

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2018-1-27(1)
Karar Sayısı : **18-27/434-204**
Karar Tarihi : 08.08.2018

(Önaraştırma)

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Ömer TORLAK
Üyeler : Arslan NARİN, Adem BİRCAN, Mehmet AYAN,
Ahmet ALGAN, Şükran KODALAK

B. RAPORTÖRLER: Hakan EREK, Bilge YILMAZ, Öykü SARIASLAN,
Emine HARMANKAYA

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : Gizlilik talebi bulunmaktadır.

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILAN : Honeywell Teknoloji A.Ş.
Çayır Cad. Üçgen Plaza No: 7 İçerenköy Ataşehir/İstanbul

(1) **E. DOSYA KONUSU:** Honeywell Teknoloji A.Ş.'nin zayıf akım ve bina otomasyon sistemleri piyasasındaki davranışları ile 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiği iddiası.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Başvuruda özetle;

- Honeywell Teknoloji A.Ş.'nin (HONEYWELL) bina otomasyon ve zayıf akım sistemleri ürünleri imalatçısı ve satıcısı olduğu, ilgili pazarda 26 yıldır hâkim durumda bulunduğu,
- Hâkim durumunu kullanarak küçük ve orta ölçekli firmaların iş almasını engellediği,
- HONEYWELL'in pazarladığı yeni güncel ürünlerini sadece kendisinin ve EMS Mühendislik Ltd. Şti. isimli bayisinin sınırlı şekilde satmakta olduğu; yüksek getirisi olan İstanbul 3. Havalimanı ve benzer büyük ölçekli projelerde yalnızca HONEYWELL'in ürün sattığı, başka firmaların aynı ürünü satamadığı,
- Konutlara yönelik otomasyon sistem ve ürün çözümü satan bayilerin ticari etkisini azaltmak için kendi içlerinde proje registrasyonu yöntemiyle firma içinde hangi grubun hangi işe veya hangi bayinin hangi işe teklif vereceğinin belirlendiği; proje registrasyonunun ticari marka adına takip edilen projenin adı, kimin tarafından takip edildiği ve takip edileceği bilgilerinin yazılım ortamında saklanarak başka bir bayinin projeye teklif vermesinin engellenmesi anlamına geldiği,
- Gebze Organize Sanayi Bölgesi (GOSB) Müdürlüğü yönetim binalarına ait eskiyen bina otomasyon sisteminin yenilenmesi ihalesinde, şikâyetçi firmanın HONEYWELL ürünleri için GOSB'ye teklif verdiği; HONEYWELL'in kendilerine teknik ve ticari destek vereceğini belirttiği, ancak daha sonra ihaleyi HONEYWELL'in aldığı

iddialarına yer verilmiştir.

(3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 24.04.2018 tarihinde giren başvuru üzerine hazırlanan 25.05.2018 tarih ve 2018-1-27/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu Kurul'un 31.05.2018 tarihli toplantısında görüşülmüş ve önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

(4) İlgili karar uyarınca düzenlenen 05.07.2018 tarih ve 2018-1-27(1)/ÖA sayılı Rapor görüşülerek karara bağlanmıştır.

- (5) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; HONEYWELL hakkında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında Öneraştırma Yapılan Teşebbüs: HONEYWELL

- (6) Honeywell International Incorporation hava araçları, otomobiller, konut ve binalardan üretim tesislerine, tedarik zincirlerine birçok konuda bağlantılı çözümler sunan ve teknolojiler geliştiren Amerika Birleşik Devletleri (ABD) menşeli bir yazılım-endüstri şirketidir.
- (7) Şirketin kökeni 130 yıl önceye kadar uzanmakta olup, günümüzde 70 farklı ülkede 1.300 şehirde faaliyetlerini sürdürmektedir. Şirket Türkiye'de ilk ofisini 1992 yılında açmıştır ve halen İstanbul merkezli olarak Honeywell Teknoloji A.Ş. adı altına faaliyet göstermektedir. HONEYWELL'in ürettiği teknolojiler Türkiye'de rafineriler, boru hatları ve sanayi tesislerinde ve ayrıca bina çözümlerinde kullanılmaktadır.

