

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2023-3-031

(Soruşturma/Taahhüt)

Karar Sayısı : 23-45/852-301

Karar Tarihi : 21.09.2023

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE

Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ayşe ERGEZEN,
Cengiz ÇOLAK, Berat UZUN

B. RAPORTÖRLER: Kemal KÜÇÜKKAVRUK, Ahmet Buğra KAZAK, Zeynep KUŞDEMİR,
Oğuzhan ÇİFÇİ, Şenol SUAT, Zeynep Özge AĞRI

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Resen

D. İLGİLİ TARAF : - Glohe Bitkisel Ürünler San. ve Tic. AŞ

Temsilcileri: Av. Fırat ARKUN

Koşuyolu Salih Omurtak No:101 Kadıköy/İSTANBUL

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Glohe Bitkisel Ürünler San. ve Tic. AŞ'nin, yeniden satıcılarının yeniden satış fiyatlarını tespit etmek ve internet satışlarını kısıtlamak suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespitine yönelik olarak Rekabet Kurulunun 13.04.2023 tarih ve 23-18/343-M (7) sayılı kararı ile açılan soruşturma kapsamında Glohe Bitkisel Ürünler San. ve Tic. AŞ tarafından taahhüt metninin gönderilmesi neticesinde soruşturmanın internet satışlarının kısıtlanması iddiası bakımından taahhüt ile sonlandırılması.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Glohe Bitkisel Ürünler San. ve Tic. AŞ'nin (GLOHE BİTKİSEL) ve internet satışlarını kısıtlamak suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesini ihlal ettiği iddiası.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurulunun (Kurul) 23.06.2023 tarihli ve 22-28/467-M sayılı kararı ile başlatılan önaraştırma kapsamında, kozmetik ve kişisel bakım sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerde gerçekleştirilen yerinde incelemelerde hakkında delil elde edilen GLOHE BİTKİSEL hakkında Kurulun 22.12.2023 tarih ve 22-56/875-M(2) sayılı kararı ile 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 sayılı Kanun) kapsamında resen önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.
- (4) Önaraştırma süreci sonunda hazırlanan 12.04.2023 tarih ve 2023-3-001/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu, Kurulun 13.04.2023 tarihli toplantısında ele alınmış ve 23-18/343-M (7) sayılı kararla, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak, GLOHE BİTKİSEL, Cevher Kozmetik ve Sağlık San. Tic. AŞ (KOZMELA) ve Kozmopol Kozmetik Sağlık Gıda San. ve Tic. AŞ (KOZMOPOL) hakkında soruşturma açılmasına karar verilmiştir.
- (5) Söz konusu soruşturmaya ilişkin Soruşturma Bildirimi, Kurumun 26.04.2023 tarih ve 63471 sayılı yazısı ile GLOHE BİTKİSEL'e tebliğ edilmiş ve taraftan 30 gün içinde birinci yazılı savunmasını sunması talep edilmiştir.
- (6) Soruşturma süreci devam ederken GLOHE BİTKİSEL tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 26.07.2023 tarih ve 40911 sayı ile intikal eden dilekçeyle taahhüt başvurusu

yapılmıştır. Söz konusu başvuru Kurulun 17.08.2023 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 23-39/757-M sayılı ile internet satışlarının kısıtlanmasına yönelik iddialar yönünden taahhüt görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir. İlgili Kurul kararına istinaden tarafın sunduğu taahhüt metni 15.09.2023 tarih ve 42528 sayılı Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(7) Yukarıda yer verilen süreç sonucunda hazırlanan 19.09.2023 tarih ve 2023-3-031/BN-04 sayılı Bilgi Notu görüşülerek karara bağlanmıştır.

(8) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Bilgi Notu'nda özetle;

- Sunulan taahhüdün tespit edilen rekabet sorunlarıyla orantılı, bu sorunları gidermeye elverişli, kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu gerekçesiyle kabul edilebileceği,
- Böylece Rekabet Kurulunun 13.04.2023 tarih ve 23-18/343-M (7) sayılı kararı uyarınca yürütülen soruşturma kapsamında GLOHE BİTKİSEL tarafından gönderilen taahhüt başvurusunun kabul edilmesinin ve soruşturmanın anılan ihlal bakımından sonlanmasının uygun olduğu

ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İlgili Taraf Hakkında Bilgi (GLOHE BİTKİSEL)

