir. Diğer yandan Aralık 2010 tarihinde Ankara uyku merkezleri toplantısının yapıldığını, bu toplantıya ..... uyku merkezi mağaza müdürünün değil, bizzat kendisinin katıldığını belirten yetkili, toplantıda genel olarak bayilerin fiyat 350 indirimlerinden duydukları rahatsızlıkları dile getirdiklerini, İşbir'in ise fiyat listesinin ve bayilerin kar marjının ortada olduğunu, bayilerin liste fiyatlarından indirim yapmaları halinde bunun kendi kar marjlarının düşmesi anlamına geleceğini, ancak indirim yapıp yapmama kararlarının bayilere ait olduğunu ifade etmiştir.

360 Yetkili ayrıca İşbir'in kendilerine gönderdiği fiyat listelerine uyulmasını zorunlu tutmadığını, özellikle nakit alımlarda müşterilere %7 iskontonun yanı sıra %3 ya da %5 indirim yapabildiklerini, hatta toplamda %20'ye kadar indirim yapılan durumlar olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca İşbir'in kampanyalarından daha avantajlı uygulamalar yaptıkları, örneğin kampanya fiyatından %10 indirim yapıldıktan sonra kalan tutarın 12 takside bölünebildiği ifade edilmiş, esasen İşbir'in bayilerin uyguladığı fiyatları istese de kontrol edemeyeceği ve herhangi bir yaptırım uygulamadığı vurgulanmıştır. Mağaza yetkilisi, tavsiye fiyatlara uyma sıklıklarının kendi fiyat politikalarına göre değiştiğini, amaçlarının çok satmak değil az da olsa karlı mal satabilmek olduğunu belirtmiş, satışlarının yaklaşık %80'inde liste fiyatını uyguladıklarını ifade etmiştir.

370 Bir diğer görüşme ve yerinde inceleme İşbir'in Ankara bölge bayisi olan ve aynı zamanda Ticari sır..... uyku merkezlerini işleten Ufuk Ltd.'nin merkezinde gerçekleştirilmiştir. Yapılan görüşmede şirket ortağı 2005'den bu yana İşbir'in Ankara bölge bayiliğini yürüttüklerini, İşbir'in şirket politikası çerçevesinde doğrudan bayiler ile muhatap olmadığını, gerek kendilerinin gerekse İşbir'in bayilerinin satış fiyatlarına müdahale etmediklerini, İşbir bayilerinin satışlarında ve kendilerinin gerek toptan gerekse perakende satışlarında fiyatların müşterilerle yapılan pazarlık sonucunda oluştuğunu, bayilerin ticari kararları doğrultusunda müşterilere ilave iskontolar yapabildiğini ifade etmiştir.

380 Görüşmenin devamında şirket yetkilisi, 7 Aralık 2010 tarihinde yapılmış olan İşbir Ankara uyku merkezleri toplantısını kendisinin organize ettiğini, İşbir'in Akyurt şubesinde gerçekleşen söz konusu toplantının amacının ve gündeminin 2010 yılının performans değerlendirmesi olduğunu belirtmiş, bayilere fiyat konusunda herhangi bir uyarı yapılmasının ya da zorlamada bulunulmasının söz konusu olmadığını vurgulamış, zaten tek fiyat uygulamaya ya da iskonto sabitlemeye yönelik bir uygulamanın denetlenmesinin de mümkün olmadığını savunmuştur.

..... uyku merkezi sahibi ile yapılan görüşmede ise İşbir'in yayımlayarak bayilerine gönderdiği matbu bir tavsiye fiyat listesinin olduğu ancak bu listeye uyulmasının zorunlu olmadığı, İşbir'in liste fiyatlarını uygulamaya yönelik herhangi bir baskı ya da teşvikinin bulunmadığı, liste fiyatından daha düşük fiyatlar uyguladıklarında herhangi



390 bir sorunla karşılaşmadıkları, liste fiyatlarına kendi inisiyatifleriyle genel olarak uymaya çalışsalar da, tüketiciyle gelişen pazarlık süreci çerçevesinde farklı fiyatlar da uyguladıkları belirtilmiştir. Yetkili İşbir'in Ankara'daki uyku merkezleriyle yaptığı Aralık 2010 tarihindeki toplantıda hatırlayabildiği kadarıyla, iki bayinin bir araya geldiği çoğu zaman olduğu gibi fiyat farklılıklarının espirili bir şekilde sohbet konusu olmuş olabileceğini, ancak İşbir'in peşin alımlarda herhangi bir orandan fazla indirim yapmayın ya da vadeli/kampanyalı satışlarda liste fiyatından daha düşük fiyatlarla satış yapmayın gibi bir söyleminin olmadığını beyan etmiştir.