I.2. İlgili Pazar

- (8) HONEYWELL Türkiye ve yurt dışında çeşitli iş konuları ve ürünleriyle faaliyet göstermektedir. Dosyanın ilgili olduğu iş kolu olan bina otomasyonu, aydınlatma, asansör, yangın, alarm, güvenlik gibi işlevlerin bir sistem içinde izleme, kumanda ve kontrolünün gerçekleştirilmesidir. Bina otomasyon sistemleri ile farklı disiplinler bir arada çalıştırılmaktadır.
- (9) HONEYWELL, bina teknolojileri iş kolu altında bina çözümleri (HBS-Honeywell Building Solutions) ve bina ürünleri alanlarında faaliyet göstermektedir. HBS'nin ana faaliyet konusu bina otomasyon sistemlerinin tasarlanması, kurulması, entegrasyonu ve servis hizmetlerinin verilmesidir. Geliştirilen sistemler ve verilen servis hizmetlerinin içine enerji, güvenlik, sürdürülebilirlik, yangın, ısıtma, soğutma, havalandırma ve iklimlendirme, entegre bina kontrol ve otomasyonu gibi unsurların yanı sıra bu sistemler için verilen sürekli servis hizmetleri de girmektedir.
- (10) Bina ürünleri iş kolu ise, çevre ve enerji çözümleri (EES) ile güvenlik ve yangın (HSF-Products- Security & Fire) olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. EES bölümü; Türkiye'de Alerton, Inncom, Phoenix Controls, Centraline ve HONEYWELL ürünleri dahil çok sayıda markayı satmakta olup, bu ürünler ABD, Çin ve Avrupa'da kurulu farklı tesis ve fabrikalarda üretilmektedir. Ayrıca, HSF bölümünün Türkiye'de satışını yaptığı ProWatch, SystemSensor, Xtralis, Morley, Gent, Esser ve Novar dahil çok sayıda markaya ait ürünler de ABD, Çin ve Avrupa'da kurulu farklı tesis ve fabrikalarda üretilmektedir.
- (11) Bina çözümleri ve bina ürünleri çerçevesinde pazarda yer alan alt segmentlerin neler olduğuna bakılacak olursa; HONEYWELL'in hem bina çözümleri hem de bina ürünleri dahil Türkiye'deki bina otomasyonu sektörüne kritik operatörler, çok tesisli operatörler, ticari ve mesken bölümlerini temel alarak hizmet verdiği görülmektedir.

I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

- (12) HONEYWELL, HBS iş kolunda Türkiye'de projelere kendisi katılmakta veya sistem entegreörleri adı verdikleri dağıtıcılar üzerinden çalışmaktadır. Bina ürünleri çevre ve enerji ile bina ürünleri yangın ve güvenlik iş kollarında ise Türkiye'de partnerler aracılığıyla faaliyet göstermektedir.

18-27/434-204

- (13) HBS alanında büyük havalimanları, büyük ticari projeler, büyük sanayi tesisleri, beş yıldızlı oteller, ilaç üreticileri, büyük konut projeleri ve üniversitelere; bina ürünleri iş kolunda ise HBS'den farklı olarak ürün sunmaya yönelik okul, hapisane gibi kamu binalarına ve laboratuvarlar, ameliyathaneler gibi kritik oda ortamlarına hizmet sunulmaktadır.
- (14) Yukarıda yer verilen bilgiler çerçevesinde, ayrı faaliyetler oluşturan bina çözümleri ve bina ürünleri iş kollarının her biri için ayrı değerlendirmeye ihtiyaç duyulması dolayısıyla, ilgili ürün pazarları "bina çözümleri" ve bina çözümlerini oluşturan alt iş kolları olan "bina ürünleri-çevre ve enerji çözümleri" ile "bina ürünleri-güvenlik ve yangın çözümleri" olarak belirlenmiştir.