- (9) GLOHE Ekonomik Bütünlüğü (GLOHE); Glohe Doğal Ürünler Kozmetik Pazarlama AŞ (GLOHE DOĞAL), GLOHE BİTKİSEL ve Bioarge Bitkisel Kozmetik Araştırma Geliştirme Mühendislik AŞ'den (BİOARGE) oluşmaktadır.
- (10) GLOHE DOĞAL, INCIA ve SIVENO markalı sıvı sabun, şampuan, serum, bakım kremi, deodorant gibi kozmetik ürünleri, çamaşır sabunu, bulaşık sabunu, yüzey temizleyici gibi ev temizlik ürünleri ve biyosidal ruhsatlı sivrisinek ve kene kovucu sprey kremi gibi ürünler üretmektedir.
- (11) GLOHE BİTKİSEL, INCIA markası ile ecza depoları ve eczanelere satış yapmaktadır. Ürünlerin ortalama %(.....)'i ecza depoları üzerinden, %(.....)'i ise eczaneler üzerinden satılmaktadır. GLOHE'nin cirosunun ortalama %(.....) kısmını çevrimiçi satışlar oluşturmaktadır.
- (12) SIVENO markalı ürünler ise hızlı tüketim ürünleri sektöründe (FMCG); ulusal ve yerel market zincirleri, kozmetik zincir mağazalar ve anne bebek mağazalarında yer almaktadır. GLOHE tarafından doğrudan yapılan satışların geleneksel kanaldaki payı %(.....) düzeyindedir. Çevrimiçi satışların oransal ağırlığının ise %(.....) düzeyinde olduğu ifade edilmektedir.

I.2. İnternet Satışlarının Kısıtlanmasına İlişkin Değerlendirme

- (13) İnternetin yeni bir dağıtım kanalı olarak gelişmesi bir yandan tüketicilere kolaylıkla geniş bir bilgi setine ulaşma, fiyatları karşılaştırma, daha fazla ürüne ve satıcıya erişme fırsatı sağlarken diğer yandan da üreticilere daha geniş coğrafyaya daha düşük maliyetle ürün pazarlama imkânı da tanımaktadır. Bu nedenle internet üzerinden yapılan ticaret dünyada olduğu kadar ülkemizde de giderek yaygınlaşmaya başlamıştır¹.
- (14) Teşebbüslere münhasır bir bölge veya müşteri grubu vermek suretiyle tanınan koruma mutlak bir koruma olmayıp, alıcı teşebbüsler kendilerine tahsisli bölgeye veya müşteri

¹ Bkz. E-Ticaret Raporu, http://www.eticaretraporu.org/wp-content/uploads/2017/04/TUSIAD_E-Ticaret_Raporu_2017.pdf.

grubuna satış yaparken sisteme dâhil diğer alıcıların ancak aktif rekabetinden korunabilmektedirler. Başka bir ifadeyle, sağlayıcı teşebbüs, kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bölgeye ya da müşteri grubuna yapılacak aktif satışları kısıtlayabilmektedir. Bu bölgeye veya müşteri grubuna yapılacak pasif satışların kısıtlanması ise anlaşmayı grup muafiyeti dışına çıkartan bir ihlal olarak değerlendirilmektedir. Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'un 21. paragrafında da belli bir bölgeye veya müşteri grubuna yapılacak pasif satışların kısıtlanmasının anlaşmayı grup muafiyeti dışına çıkaran bir ihlal olarak değerlendirileceği ifade edilmiştir. Bu bağlamda, tüketicilerin bayiye ait siteyi ziyaret etmesi ve bayi ile iletişime geçmesi veya tüketicilerin bayi tarafından otomatik olarak bilgilendirilmeyi talep etmiş olması vesilesiyle gerçekleşen satışlar pasif satışlar olup prensip olarak her bayinin, internet üzerinden satış yapabilme hakkına sahip olması gerekmektedir.