400 ..... uyku merkezi sahibi ise ..... uyku merkezini önceki sahibinden devralarak 5-6 aydır işletmekte olduklarını, İşbir'in tavsiye fiyat listeleri bulunduğunu, bu listelerden düşük fiyatlarla satış yapabildiklerini, böyle durumlarda İşbir'in herhangi bir baskı ya da zorlamasıyla karşılaşmadıklarını ve İşbir'in fiyatlarına karışmadığını ifade etmiş; 7 Aralık 2010 tarihinde henüz İşbir ..... uyku merkezini işletmeye başlamamış olmaları nedeniyle, bu tarihte yapılan toplantı hakkında bilgilerinin olmadığını vurgulamıştır.

410 İşbir uyku merkezleriyle yapılan ve yukarıda özetlenen görüşmeler sırasında bayilerden liste fiyatlarına göre farklı fiyatlardan satış yaptıklarını gösterecek nitelikte örnek faturalar alınmıştır. Ayrıca Ufuk Ltd. mal tedarik ettiği uyku merkezlerinin ve kendi işlettiği uyku merkezlerinin farklı indirimlerle farklı fiyatlardan satış yaptığını gösterir nitelikte fatura örneklerini Kurumumuza göndermiştir.

420 Diğer yandan yukarıda özetlenen görüşmelerin yanı sıra Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde faaliyet gösteren İşbir bayilerinin bazılarıyla telefon görüşmeleri yapılmıştır. Bu telefon görüşmelerinden ikisi aynı zamanda yüz yüze görüşme yapılan ..... uyku merkezleri sahipleri olan kişilerle. Bu yetkililerin yüz yüze yapılan görüşmede verdikleri ve tutanağa bağlanan bilgiler yukarıda özetlenmiştir. Telefon görüşmesi yapılan diğer bayilerden yedisi<sup>6</sup> fiyatların, kampanya ve/veya indirimlerin İşbir tarafından belirlendiğini, kendilerinin İşbir tarafından belirlenen fiyat, indirim ve kampanya koşullarına uyduklarını ifade etmişlerdir. Bu ifadeler İşbir'in aleyhine beyanlar olarak değerlendirilebilecek olmakla birlikte, daha sonra yapılan telefon görüşmeleri ile yüz yüze görüşmelerde bayilerin "belirlemek" kavramından İşbir'in perakende satış fiyatlarını, düzenlediği kampanya ve indirim koşullarını bayilerine bildiriyor olmasını kastettikleri anlaşılmıştır. Ayrıca bu bayilerle yapılan telefon görüşmelerinde görüşülen kişilerin bayinin sahibi ya da ortağı değil; mağaza çalışanı olduğu görülmektedir. Mağaza çalışanlarının İşbir'in uygulamaları hakkında doğrudan bilgi sahibi olamayacağı dikkate alındığında, söz konusu mağaza çalışanlarından alınan ve yukarıda özetlenen bilgilerle sınırlı kalan bilgilerin İşbir'in lehine ya da aleyhine değerlendirilebilecek nitelikte olmadıkları kanaati oluşmuştur.

430 Öte yandan telefon görüşmesi yapılan diğer bayilerden dördü<sup>7</sup> İşbir'in uyguladıkları fiyatlara herhangi bir müdahalesinin olmadığını, liste fiyatlarından daha düşük fiyatlar uyguladıklarında herhangi bir uyarı ya da baskı ile karşılaşmadıklarını dile getirmişlerdir. Kalan dört bayinin<sup>8</sup> yetkilileri ile yapılan telefon görüşmelerindeki beyanları ise İşbir'in liste fiyatlarına, kampanya koşullarına uymamaları halinde uyarılacaklarını belirtmiş olmaları yönüyle diğer bayi beyanlarından ayrılmaktadır.

<sup>6</sup> Bu bayiler Ticari sır.....'dir.

<sup>7</sup> Bu bayiler Ticari sır..... dir.