I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (15) İlgili ürünler herhangi bir bölgesel farklılık olmaksızın tüm Türkiye'de pazara sunulduğundan, coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

I.3. Değerlendirme

- (16) Yapılan önaraştırma kapsamında değerlendirmeye tabi tutulan üç davranış bulunmaktadır. Bunlardan ilki HONEYWELL'in zayıf akım ve bina otomasyon sistemlerinde kullanılan parçaları tedarik eden HSF biriminin, HONEYWELL'in bina çözümleri hizmeti veren HBS biriminin girdiği ihalelerde, HONEYWELL ürünleri kullanan diğer ortaklara (partnerlere) indirim anlamında destek vermemesi, diğer bir ifadeyle ayrımcılık yapmasıdır. İkinci davranış ise, yine HSF'nin HONEYWELL'in bayilerine (partnerlerine) farklı indirim oranları uygulaması olup, incelenen son davranış HONEYWELL'in kendisine gelen müşteri taleplerini yönlendirerek bayiler arasındaki rekabeti sınırlandırmasıdır.
- (17) İlk iki davranış bakımından yapılacak analiz çerçevesinde, öncelikle HONEYWELL'in hâkim durumda bulunup bulunmadığının, ardından hâkim durum var ise, söz konusu hakim durumun kötüye kullanılıp kullanılmadığının tespiti gerekmektedir. Bu sebeple ilk olarak HONEYWELL'in hâkim durumda olup olmadığı incelenmiştir.
- (18) HONEYWELL yetkililerince, ülkemizdeki bina ürünleri çevre ve enerji pazarının büyüklüğünün 80 milyon ABD Doları, bina ürünleri yangın ve güvenlik pazarının büyüklüğünün ise 400 milyon ABD Doları olduğu ifade edilmiş, HONEYWELL'in de bina ürünleri çevre ve enerji pazarında yaklaşık %(.), bina ürünleri yangın ve güvenlik pazarında ise yaklaşık %(.)'lik pazar payına sahip olduğu belirtilmiştir. Anılan pazarlara ilişkin merkezi ve resmi veri seti tutulmadığından teşebbüs tarafından verilen verileri teyit etmek amacıyla HONEYWELL'in en büyük rakiplerinden pazar büyüklüğüne ilişkin bilgi talep edilmiştir. Gelen cevaplar aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tablo-1: Bina Ürünleri Çevre ve Enerji Pazarı ile Bina Ürünleri Yangın ve Güvenlik Pazarlarına İlişkin Bilgiler¹

Teşebbüs Adı	Çevre ve Enerji Çözümleri	Yangın ve Güvenlik Çözümleri
Bosch	(.....)	(.....)
Johnson Control	(.....)	(.....)
Hanwha	(.....)	(.....)
Siemens	(.....)	(.....)

Kaynak: Cevabi Yazılar

¹ " " işareti ilgili pazarda satışlarının olmadığını ifade etmektedir.