- (15) İnternet satışları aynı zamanda seçici dağıtım sistemi kapsamında da ele alınmaktadır. Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin (Dikey Tebliğ) 4. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendinde belirtildiği üzere, seçici dağıtım sistemi üyelerine son kullanıcılara yapılacak satışlar bakımından aktif veya pasif satış yasağı getirilememektedir. Sağlayıcı konumundaki teşebbüs belirli bir bölgede sınırlı sayıda alıcıya mal vereceğini belirtmek suretiyle münhasır bölgeler oluştursa dahi, alıcıların bölge dışındaki son kullanıcılara yapacakları aktif veya pasif satışlar engellenemez. Başka bir ifadeyle, seçici dağıtım sistemi üyesi alıcılar, internet kanalı da dâhil olmak üzere, diledikleri bölgedeki son kullanıcıya aktif veya pasif satış yapabilirler. Seçici dağıtım sisteminin varlığı halinde sağlayıcının, yeniden satıcıların internet kanalıyla satış yapmasını engellemesi hâlinde bu uygulama grup muafiyeti kapsamı dışında kalacaktır.
- (16) Bununla birlikte sağlayıcı, satış kanalı olarak internetin kullanımına yönelik olarak da bazı koşullar öngörebilecektir. Örneğin sağlayıcı, ürünlerinin satışa sunulduğu internet sitesine yönelik kalite koşulları getirebilecek, bunun gibi internetten alışveriş yapan tüketicilere belli hizmetlerin sunulması şartını öngörebilecektir. Özellikle seçici dağıtım sisteminde sağlayıcı, dağıtıcıların en az bir fiziki satış noktasına da sahip olmalarına ilişkin bir yükümlülük getirebilecektir. Ancak bu koşulun amacı, sadece internet üzerinden satış yapan oyuncuları (*pure player*) pazarın dışına itmek veya satışlarını kısıtlamak olmamalıdır. İnternet satışlarına getirilebilecek koşulların amacı doğrudan veya dolaylı olarak dağıtıcının internet satışlarını engellemek olmamalıdır. Öyle ki, internet satışlarına getirilen koşulların gerekçesi, dağıtımın niteliği ve kalitesini, marka imajını ve/veya potansiyel etkinliği artırıcı vb. unsurlar bakımından objektif olarak somut, makul ve kabul edilebilir olmalıdır.
- (17) Bu çerçevede, sağlayıcı, alıcının sadece belirli standart ve koşulları karşılayan "satış platformları/pazar yerleri" üzerinden satış yapmasını isteyebilecektir. Ancak getirilen bu kısıtlamanın amacı, dağıtıcının internet üzerinden satışını ve fiyat rekabetini engellemek olmamalıdır. Bunun gibi, nesnel, tek tip ve ürünün kendine has nitelikleri doğrultusunda şartlar ve gerekçeler öne sürmeden genel olarak platformlardan satışın yasaklanması ihlal olarak değerlendirilebilecektir².

² Kurulun 16.12.2021 tarihli, 21-61/859-423 sayılı kararında; yetkili satıcılara getirilen platform satış yasağına bireysel muafiyet tanınmayacağı değerlendirilmiştir.

I.3. Taahhüt Başvurusu ve Değerlendirilmesi

I.3.1. Taahhüde Konu Rekabet Sorunları

Dosya kapsamında yapılan incelemelerde GLOHE'nin yeniden satıcıları ile olan iş ilişkisinde, yeniden satıcılara çevrimiçi satış kısıtlamaları getirdiği görülmüştür. Söz konusu bulgulara aşağıda yer verilmektedir³:

Bulgu-1

- (18) 21.06.2021- 22.10.2021 tarihlerinde GLOHE çalışanı (.....), GLOHE çalışanı (.....), GLOHE Satış Direktörü (.....), GLOHE çalışanı (.....) ve GLOHE Satış Direktörü (.....) arasında gerçekleşen "online satış hk." başlıklı e-posta yazışmalarında aşağıdaki ifadelere yer verilmiştir:

21.06.2021-(.....) > (.....)

(.....) bey merhaba,

Aşağıdaki online satış noktasını tanıyor musunuz?

İyi çalışmalar dilerim.

21.06.2021-(.....) > (.....)

(.....)

Tanımıyorum kapatabilirsin.

23.06.2021-(.....) > (.....)

(.....) bey merhaba, noktanın adresi aşağıdaki gibi. Adreste (.....) eczanesi mevcut görünüyor. Çalıştığımız bir nokta mi? Bütün ürünlerde aksiyona girmiş görünüyor.

23.06.2021-(.....) > (.....)

(.....) Merhaba

Konuyla alakalı Eczane bayimiz olup İnternet satışı yaptığını bilmediğimiz bir nokta olduğu için bugün konuşmamıza istinaden 1 saate platformlarda kapatacağını belirtmiştir.

23.06.2021-(.....) > (.....);(.....)

tşkler

23.06.2021-(.....) > (.....);(.....)

