

Rekabet Kurumu Başkanlığından,  
**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2012-2-182 (Önaraştırma)  
Karar Sayısı : 13-25/331-150  
Karar Tarihi : 02.05.2013

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI  
Üyeler : İsmail Hakkı KARAKELLE, Reşit GÜRPINAR,  
Kenan TÜRK, Fevzi ÖZKAN

**B. RAPORTÖRLER:** Dr. Aydın ÇELEN, Burak SAĞLAM

**C. BAŞVURUDA  
BULUNAN**

:- Ayşe DEMİR  
Bahçıvan Kırtasiye Hamidiye Mah. Park Cad. No:59 İnegöl/Bursa

**D. HAKKINDA ÖNARAŞTIRMA YAPILANLAR:**

Xerox Büro Araçları Ticaret ve Servis A.Ş.  
Kasap Sokak Konak Azer İşhanı No:12 34394 Esentepe/İstanbul

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Xerox Büro Araçları Ticaret ve Servis A.Ş. dağıtım sisteminde bayilere sadece kendi bölgelerindeki müşterilere hizmet verme/satış yapma izni verildiği ve müşterilerin belirli bir bayiden alış veriş yapmak zorunda bırakıldığı iddiası.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Yapılan başvuruda özetle; başvuru sahibinin bulunduğu bölge dışında bir bayiden toner fiyatı sormasına ve toner talep etmesine karşın bu talebinin başka bölge bayisinin müşterilerine fiyat verilmediği ve satış yapılmadığı gerekçesiyle yerine getirilmediği ve müşterilerin buldukları bölgelerin bayisinden alış veriş yapmaya zorunlu tutulduğu iddia edilmektedir.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 04.12.2012 tarih ve 10154 sayı; 13.12.2012 tarih ve 10449 sayı ile giren başvurular üzerine hazırlanan 02.01.2013 tarih ve 2012-2-182/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu'nun görüşülmesi sonucunda önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.
- (4) İlgili karar uyarınca düzenlenen 19.04.2013 tarih ve 2012-3-182/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (5) **H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda özetle;
  - Önaraştırma konusu iddialar ile ilgili olarak soruşturma açılmasına gerek olmadığı,
  - Bununla birlikte, Xerox Büro Araçları Ticaret ve Servis A.Ş'nin bayileri ile müşterileri arasında akdedilen sözleşmelerde yer alan doğrudan ya da dolaylı olarak pasif satış yasağı tesis edilmesine olanak tanıyan düzenlemelerin tadil edilmesi gerektiği, gerekli değişikliklerin yapılarak, anılan değişikliklerin yapıldığının gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Rekabet Kurumuna tevsik edilmesinin uygun olacağı sonuçu ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. Taraflar

#### I.1.1. Xerox Büro Araçları Ticaret ve Servis A.Ş. (Xerox Türkiye)

- (6) Xerox Türkiye'nin hisselerinin tamamı bir İngiliz şirketi olan Xerox Limited'e (Xerox Ltd.) aittir. Xerox Ltd. ise, Xerox Grubunun ana şirketi olan Xerox Corporation'ın dolaylı iştirakidir. Türkiye'de 1989 yılından itibaren faaliyet gösteren Xerox Türkiye yazıcı, fotokopi, faks, tarayıcı, LCD monitör, çok fonksiyonlu ofis makineleri, üretime yönelik yüksek kapasiteli baskı sistemleri, yazılım programları, ofis kâğıdı gibi ürünlerin satışını ve bu ürünlere yönelik servis hizmetini gerçekleştirmektedir. Şirket ürünlerini piyasaya sürmek ve müşterilere ulaştırmak için farklı dağıtım kanalları oluşturmuştur.

#### I.1.2. Xerox Türkiye Dağıtım Sistemi

- (7) Halihazırda Xerox ürünlerinin satıldığı doğrudan ve dolaylı satış olmak üzere iki ana dağıtım kanalı bulunmaktadır.