- (19) Yukarıdaki tablodan da görüleceği üzere, pazarın büyüklüğüne ilişkin bir mutabakat bulunmamaktadır. Bunun en temel sebebinin ilgili piyasalarda tek bir ürün olmaması, ürünlerin teşebbüslerce farklı sınıflandırmalara tabi tutulması ve bilgi talep edilen teşebbüslerin pazarı tanımlama kriterlerinin değişkenlik göstermesi olduğu değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, sunulan veriler arasında en düşük pazar hacimleri dahi esas alınsa, HONEYWELL'in bina ürünleri yangın ve güvenlik pazarındaki payı yaklaşık %(.....) olmaktadır. Bunun dışında söz konusu pazarlarda çok sayıda teşebbüsün faaliyet gösteriyor olması da dikkate alındığında, HONEYWELL'in her iki pazar bakımından da hâkim durumda olmadığı anlaşılmıştır. HONEYWELL ilgili pazarlarda hakim durumda bulunmadığından, 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesinin ihlalinin söz konusu olmadığı; bu çerçevede HONEYWELL'in kendi iş kolunun lehine diğer teşebbüslerin aleyhine ayrımcılık yaptığı ve kendisiyle iş yapan bayilere farklı iskontolar uyguladığı iddialarının incelenmesine gerek olmadığı sonucuna ulaşılmıştır².
- (20) Önaraştırma kapsamında incelenmekte olan bir diğer davranış ise HONEYWELL'in, HONEYWELL ürünlerini kullanarak çeşitli ihalelere giren bayi/partnerleri arasındaki rekabeti sınırlandıracak şekilde yönlendirmelerde bulunmasıdır. Söz konusu davranış fiili olarak bayiler arasında iş veya müşteri paylaşımına dönüşebileceğinden, anılan davranış 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilebilecek bir husustur. Ayrıca söz konusu davranış 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin (2002/2 sayılı Tebliğ) "Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar" başlıklı 4. maddesinde yer alan "Aşağıdaki haller dışında, alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmesi" hükmü çerçevesinde dikey bir kısıtlama niteliğinde değerlendirilebilecektir. Konuyla ilgili olarak yerinde incelemelerde elde edilen belgelere aşağıda yer verilmiştir.
- (21) 27.02.2017 tarihinde HSF Yöneticisi (.....)'in HSF Kıdemli Hesap Yöneticisi (.....)'a gönderdiği "(.....) ziyaret / yorumlar" konulu e-postada;
- " ...
- Maalesef (.....) arasında bir tercih yaptı. Biz zamanında (.....)'ın baskısı ile adalara malzeme vereceğiz dedik. Şimdi görünüyor ki EMES burada kendi menfaatlerine oynuyor. (.....) a söyleyin, adalar da çalışmamız mümkün değil, sebebi malum. Adalar'ı İstanbul da bir bayiye yönlendirelim. (.....) olabilir elleri boş bu ara. (.....) yi istemiyorum adalarda.*
- (.....) in bayilikten atılış sürecinde (.....) tekliflerini direkt gördük mü veya zaten verdiğini biliyor ve endüstriyel tesislerde göz yumuyor muyduk bilemiyorum.. O aşamada niçin bayilikten çıkardık bunu da net olarak bilemiyorum. (.....) ın (.....) ye geçiş sürecinin bu ayrılıştaki bir payı var mı bu da bir başka konu. Tabii karar sizin ancak benim görüşüm (.....) bize faydalı olacak bir bayi. (.....) i tamamen oyun dışı bırakmayalım. (.....) yi de (.....) de kullanacağımız yerler var ve birbirlerinin oyun alanına girmeyecek şekilde iyi yöneterek ilişkileri belirli bir dengede sürdürmemiz en ideali. Endüstriyel işlere teklif veriyordu ancak sonradan binalara da vermeye başlayınca durduk. Doğrudan (.....) ile çalışana (.....) satmıyoruz."*
- ifadeleri yer almaktadır. Söz konusu belgede HONEYWELL'in bayilerini çeşitli işlere yönlendirdiği ve belirleyici olduğu anlaşılmaktadır.

² Şikayette ifade edilmiş olan GOSB'ye ilişkin hususlar da bu kapsamda değerlendirilmiştir.

18-27/434-204

- (22) 24.01.2018 tarihinde (.....) çalışanı Elektrik Mühendisi (.....)'in HSF Kıdemli Hesap Yöneticisi (.....)'a gönderdiği "Önemli: Alanya Riviera Otel" konulu e-postada;

"24.01.2018 – (.....)>(.....)

(.....),

İki hafta kadar önce (.....) yaptığınız konuşmada projenin bir başka bayinizle müşteri arasında imzalandığını söylemenize rağmen proje görüşmeleri tarafımızca hala yürütülmektedir.

Proje müşaviri, "müşterinin, bu proje için Honeywell in üretici sıfatıyla diğer bayiyi desteklediği ve projenin tarafımızca o bayiyeye yönlendirildiği konusunda bir fikrinin olduğunu" bize bildirmiştir.

Honeywell'in masadaki iki bayisine de aynı mesafede olarak, her ikisinin de aynı oranda desteklendiğini belirten bir maili işveren ve müşavir firma (.....)'e göndermenizin konuyu herkes açısından açıklayan bir durum olacağına inanıyoruz.

Saygılarımızla"

ifadeleri yer almaktadır. Belgeden de görüleceği üzere, HONEYWELL'in iş ortaklarından olan (.....) isimli firma, çalıştıkları proje sahibinden HONEYWELL'in ilgili projeye (.....) yerine başka bir bayisini yönlendirdiğini belirtmektedir³.

- (23) 15.03.2018 tarihinde (.....) çalışanı Elektrik-Elektronik Mühendisi (.....) ile HSF Hesap Yöneticisi (.....) arasında geçen "[External] (.....) Yangın alarm sistemi hk.da" ve " RE: [External] (.....) Yangın alarm sistemi hk.da" konulu e-postalarda;

15.03.2018 – (.....)>(.....)