Incia Köpük Sabun Çocuklar İçin 200ml

4.4 ★★★★★ | 1630 değerlendirme >  26.6B

Satıcı: **vitaminecza** 9.4 ⓘ

Soru sor >

trendyol
express Tahmini Teslimat : 24 - 28 Haziran ⓘ

Adet

1

-43%

45.00 TL
25.25 TL

Sepete Ekle

Hala kapatılmamış (.....) bey

İyi çalışmalar dilerim

23.06.2021-(.....) > (.....);(.....)

(.....)

Herseyi kapattığını belirtti neler kapanmamış görünüyor

23.06.2021-(.....) > (.....);(.....)

Aksine 10 içinde daha da düşürdü fiyatı (.....) bey

³ Bulgulara orijinal hali ile yer verilmiş, yazım hataları ve anlatım bozuklukları muhafaza edilmiştir.

Incia Köpük Sabun Çocuklar İçin 200ml

4.4 ★★★★★ | 1630 değerlendirme >  26.6B

Satıcı: **vitaminecza** 9.4 

Soru sor >

trendyol
express Tahmini Teslimat : 24 - 28 Haziran 

Adet

1

-44% ~~45.00 TL~~
24.95 TL

Sepete Ekle

23.06.2021-(.....) > (.....); (.....)

Sadece kıds sabun değilmi

23.06.2021-(.....) > (.....); (.....)

(.....) bey diğer mecralarda aktif satıcı bilgilerinize

150 TL'ye
25 TL
indirim

hepsiJET
Anlaşmalı
Satıcı

DİĞER SATICILAR (9)

9,9 **vitaminecza**
Sepette %8 indirimli fiyat
109,90 TL

 13 saat 43 dakika içinde
sipariş verirsiniz yarın

Bu satıcıdan sepete ekle

10,0 **MiraYo**
119,00 TL


 13 saat 43 dakika içinde
sipariş verirsiniz yarın

Bu satıcıdan sepete ekle

25.06.2021-(.....) > (.....); (.....)

(.....) bey merhaba,

Bu ürün ile ilgili dün yaptığımız görüşmede bugün giderek konuşacağınızı iletmiştiniz. Ancak gerekli düzenleme maalesef hala yapılmamış ve sanıyorum ki firmanın elindeki stok tükenene kadar bitmeyecek. Bu firmanın elinde güncel fatura silsilesi olması sebebiyle benim müdahale etmem mümkün olmuyor. Dışarıdan bakıldığında basit bir fiyat değişikliği olarak görünen durum aslında bizim 15 günlük bütün düzenlememizi çöpe atmış oluyor çünkü bu firma 4 gündür bu fiyatta. Bu üründe influencer çalışması yapıyoruz ve ek destekler alıyoruz. Ancak mevcut durumda dolayı bütün reklam desteğimiz geri çekilmiş durumda. Konuyla ilgili sizden desteğinizi önemle rica ederim. İyi çalışmalar dilerim.



Incia
Incia Çocuk Güneş Seti
4.8 ★ Tüm Değerlendirmeler (192)

Satıcı **vitaminecza** 9,9

109,00 TL
239,00 TL %54

Sepete Ekle

25.06.2021-(.....) > (.....);(.....)
(.....)

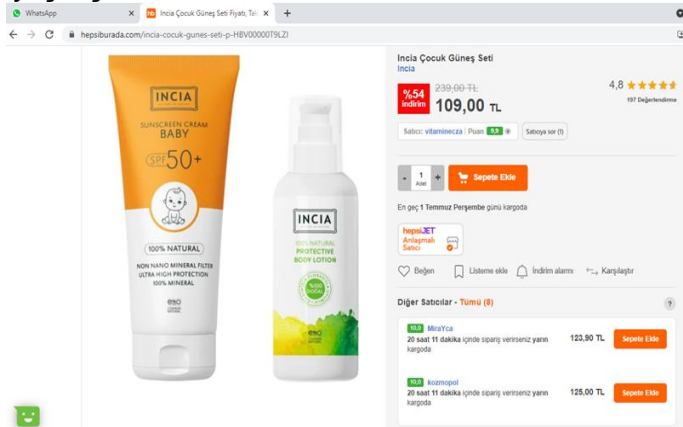
Eczanelerden ciro yapmakta zorlandığımız bu dönemde açığımızı online ile kapatmaya çalışıyoruz. Bu tarz durumlar tüm stratejii ve ciro planını bozuyor. Bu konu çok iyi yönetilmesi gereken bir konu hemen çözülmesi gerekiyor. Çok ivedi şekilde dönüş bekliyorum. İyi Akşamlar.

25.06.2021-(.....) > (.....);(.....)
(.....) bey

Eczacı ile bugün randevumuz vardı lakin sağlık problemleri nedeniyle geçemeyeceğini belirtti. Yarın sabah geçmiş olsun için arayacağım tekrar hatırlatacağım ve yarın kaldırtacağım. Konuyla alakalı size bilgi vermiş olurum.

28.06.2021-(.....) >(.....); (.....)
(.....) Bey,

Bu konuda sorun devam ediyor. Bugün başlaması gereken aksiyonu başlatamadığımız gibi, 1-3 temmuz anne bebek şenliği aksiyonumuzda iptal edilme noktasına gelmiştir. Bu konuda aksiyon alabilecek miyiz görüşebildiniz mi acaba? İyi çalışmalar dilerim.”



28.06.2021-(.....) > (.....);(.....)
(.....) merhaba

Eczacı ile 1 saat önce konuştuk her platformda kapattı tekrar kontrol edermisin.

10.07.2021-(.....) >(.....); (.....)
(.....) bey merhaba,

(.....). Tüm platformlarda tekrar buy box alacak şekilde aktif olmuştur. Maalesef bu durumdan dolayı girdiğimiz bütün aksiyonlar zarar görmüş durumda. Konuyla ilgili desteğinizi rica ederim.”

Incia Köpük Sabun Çocuklar İçin 200ml

4.4 ★★★★★ | 1690 değerlendirme >  27.1B

Satıcı: **vitaminecza** 9.5 

Soru sor >

trendyol
express Tahmini Teslimat : 12 - 16 Temmuz 

Adet

1

-40% 50.00 TL
29.90 TL

Sepete Ekle

Incia Göğüs Ucu Bakım Jel Kremi 30ml

4.5 ★★★★★ | 1115 değerlendirme >  6.9B

Satıcı: **vitaminecza** 9.5 

Soru sor >

trendyol
express Tahmini Teslimat : 12 - 16 Temmuz 

Adet

1

-42% 50.00 TL
28.70 TL

Sepete Ekle

10.07.2021-(.....) > (.....);(.....)

(.....) Merhaba

Biz bu noktaya sabun vermedik sadece güneş rollon anne bebek ürün almıştı. Bu sebepten geçen haftada ürün istedi kesmeyeceğimi ifade etti. Nokta farmazondan çok rahat ürün bulabiliyor. Ayrıca (.....) hariç hepsi burada trendyol gibi platformlarda gördüğümüz kadarıyla bir çok bu tarz ürünlerimizi satan nokta var, bu noktalar ile alakalı satışlarını kapatacağınızı belirtmişsiniz şuan kapatma yapamıyoruz.

10.07.2021-(.....) >(.....); (.....)


(.....) bey merhaba

Maalesef sistem farklı işliyor siz fatura kestiğinizde tamamını ibraz etmese de aktif oluyor. Bahsettiğiniz ürünlerde de aksiyona girmiş durumda. Diğer noktalarda da aynı şekilde ilerliyoruz ancak bu nokta diğerlerini de ezen bir şekilde aksiyonlarda baş rol oynuyor. Bayram kampanyalarımızda mevcut durumda bu noktadan dolayı aksiyonlarımız iptal oldu.

INCIA Incia Incia Doğal Roll-on Kadın 8681511090289
4.6 ★★★★★ | 3734 Değerlendirme > ♥ 27.4B

Satıcı: **vitaminecza** 9.5 ⓘ Diğer Satıcılar (7) >

trendyol
express Tahmini Teslimat: 12 - 16 Temmuz ⓘ

 Koleksiyona Ekle

Ürün Bilileri


-45% 75.0 TL **40.90 TL** **Sepete Ekle**

INCIA %100 Doğal Bebek ve Çocuk Jel Şampuan 350 MI
4.6 ★★★★★ | 145 Değerlendirme > ♥ 7.9B

Satıcı: **vitaminecza** 9.5 ⓘ Diğer Satıcılar (7) >

trendyol
express Tahmini Teslimat: 12 - 16 Temmuz ⓘ

Ürünün Kampanyaları

 50 TL ve Üzeri Kargo Bedava >

-15% 75.0 TL **63.50 TL** **Sepete Ekle**

10.07.2021-(.....) > (.....):(.....)
(.....)
Bu nokta bizden aldığı ürünleri bitirdi şuan biz fatura kesmiyoruz. Malasef online da çalıştığımız iş ortaklarımızın hepsi farmazonda ciddi fiyat kırarak sattıklarından dolayı eczaneler bu müşterilerden ürün alıp platfotmlarda satmaktadır. Bunun (.....) ve (.....) en büyük ispatıdır. (.....) sitesi halen (.....) ürün alıp trendyol dan satmakta. Malasef bu tarz durumdan bizde eczanelerde zor durumda kalıp satış yapamamaktayız. Bizde bu konuda senden destek istiyoruz.
(.....) ürün artık kesmediğimizden ticaretimizi bitirip ciddi tartışıp kavga ettiğimden birşey yapamıyorum.

