

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

**Dosya Sayısı** : 2006-4-226 (Menfi Tespit/Muafiyet)  
**Karar Sayısı** : 07-61/716-248  
**Karar Tarihi** : 25.7.2007

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

10

**Başkan** : Tuncay SONGÖR  
**Üyeler** : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI, M. Sıraç ASLAN, Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN

**B. RAPORTÖRLER** : Süleyman CENGİZ, Evren SESLİ

**C. BİLDİRİMDE  
BULUNAN**

20

: - Goodyear Lastikleri Türk A.Ş.  
Büyükdere Cad. Maslak Meydanı Maslak İş Merkezi  
No: 41 34398 Şişli/İstanbul  
- Temsilcisi: Av. İ. Yılmaz ASLAN  
Maya Akar Center 100/10 Esentepe/İstanbul

**D. TARAFLAR**

: - Goodyear Lastikleri Türk A.Ş.  
- Goodyear Lastikleri Türk A.Ş. Bayileri

**E. DOSYA KONUSU: Goodyear Lastikleri Türk A.Ş. ile bayileri arasında bir franchising şebekesi kurmaya yönelik olarak hazırlanan Premio Franchise Anlaşması'na menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınması talebi.**

30

**F. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına en son 26.4.2007 tarih ve 2941 sayılı ile giren başvuru üzerine düzenlenen 5.7.2007 tarih, 2006-4-226/MM-07-SC sayılı Muafiyet Ön İnceleme Raporu 6.7.2007 tarih, REK.0.08.00.00-130/226 sayılı Başkanlık önergesi ile 07-59 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek ek çalışma yapılmak üzere Kurul gündeminde incelemeye alınmasına karar verilmiştir.

Anılan Karar uyarınca yapılan ek çalışma sonucu hazırlanan 20.7.2007 tarihli Bilgi Notu, 20.7.2007 tarih ve REK.0.08.00.00-130/240 sayılı Başkanlık önergesi ile 25.7.2007 tarih ve 07-61 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek bildirim karara bağlanmıştır.

40

**G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili Raporda,

- Lastik ürün grubuna ilişkin olarak içerdiği rekabet yasağı ve lastik dışı ürün gruplarında satın alma zorunluluğu içeren ortak satın alma anlaşması niteliği

## 07-61/716-248

taşıması nedeniyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 8. maddesinde düzenlenen menfi tespit belgesi verilmesinin mümkün olmadığı;

- Lastik ürün grubuna ilişkin olarak öngörülen rekabet yasağının 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 6. maddesi kapsamında yer alması nedeniyle bu Tebliğ ile sağlanan muafiyetten yararlanamayacağı;

- Lastik dışı ürün gruplarında tesis edilen satın alma zorunluluğu içeren ortak satın alma sisteminin yatay rekabet kısıtlaması niteliği taşıması nedeniyle 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında yer almadığı;

- Kurulması tasarlanan sistemin 4054 Kanun'un 5. maddesinde öngörülen şartları sağladığı tespit edildiğinden iki yıl süre ile aynı Kanun'un 4. maddesi uygulamasından muaf tutulmasının yerinde olacağı

görüşlerine yer verilmiştir.

## 60 H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### H.1. İlgili Pazar

#### H.1.1. Ürün Pazarı

Goodyear Lastikleri Türk A.Ş.; otomobil, hafif ticari araç, otobüs, kamyon, traktör ve iş makinesi lastiklerinin üretimi, ihracatı ve yurt içi pazarlaması alanlarında faaliyet göstermektedir. Bildirim konusu Premio Franchise Sözleşmesi'yle Goodyear Lastikleri Türk A.Ş., araçların ilk üretiminden ziyade lastik değişimleri esnasında ihtiyaç duyacakları lastiklerin dağıtımını sağlamayı amaçlamaktadır. Diğer bir ifadeyle, bildirim konusu anlaşma, orijinal ekipman lastik pazarından ziyade lastik yenileme pazarına yöneliktir.

70 Premio Franchise Sözleşmesi ile lastik dışında amortisör, motor yağı, antifiriz, fren hidroliği, cam suyu, akü, çeşitli fren parçaları, paspas, elektrik malzemeleri, hava filtresi, jant ve silecek gibi ürünlere yönelik çeşitli hizmetler de verilecektir. Dolayısıyla, inceleme konusu işlem bakımından esas alınacak ilgili ürün pazarları arasında, yukarıda sayılan ürünleri kapsayacak şekilde "otomobil yedek parça satışı" pazarı da kabul edilmiştir.

Ayrıca Bildirim konusu anlaşma ile otomobillerin satış sonrası bakım ve onarım hizmetlerine yönelik bir sistemin kurulacağından "otomobillerin satış sonrası bakım onarım hizmetleri" de ilgili ürün pazarları arasında yer almaktadır.

#### 80 H.1.2. Coğrafi Pazar

Otomobillerin satış sonrası yedek parça, bakım ve onarım hizmetlerinin tüm Türkiye çapında verildiği ve herhangi bir bölgeyle sınırlı olmadığı göz önüne alınarak, bildirim konusu işlemde ilgili coğrafi pazar "Türkiye Cumhuriyeti sınırları" olarak belirlenmiştir.

90 **H.2. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme**

**H.2.1. Tarafa İlişkin Bilgiler: Goodyear Lastikleri Türk A.Ş. (Goodyear)**

Amerika Birleşik Devletleri (ABD) merkezli Goodyear Tire&Rubber Company'e bağlı olan Goodyear; otomobil, minibüs, kamyonet, kamyon, otobüs, traktör, biçerdöver, iş makinesi, silindir ve backhoeloder lastiği; lastik kaplama; taşıtlara, tarım makinelerine ve iş makinelerine yönelik Goodyear, Fulda, Dunlop ve Sava markalı lastiklerin üretimi, ihracatı ve yurt içi pazarlaması alanlarında faaliyet göstermektedir. Goodyear'ın hisselerinin %74,60'ı Goodyear Tire&Rubber Company'e ait iken, %25,40'ı halka arz edilmiştir. Goodyear'ın 2005 yılı cirosu (...) YTL olarak gerçekleşmiştir.

**H.2.2. Bildirim Konusu Sistem ve Sözleşmeler**

Bildirim Formu'nda Premio Franchise Sözleşmesi ile bağımsız servislerin organize edilmesi suretiyle kaliteli, hızlı ve ucuz servis hizmetinin güvenilebilir bir marka altında (Premio) yeknesak standartlarla verilmesi ve bu hizmetlerin yaygınlaşması sonucunda Goodyear, Fulda, Dunlop ve Sava lastiklerinin daha fazla satılması amaçlandığı ifade edilmektedir.

29.8.2006 tarihinde Adapazarı'nda faaliyete geçmiş olan Metay Otomotiv San. ve Tic. Koll. Şti. (Franchise alan) ile Goodyear (Franchise veren) arasında imzalanan Premio Franchise Sözleşmesi'nin inceleme bakımından önemli olan maddelerine aşağıda yer verilmiştir.

**"1. Sözleşmenin Konusu**

1. İşbu Sözleşmenin konusu, Franchise alan taraf "Premio" kavramını ve konseptini takip etmek suretiyle profesyonel şekilde bir lastik ve servis işletmesini yürütmesine izin veren ve Franchise veren tarafından kendisine aktarılan haklar ile ilgilidir. İşbu Sözleşmenin süresi içerisinde Franchise veren taraf Franchise alan tarafa, mevcut Sözleşme ve ekleri, Premio El Kitabı (madde2) içindeki düzenlemelere uygun olarak bir lastik ve servis işletmesini yürütmesi ("Franchise") için "Premio Franchise Sistemi"-PFS'yi kullanma hakkını verecektir.
- 120 2. PFS'nin özellikleri, detayları ve Premio adı ile ilgili kullanım hakları ve benzer konular, Sözleşmenin ayrılmaz parçası sayılan Premio El Kitabında yer almaktadır.
3. Franchise alan iş bu sözleşmenin süresi boyunca Sözleşmede yer alan şartlar ve amaç doğrultusunda "Premio" adını kullanmaya yetkili ve yükümlüdür. Bu Sözleşme ile tahsis edilen adın/markanın kullanım hakkı, ayrı bir beyana gerek duyulmaksızın bu Sözleşmenin herhangi bir zamanda ve herhangi bir sebeple sona ermesiyle kendiliğinden sona erecektir.
- 130 4. Franchise alan tarafın "Premio" adı ve işbu Sözleşme ile tahsis edilen diğer tüm haklar üzerinde hiçbir münhasır hakkı bulunmamaktadır. Aynı doğrultuda Franchise alan taraf "Premio" adını kendi şirketinin bir unsuru veya parçası olarak gösteremez veya kendi adına tescil ettiremez ve kaydını yaptıramaz.

## 2. Premio El Kitabı

1. Franchise veren, kendi sistemine özel profesyonel bir lastik ve servis işletmesinin yürütülmesi konusundaki know-how bilgilerini Franchise alan taraf işbu sözleşmenin süresi boyunca verecektir.

...Bu know-how, bir yandan Franchise alan tarafın görevlerini yerine getirmesi için sağlanmakta ve diğer yandan uzman lastik ve servis işletmesinin, Franchise veren tarafın marka imajına uygun olarak gerçekleştirilmesi hedefini gütmektedir...

## 140 3. Danışma Kurulu

Franchise veren ve Franchise alan taraflardan, kuruluşu, yapısı, görevleri, çalışma alanları ve sair detaylar El Kitabı'nda belirlenmiş bir Danışma Kurulu oluşturulacaktır.

## 4. Franchise Alan Tarafın Genel Yükümlülükleri

...

150 2. Franchise alan tarafın Franchise konusu işleri iş bu sözleşme ve El Kitabı hükümlerine uygun bir biçimde ekonomik ve hukuksal açılarından bağımsız bir tacir olarak yürütmesi gerekmektedir. Franchise alan taraf, çalışmanın süresi, zamanı, türü veya yeri bakımlarından talimat altında değildir. Kendi adına alır ve satar ve Franchise veren tarafı temsil etmek için hiçbir yetkiye sahip değildir.

3. Franchise veren, lastik ve servis işletmesinin dış ve iç görünümü ve dizaynı ile ilgili olarak Franchise verenin El Kitabı'nda belirttiği koşulları sağlamak ve Sözleşme süresince de aynen devam ettirmekle yükümlüdür...

...

160 7. Franchise alanın ortaklık yapısında olası herhangi bir değişiklik Franchise veren tarafa derhal bildirilmelidir. Sözleşme süresi içerisinde Franchise alan şirketin ortaklık yapısında %20'yi aşan orandaki değişiklikler Franchise verenin ön iznine tabidir. Premio Sistemi içerisinde yer alan diğer üyelere sözleşme ile yapılacak devirler bu sınırlamaya tabi değildir. Ancak Franchise verene bildirim yapılması zorunludur.

8. Franchise alan, Ek 1'de yer alan satış performansını gerçekleştirmek koşulu ile Franchise verenden alacağı 25.000 ABD Doları Franchise Destek Primini El Kitabı'na uygun ve Franchise verenin belirlediği şekilde kullanacaktır. Franchise alanın Ek 1'de yer alan yıllık satış performansını gerçekleştirememesi durumunda, Franchise alan, Franchise Destek Priminin ilgili yıla ilişkin gerçekleştirilemeyen satış tutarına tekabül eden kısmını Franchise verene ABD Doları olarak geri öder.

...

170 9. Franchise alan, Franchise verenin kendisine sağlayacağı 25.000 ABD Doları tutarında Franchise Destek Primi'nin teminatını teşkil etmek üzere (–) ABD Doları tutarında süresiz bir teminat mektubunu Franchise verene tevdi edecektir. ...

## 5. Franchise Veren Tarafın Yükümlülükleri/PFS'nin İçeriği

## 07-61/716-248

1. Franchise veren, lastik ve servis işletmesinin karlılığı ve satış cirosunu artırmak için ve piyasa şartları dolayısıyla ortaya çıkması muhtemel fırsatlar dahil, reklam ve pazarlama kavramları ve uygulamaları, donanım/ekipmanlar konusunda, bir lastik ve servis işletmesini ilgilendiren tüm ticari, örgütsel ve reklamcılık faaliyetlerinin tam olarak yerine getirilmesi amacıyla bilgi ve danışmanlık hizmeti vererek Franchise alan tarafa destek sağlayacaktır. Franchise veren bu danışmanlık hizmetlerini hem kurulum ve gelişme aşaması sırasında ve hem de süregelen ticari faaliyetler için de sağlayacaktır...

### 180 **6. Premio Ticari Faaliyetleri**

...

2. Franchise alan, Franchise verenin belirlediği bilgisayar sistemini ve yazılımını kullanacaktır. Bu sistemin kurulum ve işletim masrafı Franchise alan tarafından ödenecek olup, bu masraf Franchise alanın Franchise verene ödeyeceği başlangıç ücretinin içinde yer alacaktır...

### **9. Premio Ürün Çeşidi ve Mal Alımı**

1. Franchise konusu ürün marka ya da ürün çeşidi, Franchise veren tarafından zaman zaman değiştirilebilir.

190 2. Franchise veren tarafından belirlenmiş markalar dışında farklı markaların teşhiri ve/veya satışı gerçekleştirilmeyecektir.

3. Ürün tedarikçileri ve Sipariş prosedürleri işbu Sözleşme ekinde (Ek-1) belirlenmiştir. Franchise veren, tedarikçiler ve sipariş prosedürlerinde zaman zaman değişiklik yapabilecek olup bu değişiklikler de taraflarca imza altına alınarak işbu Sözleşmenin eki haline getirilecektir.

### **10. Ücretler**

1. Franchise alan, Franchise veren'e aşağıda yazılı rakamlar üzerinden hesaplanacak yıllık Premio lisans ücretini ödeyecektir. ...

200 5. Franchise alan, kendisine kullanması ve uyması için verilecek know-how, El Kitabı ve Premio işleri ile ilgili tüm dokümantasyon, ilk başlangıç eğitimi, Franchise işleri yürütülürken kullanılacak bilgisayar sistemi ve yazılımının kurulması, lastik ve servis işletmesinin açılması ile ilgili hazırlıklara ilişkin verilecek yardım ve danışmanlık hizmeti için bir defaya mahsus olmak üzere Sözleşme'nin imzasıyla beraber herhangi bir başlangıç ücreti ödemeyecektir.

### **11. Reklam Giderleri için Ödenek-Reklam Bütçesi (RB)**

210 Franchise veren sistem özelliklerine göre ve El Kitabı'na uygun olarak Franchise alan ile beraber reklam bütçesinin hesabını yapar. Reklam faaliyetleri, bütçenin belirlenmesi, reklam giderleri için ödenek sağlanması, ödeneğin kullanımı ve diğer detaylar El Kitabı'nda belirlenmiştir. Franchise verenin, Reklam Bütçesi'nin uygulamaya sokulması ve ödenmesi ile ilgili değer ve kriterleri yeniden belirleme hakkı saklıdır...

### **19. Anlaşmazlık Konuları**

İş bu sözleşme ile ilgili karşılıklı hak ve yükümlülükler konusunda ortaya çıkması muhtemel anlaşmazlıklar ilk önce Franchise veren ile Franchise alan arasında

dostane görüşmeler yoluyla çözülmeye çalışılacaktır. Bu yolla çözülmemesi durumunda, taraflar anlaşmazlığı bağımsız bir uzmana götürebileceklerdir. Bu şekilde hakeme müracaat edilmesi hakkı tarafların mahkemeye başvurma haklarını haleldar etmez.

## 20. Süre ve Sona Erme

220 1. Sözleşme, taraflarca imzalandığı tarih itibariyle yürürlüğe girecek olup süresi 5 yıldır.

2. Sözleşmenin, sona ereceği tarihten en geç 6 ay önce taraflar görüşme yaparak, Sözleşmenin süresinin uzatılması veya süre bitiminde sona erdirilmesi konusunda mutabık kalacaklardır. Taraflardan herhangi biri Sözleşmenin sona ereceği tarihten en geç 6 ay öncesine kadar karşı tarafa anlaşmayı yenilememe isteğini bildirirse, belirlenen süre sonunda anlaşma sona erer.

## 21. Sözleşmenin Feshi

230 1. Franchise alan, eğer Sözleşmenin hükümlerinden herhangi birini ihlal etmişse Franchise veren söz konusu ihlali sona erdirmek ve Sözleşmede yazılı şart ve hükümlere uygun hareket etmek üzere Franchise alana yazılı bildirimde bulunur. Franchise alan yazılı bildirimde kendisine tanınan makul süre içerisinde ihlali sona erdirmez ve Sözleşme hükümlerine uygun hareket etmezse Sözleşme, Franchise veren tarafından feshin objektif gerekçelerinin belirtileceği yazılı bildirimle derhal tek taraflı olarak feshedilir...

## 22. Temlik ve Devirler

1. Franchise verenin iş bu sözleşmenin hak ve yükümlülüklerini temlik etme hakkı vardır. Franchise alan temlik işlemine onay verdiğini şimdiden kabul eder.

2. Franchise alan ise Franchise verenin yazılı onayı olmaksızın, iş bu sözleşmeden doğan yükümlülüklerini ve haklarını PFS üyeleri dışında yer alan bir üçüncü tarafa devredemez.

240 3. Franchise alan, lastik ve servis işletmesini, Franchise verenin onayı olmaksızın üçüncü şahıslara devredemez...

## 25. Sözleşmenin Yürürlüğe Girmesi İçin Ön Şartlar

Sözleşme, tarafların imzası ile beraber aşağıdaki şartların hepsinin tamamlanması ile yürürlüğe girecektir.

- Başlangıç ücretinin ödenmesi..."

Başlıca maddeleri yukarıda aktarılan Premio Sözleşmesi'nin 1 no'lu ekinde yer alan belgede ise aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

### "1. MAL TEDARİĞİ

250 Franchise alan Premio Servis işletmesinde aşağıda marka ve tanımları yapılmış ürün gruplarına ait ürünleri (ÜRÜNLER) kullanacaktır.

### 2. LASTİK ÜRÜN GRUBU

Franchise alan Servis İşletmesinde münhasıran GOODYEAR, DUNLOP, FULDA ve SAVA markalı lastikleri kullanacaktır.

### 3. MOTOR YAĞA ÜRÜN GRUBU

Franchise alan servis işletmesinde münhasıran BP ve CASTROL markalı ürünler kullanacaktır.

### 4. AKÜ VE YEDEK PARÇA ÜRÜN GRUBU

260 Franchise alan servis işletmesinde münhasıran aşağıda belirtilen markalı ürünleri kullanacaktır.

Monroe ve Delphi marka amortisörler,  
Delphi Marka Akü,  
Delphi Marka fren parçaları,  
Itameks Marka Paspas,  
Eurofil Marka Hava Filtresi,  
Valeo Marka Silecek,

### 5. JANT ÜRÜN GRUBU

Franchise alan servis işletmesinde münhasıran CMS markalı ürünleri kullanacaktır.

### 6. OTO BAKIM ÜRÜNLERİ TEDARİĞİ

270 Franchise alan servis işletmesinde münhasıran Mequiar's markalı ürünler kullanacaktır.

Başvuru sahibi tarafından Premio Franchise Sözleşmesi'nin, Sözleşme'de belirlenen seçim kriterlerine uyulması halinde bağımsız servislerle veya mevcut yetkili satıcılarla akdedileceği tarafımıza bildirilmiştir.

Goodyear ile Delta Oto Aksamı Sanayi ve Ticaret A.Ş. unvanlı teşebbüs arasında akdedilmiş olan ürün tavsiye anlaşmasının "Anlaşmanın Konusu" başlıklı 1. maddesinde:

280 "Anlaşmanın konusu, Goodyear'ın Premio markası adı altında franchise hakkı verdiği ..... adresindeki Premio servisinde (kısaca "Servis") münhasıran "Delphi" markalı akü, fren parçaları, amortisör, filtre ve ön takım ürünleri, "Orsam" markalı ampul ürünleri, "Asaş" ve "Eurofil" markalı filtre ürünleri, "Valeo" ve "Bosch" markalı fren ürünleri, "Teknorot" markalı ön takım ürünleri, "itameks" markalı paspas ürünleri, "Bosch" ve "Valeo" markalı silecek ürünleri (kısaca "ürün" veya "ürünler") kullanılmasının Goodyear tarafından tavsiye edilmesidir."

ifadeleri yer almaktadır.

Diğer taraftan, Anlaşmanın "Deltanın Yükümlülükleri" başlıklı 4. maddesinde:

"Yatırım Desteği

290 a) Delta münhasıran anlaşma konusu servisteki ticari faaliyetin geliştirilmesinde kullanılmak üzere, Goodyear'a toplam USD 10000 (onbin Amerikan Doları) tutarında yatırım destek primini... verecektir.

b) Yapılan yatırım desteği sonucunda işletcinin 5 yıl süresince (her yıl için) USD 62.500 (...) tutarında ürün alım performansı beklenmektedir.

Ciro Primi

c) Delta işleticinin satın alacağı ürünlerin toplam net bedeli (...) üzerinden Goodyear'a %10 (...) oranında ciro primi (...) ödemeyi kabul etmiştir.

d) Ciro priminin ödenmesi..."

ifadeleri yer almaktadır.

300 Goodyear'ın franchise'a konu olan know how'ı nasıl elde ettiği sorusuna ilişkin olarak ise Goodyear temsilcisi tarafından Goodyear Premio International faaliyetlerinin Almanya'da mukim Goodyear GmbH&Co. KG tarafından yürütüldüğü, ancak bu teşebbüs ile Goodyear arasında herhangi yazılı bir anlaşma bulunmadığı, tüm standartların ve know how'ın Almanya'daki merkezden aktarıldığı, yılın belli dönemlerinde Premio aktiviteleri ile ilgili toplantılar düzenlendiği, Premio know how bilgilerinin Goodyear'e "Premio System Manual" ve "Premio Retail Manual" kitapçıkları ile aktarıldığı ifade edilmiştir.

### H.2.3. Değerlendirme

#### 310 H.2.3.1. Bildirim Konusu Sözleşmenin Niteliği

Bildirim konusu Premio Franchise Sözleşmesi ile taraflar otomobil yedek parça ve aksesuarlarının sağlanmasının yanında otomobilin yağ değişimi, lastik bakımı, akü, fren sistemi, amortisör veya egzoz kontrolü gibi hizmetlerin de sunulacağı bir sistem kurmayı amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda franchise veren konumundaki Goodyear kendi sistemine ilişkin know-how bilgilerini; Premio adını kullanma hak ve yükümlülüğünü; profesyonel, marka imajına ve kalite standardına uygun hizmetler sunulmasını sağlayacak materyalleri franchise alan konumundaki teşebbüse vermeyi taahhüt etmektedir.

320 Diğer taraftan, alıcı konumundaki teşebbüs, Sözleşme'nin 10. maddesinde düzenlenen yıllık Premio lisans ücretini ödemeyi kabul ederek sağlayıcı tarafından öngörülen şartlar altında Premio Servisi olarak hizmet verme imkânı elde edecektir.

Franchise veren konumundaki teşebbüs franchise konusu olduğu ifade edilen mallardan yalnızca lastik grubunun üreticisi ve dağıtıcısı konumundadır. Buna karşılık, inceleme konusu sözleşmenin franchise veren tarafında yer alan Goodyear'ın, sözleşmeye konu edilen lastik dışı ürün gruplarının üretim, dağıtım ve satışında yer almadığı görülmektedir. Bu nedenle, bildirim konusu sözleşmeye paralel olarak ikinci bir "Ürün Tavsiye Sözleşmesi" yapıldığı tespit edilmiştir. Bu Sözleşme'de, kurulacak franchise sisteminde satışa sunulacak belirli markalı ürünlerin, Goodyear tarafından franchise alanlara tavsiye edilmesi halinde prim 330 ödenmesine ilişkin düzenlemeler yer almaktadır.

Diğer yandan, Premio Franchise Sözleşmesi'nin 9. maddesi ve 1 No'lu eki düzenlemeleri ile franchise alanlara hem franchise veren konumundaki Goodyear'ın üretim ve dağıtımını yaptığı lastik grubu ürünlerini münhasıran dağıtımları hem de yukarıda anılan "Ürün Tavsiye Anlaşması" ile belirlenen ve Goodyear tarafından Premio Franchise Sözleşmenin 1 No'lu eki ile franchise alanlara bildirilen ürünlerin münhasır satışı öngörülmektedir. Buna karşılık "Ürün Tavsiye Anlaşması" ile belirlenen miktarlarda yatırım desteği ve prim Goodyear'a



ödenecektir. Goodyear, bildirim formunda söz konusu prim gelirlerinin sistemin geliştirilmesi amacıyla ve franchise alanların reklam, hizmet kalitesini artırıcı faaliyetler, tanıtım, yönetim, denetim işlemleri gibi maliyet kalemlerinden tasarruf sağlayacak şekilde kullanılacağını ifade etmektedir.

Dolayısıyla inceleme konusu sistemin bir yandan lastik üreticisi ve dağıtıcısı konumundaki Goodyear ile lastik temin etme yükümlülüğü altına girdiği teşebbüsler arasındaki dikey bir anlaşma niteliğini taşıdığı görülmektedir. Diğer yandan inceleme konusu sistem, Goodyear önderliğinde bir araya gelen teşebbüslerin belirli markalı ürünlerin satın alınmasına ve böylece elde edilecek pazarlık gücünün kullanılması ile finansal fayda sağlanmasına yönelik bir "ortak satın alma anlaşması"ni da içermektedir ki kurulacak sistemin bu unsuru yatay rekabet kısıtlaması niteliği taşımaktadır.

Başvuru konusu sistem Rekabet Hukuku düzenlemeleri çerçevesinde değerlendirilirken, sistemin her iki unsurunun da nihai etkileri ve amaçları ışığında ve bütünlük içerisinde ele alınması gerekmektedir.

### H.2.3.2. Menfi Tespit Değerlendirmesi

4054 sayılı Kanun'un 8. maddesinde; ilgili teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin başvurusu üzerine Kurul'un, elinde bulunan bilgiler çerçevesinde bir anlaşmanın, kararın, eylemin veya birleşme ve devralmanın Kanun'un 4., 6. ve 7. maddelerine aykırı olmadığını gösteren bir menfi tespit belgesi verebileceği hükmü yer almaktadır.

Premio Franchise Sözleşmesi'nin "Premio Ürün Çeşidi ve Mal Alımı" başlıklı 9. maddesi çerçevesinde alıcıya rekabet yasakları getirildiği ayrıca Goodyear'ın üretiminde ve dağıtımında rol almadığı ürünlerin satın alınmasına ilişkin bir ortak satın alma sistemi kurulduğu ve satın alma zorunluluğu getirildiği yukarıda ifade edilmişti. Bu nedenle, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabet kısıtlamaları içeren sözleşmeye Kanun'un 8. maddesi uyarınca menfi tespit belgesi verilmesi mümkün değildir.

### H.2.3.3. 2005/4 Sayılı Grup Muafiyeti Tebliği Kapsamında Yapılan İnceleme

1.1.2006 itibarıyla yürürlüğe giren 2005/4 Sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin "Kapsam" başlıklı 2. maddesinde "*Yeni motorlu taşıtların, bunların yedek parçalarının tamir ve bakım hizmetlerinin alımı, satımı veya yeniden satımı konulu dikey anlaşmalar, dikey sınırlamalar içermeleri halinde bu Tebliğ'de düzenlenen koşullara uymak kaydıyla, Kanun'un 4 üncü maddesindeki yasaklamadan Kanun'un 5 inci maddesinin üçüncü fıkrasına dayanılarak grup olarak muaf tutulmuştur.*" hükmü yer almaktadır.

Premio Franchise Sistemi'nin, yatay bir rekabet kısıtlaması niteliğindeki lastik ürün grubu dışındaki ürün grupları bakımından satın alma zorunluluğu içeren ortak satın alma anlaşması unsuru 2005/4 sayılı Tebliğ ile getirilen muafiyetten yararlanabilecek nitelikte değildir. Bununla birlikte, inceleme konusu sistemin dikey

unsuru niteliğindeki lastik grubu ürünlerinin sağlanması ve dağıtım bakımından, başvuru konusu sistem 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında değerlendirilmiştir.

2005/4 sayılı Tebliğ'in 4. maddesi grup muafiyetinin uygulanması için anlaşmaların uyması gereken genel koşulları belirlemektedir. Bu çerçevede, ilk olarak muafiyetin uygulanmasını belirli pazar payı eşiklerine bağlayan hükümler yer almaktadır. Tebliğ'de muafiyet hükümlerinin motorlu taşıt veya yedek parça ya da bakım ve onarım hizmeti pazarına yönelik olarak sağlayıcının payının %30'u geçmemesi durumunda uygulanacağı belirtilmektedir. Goodyear'ın binek, minibüs ve kamyonet lastikleri yenileme pazarındaki payının %(...), otobüs ve kamyon lastikleri yenileme pazarındaki payının da %(...) olduğu, ayrıca hâlihazırda otomobil bakım onarım pazarında faaliyeti bulunmadığı dikkate alındığında pazar payı eşığının sağlandığı anlaşılmaktadır.

Yeni taşıt satıcılarının veya bakım-onarım hizmeti sağlayıcılarının dinamik rekabete girmesine izin veren ve daha istikrarlı bir çerçeve tesis etmek amacıyla getirilen koşullardan biri anılan Tebliğ'in 4/3. maddenin (a) fıkrasında; *"sağlayıcı ile dağıtıcı veya yetkili servis arasında yapılan anlaşmada, dikey anlaşmadan doğan hakların ve yükümlülüklerin, dağıtım sisteminde bulunan ve dağıtıcı veya yetkili servis tarafından seçilen başka bir dağıtıcıya veya yetkili servise aktarılmasına sağlayıcının rıza göstermesi"* şeklinde düzenlenmiştir. Premio Franchise Sözleşmesi'nin 22. maddesinde "Temlik ve Düzenlemeler" başlığı altında getirilen düzenlemeler 2005/4 sayılı Tebliğ'in 4/3. maddenin (a) fıkrasında düzenlenen koşulu yerine getirmektedir.

Tebliğ'in 4/3. maddenin (b) fıkrasında ise sözleşmenin feshinin detaylı ve objektif gerekçeleri ile birlikte yazılı olarak yapılması yükümlülüğü getirilmiştir. Premio Franchise Sözleşmesi'nin 21. maddesinde yer alan "Franchise alan yazılı bildirimde kendisine tanınan makul süre içerisinde ihlali sona erdirmez ve Sözleşme hükümlerine uygun hareket etmezse Sözleşme, Franchise veren tarafından feshin objektif gerekçelerinin belirtileceği yazılı bildirimle derhal tek tarafı olarak feshedilir." şeklindeki hüküm 2005/4 sayılı Tebliğ'e uygun olarak düzenlenmiştir.

2005/4 sayılı Tebliğ'in 4. maddesine göre grup muafiyetinden yararlanabilmek için getirilen son şart; anlaşmanın her iki tarafa da anlaşmadan kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilmesi ile ilgili olarak ortaya çıkan anlaşmazlıkları, tarafların mahkemeye başvurma hakkına hâlel getirmeksizin, bağımsız bir uzmana ya da hakeme götürme hakkının tanınmasıdır. Bu son koşulun da Premio Franchise Sözleşmesi'nin 19. maddesi ile yerine getirildiği değerlendirilmiştir.

Tebliğ'in "Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar" başlıklı 5. maddesinde rekabeti ağır şekilde kısıtladığı kabul edilen uygulamalar sırasıyla, bu kısıtlamalardan bir ya da daha fazlasının bir anlaşmada bulunmasının yalnızca söz konusu dikey kısıtlamanın değil, tüm anlaşmanın grup muafiyetinden yararlanmasını engelleyeceği hükme bağlanmıştır. Premio Franchise Sözleşmesi'nin hükümleri incelendiğinde, anılan Tebliğ'in 5. maddesinde getirilen sınırlamaların Sözleşme'de yer almadığı tespit edilmiştir.

Diğer taraftan, Premio Franchise Sözleşmesi'nin "Premio Ürün Çeşidi ve Mal Alımı" başlıklı 9. maddesi ile alıcıya lastik ürün grubu bakımından getirilen sınırlama ve rekabet etmeme yükümlülüğünün 2005/4 sayılı Tebliğ'in "Özel Hükümler" başlıklı 6. maddesinde yer verilen ve muafiyetten yararlanamayacakları düzenlenen rekabet kısıtlamalarından biri olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

430 **H.2.3.4. Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi**

Premio Franchise Sözleşmesi'nin "Premio Ürün Çeşidi ve Mal Alımı" başlıklı 9. maddesi ve Sözleşme'nin 1 No'lu eki 1. ve 2. maddeleri ile getirilen ve dikey bir rekabet kısıtlaması niteliği taşıyan hükümleri ile 2005/4 sayılı Tebliğ ile sağlanan muafiyetten yararlanamayacağı tespit edilen lastik grubu rekabet etme yasağı ile yine Sözleşme'nin 9. maddesi ve 1 No'lu ekin 3., 4., 5. ve 6. maddeleri ile düzenlenen satın alma zorunluluğu içeren ortak satın alma anlaşması bireysel muafiyet hükümleri çerçevesinde değerlendirilmiştir.

**a) Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması**

440 Bu hüküm çerçevesinde hangi hallerin ekonomik yarar sağladığının somut olayın özelliklerine göre değerlendirilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte, üretim ve dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, kalitenin artırılması, malın arzında devamlılığın sağlanması, yeni piyasalara girişin kolaylaştırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması ekonomik yararın sağlandığı hususlar arasında görülmektedir.

450 İnceleme konusu olay bakımından ele alındığında özellikle araçların satış sonrası bakım onarım hizmetleri ile bu çerçevede kullanılan yedek parçaların satışı alanında bir gelişme sağlanması muhtemel görülmektedir. Zira bilindiği üzere otomobillerin satış sonrası bakım ve onarımları, ağırlıklı olarak yetkili servis ağları kapsamında gerçekleştirilmektedir. Bu eğilim daha ziyade tüketicinin yeterli bilgi ve donanıma sahip olmaması nedeniyle alınan hizmetin niteliğini denetleyememesinden kaynaklanmaktadır. Söz konusu denetleme imkânının bulunmaması tüketiciyi otomobil üreticisi ve dağıtıcısının hizmet kalitesine güvence verdikleri yetkili servis ağlarına yönlendirmektedir. Pazarın doğasından kaynaklanan bu eğilim neticesinde ve dikey sözleşme ağlarının da etkisiyle rekabetin önemli ölçüde etkisini kaybettiği yetkili servis ağları sisteminden hizmet alan tüketici, yüksek fiyat ödemek durumunda kalmaktadır. Nitekim, 2005/4 sayılı Tebliğ de bu tespitten hareketle yetkili servis ağları sistemi içerisindeki marka içi ve markalar arası rekabeti canlandırmak üzere tasarlanmıştır. Tebliğ'in bu amaca ulaşmak için benimsediği iki yol yetkili servislerin çok markalı hizmet vermelerini teşvik etmek ve özel servislerin bilgi ve teknolojiye ulaşmalarını kolaylaştırarak hizmet kalitelerini yetkili servisler ile eşdeğer düzeye çıkarmalarını sağlamaktır. Görüldüğü üzere, anılan tedbirler hâlihazırda pazarda yerleşik teşebbüslerin rekabet kısıtlamaları ile birtakım faaliyetlerden alıkonulmalarının engellenmesine dayanmaktadır. Ancak bu tedbirlerin pazara yeni teşebbüs girişini teşvik etme ve kolaylaştırma konusunda etkileri daha kısıtlı olacaktır. Pazarda yeni dağıtım kanallarının ve faaliyet biçimlerinin ortaya çıkışı, şüphesiz yerleşik teşebbüsler üzerinde yeni bir rekabetçi baskı yaratarak, pazarın amaçlanan şekilde

470 şekillenmesinde etkili olacaktır. Bu şekilde ortaya çıkacak yeni dağıtım kanalları, pazarın büyümesi ve gelişmesini sağlayacaktır.

Bu çerçevede vurgulanması gereken bir diğer husus, hızlı tamir zincirlerinin AB ülkelerinde uzun zamandan beri faaliyette buldukları ve amortisör, yağ, lastik değişimi, fren bakımı benzeri konularda önemli pazar payları elde ettikleridir. 2005/4 sayılı Tebliğin mehzazı 1400/2002 sayılı Tebliğ'in yetkili ve özel servislerin yanında hızlı tamir servislerinin de önemli yer tuttukları bir pazar yapısına yönelik olduğu dikkate alınmalıdır. Dolayısıyla Tebliğ, bu zincirlerin kurulduktan sonra faaliyet etmelerini kolaylaştıracak tedbirler içermekle birlikte, bu zincirlere kuruluş aşamasında ihtiyaç duyulabilecek istisnai nitelikli koruma ve desteği sağlayacak nitelikte değildir. Hızlı tamir zincirlerinin kurulması ve yaygınlaşması, satış sonrası otomobil bakım ve onarım hizmetleri pazarı ile yedek parça satış pazarlarındaki rekabet düzeyini artırarak, sektörde genel bir iyileşme sağlama potansiyeline sahiptir.

#### **b) Tüketicinin bundan yarar sağlaması**

Muafiyetin ikinci şartı; anlaşmanın tüketicilere ortaya çıkan objektif faydadan adil bir pay alma imkânı tanınması gereğidir. Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmanın muafiyet alabilmesi için, yukarıda değinilen malların dağıtımı veya hizmetlerin sunulmasından elde edilen iyileşmenin tüketiciye yansıtılması ve ortaya çıkan ekonomik fayda ile tüketicinin elde edeceği menfaat arasında makul bir denge olması gerekmektedir. Bu çerçevede; fiyatlar seviyesindeki düşüş, satış sonrası etkin hizmetler, ürün çeşitliliğinin artması, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşabilmesi, malın arzında devamlılığın sağlanması gibi koşullar tüketicinin elde edeceği menfaat kapsamında değerlendirilebilmektedir.

490 İnceleme konusu yukarıda da değinildiği gibi pazarda oluşturulacak yeni bir dağıtım kanalı tüketicinin nitelikli hizmet alma ve hizmet sunucular arasında seçim yapma imkânını artıracak, alınacak hizmetin niteliği artarken fiyatların düşmesini sağlayacak niteliktedir.

#### **c) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması**

500 Muafiyetin üçüncü şartı, anlaşmanın veya kararın teşebbüslere ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabeti ortadan kaldırma imkânı tanımaması, bir başka deyişle sağlanan ekonomik gelişme veya fayda ile tüketicinin bundan yarar sağlamasının rekabetin ortadan kaldırılması sonucunda elde ediliyor olmamasıdır. Bu şartın amacı, rekabetin kısmen sınırlandırılmasına izin verilen piyasalardaki reel ve potansiyel rekabetin devamının teminidir.

510 İnceleme konusu başvurunun ilgili ürün pazarlarındaki yapı ve rekabet durumu dikkate alındığında Premio Franchise Sözleşmesi'nin bu pazarlarda rekabeti ortadan kaldırmasının muhtemel olmadığı görülmektedir. Nitekim, sözleşme konusu mal ve hizmetlerin tamamı bakımından alternatif temin kaynakları ve dağıtım kanalları mevcuttur. İnceleme konusu dağıtım sistemi, yerleşik kanallara bir alternatif olarak ortaya çıkma iddiasındadır.

**d) Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması**

520 Kanun'un 5. maddesinde öngörülen bu son koşul gereği, tüketicilere yansıtılan ekonomik gelişme ve iyileştirmenin elde edilmesinde rekabeti daha az sınırlayan bir yöntem mevcut ise anlaşmaya muafiyet tanınamayacaktır. Bu koşula aykırılık, ya izlenen amacın elde edilmesi için rekabetin gereğinden fazla sınırlanması ya da rekabetin sınırlanması gereğinin dahi bulunmaması halinde olabilir.

530 Muafiyet değerlendirmesine konu edilen rekabet kısıtlamalarının kurulması tasarlanan sistem bakımından gerekliliği değerlendirilirken iki farklı açıdan yaklaşılması gerekmektedir: sistemin finansal başarısı ve sistem imajı. Bildirim Formu'nda, ağırlıklı olarak finansal başarı etkeni üzerinde durmaktadır. Nitekim, franchise veren konumundaki teşebbüs franchise alanların kurulacak sistemin yedek parça sağlayıcısı konumundaki üçüncü teşebbüsten (Delta) yapacakları alımlar üzerinden prim alacaktır. Bu primler sistemin işletim, olumlu imaj oluşturma ve kurumsal kimlik harcamaları için kullanılacaktır. Dolayısıyla, sisteme dahil olan teşebbüslerin, bu amaçlarla yapacakları doğrudan harcama miktarı azalacaktır.

540 Premio Franchise Sözleşmesi, asıl itibarıyla kurumsal bir kimlik ve olumlu bir marka imajı yaratmak suretiyle satış sonrası bakım onarım hizmetleri ve yedek parça satış pazarlarında yetkili bayilere alternatif oluşturmayı amaçlayan bir sistem kurmayı amaçlamaktadır. Kurumsal kimlik ve olumlu marka imajının, kurulacak sistemin başarısının ve rekabetçi gücünün temel belirleyicisi olacağı anlaşılmaktadır. Bu nedenle, özellikle kuruluş aşamasında sistem içi tek tipliğin, sisteme tüketici gözündeki tutarlı ve güvenilir bir imaj kazandırılmasına katkı sağlayabileceği değerlendirilmiştir. Diğer yandan kuruluş ve yerleşme aşamasında tüketici gözünde tutarlı ve güvenilir bir imaj oluşturarak rekabet edebilir bir pazar konumu elde etme amacına yönelik olarak, birtakım rekabet kısıtlamaları hoş görülebilir olmakla birlikte, amaç hasıl olduktan sonra söz konusu rekabet kısıtlamalarının 4054 sayılı Kanun'un 5(d) maddesi bakımından rekabetin zorunlu olandan fazla kısıtlanması niteliği kazanacakları da dikkate alınmalıdır.

550 Ayrıca, kurulacak fon yaratma sistemi asıl itibarıyla sistem ortaklarının rekabet özgürlüklerinden toplu halde vazgeçilmesi karşılığında elde edilecek primlere dayanmaktadır. Yukarıda aktarıldığı üzere bu sisteme verilecek muafiyetin altında yaratılacak fonun sistemin kurulması ve yerleştirilmesinde kullanılacağı kabulü yatmaktadır. Buna karşılık yaratılacak fonların, sistem işleticisinin karlılığının bir unsuru haline dönüşmesi de, muafiyet tanınan rekabet kısıtlamalarının amacının aşılması niteliğini taşıyacaktır.

Bu çerçevede ele alınması gereken son bir husus da sistem işleticisinin, kurulacak franchise sistemi aracılığı ile dağıtılacak mallardan birini, hâlihazırda başka bir dağıtım kanalı aracılığı ile dağıtmakta olması ve bu dağıtım kanalı bakımından 2005/4 sayılı Tebliğ'in yasaklarına tabi olmasıdır. Başka bir deyişle, Goodyear hâlihazırda kullanmakta olduğu bayilik sisteminde rekabet yasağı getirememekte, ancak % 30 oranında satın alma şartı öngörebilmektedir. Başvuru konusu franchise sisteminin, lastik dağıtım kanalı üyelerinin devşirilmesi ile kurulması franchise sistemine tanınacak muafiyetin denetlenmesini gerektirmektedir.

560 Yukarıda aktarılan değerlendirmeler ışığında, başvuru konusu Premio Franchise Sözleşmesi'ne üç yıl süre ile muafiyet tanınmasının yerinde olacağı kanaatine ulaşılmıştır.

## **I. SONUÇ**

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,

1. Lastik ürün grubuna ilişkin olarak içerdiği rekabet yasağı ve lastik dışı ürün gruplarında satın alma zorunluluğu içeren ortak satın alma anlaşması niteliği taşıması nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit belgesi verilemeyeceğine,
- 570 2. Lastik ürün grubuna ilişkin olarak öngörülen rekabet yasağının 2005/4 sayılı "Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"nin 6. maddesi kapsamında yer alması nedeniyle bu Tebliğ ile sağlanan muafiyetten yararlanamayacağına,
3. Lastik dışı ürün gruplarında tesis edilen satın alma zorunluluğu içeren ortak satın alma sisteminin yatay rekabet kısıtlaması niteliği taşıması nedeniyle 2005/4 sayılı Tebliğ kapsamında yer almadığına,
4. Kurulması tasarlanan sistemin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde öngörülen şartları sağladığı tespit edildiğinden 3 yıl süre ile bireysel muafiyet tanınmasına OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.