(.....),

Bildiğiniz gibi, (.....) projesinde (.....) sisteminin satışını ve devreye alınmasını firmamız yapmıştır. Şuanda ofislerle ilgili malzeme istekleri ve devreye alma isteği bize geliyor. Fakat bazı ofisler, piyasadadan daha ucuz fiyatla (.....)malzemesi almışlar ve bizden devreye alma hizmeti istiyorlar. (.....) diye bir firmadan bu (.....) malzemelerini almış. Bu durumda nasıl bir yol izleyeceğiz.

Biz proje süresinde bu işi çok uygun fiyatla (devreye alma bedelinden çok fedakarlık yaparak) (.....) yaptık ve ofislere ait malzeme satışı ile devreye alınmasından proje maliyetini karşılamayı ümit ediyorduk. Fakat diğer (.....) bayilerinin başka bir firmanın yaptığı projeye etik olmayan bir davranışla ucuz fiyatlarla malzeme satışı yapması hiç doğru davranış değildir. Biz başka bir firmanın yaptığı bu tür projelere teklif vermeyip, satış yapmıyoruz. Aynı davranışı bizde diğer bayilerden bekliyoruz.

Başka firmanın yaptığı satışlarda, biz bu sistemi devreye almazsak hem sizin hemde bizim prestij kaybımız olacaktır, dolayısıyla (.....) Yangın Sistemi hk.da kötü bir intiba olacaktır.

Bu durumu önlemek için sizlerden bu konuda destek ve yardım talep etmekteyiz.

Bilgilerinize sunarız.

Görüşlerinizi Bekliyoruz,

15.03.2018 – (.....)>(.....)

(.....) Merhaba,

³ Söz konusu e-postaya ne şekilde cevap verildiğine ilişkin herhangi bir bilgi bulunmamaktadır.

18-27/434-204

Bize ve bayilere gelen isteklerde o projenin kimin tarafından gerçekleştirildiğini sorgulayıp ona göre yönlendirme yapmaktayız. Geçtiğimiz senelere göre de bu kısımda önemli düzeltilmeler olduğu aşikar.

Ancak takdir edersiniz ki piyasadaki tüm firmaları kontrol edecek bir yapımız ya da sistemimiz bulunmamaktadır. Bahsi geçen projeye ilgili olarak ne bana ne diğer account manager arkadaşlara bir bilgi gelmedi, belirttiğiniz (.....) firmasını ilk defa duyuyorum.

Burada yapılabilecek en güzel şey elektrik taah. ya da inşaat taah. firmasına hangi firmadan malı tedarik ettiyse o firmaya devreye aldırmasını söylemektir, ilişkinizin iyi dediniz ancak sorunsuz giden bir şantiyede farklı bir firmadan gidip mal alıyorsa sanıyorum burada karşı tarafta bir sorun var, eğer farklı şeylerin peşindeyse o zaman yaptığı hareketin sonucuna da katlanmak zorunda.

Sonuç olarak Honeywell yetkili bayileri haricinde bu sistemlerin devreye alınması/bakımı/servisi/her türlü müdahalesi durumunda ürünler garanti kapsamı dışında kalacaktır, Honeywell hiçbir sorumluluk kabul etmeyecektir. Bunu aynı şekilde müşterinize söylerseniz sanıyorum size yardımcı olacaktır. Eğer oraya o ürünleri devreye almaya bir bayimiz gelirse, o zaman yaptırım ve aksiyonlarımız farklı olacaktır ancak tanımadığımız ve bayimiz olmayan bir firmaya herhangi bir müdahalemiz olamaz.

Br,”

ifadeleri yer almaktadır. Söz konusu belgeden (.....) firmasının rakip firmalar tarafından yapılan işlere teklif vermeyip beklediği ve HONEYWELL'in de mümkün oldukça kendileri ve bayileri tarafından yapılan işleri takip edip yönlendirme yaptığı anlaşılmaktadır.

- (24) 13.03.2018 ile 07.05.2018 tarihleri arasında (.....) ile HSF Hesap Yöneticisi (.....) arasında “[External] Yangın Algılama servisi hk.” konulu e-postalarda (Belge 8/153-157);

13.03.2018 – (.....)>(.....);(.....)

Sayın yetkili iyi günler;

Sitemizde ürün gamımızda olan (.....) yangın algılama /alarm sistemini kullanmaktayız.