##### I.1.2.1. Dolaylı Satış Kanalı

- (8) Dosya mevcudu bilgilerden, Xerox Türkiye'nin dolaylı satış kanallarının ürünler bazında farklı gruplara ayrıldığı görülmektedir. Bu ürün grupları ICBG (Indirect Channel Business Group) grubu ürünler, EBG (Enterprise Business Group) grubu ürünler ve GCBG (Graphic Communications Business Group) grubu ürünlerdir<sup>1</sup>. ICBG grubu ürünler için Xerox Türkiye'nin dört distribütörü bulunmaktadır. Bu distribütörler Xerox Ltd. ile olan anlaşmaları çerçevesinde, Türkiye'deki 1000'e yakın yeniden satış ve perakende mağazaları aracılığıyla anılan grup ürünleri son kullanıcıya ulaştırmaktadır. EBG ve GCBG grubu ürünler için ise Xerox Türkiye'nin üç distribütör ile anlaşması bulunmaktadır. Bu distribütörler de yine Xerox Ltd. ile olan anlaşmaları çerçevesinde Xerox ürünlerinin Türkiye genelindeki 13 bayiye<sup>2</sup> ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ndeki bir bayiye dağıtımını yapmaktan sorumludurlar. Anılan 14 bayi de Xerox Türkiye ile yaptıkları anlaşmalar çerçevesinde EBG ve GCBG grubu ürünlerin satışını yapmakta ve aynı zamanda bu ürün grupları için yetkili servis sağlamaktadırlar. Bayiler, müşteriler ile sayfa başı servis anlaşması (FSMA anlaşması) yapabildikleri gibi servis çağrısı geldiğinde ücretli olarak da servis verebilmektedirler. Bayilerin servis vermek için veya müşterilere satış yapmak için ihtiyaç duydukları tüketim malzemesi ve yedek parça ihtiyacını ise, Xerox Türkiye karşılamaktadır. Dosya konusunu oluşturan iddialar, EBG ve GCBG grubunda yer alan bir ürüne ilişkindir.

##### I.1.2.2. Doğrudan Satış Kanalı

- (9) Doğrudan satış kanalında Xerox Türkiye, "Key Account" olarak adlandırılan yaklaşık 100 adet müşterinin her türlü satış ve servis hizmetinin yönetiminden sorumludur. Key Account sistemindeki müşterilerin oluşturulmasında, müşteri şirketin finansal büyüklüğü, o şirkette çalışan beyaz yakalı sayısı ve bilgisayar adedi gibi dokümantasyon hacmini etkileyen ölçütler belirleyici olmaktadır.

### I.2. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

- (10) Başvuru konusu özetle, Xerox Türkiye bayilik sisteminin, Xerox Türkiye bayilerinin sadece kendi bölgelerindeki müşterilere hizmet verebilme ve satış yapabilmelerine izin veren bir

<sup>1</sup> Anılan ürün grupları 4.12.2008 tarih ve 08-69/1121-437 sayılı Kurul kararında yer alan ürün gruplandırmalarıyla karşılaştırıldığında, ICBG grubu ürünlerin Office Printing Business (OBP) grubu ürünlere, EBG ve GCBG grubu ürünlerin ise OSG ve XWF grubu ürünlere tekabül ettiği görülmektedir.

<sup>2</sup> Halihazırda, Xerox Türkiye'nin anılan 13 bayisi İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir, Antalya, Adana, Kayseri, Samsun, Trabzon ve Erzurum illerinde bulunmaktadır.

bayilik sistemi olduğu ve bu bağlamda müşterilerin sadece bağlı buldukları bayiden alışveriş yapmaya mahkûm bırakıldıkları iddiasından oluşmaktadır.