22.10.2021-(.....) >(.....)
(.....) bey merhaba,
Biz bu nokta ile çok ciddi sorunlar yaşadık. Şuanki durumda güncel fatura kesilmesinden dolayı noktaya müdahalede bulunamıyoruz. Buna istinaden siparişi geçerli olacak mı? Online konusunda kendileri ile görüşecek miyiz?
Teşekkürler.

22.10.2021-(.....) >(.....)
“(.....) Bey merhaba,
(.....) adlı butik bizim tüm Pazar fiyat dengemizi online da bozuyormuş, şimdi tekrar yüklü adetlerde ürün gitmiş. Özel fuar şartlarıyla 1e1’li ürün almış, konuyla ilgili bilginiz var mı? İncelenmesini sağlayabilir miyiz?
İyi çalışmalar dilerim,

Bulgu-2

- (19) 08.06.2022-09.06.2022 tarihlerinde GLOHE Satış Direktörü (.....), GLOHE Genel Müdürü (.....) ve GLOHE Pazarlama Müdürü (.....) arasında gerçekleşen “Online Buybox Takvimi Hakkında..” başlıklı e-posta yazışmalarında aşağıdaki ifadelere yer

verilmiştir:

08.06.2022-(.....) > (.....);(.....)

(.....) Bey, (.....) Hanım,

Online buybox kontrolü için ekteki gibi bir çalışma yaptım.

Fakat bu tablonun sağlıklı işleme için tablo içerisinde yer alan Merchantların haricinde pazaryerlerinde başka satıcıların olmaması gerekmektedir.

Önümüzdeki hafta içerisinde muhtemelen İD numaraları ile kitleme işini çözmüş olacağım. İsterseniz o zaman kadar uygulamaya geçmeyelim.

Listede takvime eklediğimiz Merchantlar bizim onayladığımız ve sözümüzün direk geçeceği carilerdir. Özellikle İncia tarafında (.....) ve diğerlerini oyuna alıp almama konusunu sizinle ve (.....) hanımla beraber görüşüp karara bağlayalım. Takvimi güncelle aldığımız an bizimle çalışacak carilere güven vermemiz gerekiyor. Onun için de kitlemeyi başarılı bir şekilde uyguluyor olmamız lazım. Aksi halde buybox takvim uygulamasının güvenilirliği sorgulanıp yine eski duruma düşebiliriz.

Ben tabloyu eldeki / alacakları stok bilgileri ve etkin kullanımlarına göre oluşturdum. Önerime katacağınız varsa değerlendirip sonrasında kitlemeler ile beraber canlıya alabiliriz. Ayrıca tabloyu ekip arkadaşarımla da paylaşıp uygulanabilirliği hakkında net dönüşler almam gerekir. İlave gelecek Merchantlar da olacağı için bu uygulamaya geçmeden etraflıca değerlendirip karar vermemiz gerekir.

Dönüşlerinizi rica ederim.

İyi çalışmalar..

08.06.2022- (.....)> (.....);(.....)

(.....) Bey merhaba,

Bildiğim kadarıyla elinde çok stok olan ve daha önce Trendyol hesabı kapatıldığı için ürünleri elinde kalan eczaneler var. Bana dönen de oldu. Örneğin (.....) Bey Çekmeköy'deki bir eczanenin elindeki stoğu satamadığı için Trendyol'daki satıcı hesaplarının yetkisini geri verdirdi. SKT'si yaklaşan ürünleri geri almamak için. Bu tarz durumlar olabildiğinden (.....) Bey ile koordineli gitmek gerekir diye düşünüyorum. İncia'da online'da sizin yapacağınız tüm süreçlerden de kendisinin haberi olmalı. Buy box'a hangi fiyattan girecekler gibi konuları kendisi de bilirse eczanelerden gelen sorulara yanıt verebilir. Eczanenin yetkisi bizim iznimle verildiğinden ve elindeki yakın tarihli malları eritmek istediğinden buy box'a girecektir.