Malumunuz teklif sürecinde birçok firma fiyat teklifi vermekte olup, yetkili bayiler ile çalışmak istediğimizden, belirttiğim ürün için servis hizmeti veren anlaşmalı İSTANBUL bayi listenizi paylaşmanızı rica ederim.

Saygılarımla

13.03.2018 - (.....)>(.....)

(.....) merhaba,

(.....) firmasından destek alabilirsiniz. İletişim bilgisini aşağıda paylaştım.

(.....)Saygılarımla;

13.03.2018 - (.....)>(.....)

Teşekkür ederim. Ancak bayiniz olan başka firmaların bilgilerini paylaşırsanız memnun olurum

Saygılarımla

13.03.2018 - (.....)>(.....)

(.....),

18-27/434-204

Projenin devreye alması (.....) tarafından yapıldı diye biliyorum. Kendilerinin yapacağı çalışma diğer firmalardan daha kasa sürecektir ve sizin için daha avantajlı olacaktır, bu nedenle sadece (.....) ismini vermişim. Alternatif bayilerimizin isimlerini de aşağıda paylaştım.

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

Saygılarımla;

20.03.2018 - (.....)>(.....)

(.....) iyi günler;

Esser elektronik (Hakan Tercan) ESSER yangın sistemi için yetkili bayiniz midir.

Saygılarımla

20.03.2018 - (.....)>(.....)

İyi günler (.....),

Değildir.

04.05.2018 - (.....)>(.....)

(.....) iyi günler;

(.....) yangın algılama sistemi için eğitim programınız var mıdır? Site yönetimimiz bir personelimizi eğitime gönderip yangın algılama sisteminin bakımını kendimizce yapılmasını, ihtiyaç, duyulacak malzemeleri sizden yada yönlendireceğiniz firmadan alım yapılması hususunda düşüncemiz vardır. Konu hakkında tarafıma dönüş yapmanızı rica ederim.

İrtibat numaram aşağıda belirtilmiştir.

Saygılarımla

07.05.2018 - (.....) > (.....)

Merhaba (.....),

Teknik eğitimler yalnızca çalıştığımız partnerlerimize verilmektedir. Bakım ve servis hizmetinin partnerlerimiz üzerinden alınmasını rica ederim.

Saygılarımla;

hususları yer almaktadır. Belgeden HONEYWELL'in çalışmakta olduğu bayilerin listesini isteyen bir müşteriye, ilk olarak ilgili projenin devreye alınması işini yapmış olan ve dolayısıyla çalışmanın daha kısa süreceği ve müşteri için avantajlı olacağı düşünülen (.....)'nın isminin verildiği, ancak yazışmanın devamında çalışılan diğer bayilerin isimlerinin de paylaşıldığı görülmektedir. Söz konusu belgenin HONEYWELL lehine yorumlanabileceği, çünkü ilk başta (.....)'nın isminin verilmesinin gerekçelendirildiği ve müşteri talebi üzerine HONEYWELL'in diğer bayi isimlerini de paylaştığı anlaşılmaktadır.

(25) Söz konusu belgelerin daha iyi değerlendirilebilmesi adına HONEYWELL'e distribütör/bayi/ortak/partnerleri ile olan ilişkilerine ilişkin açıklama talep edilmiştir. Teşebbüsün açıklamasında özetle;

- HSF biriminin sadece distribütörlere satış yaptığı,
- Distribütörlerin, sektördeki tecrübeleri, teknik ve finansal yeterlilikleri; projenin büyüklüğü, en tepedeki müşterinin öngördüğü kriterler ve partnerin iş yüküne göre seçildikleri,
- Distribütörlerin Plantinyum, Altın, Gümüş ve Kayıtlı Partner olarak sınıflandırıldığı ve sınıflandırmanın ürün satış fiyatlarını veya proje bazlı indirimleri etkilememekle birlikte, yılsonundaki başarı ödüllendirmesinde etkili olduğu,
- HSF'den teklif istendiği durumlarda müşterinin; partnerlerin yoğunluğu, proje sahibinin daha önce çalıştığı partner, devam işi olup olmadığı, projenin partnerlere göre lokasyonu, projenin boyutu, partnerin tecrübesi ve/veya teknik yeterlilik ve finansal yeterlilik kriterleri gözetilerek tercihen en az iki partnere yönlendirildiği

ifade edilmektedir. Açıklamalar bağlamında HONEYWELL'in kendisiyle çalışan bayiler arasında müşterileri ve/veya işleri paylaşmak amacıyla değil; yukarıda belirtilen kriterler çerçevesinde yönlendirme yaptığı anlaşılmaktadır. Nitekim söz konusu durum 09.01.2018 tarihinde HSF Hesap Yöneticisi (.....)'in HSF Yöneticisi (.....)'e gönderdiği "Account Management" konulu e-postada yer alan, "*Bildiğiniz gibi tüm bayilerle verdiğim desteklerden ötürü geçmişten gelen iyi bir ilişkim var, projelerde kesiştiğimiz zaman da benim accountum olup olmamasına önem vermeden destek veriyorum çünkü bizim amacımız işin Honeywell olmasını sağlamak, x firmaya tüm işleri paslamak ya da keşimizi doldurmak değil. Bu nedendir ki benim de yönlendirme yaptığım, bayilerin de beni yönlendirdiği projeler var*" ifadesinden ve yukarıda yer verildiği üzere, talep halinde HONEYWELL'in tüm bayi isimlerini paylaşılmasından anlaşılmaktadır.

(26) Söz konusu uygulama kapsamında zarara uğrama riski bayiler için geçerli olduğundan, belgelerde adı geçen müşteri ve HONEYWELL bayileri ile görüşme yapılmıştır:

(27) (.....) yetkilisi yapılan görüşmede, (.....)'in şirketten ayrıldığı, (.....) ürününe şu an için taleplerinin olmadığı ve (.....) firmasıyla artık çalışmadıkları, herhangi bir firma yönlendirmesiyle veya bu tarz bir zorlukla karşılaşmadıkları ve piyasada HONEYWELL'in bayilere yönelik tavrıyla ilgili duyularının olmadığı hususlarını dile getirmiştir.

(28) Yapılan görüşmede (.....) yetkilisi (.....), HONEYWELL ile 25 yıldır çalıştıklarını, HONEYWELL'in partneri olduklarını, HONEYWELL tarafından herhangi bir ayrımcı tutumla karşılaşmadıklarını, herhangi bir firma ya da proje yönlendirmesinin söz konusu olmadığını belirtmiş; Honeywell'in 15-20 bayisinin olduğunu, bu firmaların hangi işe gireceklerini kendilerinin belirlediğini, HONEYWELL'in böyle karar verici bir pozisyonunun olmadığını ve herkese karşı tavrının eşit olduğunu vurgulamıştır.

(29) (.....) yetkilisi konuya ilişkin olarak, HONEYWELL ile partnerlik ilişkilerinin olduğunu, bayilik ilişkilerinin olmadığını sadece belli ürünleri HONEYWELL'in yurt dışı iştirakinden sağladıklarını, anılan teşebbüs tarafından herhangi bir iş vermeme durumuyla karşılaşmadıklarını ve Türkiye piyasasına yönelik olarak da böyle bir duyularını olmadığını dile getirmiştir.

18-27/434-204

- (30) (.....) yetkilisi, HONEYWELL'den bayilik sözleşmesi kapsamında malzeme aldıklarını ve bunları taahhüt ilişkilerinde kullandıklarını belirterek; HONEYWELL'in kendilerine iş vermeme veya piyasada faaliyet gösteren herhangi bir bayiyi kayırma gibi bir durumunun olmadığı; ayrıca 20 yıldır bu sektörde oldukları ve yine piyasada faaliyet gösteren bayilere yönelik herhangi bir ayrımcı davranışa ilişkin duyularının olmadığı hususlarını dile getirmiştir.
- (31) Görüşmelerde ifade edilen hususlar incelendiğinde, gerek müşterin gerekse de bayilerin belgelerde yer verilen davranışın olmadığı yönünde açıklamalarda buldukları görülmektedir. Yukarıda yer verilen belgelerden görüleceği üzere, haklarında olumsuz değerlendirmeler bulunan (.....) ve (.....) HONEYWELL'in herhangi bir yönlendirme yapmadığını ifade etmesi, HONEYWELL'in böyle bir tutum içine girmediğine ya da nadiren böyle bir davranışta bulunduğuna işaret eder niteliktedir.
- (32) Öte yandan HONEYWELL'in bayilerini yönlendirmesi hususunun dikey nitelikli bir davranış olması nedeniyle söz konusu davranış özelinde etki analizi yapılması gerekmektedir. Dosya kapsamında yapılacak olan etki analizinin iki bileşeni bulunmaktadır. Bunlardan ilki, HONEYWELL'in sahip olduğu pazar payı iken, ikincisi HSF'nin 2017 yılında bayilerine yaptığı satışlardan elde ettiği cirolardır⁴.
- (33) Yukarıda da belirtildiği üzere, HONEYWELL'in bina ürünleri yangın ve güvenlik pazarındaki payı azami %(.....)'dir. Bu bağlamda HONEYWELL'in yukarıda belirtilen türde olası bir davranışının pazarın toplamında etkiyeceği alan oldukça kısıtlıdır. Öte yandan pazarın geneline bakıldığında markalar arası rekabetin oldukça yoğun olduğu; HONEYWELL'in Siemens, Bosch, Panasonic, ABB ve GE gibi teşebbüslerle rekabet ettiği görülmektedir. Bu anlamda HONEYWELL tarafından nadiren hayata geçirildiği düşülse bile, söz konusu davranış sonucunda pazarda düşük bir paya sahip olan HONEYWELL'in bayileri arasındaki marka içi rekabetin kısıtlanması gündeme gelebilecek, ancak HONEYWELL'in payının düşük olması ve markalar arası rekabetin güçlü olması nedeniyle⁵ marka içi rekabetin kısıtlanmasının etkileri de düşük olacaktır. Etki analizinde kullanılacak diğer bir etmen olan ciro bilgisine ve bayiler arasındaki dağılımına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir:

Tablo-2: 2017 Yılında HSF'nin Toplam Cirounun Bayileri Arasındaki Dağılımı

Bayi Adı	Ciro (TL)
AE	(.....)
NETSER	(.....)
ENTES	(.....)
CESA	(.....)
ENTPA	(.....)
İNTENSİS	(.....)
HEFİCA	(.....)
TELEKOM ELEKTRONİK	(.....)
FNV ELEKTRONİK	(.....)
HONEYHOME	(.....)

Kaynak: HONEYWELL

⁴ Bayilerin HSF'den yaptığı alımların yoğunluğunun, aynı zamanda bayilerin yaptıkları işin hacmini gösterdiği değerlendirilmektedir.

⁵ Şirket içi bir yazışmada yer alan, "(.....) Robert Koleji işini (.....) firmasına kaybettiğimizi öğrendik işi (.....) markası ile almış (.....) ile olsa gam yemezdim ama (.....) ile alması üzücü. Partner, partner diyorsunuz ama arkadan vurulma bu şekilde oluyor Hayırlı olsun" ifadelerinden, birtakım sebeplerden dolayı HONEYWELL'den mal alamayan bayilerin başka marka ürünler tedarik ederek rekabetin içinde kaldığı, bu durumun da markalar arası rekabet seviyesinin yüksek olduğuna işaret ettiği anlaşılmaktadır.

18-27/434-204

- (34) Yukarıdaki tablodan da görüleceği üzere, HONEYWELL'in HSF biriminin bayilere yaptığı satışlar oldukça asimetric bir karakter göstermektedir. Eğer HONEYWELL bayileri arasında bir yönlendirme yapmış olsaydı, bayilerin HSF'den aldıkları ürünler, diğer bir ifadeyle piyasadan aldıkları işlerin miktarları arasında ciddi bir benzerlik bulunması gerekcekti. Anılan dağılım çerçevesinde ilgili belgelerde görülen davranışın hayata tam anlamıyla geçirilmediği ya da hayata geçirilmiş olsa dahi bayiler arasındaki iş dağılımı üzerinde neredeyse bir etki yaratmadığı değerlendirilmektedir.
- (35) Sonuç olarak bayilerin yönlendirilmesi uygulamasından en fazla etkilenecek olan bayi ve müşterilerle yapılan görüşmelerde, belgelerde görülen hususları doğrular nitelikte bir beyan bulunmaması, rekabetçi bir pazar olan ve HONEYWELL'in düşük paya sahip olduğu bina ürünleri yangın ve güvenlik çözümleri pazarında bayilerin iş hacimlerinin birbirine yakın olmaması dikkate alınarak HONEYWELL'in hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı kanaatine varılmıştır.

J. SONUÇ

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