- (11) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacı taşıyan veya bu etkiyi doğuran (yatay ve/veya dikey) anlaşmaları yasaklamaktadır. Dikey anlaşmaların Kanun'un 4. maddesi hükümlerinden grup olarak muaf tutulmasının koşullarını belirleyen 2003/3 ve 2007/2 sayılı Tebliğler ile değişik 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"nde (2002/2 sayılı Tebliğ), 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. Başvuru konusu iddialara temel teşkil edebilecek ilişkilerin Xerox Türkiye'nin bayileri ile yaptığı ve dikey nitelikteki bayilik sözleşmeleri olduğu anlaşılmaktadır. 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde dikey anlaşmaları grup muafiyetine kapsamı dışına çıkaran sınırlamalar yer almaktadır. Aktif satışlar hariç olmak kaydıyla alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlar getirilmesi de bu kapsamda ele alınmış ve yasaklanmıştır. Bilindiği üzere, başka bir alıcının (bayinin) bölgesindeki veya müşteri grubundaki müşterilerden gelen ve alıcının aktif çabaları neticesi olmayan talepleri karşılamak, alıcı malın teslimatını müşterinin adresine götürerek yapsa dahi pasif satış anlamına gelmektedir. Aktif satışlara ilişkin sınırlama getirmek mümkün olmakla beraber, müşterinin çabası neticesinde oluşan pasif satışlara ilişkin sınırlama getirmek taraflar arasındaki dikey anlaşmayı grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarabilmektedir. Bu bağlamda Xerox Türkiye'nin ya da oluşturduğu dağıtım sisteminin, dikey anlaşmalar aracılığıyla pasif satışları engelleyip engellenmediğinin değerlendirilmesi gerekmektedir.

#### **1.2.1. 04.12.2008 tarih ve 08-69/1121-437 sayılı Kurul Kararı ve Mevcut Durum**

- (12) Genel olarak Xerox Türkiye tarafından pasif satışların engellendiğine ilişkin iddiaların değerlendirildiği 04.12.2008 tarih ve 08-69/1121-437 sayılı Kurul kararında, Xerox Türkiye'nin bayileri ile yaptığı sözleşmelerin ve Xerox Türkiye bayilerinin müşterileri ile yaptığı sözleşmelerin hükümleri pasif satışlar bakımından ayrıntılı olarak değerlendirilmiştir. Yapılan değerlendirme sonucunda Xerox Türkiye ile dağıtım kanalı ve bayileri konumundaki teşebbüsler hakkında soruşturma açılmasına gerek görülmemiş ve fakat bayilerle yapılan bayilik sözleşmeleri ve müşterilerle yapılan sözleşmeler başta olmak üzere her türlü sözleşmelerinde doğrudan ya da dolaylı olarak pasif satış yasağı tesis edilmesine olanak tanıyan düzenlemelere ve bu düzenlemelere dayanılarak yapılabilecek uygulamalara son verilmesi konusunda Xerox Türkiye'ye 4054 sayılı Kanun'un 9/3. maddesi uyarınca görüş yazısı gönderilmiştir.
- (13) Söz konusu Kurul kararı üzerine, Xerox Türkiye'nin temsilcisi tarafından Kurum'a 29.06.2009 tarih ve 4471 sayı ile intikal eden yazıda, kararda sözü edilen bayilik sözleşmesi ve ekleri ile Yetkili Servis Sağlayıcı Sözleşmesi ve eklerine ilişkin taslak metinler hakkında Kurum'dan görüş talep edilmiş ve 28.07.2009 tarih ve 2009-2-155/BN-09-RÖA sayılı Bilgi Notu ile taslak metin hükümlerinin pasif satışlara ilişkin bir sınırlama getirmediği konusunda Kurul bilgilendirilmiştir.
- (14) Önaraştırma safhasında Xerox Türkiye'den alınan sözleşme örneklerinde de halihazırda, Xerox Türkiye ile bayiler arasında, yukarıda anılan Kurul kararı doğrultusunda değiştirilmiş sözleşmelerin yürürlükte olduğu anlaşılmıştır. Dolayısıyla anılan sözleşmeler mevcut durumda pasif satışlar açısından herhangi bir sınırlama içermemektedir. Xerox Türkiye'de yapılan yerinde inceleme sırasında da Xerox Türkiye tarafından pasif satışların engellendiğine ya da pasif satış yapan bayilerin cezalandırıldığına yönelik herhangi bir belgeye ulaşılamamıştır.
- (15) Öte yandan yukarıda anılan Kurul kararında Xerox Türkiye bayileri ile müşterileri arasında akdedilen "Fotokopi Hizmetleri ve Malzeme Temin Sözleşmesi", Kiralama Sözleşmesi",