<sup>8</sup> Bu bayiler Ticari sır.....'dir.

440 Ayrıca bu dört görüşmeden üçünün İşbir'in uygulamaları hakkında doğrudan bilgi sahibi olabilecek mağaza sahip ya da ortaklarıyla yapıldığı görülmektedir. Konunun somutlaştırılması amacıyla bu dört bayinin yetkilileriyle tekrar yapılan telefon görüşmelerinde ise farklı bir manzara ortaya çıkmıştır. Söz konusu bayiler şimdiye kadar İşbir'den kendilerine herhangi bir uyarı gelmediği, dolayısıyla böylesi bir durumu bizzat yaşamadıkları, İşbir'in böylesi bir söylemiyle karşılaşmadıkları, verdikleri bilgilerin duyumdan ibaret olduğu yönünde beyanlarda bulunmuşlardır. Ayrıca bu bayilerden biri İşbir'in mağazalara "gölge müşteri" göndererek hangi fiyatın uygulandığını kontrol ettiğini düşündüğü için önceki telefon görüşmesinde İşbir'in fiyatlara uyulup uyulmadığını kontrol ettiğini ve uyarıda bulunduğunu ifade ettiğini belirtmiştir.

450 Bu noktada "gölge müşteri" uygulaması hakkında bilgi vermekte fayda bulunmaktadır. İşbir uyku merkezlerine müşteri gibi bir kişiyi göndererek, mağazada çalışan elemanların kılık kıyafetinden, müşteriyi karşılama biçimlerine; vitrin camlarının, mağaza zemininin temizliğinden mağazadaki müzik yayınına, asılı olması gereken resmi levhaların asılı olup olmadığına kadar toplamda 65 maddeden oluşan unsurları denetlettirerek bir denetim puanı vermektedir. Bu denetim yapılırken temel alınan "İşbir Uyku Merkezleri Denetim Hizmeti" başlıklı formun bir nüshası yapılan yerinde incelemeler sırasında alınmıştır. Bu formda mağazanın uyguladığı fiyata, liste fiyatlarına uyup uymadığına ilişkin hiçbir kıstas bulunmamaktadır. Yerinde incelemelerde bu denetimler sonucu oluşturularak İşbir'e iletilmiş raporlara rastlanılmış ancak bu raporlarda mağazanın uyguladığı fiyata ilişkin herhangi bir saptamayla karşılaşılmasıdır.

460 Sonuç olarak bu dört bayi, ikinci kez yapılan telefon görüşmelerinde, ilk görüşmelerde verdikleri İşbir'in liste fiyatlarına, düzenledikleri kampanyalara uydukları/uyumaları gerektiği yönündeki beyanların bu fiyatlardan daha düşük fiyatlarla satış yapmadıkları anlamına gelmediğini vurgulayıp, hangi durumlarda ne tür indirimler yaptıklarına ilişkin açıklamalarda bulunmuşlar ve nihai olarak İşbir'in fiyatlar konusunda herhangi bir empozesinin olmadığını ifade etmişlerdir.

#### **I.3.4. Hukuki Değerlendirme**

470 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi; belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacı taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmaları yasaklamaktadır. İlgili madde, aynı seviyede faaliyet gösteren rakip teşebbüsler arasındaki rekabeti sınırlandırıcı anlaşmaları (yatay anlaşmalar) kapsadığı gibi rakip olmayan, başka bir ifadeyle ticaretin farklı seviyelerinde yer alan teşebbüsler arasındaki anlaşmaları (dikey anlaşmalar) da kapsamaktadır.

480 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar dikey anlaşmalar olarak tanımlanmaktadır. İşbir ile yeniden satıcılar arasındaki ticari ilişki 2002/2 sayılı Tebliğ anlamında bir dikey anlaşma/ilişki niteliği taşımaktadır.

Önaraştırmaya konu iddialar bayilerinin yeniden satış fiyat ve koşullarını belirlemek ve başka markalı yatak/uyku ürünleri satışı yapmalarını yasaklamak suretiyle 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği yönündedir. Önaraştırma sürecinde elde edilen bilgi ve belgeler çerçevesinde bu iddiaların değerlendirilmesine aşağıda yer verilmektedir.