Gördüğüm kadarıyla Siveno'da 14 tane, İncia'da 7 tane online satıcımız var. Bu sayı çok fazla değil mi? Bu kadar geniş bir satıcı ağında biz buy box için gün belirlese de ürünün satmak için fiyat rekabeti yine yüksek olacaktır.

Daha önce aynı bayiye iki markayı birden vermemek bizim için önemliydi. Şimdi gördüğüm kadarıyla 4 bayi hem Siveno, hem İncia satıyor. Bunun nedeni nedir?

Bu bayilerden hangileri pazarlama konusunda bizimle çalışmaya ve bütçe harcamaya yatkın? Ben bugüne kadar (.....) ile tanıştım. Reklam verme ve influencer marketing nasıl yapılır konularında bilgileri olmadığını gördüm. Bu konuda tüm bayilerinize Trendyol'un bu eğitimlerini almaları konusunda yönlendirmenizi ve bize yıllık satış tahminine göre ayırmayı planladıkları pazarlama bütçelerini bildirmenizi rica ederim. Bu bütçe karşılığında yapmayı planladıkları reklam çalışmalarını da bize bildirmelerini rica ederim. Toplamda 16 tekil satıcımız mevcut. Her biri ayda 10bin TL reklam bütçesi harcansa yılda 1.9 milyon TL pazarlama harcaması yapmış olurlar. Kendilerinden de bu destekleri bekliyoruz.

İyi çalışmalar.

09.06.2022- (.....)>(.....);(.....)

(.....) Hanım,

Mailimde de belirttiğim gibi beraber etraflıca değerlendirip karar vermemiz gerekir ; bunun için toplanıp süreci beraberce belirleyelim diye yazdım.

Hem Siveno hem de İncia da çalışılan noktalar yönetimin bilgisi ve onayı dahilinde ortak kararlar ile başlandı. Aynı cariye İncia ve Siveno verilmesi sizin de katıldığınız toplantılarda (.....) beyin de onayladığı ve desteklediği bir durumdu. Online uzantısı olan eczanelere ürün verilmemesi kararı da berbaer alınan bir karar olup 2021 10.aydan 2022 2.aya kadar bir çok eczaneden bu nedenden dolayı iade aldık.

Şimdi onların oyuna dahil edilip edilmemesi, aynı caride iki markanın olup olmaması gibi gibi konuları sizler için de uygunsa bir araya gelerek ortak kararlar alıp uygulayalım. Pazarlama kısmında sizi tanıştırdık. Tanışmadığınız varsa hemen tanıştıralım. Ama sonraki pazarlama süreci hususunda iş takibi ve yönetimi hususunda ben size iletişim konusunda destek olabilirim. Diğer kısımlara girmem doğru olmaz bilgim de yeterli değil. İyi çalışmalar..

Bulgu-3

- (20) 16.10.2022 tarihinde GLOHE Genel Müdürü (.....) tarafından GLOHE E-Ticaret ve Depo Lojistik Müdürü (.....)'a gönderilen ve 18.10.2022 tarihinde GLOHE E-Ticaret ve Depo Lojistik Genel Müdürü (.....) tarafından yanıtlanan ve GLOHE Genel Müdürü (.....)'e gönderilen "Trendyol satıcıları hk" başlıklı e-postalarda yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir:

16.10.2022-(.....)> (.....)
(.....) bey,
Geçen gün (.....) bey kapatma yazısı göndermek için bir liste paylaşmıştı.
Çok acil şekilde Siveno tarafında (.....) market gibi noktaları kapattırmamız lazım.
İncia tarafında (.....) ile görüşüp elindeki rollon ve sinekleri iade alıp anlaşılacak ürünleri vermemiz lazım.
Ortalığı bir miktar daha toparlamak için (.....) ve (.....) beyle irtibatta olan offline müşterilere trendyolu kapattırmak için aksiyon aldığımız lazım."
18.10.2022-(.....)> (.....)
“(.....) Bey Merhaba;
Cumartesi günü (.....) bey yeniden Liste paylaşmış takip ediyorum ben

I.3.2. Taahhüt Metni

- (21) Taahhüt metni, 15.09.2023 tarih ve 42528 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Söz konusu taahhüt metnine aşağıda yer verilmektedir:

- *GLOHE BİTKİSEL'in dağıtım faaliyetleri kapsamında iş ilişkisinde bulunduğu tüm yeniden satıcıları ile akdedeceği satış sözleşmelerine aşağıdaki hükmün ekleneceğini taahhüt etmektedir:*
 - *“Sözleşme konusu ürünlerin çevrim içi pazaryerlerinde ve internet üzerinden satışı kısıtlanamaz.”*

- (22) GLOHE BİTKİSEL, yukarıdaki taahhüt metninde sunulan taahhüdü, taahhüt sürecine ilişkin Kurul tarafından verilecek taahhüt nihai kararının kısa karar versiyonunun GLOHE BİTKİSEL'e tebliğini takiben 60 gün içinde Kurum kayıtlarına tevsik etmeyi taahhüt etmektedir.

I.3.3. Taahhüt Metninin Değerlendirilmesi

- (23) 2021/2 sayılı Tebliğ'in "Kapsam" başlıklı 2. maddesinde, "Bu Tebliğ; açık ve ağır ihlaller hariç olmak üzere, 4054 sayılı Kanunun 4 üncü veya 6'ncı maddesi kapsamında ortaya çıkan rekabet sorunlarının giderilmesine yönelik olarak ilgili teşebbüslerce ya da teşebbüs birliklerince sunulan taahhütleri kapsamaktadır." hükmüne yer verilmiştir.
- (24) Ayrıca, 2021/2 sayılı Tebliğ'in "Kapsam" başlıklı 2. maddesinde;

“(1) Haklarında yürütülen bir incelemeye taahhütle son verilmesini isteyen taraflar, önaraştırma veya soruşturma sürecinde taahhüt sunma talebinde bulunabilirler. Soruşturma sürecindeki taahhüt sunma talepleri Kanunun 43 üncü maddesinin ikinci fıkrası kapsamında yapılan soruşturma bildiriminden itibaren üç ay içinde

Kuruma iletilir. Bu süre geçtikten sonra Kuruma iletilen taahhüt sunma talepleri dikkate alınmaz.

(2) Taraflar, taahhüt sunma taleplerini yazılı şekilde Kuruma ileterek taahhüt sürecini başlatır.”

hükmü yer almaktadır.

- (25) GLOHE BİTKİSEL tarafından sunulan taahhüt başvurusunun 2021/2 sayılı Tebliğ uyarınca internet satışlarının kısıtlanması eyleminin açık ve ağır ihlaller arasında sayılmadığından bahisle başvurunun üç aylık süre içerisinde gerçekleştirildiği de göz önünde tutulduğunda 2021/2 sayılı Tebliğ'e uygun biçimde taahhüt sunulduğu anlaşılmaktadır.
- (26) GLOHE BİTKİSEL tarafından verilen, iş ilişkisinde bulunduğu tüm yeniden satıcıları ile akdedeceği satış sözleşmelerine *“Sözleşme konusu ürünlerin çevrim içi pazaryerlerinde ve internet üzerinden satışı kısıtlanamaz.”* hükmünün eklenmesi taahhüdünün, GLOHE BİTKİSEL tarafından uygulanan internet satış kısıtlamalarını ortadan kaldıracağı değerlendirilmektedir.
- (27) Bu bakımdan GLOHE BİTKİSEL tarafından sunulan taahhüdün, rekabet sorunlarını gidereceği, aynı zamanda taahhüdün uygulamaya konulması için belirlenen sürenin de makul olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

J. SONUÇ

- (28) Rekabet Kurulunun 13.04.2023 tarihli ve 23-18/343-M(7) sayılı kararı uyarınca 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak yürütülen soruşturma kapsamında; Glohe Bitkisel Ürünler San. ve Tic. AŞ tarafından yapılan taahhüt başvurusu, Kurulun 10.08.2023 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 23-37/701-M sayılı kararı ile kabul edilmiş olup
1. Glohe Bitkisel Ürünler San. ve Tic. AŞ tarafından sunulan ve Kurum kayıtlarına 15.09.2023 tarih ve 42528 ile intikal eden nihai taahhüt metninin, dosya kapsamında tespit edilen ilgili rekabet sorunlarını giderebilecek olması nedeniyle kabulüne ve ilgili teşebbüs açısından bağlayıcı hale getirilmesine,
 2. Taahhüt kapsamında sözleşmede yapılan değişikliklerin Kurul kısa kararının tarafa tebliğinden itibaren 60 gün içerisinde Kuruma tevsik edilmesine,
 3. Bu çerçevede 13.04.2023 tarihli ve 23-18/343-M(7) sayılı Kurul kararı uyarınca yürütülen soruşturmanın internet satışlarının kısıtlanması iddiası bakımından taahhüt ile sonlandırılmasına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.