“Servis Anlaşması” gibi sözleşmeler de pasif satışlar bakımından değerlendirilmiştir. Kararda, Xerox Türkiye’nin bayilerinden SYB Büro Makinaları Paz. ve Tic. Ltd. Şti. (SYB)’de elde edilen “Fotokopi Hizmetleri ve Malzeme Temin Sözleşmesi”nde, “*Müşteri, Hizmet Veren [SYB] veya bunun göstereceği şahıslar dışında hiçbir kimse veya kurumun Ekipman’ın bakım veya onarımını gerçekleştirmesine izin vermeyecektir.*” şeklinde bir hükmün bulunduğu, aynı hükmün Xerox Türkiye bayilerinden BNK Teknoloji ve Ofis Sistemleri Tic. Ltd. Şti. (BNK) ile bir müşterisi arasında imzalanan kira sözleşmesinde de yer aldığı belirtilmektedir. Kararda anılan hükmün her ne kadar ilgili müşterinin Xerox Türkiye tarafından yetkili kılınmamış kişi ve kuruluşlardan ürün ve hizmet alımında bulunmasının önüne geçmesine hizmet ediyor görünse de, aynı zamanda, müşterinin bölge dışından ürün veya hizmet alımında bulunmasını da engelleyerek müşterilere, getirilen sınırlamalar üzerinden, dolaylı yoldan pasif satış yasağının tesis edilmesini sağlayabilecek nitelikte olabileceği tespitine yer verilmektedir.

- (16) Mevcut önaraştırma kapsamında da BNK’da yapılan yerinde incelemede elde edilen BNK ile müşterisi arasında akdedilen “Kiralama Sözleşmesi” başlıklı belgenin 3.2. maddesinde yukarıdaki hükmün aynen yer aldığı, ayrıca anılan sözleşmenin 3.3. maddesinde ise “*Müşteri ekipman için gerekli tüm yedek parça ve malzemeyi münhasıran BNK Teknoloji’den almayı taahhüt eder*” hükmünün yer aldığı görülmektedir. Her iki hükmün de bu haliyle pasif satış yasağının tesis edilmesine hizmet eder nitelikte olduğu kanaati oluşmuştur.
- (17) Öte yandan yukarıda anılan Kurul kararında bayiler ile müşterileri arasında akdedilen muhtelif sözleşmelerde yer alan “Yer Değiştirme” başlıklı hükmün de ayrıca ele alındığı görülmektedir. Söz konusu hüküm ekipmanın ya da müşterinin bulunduğu bölgeden başka bir bölgeye geçişini düzenliyor olup, Kurul kararına göre, eğer anılan hüküm yer değiştirme işlemi sonrasında geçiş yapılan bölgeden sorumlu bayi ile yeni sözleşme imzalanmasına ilişkin tavsiye niteliğinde düzenlenmiş ise müşterileri bağlayıcı bir sınırlama olarak addedilmeyecek, aksi takdirde dolaylı yoldan pasif satışları engelleyen bir nitelik taşıyabilecektir. Önaraştırma kapsamında BNK’da yapılan yerinde incelemede elde edilen Servis Anlaşması (FSMA) başlıklı belgenin “Yer Değiştirme” başlıklı 4. maddesinde yer alan “*Ekipmanın servis bölgesi ve/veya ülke dışına çıkarılması halinde anlaşma geçerliliğini kaybeder. Müşteri yer değiştirme işlemini, BNK’ya yazılı olarak bildirir, taşınan yer Xerox’un bayii bölgesinde ise bayii ile anlaşma imzalanması tavsiye edilecektir.*” hükmünün tavsiye niteliği içerecek şekilde düzenlendiği, dolayısıyla müşterileri bağlayıcı bir sınırlama getirmediği görülmektedir.
- (18) Dolayısıyla, anılan Kurul kararı eşliğinde mevcut durumda Xerox Türkiye ile bayileri ve bayiler ile müşterileri arasındaki sözleşmeler incelendiğinde, Xerox Türkiye’nin bayileri ile yaptığı sözleşmelerinde pasif satış yasağı ile ilgili hükümler bakımından gerekli değişikliklere gittiği, bayilerin ise müşterileri ile olan sözleşmelerinde pasif satış engelleyici nitelik taşıyan bazı hükümlerin yer almaya devam ettiği anlaşılmıştır.