#### **I.3.4.1.Yeniden Satış Fiyatının Tespitine Yönelik İddiaların Değerlendirilmesi**

490

Sağlayıcının alıcılarının yeniden satış fiyatını belirlemesi, 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde sıralanan ve bu tür kısıtları içeren anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran sınırlamalardan en temel olanıdır. 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4 (a) maddesi doğrudan ya da dolaylı amacı sabit ya da minimum bir yeniden satış fiyatının tespiti olan anlaşma ya da uyumlu eylemlerle ilgilidir. Yeniden satış fiyatının tespitine yönelik olarak sözleşmede doğrudan bir hüküm bulunan durumlarda konu açıktır. Bununla birlikte yeniden satış fiyatının tespiti sonucuna bazı dolaylı yollarla da ulaşılabilir. Alıcının kar marjının belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden alıcının yapabileceği indirimin en üst seviyesinin belirlenmesi, alıcının belli bir yeniden satış fiyatına bağlı kalmaması halinde uyarılması, tehdit edilmesi, cezai yaptırımlara muhatap olması, sözleşmesinin feshedilmesi, siparişlerinin geciktirilmesi ya da iptal edilmesi, yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik dolaylı yöntemlere verilebilecek örneklerdir. Yeniden satış fiyatının tespitini amaçlayan bu doğrudan ya da dolaylı yöntemler, yeniden satış fiyatına uymayan alıcının örneğin bir fiyat izleme mekanizması yardımıyla tespit edilebilmesini sağlayan önlemlerle birleştirildiğinde daha etkili olmaktadır.

500

Benzer şekilde doğrudan ya da dolaylı yeniden satış fiyatının tespiti, sağlayıcının ürünün üzerine tavsiye edilen satış fiyatını basması gibi alıcının satış fiyatını indirme güdüsünü azaltan yöntemlerle birleştirildiğinde çok daha etkili olmaktadır.

510

İşbir'in nihai satış noktalarına yönelik "Uyku Merkezleri Tabela-Mağaza İç Dekorasyon", "Corner Bayi Tabela ve/veya Mağaza İç Dekorasyon" ve halihazırda 11 bayi ile imzalanmış olan "Alt Kira" sözleşmelerinde yeniden satış fiyatının tespitine yönelik doğrudan ya da dolaylı herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. Teşebbüs, ürünlerinin perakende satış fiyatlarını, kampanya ve promosyon bilgilerini içeren fiyat kataloglarını düzenli olarak yayımlayarak nihai satış noktalarına göndermekle birlikte, bu listelerin sonunda fiyatların tavsiye fiyatlar niteliğinde olduğuna dair bir ibare bulunmaktadır. Fiyat, kampanya ve promosyon bilgilerini içeren bu kataloglar fiyatların tavsiye niteliğinde olduğuna dair ibareyle birlikte teşebbüsün internet sitesi üzerinden tüketicinin bilgisine sunulmakta, yine zaman zaman çeşitli basım yayın organları üzerinden verilen reklamlarla tüketicinin İşbir'in düzenlediği kampanya ve promosyonlardan haberdar olması sağlanmaktadır. Fiyat, kampanya ve promosyon bilgilerinin tüketicinin bilgisine de sunulması, kampanya/promosyon dönemindeki ya da normal dönemlerdeki tavsiye fiyatların azami fiyat işlevi kazanmasına yol açabilecek olmakla birlikte, 2002/2 sayılı Tebliğ çerçevesinde sağlayıcının azami fiyat belirlemesi mümkündür.

520

Diğer taraftan dosya kapsamında İşbir'in merkezinde, İşbir Yatak Akyurt Şubesinde ve Ufuk Ltd.'nin merkezinde yapılan yerinde incelemelerde İşbir'in bayilerinin yeniden satış fiyat ve koşullarını belirlediğine işaret edebilecek herhangi bir belge ya da bulguya ulaşılamamıştır. Aksine yerinde incelemelerde bayilerin liste fiyatlarından çok daha düşük fiyatlar uygulayabildiklerini gösteren iki belge tespit edilmiştir. Bu iki

530

belgeden yukarıda alıntılanan ilkinde ..... uyku merkezi, bir taraftan bayiler arasında belli bir dereceye kadar rekabet olabileceğini kabul etmekte, bir taraftan ise İşbir bayilerinin tüketiciye giderek artan bir şekilde yüksek indirimler verdiklerinden, bu indirimlerin dozunun kaçtığından yakınmakta ve özellikle ..... olmak üzere ..... ve ..... uyku merkezlerinin fiyat indirimlerini İşbir'e şikayet etmektedir. Hem ..... hem de ..... uyku merkezlerinin beyanı şimdiye kadar düşük fiyat uygulamaları nedeniyle 540 İşbir'den herhangi bir uyarı almadıkları yönündedir. Benzer şekilde İstanbul'daki bir tüketicinin yaptığı fiyat araştırması sonucunda aynı ürün için birbirinden çok farklı (ve liste fiyatlarından daha düşük) fiyatlarla karşılaşması sonucunda İşbir'e gönderdiği şikayet formu üzerine İşbir'in söz konusu tüketiciye indirimli fiyatları teklif eden ..... ve ..... bayilerine herhangi bir uyarıda bulunmadığı, bu bayilerin yetkilileriyle yapılan görüşmelerden anlaşılmaktadır. Dolayısıyla yerinde incelemelerde elde edilen bu belgelerin, belgelerde adı geçen bayilerden alınan bilgiler ışığında, İşbir'in bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediği yönündeki iddialar karşısında teşebbüsün lehine değerlendirilebilecek nitelikte oldukları kanaatine varılmıştır.

550 Diğer yandan bayilerle yapılan ve yukarıda özetlenen görüşmeler çerçevesinde nihai tahlilde genel olarak bayi beyanlarının İşbir'in tavsiye niteliğinde bir fiyat listesi yayımladığı, dönem dönem kampanya ve promosyonlar düzenlediği ve bunların bilgisini kendilerine ilettiği, ancak bayilerin belli bir fiyattan satış yapmalarına yönelik herhangi bir söyleminin ya da zorlamasının olmadığı, liste fiyatlarından daha düşük fiyatlar uyguladıklarında herhangi bir uyarı ya da yaptırımla karşılaşmadıkları yönündedir. Bayilerin genel olarak bu beyanlarına karşın ..... uyku merkezi çalışanının farklı beyanları olmuş, çalışan katılmamış olmakla birlikte 2010 yılının Aralık ayında yapılan toplantıda bayiler arasındaki fiyat farklılıklarının rahatsızlık yaratması nedeniyle İşbir tarafından tüm bayilerce aynı fiyatın uygulanması 560 konusunda karar alınmış olduğunu, fiyatlara uyulmaması durumunda İşbir'in uyarıda bulunacağını bildirildiğini ifade etmiştir. Diğer bayilerle de yapılan görüşmeler sonucunda, 7 Aralık 2010 tarihinde İşbir Yatak Akyurt Şubesinde bir Ankara uyku merkezleri toplantısı yapıldığı anlaşılmıştır. Ancak toplantı içeriğine ilişkin ..... uyku merkezi çalışanının beyanları, ne toplantıya bizzat katılmış olan ..... ve ..... uyku merkezlerinin ortağı ne de toplantıya katılan diğer bayiler tarafından desteklenmiştir. 7 Aralık 2010 toplantısına katıldıkları bayiler (devretmiş olması nedeniyle ..... uyku merkezi yetkilisi hariç) ile yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmelerde alınan bilgiler, toplantının Ufuk Ltd. tarafından organize edilen ve yaklaşık yılda bir, önceki yılın performans değerlendirilmesinin yapılması amacıyla mutad olarak bayilerin ve 570 İşbir'in bir araya geldiği toplantılardan biri olduğu, toplantıda bayilerin fiyat konusundaki uygulamalarının yine bayiler tarafından sohbet konusu edildiği ancak İşbir'in bayilerin belli bir fiyat ya da iskontoyu uygulamaları yönünde hiçbir söyleminin ya da zorlamasının olmadığı şeklindedir.

İşbir uyku merkezleriyle yapılan görüşmeler sırasında bayilerden liste fiyatlarına göre farklı fiyatlardan satış yaptıklarını gösterecek nitelikte örnek faturalar alınmıştır. Ayrıca Ufuk Ltd. mal tedarik ettiği uyku merkezlerinin ve kendi işlettiği uyku merkezlerinin farklı indirimlerle farklı fiyatlardan satış yaptığını gösterir nitelikte fatura örneklerini Kurumumuza göndermiştir. Bu faturalar çerçevesinde son aylarda muhtelif 580 zamanlarda Ankara'da bulunan çeşitli İşbir uyku merkezleri tarafından uygulanmış olan bazı fiyatlar aşağıda tablolştırılmıştır.