### **1.2.2. Başvuru Sahibi ile Xerox Türkiye ve Xerox Bayileri Arasındaki Durum**

- (19) Önaraştırma safhasında yapılan yerinde incelemelerin yanı sıra, dosya konusu ilgili olarak Xerox Türkiye ve başvuru sahibinin hizmet aldığı bayiden bilgi alınmıştır. Dosya içeriğinden, başvuru sahibine Xerox Türkiye bayilerinden BNK’nın hizmet verdiği ancak, başvuru sahibinin BNK’nın sözleşmeli müşteri statüsünde yer almadığı anlaşılmaktadır. BNK tarafından, başvuru sahibinden gelen talep üzerine, kendisine 28.11.2012 tarihinde istenen ürüne ilişkin fiyat bilgisinin yer aldığı teklif mektubunun fakslandığı, anılan mektubun iki gün içinde onaylanmadığı takdirde iptal edileceği ibaresinin mektupta yer aldığı, kendilerine başvuru sahibinden teklifin kabul edildiğine dair mektubun imzalanarak onaylandığı bir geri dönüşün olmadığı, buna rağmen bu müşteriye mal satışı yapılmak istendiği, bununla birlikte, 01.11.2012 tarihinde BNK’nın Etiler/İstanbul ofisinden Maslak/İstanbul’daki yeni yerine taşınmasından kaynaklanan karışıklık nedeniyle anılan müşteriye hizmet verilmesi

konusunda bir gecikme yaşandığı ifade edilmiştir. BNK ayrıca, sarf malzeme temini aşamasında sıkıntı yaşanan Xerox 7120 makinesine ilişkin sarf malzemelerinin Xerox Türkiye'den 30.11.2012 tarihinde kendilerine iletilmek üzere sevk edildiği gözükmele birlikte, söz konusu malzemelerin taşınma nedeniyle stoklarına ancak 19.12.2012 tarihinde alınabildiğini belirtmiştir. BNK söz konusu duruma ilişkin, BNK'nın iddiasına göre üzerinde değişiklik yapılmasına izin vermeyen muhasebe programı çıktılarını da yerinde inceleme ve görüşme sırasında ibraz etmiştir. Ayrıca BNK'da yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerden 13.12.2012 tarihi itibarıyla Xerox Türkiye'den sevk edilen malzemelerin depodan alınmadığına yönelik yazışmalar söz konusu durumu desteklemektedir. BNK, yaşanan gecikme nedeniyle, talep konusu ürünlerden birini başka bir Xerox Türkiye bayisi olan Lidya Bilişim Teknoloji Sistemleri San. ve Tic. Ltd. Şti.'den temin ettiklerini, diğer ürünü ise Xerox Türkiye'den gelen ürünlerden karşılayarak müşterisine gönderdiğini belirttikten sonra, anılan müşteriye 2013 yılının Ocak ayında yapılan bir servis hizmeti ve 2013 yılının Mart ayında yaşanan bir alış veriş sırasında benzer gecikmelerin yaşanmadığı hususunu ayrıca vurgulamış ve belgelendirmiştir. BNK'da yapılan yerinde inceleme ve görüşme sırasında ek olarak, müşterilerden gelen talep doğrultusunda BNK tarafından başka bayilerin bölgelerine yapılan pasif satışlara ilişkin faturalar da ibraz edilmiştir.

- (20) Dolayısıyla, Xerox Türkiye bayisi BNK ile başvuru sahibi arasında yaşanan başvuru konusu uyuşmazlığın, pasif satışların engellenmesine yönelik olmaktan ziyade, BNK'nın taşınma sürecinden kaynaklanan arızı nitelikte bir uyuşmazlık olduğu kanaatine varılmıştır. Öte yandan, yapılan görüşmelerde, anılan uyuşmazlığın, başvuru sahibinin BNK'nın sözleşmeli ve kurumsal bir müşterisi olmaması nedeniyle, taşınma süreci sırasında, sözleşmeli ve kurumsal müşterilere BNK tarafından öncelik tanınmasından kaynaklanabileceğine yönelik izlenim edinilmekle beraber, söz konusu saikin pasif satışları engelleyici bir nitelik taşıdığından bahsetmek mümkün gözükmemektedir. Son olarak, yaşanan soruna ya da şirketin genel dağıtım politikasına ilişkin gerek Xerox Türkiye'de gerekse BNK'da yapılan yerinde incelemelerde pasif satışların engellendiğine ya da pasif satış yapan bayilerin cezalandırıldığına ilişkin herhangi bir belgeye ulaşılamamıştır.