Tablo-1: İşbir Uyku Merkezleri Örnek Satış Verileri

Ürün adı	Satış Tarihi	Liste Fiyatı (TL)	Kart veya Ürüne özel Kampanya İndirimi (%)*	Satış Fiyatı (TL)	İndirim Tutarı (TL)	İndirim Oranı (%)
160*200 Ergoplas Yatak	02.05.2011	1352	World'e özel %20	900	452	33,432
160*200 Ergoplas Yatak	13.05.2011	1352	World'e özel %20	880	472	34,911
160*200 Ergoplas Yatak	26.03.2011	1352		1000	352	26,036
90*190 Ergoplas Yatak	20.05.2011	821	World'e özel %20	590	231	28,136
90*200 Visko Relax Yatak	29.01.2011	945		756	189	20,000
90*200 Visko Relax Yatak	11.02.2011	945		703	242	25,608
160*200 Visko Relax Yatak	11.01.2011	1556		1163	393	25,257
160*200 Visko Relax Yatak	15.04.2011	1556		1245	311	19,987
160*200 Frezya Yatak	03.02.2011	1082		880	202	18,669
160*200 Frezya Yatak	29.03.2011	1082		805	277	25,601
160*200 Frezya Yatak	11.05.2011	1082		866	216	19,963
90*190 Menekşe Yatak	28.01.2011	390		290	100	25,641
90*190 Menekşe Yatak	01.02.2011	390		312	78	20,000
90*190 Menekşe Yatak	08.05.2011	390		291	99	25,385
100*200 Menekşe Yatak	13.05.2011	464		417	47	10,129
90*190 Lale Yatak	02.05.2011	336		277	59	17,560
120*200 Lale Yatak	22.03.2011	441		355	86	19,501
90*190 Zambak Yatak	06.04.2011	384		305	79	20,573
160*200 Zambak Yatak	09.02.2011	666		533	133	19,970
90*190 Liliüm Yatak	30.05.2011	350	Ürüne özel %20	255	95	27,143
100*200 Liliüm Yatak	28.01.2011	395		316	79	20,000
120*200 Liliüm Yatak	09.04.2011	448		355	93	20,759
160*200 Liliüm Yatak	28.05.2011	601	Ürüne özel %20	430	171	28,453
90*190 V. Yatak Pedi	20.04.2011	450		360	90	20,000
160*200 V. Yatak Pedi	20.04.2011	742		593	149	20,081
100*200 Alez	28.01.2011	46		34	12	26,087
120*200 Alez	22.03.2011	56		45	11	19,643
90*190 Visko Relax Yatak	18.01.2011	924		616	308	33,333
180*200 Visko Relax Yatak	18.05.2011	1728	World'e özel %20	1245	483	27,951
90*190 Katlanır Somya	17.05.2011	453		220	233	51,435
90*200 Motor Hareketli Lata	11.02.2011	1074		799	275	25,605
100*200 Motor Hareketli Set	16.05.2011	2391	World'e özel %20	1900	491	20,535
160*200 Tulip Baza (ÇP)	13.05.2011	747		640	107	14,324
160 Alaturka Başlık	13.05.2011	370		280	90	24,324
200*200 Visco Yatak Pedi	02.06.2011	979		717	262	26,762
150*200 Comfort Yatak	22.04.2011	1850		1350	500	27,027
160*200 Comfort Yatak	17.05.2011	1946	World'e özel %20	1400	546	28,058

590 Kaynak: Teşebbüslerden Alınan Faturalar

(\*) 23 Nisan-31 Mayıs 2011 tarihleri arasında Viscostar grubundaki bazı ürünlere World kart ile ödemede %20 indirim; 1-31 Mayıs 2011 tarihleri arasında Liliüm full ortopedik yataklarda %20 indirim kampanyası bulunmaktadır.

Tabloda, uyku merkezlerinin, satışların yapıldığı tarihlerde geçerli olan liste fiyatlarından, bu listelerde geçen nakit ödemelerdeki %7 iskontodan ve kampanya indirim oranlarından çok daha yüksek oranlarda indirimli satış yaptıkları örneklerin olduğu görülmektedir. Tablodaki fiyatlar liste ve kampanya fiyatlarıyla karşılaştırıldığında, %10 indirim oranının da çok üstünde oranlarla fiyat indirimine gidilebildiği anlaşılmaktadır. Tabloda ayrıca aynı liste fiyatlarının ve kampanyanın

600 geçerli olduğu dönemde uyku merkezleri tarafından aynı ürün için farklı fiyatların uygulandığı örneklerin de bulunduğu dikkat çekmektedir. Öte yandan tablodaki verilerin dikkat çeken diğer bir yönü de bu indirimli satışların tümünün şüphe uyandıran 7 Aralık 2010 tarihli İşbir Ankara uyku merkezleri toplantısından sonraki dönemde yapılmış olmalarıdır.

Genel olarak bayilerden alınan beyanlar, kendi inisiyatifleriyle liste fiyatlarına çoğu durumda uyma eğiliminde oldukları, bununla birlikte liste fiyatlarından çok daha düşük fiyatlarla da satış yaptıkları ve İşbir'in uyguladıkları fiyatlara herhangi bir müdahalesinin olmadığı yönündedir. Yukarıdaki tabloda özetlenen ve çeşitli uyku merkezlerinin faturalarına dayalı olan satış bilgileri bayilerin bu beyanlarını somutlaştırmaktadır. Bayilerin yaptıkları indirimlerin ticari hayatın işleyişi gereği nakit ve kredi kartına tek çekim olarak gerçekleşen, diğer bir deyişle peşin olarak kabul edilen alımlarda daha yüksek seviyede olması beklenir bir durumdur. Taksitli satışlarda banka kredi kartlarıyla yapılan anlaşmalar devreye girmekte olup, İşbir'in uygulamada banka kredi kartlarının büyük çoğunluğuyla anlaşma yaptığı ve bu anlaşmaların bayilere geniş vadeler sunma imkanı tanıdığı söylenebilecektir. Bayilerin bireysel olarak bankalarla İşbir'e kıyasla daha avantajlı anlaşma yapma olasılıklarının ticari açıdan düşük olduğu söylenebilir. Öte yandan nakit iskontosu yaptıktan sonra kalan miktar üzerine taksit uyguladığını, senetle kampanya vadelerinin üzerine ek vadeler yaptığını, başka markalı üründen kaynaklı banka kampanyasını İşbir ürünleri için de kullandığını ifade eden bayiler bulunmaktadır.

Açıklamalar çerçevesinde, yapılan yerinde incelemelerde İşbir'in bayilerinin yeniden satış fiyatını belirlediğine işaret edebilecek herhangi bir belge ya da bulguya ulaşılamamış olması; aksine bayiler arasındaki fiyat rekabetine işaret eden kimi belgelerin varlığı; bayilerin, İşbir'in satış fiyatlarını belirleme serbestilerine engel olmadığı, bu amaçla herhangi bir teşvik ya da baskı uygulamadığı yönündeki beyanları, incelenen fatura örneklerinde bayilerin liste ya da kampanya fiyatlarından daha düşük fiyatlar uyguladıkları durumların olduğunun görülmesi dikkate alınarak, İşbir'in, bayilerinin yeniden satış fiyat ve koşullarını tespit ettiğine dair bilgi, belge ve bulgu mevcut değildir.

#### **I.3.4.2. Rakip Ürün Satışının Yasaklandığı İddiasının Değerlendirilmesi**

İşbir'in uyku merkezleri ile imzaladığı tip sözleşme niteliğindeki “Uyku Merkezleri Tabela-Mağaza İç Dekorasyon Sözleşmesi”nin 6. maddesinde “Alıcı/ikinci satıcı mağazasını sözleşmede belirlenen süreden önce devrettiğinde, İşbir Sünger Sanayi A.Ş. mamullerini satmaktan vazgeçtiğinde, İşbir Sünger Sanayi A.Ş. mamulleri dışında yabancı bir ürün sattığında veya önceden öngörülemeyen herhangi bir şekilde bayilik ilişkisi sona erdiğinde veya bu sözleşmede öngörülen 5(BEŞ) yıllık süre içerisinde, İşbir tabela ve/veya iç mekan malzemelerini değiştirmek veya tümüyle kaldırmak istediğinde hiçbir yasal uyarıya gerek kalmaksızın 10.000 (Onbin USD) cezai şartı ödeyeceğini ve münhasıran satıcının ismi ve/veya ürün reklamlarını taşıyan bu materyalleri geri vereceğini kabul ve taahhüt eder.” hükmü yer almaktadır.

Öte yandan, Sözleşmenin 7. maddesinde “...Alıcı/ikinci satıcı İşbir Yatak Uyku Merkezi olan mağazalarda 5(BEŞ) yıl süre ile sadece İşbir ürünlerini satmak ve tabela/iç dekorasyon materyallerini bulundurmamakla yükümlüdür. Aksi takdirde İşbir Sünger Sanayi A.Ş.'ye marka tazminat bedeli olan 20.000 (Yirmibin) USD ve 6.

650 *maddede adı geçen cezai şartı ödemeyi kabul ve taahhüt eder.”* denilmektedir. Böylelikle, söz konusu hükümlerle uyku merkezi konseptindeki mağazalara bir rekabet etmeme yükümlülüğü getirildiği anlaşılmaktadır. 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinde düzenlendiği üzere, alıcıya getirilen belirsiz süreli veya süresi beş yılı aşan rekabet etmeme yükümlülükleri bu Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanmamaktadır. Yukarıda alıntılanan sözleşme maddeleri dikkate alındığında uyku merkezlerine getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin sözleşme süresiyle de bağlantılı olarak 5 yıl olduğu görülmektedir. İşbir'in 2010 yılı itibarıyla yatak pazarında yaklaşık %..... oranında pazar payına sahip olduğu dikkate alındığında teşebbüsün uyku merkezlerine getirdiği rekabet etmeme yükümlülüğünün

660 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında olduğu kanaatine varılmıştır. Ayrıca İşbir'in genel olarak yatak pazarında yüksek pazar payına sahip olmamasının yanı sıra, yatak pazarının çok sayıda teşebbüsün faaliyet gösterdiği rekabetçi yapısı, büyüyen, dinamik bir pazar olma özelliği, giriş engellerinin yüksek olmaması, İşbir'in karşısında güçlü rakiplerin varlığı, mevcut büyük ölçekli firmaların aynı zamanda çoğu yatak segmentlerinde faal olmaları, teşebbüslerin ürün portföylerini farklı segmentlerdeki ürünlere genişletmekteki esneklikleri, İşbir'in her segmentteki yataklarına rakip olabilecek yerli ve ithal çeşitli markaların varlığı dikkate alındığında, genel olarak yatak pazarında olduğu gibi alt segmentlere dayalı pazar tanımlarında da İşbir'in yüksek derecede pazar gücüne sahip olduğu söylenemeyecektir.

670 Öte yandan İşbir rekabet etmeme yükümlülüğünün kapsamının mağaza alanı ile sınırlı olduğunu belirtmekte, sözleşme maddelerindeki ifadelerin de bu savı kısmen desteklediği görülmektedir. İşbir, İşbir bayiliğinin yanı sıra İşbir mağazasının dışındaki herhangi bir mağazada rakip yatak üreticilerinin bayiliğini yapan bayilerin listesini sunmuş, bunlar arasında yer alan Ufuk Ltd.'nin İstanbul yolunda bulunan İşbir uyku merkezinin yanındaki mağazada Yataş ürünlerinin satışını yaptığı ilgili yerde yapılan inceleme sırasında raportörlerce de gözlenmiştir. Bununla birlikte sözleşmelerde geçen rekabet etmeme yükümlülüğünün, mağaza alanıyla sınırlı olmasa dahi 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında olacağı belirtilmesi gerekmektedir. Nitekim 2002/2 sayılı

680 Tebliğ'in 3. maddesinde rekabet etmeme yükümlülüğü, alıcının anlaşma konusu mal ve hizmetlerle rekabet eden mal veya hizmetleri üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını engelleyen doğrudan ya da dolaylı yükümlülük olarak tanımlanmış ve Tebliğ'de öngörülen pazar payı eşiğinin aşılmadığı durumlarda süresi 5 yılı geçmeyen böylesi rekabet etmeme yükümlülüklerinin Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlandığı hüküm altına alınmıştır.

## J. SONUÇ

690 Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre;

Dosya konusu iddialara yönelik olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığına OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.