### 1.2.3. Xerox Türkiye'nin Pazardaki Konumu

- (21) Xerox Türkiye'nin faaliyet gösterdiği pazarlardaki payı markalar arası rekabetin analizi noktasında önem kazanmaktadır. Zira marka içi rekabeti kısıtlayan dikey kısıtların pazardaki etkisi markalar arası rekabetin yoğunluğuyla doğrudan alakalıdır.
- (22) Raportörlerce Xerox Türkiye'de yapılan yerinde inceleme ve görüşme sırasında, Xerox Türkiye'den faaliyette bulunduğu bazı pazarlarda kendisinin ve rakiplerinin sahip olduğu pazar paylarına ilişkin "Marketing Review – March 2013" başlıklı doküman edinilmiştir<sup>3</sup>. Söz konusu pazar payları 2008 yılında alınan Kurul kararındaki 2007 yılı pazar paylarıyla karşılaştırılmış ve dosya içeriğinde yer alan pazar payı bilgilerinin incelenmesi sonucunda, Xerox Türkiye'nin, 2007 yılı verilerinin değerlendirildiği bir önceki Kurul kararındaki duruma benzer şekilde 2012 yılı itibarıyla da herhangi bir pazarda lider konumda olmadığı, pazarların çoğunda pazar payı kaybettiği ve anılan pazarda markalar arası rekabetin yoğun olduğu anlaşılmıştır.
- (23) Rekabet hukukunda dikey anlaşmalar yatay anlaşmalara göre pazardaki rekabeti daha az kısıtlayan anlaşmalar olarak görülmektedir. Dikey anlaşmaların çoğu için rekabetçi endişeler markalar arası rekabetin yetersiz olduğu, diğer bir deyişle sağlayıcı ve/veya alıcının pazar gücünün bulunduğu durumlarda ortaya çıkabilmektedir. Özellikle markalar arası rekabetin düşük seviyede olduğu pazarlarda, markalar arası ve marka içi rekabetin korunması bakımından dikey anlaşmaların rekabeti bozucu etkilerinin varlığının ayrıntılı bir şekilde incelenmesi önem taşımaktadır. Markalar arası rekabetin yoğun olduğu pazarlarda ise, ağır

<sup>3</sup> Söz konusu doküman IDC tarafından hazırlanmıştır.

## 13-25/331-150

(*hardcore*) kısıtlamalar içermeyen dikey anlaşmaların rekabet üzerindeki olumlu etkilerinin olumsuz etkilerinden daha baskın olduğu görülmektedir.

- (24) Xerox Türkiye'nin pazardaki durumu bu açıdan değerlendirildiğinde, Xerox Türkiye'nin pasif satışları engelleyen bir dağıtım politikası benimsenmesi durumunda dahi, Xerox Türkiye'nin faaliyet gösterdiği pazarlarda yüksek pazar gücüne sahip olmaması ve bu pazarlarda markalar arası rekabetin yoğun olması nedeniyle, söz konusu uygulamanın etkilerinin sınırlı düzeyde kalacağı kanaatine varılmıştır.

### J. SONUÇ

- (25) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre;
- 1- Dosya konusu iddialara ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek bulunmadığına,
  - 2- Bununla birlikte, Xerox Büro Araçları Ticaret ve Servis A.Ş.'ye, bayileri ile müşterileri arasında akdedilen sözleşmelerde yer alan doğrudan ya da dolaylı olarak pasif satış yasağı tesis edilmesine olanak tanıyan düzenlemelerin tadil edilmesi, gerekli değişikliklerin yapılarak gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Rekabet Kurumuna tevsik edilmesi hususunda 4054 sayılı Kanun'un 9. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca görüş bildirilmesini teminen Başkanlığın görevlendirilmesine
- OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir