

**Rekabet Kurumu Başkanlığından,
REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2014-5-29 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 14-37/705-313
Karar Tarihi : 01.10.2014

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Üyeler : Kenan TÜRK, Dr. Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR,
Fevzi ÖZKAN, Doç. Dr. Tahir SARAÇ

B. RAPORTÖRLER: Mert KARAMUSTAFAOĞLU, Can SARIÇİÇEK

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : Gizlilik talebi bulunmaktadır.

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILAN : - Kale Çelik Eşya San. A.Ş.
Atatürk Cad. Başarılı Sok. No:24 Güngören/İstanbul

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Kale Çelik Eşya San. A.Ş.'nin, özellikle 2009 yılından sonra, bayilerinin yeniden satış fiyatına, satış ve pazarlama uygulamalarına, iskontolarına müdahalede bulunduğu iddiası.
- (2) **F. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 25.06.2014 tarihinde giren başvuru üzerine hazırlanan 14.07.2014 tarih ve 2014-5-29/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu, 07.08.2014 tarihli Kurul toplantısında görüşülmüş ve 14-26/537-M sayılı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. İlgili karar uyarınca düzenlenen 23.09.2014 tarih ve 2014-5-29/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **G. İDDİALARIN ÖZETİ:** Başvuruda özetle Kale Çelik Eşya San. A.Ş.'nin (KALE ÇELİK), özellikle 2009 yılından sonra;
- Bayilerine, kale kapı ve kasalarının satış fiyatlarında, müşteri lehine herhangi bir indirim yapılmamasını yazılı ve elektronik ortamda duyurduğu,
 - Toplu sipariş talebinde bulunan bayilere sağlanan indirim oranlarının müşteriye yansıtılmaması yönünde bayilerine yazılı ve sözlü bildirimde bulunduğu,
 - Bayilere sağlanacak dönemsel primlerin koşulları arasında "indirim yapılmamasının" da yer aldığı; KALE ÇELİK'in söz konusu durumu faturalardan kontrol ettiği ve indirim yapan bayilerin primlerinin ödenmeyeceğini bildirdiği,
 - Müşterilerin indirim yeteneğini azaltmak ve bayilerin satış fiyatını kontrol altına almak amacıyla bayilerin ürünlere ait fiyat listesi yayınlamasını engellediği, bu konuda bayilere yazılı ve sözlü bildirimde bulunduğu,
 - Müşterilerin bayiler ile doğrudan iletişime geçmesini engellemek ve fiyatları daha iyi kontrol edebilmek adına bayilerin internet sitelerini kapatmalarını ve müşterilerin sadece kendi sitesi üzerinden yönlendirileceğini belirten bildirim ve ihtarlarda bulunduğu,
 - Kapı ve kasa satışlarında, bayilerine verdiği pos cihazlarından sadece kendi markasını taşıyan ürünlerin bedelinin çekilmesini sağlayarak fiyat kontrolü yaptığı,
 - Anılan uygulamalar neticesinde bayilerin ciddi miktarda zarar ettiği ve rekabet etmekte zorlandıkları

iddia edilmektedir.

- (4) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İlgili Pazar

I.1.1. İlgili Ürün Pazarı

- (5) Kale Endüstri Holding A.Ş. bünyesinde yer alan KALE ÇELİK, çelik kapı, yangın kapıları, para kasaları ve arşiv sistemleri gibi ürünlerin üretimi ve satışı alanında faaliyet göstermektedir.
- (6) Söz konusu ürünlerden çelik kapıların, kullanılacağı yere özel olarak üretilmesi nedeniyle bu ürün bakımından herhangi bir alt sınıflandırma yapılmasının mümkün olmadığı anlaşılmaktadır. Yangın kapıları ise belli standartlarda üretilmekle beraber, müşterilerin taleplerine göre kişiselleştirilebilmektedir. Çelik kasalar ise, boyut, kullanım amacı ve kullanım alanı olarak farklı alt sınıflara ayrılabilir. Bu ürünler hem kendi aralarında, hem de kendi grubu içinde belli bir oranda arz ikamesine konu olabilmektedir. Bununla birlikte, yangına dayanıklı kapılar ve çelik kasalar için belli güvenlik standartlarının sağlanması gereğinden dolayı arz ikamesine konu olma özellikleri sınırlı görülmektedir. Ancak, talep ikamesi bakımından aynı durum geçerli değildir. Bu nedenle, bahse konu çelik ürünlerin her birinin ayrı pazarlar şeklinde tanımlanması olasıdır.
- (7) Dosya bakımından, KALE ÇELİK'in faaliyet gösterdiği "Çelik Kapı Pazarı", "Çelik Yangın Kapıları Pazarı" ve "Çelik Kasa Pazarı" başvuru konusu iddiaların değerlendirildiği pazarları oluşturmaktadır. Bu pazarlarda yer alan her bir ürün bakımından alt pazarlar tanımlanması mümkün görülmeyle birlikte, söz konusu iddiaların KALE ÇELİK'in tüm ürünlere ilişkin bayilik uygulamalarına yönelik olması nedeniyle dosya kapsamında kesin bir pazar tanımı yapılmasına ve alt pazar ayırımına gidilmesine gerek duyulmamıştır.

I.1.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (8) Ürünlerinin tamamını yirmi ildeki 45 adet bayisi aracılığıyla satan KALE ÇELİK'in faaliyetleri açısından, ürün satışlarının tüm Türkiye'de gerçekleştirilebilmesinin önünde herhangi bir engelin ve pazardaki rekabet koşullarını farklılaştıran ya da bölge ayrıştırmasını gerektiren herhangi bir unsurun bulunmaması sebebiyle ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

I.2. Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (9) Dosya konusu iddiaların incelenmesi kapsamında, KALE ÇELİK, bayisi olarak faaliyet gösteren Şahinbey Mimarlık Yapı Sanayi Ticaret A.Ş. (ŞAHİNBEY MİMARLIK) ve başvuru sahibi ile görüşmeler yapılmıştır. Yapılan görüşmeler çerçevesinde elde edilen bilgilere aşağıda yer verilmiştir.

I.2.1. KALE ÇELİK Tarafından Verilen Bilgiler

- (10) KALE ÇELİK yetkilisi tarafından;
- Bayilerince (.....), siparişler doğrudan bayilere verilse de belirli bir ölçüye bağlı olarak üretilmesi ve niteliği gereği özel ve kişisel olması nedeniyle kendilerince ölçülere uygun şekilde üretilmesi gerektiği, bu nedenle bayiye verilen siparişlerin aslında kendilerine verilmiş olduğu,
 - Ayrıca bayilerdeki pos cihazlarının kendileri adına olduğu ve ödemelerin bu cihazlar üzerinden kendilerine yapıldığı, bayilere %10 oranında bir komisyon ödendiği, ancak (.....) de yapılabildiği, sipariş bedeli kendilerine ödendiğinde bayilere fatura kesildiği, bayilerin de kendi adlarına müşteriye fatura kestikleri ve kendilerine de %10 tutarında

bir komisyon faturası düzenledikleri, buna göre ödeme gerçekleşmezse riskin kendilerinin üzerinde olduğu ve bayinin böyle bir riski bulunmadığı, ödeme alınmadan üretim yapılmadığı, ödemelerin kontrolüne ve müşteriye karşı sorumluluk kendilerinde olduğu için takip etme zorunluluğu hissettikleri, montaj, ölçümleme gibi hizmetlerin tamamen kendilerince yapıldığı, ancak bu hizmetlerin tüm Anadolu'ya sunulması mümkün olmadığından, Anadolu'da faaliyet gösteren bayilerin ölçümleme ve montaj hizmetleri sundukları, ürünle ilgili herhangi bir sorun olduğunda tüketicilerin aslen kendilerine dönmesi gerektiği, ancak bayilere de dönüşler olabildiği, tüketicinin kendilerine dönüş yapmasının önünde bir engel bulunmadığı,

- Bayilerinin faaliyetlerini aslen acente olarak gerçekleştirdikleri ancak iş hayatında acentelik daha alt seviye bir oluşum gibi algılandığından bayi olarak isimlendirilmeyi talep ettikleri, bayilerine şu an geçerli olan sistem çerçevesinde yıllık olarak ciro üzerinden başarı priminin yılsonlarında ödendiği ve başka bir prim ve/veya ödüllendirme sistemi kullanılmadığı, bayilerin kendi kâr payından düşmek suretiyle daha düşük fiyat vermelerini engellemelerinin ve kontrol etmelerinin mümkün olmadığı, her ürünün özellikleri ve fiyatı bakımından kendine münhasır olduğu ve fiyat kendilerine bildirildikten sonra satışın bayilerce yapıldığı, belli ürünler bakımından standartlaşmış konfigürasyonların olabildiği ve bu ürünler bakımından satış fiyatının daha belirli olabildiği,
- Toplu alımların ve projelerin kendileri veya bayiler bakımından gerçekleştirilmesinin mümkün olduğu, projeyi ilk alan ve sunan bayinin/kendilerinin projeyi gerçekleştiren taraf olduğu, büyük projelerde özel taleplerin ve tasarımların söz konusu olabildiği, bu projeler bakımından bayilerin kâr payını ortadan kaldırıp aradan çıkararak faaliyette bulunmalarının centilmenlik ve ticari teamüller gereğince mümkün olmadığı, bayilerin hiçbirinin münhasıran faaliyet göstermediği,
- “Kale Kilit”, “Kale Çelik Kapı” gibi tescil edilmiş ve tanınmış markalarının kullanımı suretiyle açılan internet sitelerinin bulunduğu ve bunların bazılarının bayilerine ait olduğu, bazılarının ise kendilerinden bağımsız teşebbüsler olduğu, bayilerin “Kale Çelik”miş gibi davrandıkları ve bu şekilde “call center” açarak müşterilerle temasa geçtiklerinin ve fikri mülkiyet hukukunu ihlal ettiklerinin tespit edildiği, bu ihlallere ve memnuniyetsizliklere son verme hedefi ile bayilere ait internet sitelerinin kapatılması, tüm bayilerin internet sitelerini kendi internet siteleri üzerinde birleştirerek marka pazarlamasının kendi üzerlerinden yapılmasını sağlamak istedikleri, buna ek olarak tüketicilerin mal ve hizmet alımını kendisine en yakın bayiden almasını sağlamanın amaçlandığı, ancak müşterilerin oturdukları yerden bağımsız olarak hizmet alabilecekleri bayiye seçmelerine engel olan bir unsurun bulunmadığı, internetten satış yapılmadığı, kendilerine ait “call center” üzerinden satış yapılabildiği, ancak müşterileri bayilere yönlendirme temelli politikalar güttükleri, bayilerin fiyatlarının internette yer almadığı, ürünlerin ölçülerine ve tüketicinin tercihlerine göre fiyatı değişen bir nitelik taşıması nedeniyle fiyat listelerinin bulunmadığı, tescilli markalarının kullanımı bakımından sorumluluğun kendilerinde olması nedeniyle bayilerin pazarlama ve tanıtımı “Kale Çelik”ten beklediği, “kalecelikyapi.com.tr” gibi müşterileri yanıltıcı nitelik taşıyan internet sitelerinin kapatılmasını talep ettikleri, bu nitelikte bayiler ve sitelerle mücadele ettikleri, ancak bayilerin kendi internet sitelerinde “Kale Çelik” ürünlerinin bayisi olduklarını belirtmelerinde ve ürünleri koymalarında bir sakınca olmadığı, bu alanın müşterilerin yanıltılmasına ve mağdur edilmesine açık olması nedeniyle endişe taşıdıkları ve sorun yaşanmasını önlemeye çalıştıkları, bu nedenle marka isimlerinin izinsiz kullanımını ve bayilerin “Kale Çelik”miş gibi davranmasını önlemeye çalıştıkları, mahkeme kararıyla kapatılan siteler olmakla beraber, hala yasadışı olarak marka ve logolarını kullanarak yayında olan internet sitelerinin de bulunduğu

ifade edilmiştir.

I.2.2. Başvuru Sahibi Tarafından Verilen Bilgiler

(11) Yapılan görüşmede, özetle;

- KALE ÇELİK'in bayilerin iskonto yapmasına ve indirimli fiyatlar uygulamasına engel olduğu, KALE ÇELİK'in pos cihazından ürünün fiyatının belli bir kısmını geçirip kalanını nakit aldıklarını söyledikleri, 2007 ve sonrasında primlerin fatura kontrolüne bağlandığı ve satış fiyatlarının kontrol altına alındığı, yapılacak indirimlerin ve verilen fiyatların KALE ÇELİK tarafından onaylanmadığı durumlarda satış yapılamayacağını bildirdiği, satışların çoğunluğunun pos cihazından gerçekleştiği, ürün bedelinin belli kısmının nakit alınarak indirim yapıldığı, ancak KALE ÇELİK'in pos cihazından liste fiyatının altında kalan ödeme olduğunun tespiti halinde prim vermeyeceğini bildirerek bayileri tehdit ettiği,
- (.....), alış satış farkından kaynaklanan kâr dışında satış yapılan miktara bağlı primlerin olduğu, ancak sonradan bu primlerin kaldırıldığı ve yıllık sisteme dönüştürülerek yılda iki seferde ödeme yapılmaya ve bu süreçte tüm faturalar ile ödemelerin kontrol edilmeye başlandığı, dolayısıyla satış fiyatlarını kontrol eden bir sisteme dönüştüğü,
- KALE ÇELİK'in kendi merkezi internet sitesini yapmak ve oradan tüm bayilere link vermek yönünde bir çalışmaya girdiği ve buna paralel olarak bayilerin sitelerini kapattırmaya çalıştığı, (.....) bayilerin kendi sitelerinde kapı ve kasaların resimlerini kullanmalarına izin vermeyerek haksız uygulamalara başvurduğu, bayiliği bitenlere rekabet yasağı getirdiği, ayrıca yayınladıkları sirkülerlere aykırı davranılması durumunda tazminat ödeme sorumluluğunun söz konusu olabileceği, KALE ÇELİK'in kendi ürünleri bakımından bayiler ile münhasır olarak çalıştığı, bayilerin başka marka kapı ve kasa satmasının söz konusu olmadığı ve bu şekilde faaliyet gösteren bayilerin sözleşmelerinin sona erdirildiği, ancak KALE ÇELİK tarafından üretilmeyen ürünler bakımından farklı markaların satışına izin verildiği,
- Acentelik için paranın tahsili ve malzemenin kalitesizliği dahil her konuda sorumluluğun ana firmaya ait olması gerektiği, sipariş verilirken bayi tarafından ürün bedelinin hepsinin KALE ÇELİK'e ödendiği, sonrasında ise bu bedelin müşteriden taksitle tahsil edildiği, KALE ÇELİK'in tam ürün bedelini almadan üretime başlamaması nedeniyle ürünün tam değerinin kendilerince pos cihazından ödenerek üretime başlanmasını sağladıkları, müşterinin siparişinden vazgeçmesi durumunda sorumluluğun bayide kaldığı, müşteriden henüz görmediği ve teslimine uzun süre olan bir ürünün tam bedelini ödemesini beklemenin ticari hayata aykırı olduğu, tüketicilerin sahip oldukları haklar gereğince sözleşmeden dönebilmelerinin gerektiği, ancak bu hallerde KALE ÇELİK'in sorumluluğu tamamen bayiye atarak bedelin tamamını talep eden uygulamalarının olduğu ve (.....) ifade edilmiştir.

I.2.3. ŞAHİNBEY MİMARLIK Tarafından Verilen Bilgiler

(12) Yapılan görüşmede, teşebbüs yetkilisi tarafından;

- 16-18 aydır kale çelik kapı ve kasa bayisi olarak faaliyet gösterdikleri, KALE ÇELİK'in perakende satış listesini kendilerine gönderdiği ve kendilerinin bu miktarları esas alarak satış yaptıkları, satışlarının kredi kartı ve nakit şeklinde gerçekleştiği, sipariş edilecek ürün için firmaları ile müşteri arasında bir sözleşme düzenledikleri, ürün bedelinin, satış bedelinden (.....) TL/adet montaj bedeli ve %(.....) bayi kârı düşülerek hazırlanan maliyet formu ve ölçü formu ile birlikte KALE ÇELİK'e gönderdikleri, nakliye, montaj, malzeme ve işçilik bedellerinin kendilerine ait olduğu, toplu işlerde KALE ÇELİK'ten fiyat onayı alarak fiyat verdikleri, KALE ÇELİK'e yapılan ödemelerin

nakit veya müşteri çekinin cirolanması ve Kale'ye verilmesi şeklinde gerçekleştiği, KALE ÇELİK'in ürünle beraber fatura gönderdiği, kendilerinin de montajdan sonra müşteriye alınan bedel karşılığı faturayı hazırlayıp verdikleri,

- Ayıplı mal durumunda KALE ÇELİK'in derhal tespit yapılmasını istediği, durumu fotoğrafla tespit ettikten sonra onlara gönderdikleri ve KALE ÇELİK'in ilgili mevzuat gereğince gereken işlemleri yaptığı, müşterilerin ödeme yapmaması durumunda satış yapılmadığı için herhangi bir riskin söz konusu olmadığı, çekle ödeme halinde ise bayi tarafından cirolandığı için ödenmeme halinde bayiye yönelebildikleri,
- Her üç ayda bir KALE ÇELİK tarafından belirlenen ciro ve miktar hedeflerine göre gerçekleştirilen satış tutarı üzerinden yaklaşık % (.....) civarında bir prim aldıkları, tüm siparişleri zaten bildiği için KALE ÇELİK'in ayrıca fatura talep ederek fatura kontrolü yapmadığı,
- Aslen her müşterinin pazarlık yaptığı ve indirim istediği, (.....) ve KALE ÇELİK'in bunu asla engellemediği ve indirim yapılmasına asla müdahale etmedikleri, (.....), ürünün şahsa özel olması nedeniyle stokta mal tutulmasının mümkün olmadığı, kasa talebinin ise ciddi bir büyüklük yaratmadığı, belli dönemlerde arttığı ve talep edildiğinde kendilerine hemen ulaştığı, kapıların temin süresinin ise daha uzun olduğu

ifade edilmiştir.

I.3. İnceleme ve Tespitler

- (13) Raportörlerce yapılan inceleme ve görüşmelerde, söz konusu bayilik ilişkisini aydınlayabilecek nitelikte bilgi ve belgelere ulaşılmıştır. Bununla birlikte, KALE ÇELİK, KALE ÇELİK'in (.....) ve başvuru sahibinden ek bilgi istenilmiştir. Söz konusu bilginin içeriği, gerek bayilerin gerekse KALE ÇELİK'in elinde bulunan ve 2006¹ yılından bu yana uygulanan tüm bayilik sözleşmelerine, bayilik ilişkisini düzenleyen sirkülerlere ve söz konusu ilişkinin rekabet hukuku anlamında bir bayilik olup olmadığını tespit etmeye yöneliktir. Bu çerçevede, yeniden satıcılarının KALE ÇELİK'in bayisi/acentesi olup olmadığı ve bayi olarak konumlandırılmış olmaları halinde satış, fiyatlandırma ve pazarlama uygulamalarına müdahale edilip edilmediği hususu incelenmiştir.

I.3.1. KALE ÇELİK'ten Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (14) KALE ÇELİK'te yapılan incelemede, dosya konusu iddiaları destekler nitelikte ve 4054 sayılı Kanun'un ihlal edildiğini gösteren herhangi bir bilgi ya da belgeye ulaşılamamıştır. Bununla birlikte, yerinde incelemede elde edilen bazı belgelere, KALE ÇELİK'in yeniden satıcıları ile arasındaki ilişkiyi ortaya koymak bakımından önem taşımaları nedeniyle aşağıda yer verilmiştir.
- (15) KALE ÇELİK yetkilisi tarafından bazı şirket çalışanlarına gönderilen 09.05.2013 tarihli "İhtar Verilecek Bayilerle İlgili" başlıklı elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Bizim durumumuzda, birbirine karıştırdığımız 4 ayrı konu var. Bunlar:

- 1) Alan adının veya domain'in mülkiyeti,
- 2) Sahip olunan alan/domain adının başka birinin marka/ismine içermesi

¹ 4054 sayılı Kanun'da zamanaşımı süresi düzenlenmemiş olup, bu hususta Kabahatler Kanunu'nda yer alan 8 yıllık zamanaşımı süresi esas alınmaktadır. Bu nedenle başvuru sahibinin iddiaları her ne kadar 2007 yılı ve sonrasına ilişkin olsa da bayilik ilişkisinin niteliğine ilişkin olarak 2006 yılından önceki sözleşme ve delillerin dikkate alınması mümkün olmamıştır.

- 3) Bu domain/alan adı kullanılarak kendisine ait olmayan bir marka veya içerik ile yayın yapmak/satış yapmak
- 4) Tümü ile farklı olan bir alan/domain adı altında kendisine ait olmayan bir marka veya içerik ile yayın yapmak/satış yapmak

.....(TİCARİ SIR).....

- (16) KALE ÇELİK yetkilisi tarafından bazı şirket çalışanları ile teşebbüs avukatlarına gönderilen 02.05.2013 tarihli "İhtar Verilecek Bayilerle İlgili" başlıklı elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"...Özgür Bey'den gelen son bilgiye göre, web sitelerini devretmeyen iki bayimiz daha var. ...İhtar verilmesi gereken bayilerimiz ekte sarı ile boyalı olan ORTAKLAR, CANPOLAT, GARANTİ, İTM, KÜBRA TİC. GÜMÜŞ YAPI şeklindedir. ..."

- (17) KALE ÇELİK tarafından bir önceki paragrafta yer verilen belgede isimleri geçen bayilere, teşebbüs temsilcileri tarafından noter vasıtasıyla çekilen ihtarnamelerde aşağıdaki ifadeler ortak olarak yer almaktadır:

"...İnternet ortamında tespit edilen duruma göre adınıza kayıtlı...şeklindeki web siteleri ve bunların yönlendirmiş olduğu adınıza kayıtlı...web sitelerinde Marka'lar kullanılmakta, ve bu web sitelerinde adresiniz, ulaşım ve iletişim adresi olarak verilmekte, ayrıca web siteleri üzerinden müvekkil şirket ürünleri tanıtılmakta ve sipariş alınmaktadır. Anılan web siteleri Müvekkil Şirket web sitesi izlenimi verecek şekilde düzenlenmiştir.

Yine anılan web sitelerinde Müvekkil Şirket ile ilişkisi olmayan 444... no.lu telefon yer almakta olup Müvekkil Şirketin bizzat yürüttüğü bir hizmet algısı uyandırılarak çağrı merkezi hizmeti verilmektedir. Şöyle ki böyle bir numaranın kullanılması müşteriler nezdinde bayi olan şirketinizin kurumsallaşmış bir şirket olduğu zannına sebebiyet vermektedir...

Müvekkil Şirket resmi web sitesi...içeriğinde müşterilerin bayilere ve Kale Çelik Eşya Satıcılarına ulaşmalarını kolaylıkla sağlayacak ve bayiler hakkında bilgi içeren web sayfaları mevcuttur. Örneğin... linki tarafınız için oluşturulmuştur."

- (18) KALE ÇELİK yetkilisi tarafından bazı şirket çalışanlarına gönderilen 21.03.2013 tarihli "Kapatılmayan Web Siteleri İle İlgili Bayiden Gelen Sitemli Mail" başlıklı elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

.....(TİCARİ SIR).....

- (19) KALE ÇELİK showroom çalışanı tarafından Satış Müdürü'ne gönderilen 21.03.2013 tarihli "Acil Serdar Arslan Şikayeti İle İlgili Olarak" başlıklı elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"...Kendisi bize ulaşmaya çalışırken kurumsal bir numara olan 444 lü bir numarayı arayarak (444 0 317 (.....) BAYİİ) kale çelik eşya müşteri hizmetlerini aradığını zannetmiştir. ...bayi çalışanı ile yaptığı görüşme sonucunda hiçbir şekilde merkezle görüşmediğini anlayamamıştır. Müşterimiz bu sabah showroom a gelmiştir. Ve daha öncesinde tanıştığımız için ve benim bu ölçü aldırma durumundan haberim varmış gibi bir sohbet başlamıştır. Ancak yapmış olduğum araştırmada bizim sipariş açmadığımız ve (.....) bayiinin siparişi açtığı ortaya çıkmıştır. Müşterimiz ŞİŞLİ'de ikamet etmektedir. Ve

kesinlikle kapısını bizden almak istediğini tarafıma bildirmiştir. Bizler showroom satış temsilcileri olarak normal şartlar da tabiki bayilerimizin müşterilerine sunum yapıp işlemlerini tamamlamaktayız. Ancak bu durum daha farklı bir olaydır. Burada müşteri bize ulaştığını zannedip yanlışlıkla bayiye ulaşmıştır. Müşterimiz ayrıca bu durumdan çok rahatsız olduğunu ayrıca bayilerin kurumsallaşmış şirket gibi davranarak kendilerini kandırdıklarını ve iş ahlakı anlamında bu durumu etik bulmadığını da ayrıca tarafıma bildirmiştir.”

- (20) KALE ÇELİK yetkilisi tarafından ilgili e-posta, bazı şirket çalışanlarına, bir e-posta adresine ve teşebbüs avukatlarına 22.03.2013 tarihli “Serda Arslan’ın İTM Müh.’le İlgili Şikayeti” başlığı ile iletilmiştir. Söz konusu yetkili tarafından aynı alıcılara gönderilen 29.04.2014 tarih ve “Cem Yıldızak’ın İTM Müh.’le İlgili Şikayeti” başlıklı elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“...Küçükyalı bayimiz İTM ile ilgili ekteki şekilde bir müşteri şikayeti daha gelmiştir. Konuyla ilgili yardımlarınızı rica eder, iyi çalışmalar dilerim.”

- (21) Söz konusu e-postaya ilişkin olarak Satış Müdürü tarafından aynı alıcılara gönderilen 29.04.2014 tarihli ve “Cem Yıldızak’ın İTM Müh.’le İlgili Şikayeti” başlıklı elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“...Bayilerimiz web sitelerini devretmediği gibi, bu tip örnekler de elimizde oldukça birikti artık sanırım. Sizlerden hukuki olarak harekete geçmenizi bekliyoruz. ...”

- (22) KALE ÇELİK Satış Müdürü tarafından bazı şirket çalışanlarına gönderilen 01.07.2014 tarihli “sunar mısır” başlıklı elektronik postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“...Antalya Bayisi ÇKS müşterilerine, var olan müşteri satış listemizden yüksek fiyatta teklif ve satış yapmaktadır. Bizim fiyat listelerimiz müşteri satış listesi olup, bayi komisyonları bu bedel üzerinden %15 olarak belirlenmiştir. Bu nedenle...ihtarnamayı ÇKS için hazırlamamızı rica edeceğim. ...birçok müşteri bize fiyat konusunda şikayetçi oluyor. Bu konuda bir uyarı yapmamız lazım diye düşünüyorum?”

- (23) KALE ÇELİK adına bir avukatlık firması tarafından İTM Mühendislik Mümessillik ve Dış Tic. Ltd. Şti.’ye gönderilen 16.12.2013 tarihli ihtarnamede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“...Müvekkil Şirketle aranızdaki eski hukuki ilişki, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 4. maddesi kapsamına girmemektedir. ... ‘Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz’un 10 ve 11 numaralı paragrafları, Müvekkil Şirketle Sayın Muhatap arasındaki artık feshedilmiş olan eski hukuki ilişkiye benzer ilişkilerin, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 4. maddesi kapsamına girmediğini açıkça ortaya koymakta ve teyit etmektedir. Zira Müvekkil Şirketle aranızdaki eski hukuki ilişki rekabet hukuku anlamında bir bayilik ilişkisi değil, acentelik ilişkisidir. ...Bu komisyon rekabet hukuku anlamında bayilik karı değil, acentelik komisyonudur. Sayın Muhatabın rekabet hukuku anlamında katlandığı bir risk olmadığı gibi, operasyonun herhangi bir aşamasında fiili bir katkısı ve/veya yükümlülüğü bulunmamıştır. Operasyonun bütün riskini Müvekkil Şirket üstlenmiş ve müşteriye sunulan fiili hizmeti bütünüyle Müvekkil Şirket yerine getirmiştir. ...Sayın Muhatabın müşteriye fiilen sattığı bir ürün veya sunduğu operasyonel bir hizmet yoktur. Bu nedenle Sayın Muhatabın müşteriye indirim yapabilmesi rekabet hukuku anlamında mümkün değildir. ...rekabet hukuku anlamında acentelik ilişkilerinde sağlayıcı teşebbüsün (Müvekkil Şirketin), müşteriye uygulanacak fiyatları belirleme yetkisi bulunmaktadır ve bu durum hukuki ilişkiyi 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun 4. maddesine aykırı kılmamaktadır. ...Müvekkil şirketin itiraz ettiği husus Sayın Muhatabın internet sitesi veya çağrı merkezi işletmesi olmamış; bunları hukuka aykırı olarak ve Müvekkil Şirketin kanundan kaynaklanan haklarına ve meşru ve makul menfaatlerine zarar verecek şekilde işletmesi olmuştur.”

(24) Söz konusu belgelere ek olarak, KALE ÇELİK'ten 2006 yılından itibaren uygulanmakta olan bayilik sözleşmeleri talep edilerek, bayilik sisteminin işleyişine ilişkin bilgi talep edilmiştir. Cevabi yazıda, rekabet hukuku açısından yetkili satıcılarının acente statüsünde olduğu ve fiilen herhangi bir ticari risk taşımadığı ifade edilmektedir. Buna ilaveten acentelik iddiasını destekleyici nitelikte olduğu belirtilen aşağıdaki unsurlar öne sürülmüştür:

- Yetkili satıcıların yalnızca KALE ÇELİK adına sipariş aldığı ve aldıkları bu siparişleri KALE ÇELİK'e ilettiği,
- Müşterinin ziyaret edilmesi ve ölçülerin alınması, kapı veya kasanın üretilmesi, müşteriye nakil ve teslim, montaj, bedel tahsilatı vb. tüm husus ve süreçlerin bizzat ve doğrudan KALE ÇELİK tarafından gerçekleştirildiği,
- İstanbul dışında gerçekleşen satışlar bakımından ise bu süreçler için yetkili satıcılara KALE ÇELİK tarafından ücret ödendiği,
- Yetkili satıcıların "KALE ÇELİK'in malını satın alıp üçüncü kişilere satan" konumunda olmadığı,
- Yetkili satıcıların, KALE ÇELİK satış sözleşmesinin ifası ve tahsilatı gibi konularda müşterilerle doğrudan muhatap olduğu, ürün bedelini nihai müşteriden tahsil ettiği, ürünün faturasının yetkili satıcılar tarafından kesildiği ve yetkili satıcıların da komisyon oranları kadar KALE ÇELİK'e karşı fatura kestiği,
- Yetkili satıcıların, KALE ÇELİK'e verdikleri hizmet karşılığında yalnızca komisyonlara hak kazandığı ve bu komisyonun, rekabet hukuku anlamında bayilik kârı değil, acentelik komisyonu olduğu,
- Yetkili satıcıların rekabet hukuku anlamında katlandığı bir riskin olmadığı, hatta operasyonun herhangi bir aşamasında kayda değer fiili bir katkılarının ve/veya yükümlülüklerinin de bulunmadığı, bu anlamda tüm riskin KALE ÇELİK'e ait olduğu ve müşteriye sunulan hizmetin de fiilen KALE ÇELİK tarafından yerine getirildiği,
- Yetkili satıcıların satışına aracılık ettiği ürünlerin, müşteriye özel ve müşteri bazında ayrı imalat, ölçüm ve montaj gerektiren ürünler olduğu, dolayısıyla stoklanabilecek veya alınıp satılabilecek ürünler olmadığı ve bu nedenle bu ürünlerin tüm müşteriler için yeknesak olarak uygulanabilecek fiyatlar olmasının da mümkün olmadığı,
- Ürünlere ilişkin ödeme ve tahsilatın doğrudan KALE ÇELİK ile müşteri arasında gerçekleştiği, yetkili satıcıların bu süreçlere risk alacak şekilde dahil olmasının söz konusu olamayacağı ve bu nedenle tahsilat riskinin KALE ÇELİK'in üzerinde olduğu

ifade edilmektedir.

(25) KALE ÇELİK tarafından intikal ettirilen, 2006 yılından beri uygulanmış çeşitli tarihli bayilik anlaşmalarının hükümlerinde bazı farklılıklar olduğu görülmüştür. Anılan yazıda, 2006 yılından beri imzalanan bazı yetkili satıcılık sözleşmelerinin sürelerinin dolduğu ve yenilenmediği için yürürlükte olmadığı ifade edilmiştir. Söz konusu sözleşmelerin özellikle eski tarihli olanlarında² yer alan hükümler değerlendirildiğinde, yetkili satıcıların KALE ÇELİK mamullerini kendi hesaplarına ve rizikosu kendilerine olmak üzere satacaklarının kararlaştırıldığı görülmektedir. Buna ilaveten, mamullerin ayıplı olması halinde

² Buna örnek olarak KALE ÇELİK ile Eğinç Mobilya Dekorasyon İnş. Yat. Turizm Taş. İç ve Dış Tic. San. Ltd. Şti. arasında imzalanmış olan 06.01.2011 tarihli sözleşme verilebilir.

sorumluluğun yetkili satıcıda olduğu, ayrıca yetkili satıcının reklam ve tanıtım çalışmalarına katılmak zorunda bırakıldığı da anlaşılmaktadır. Ancak, 2006 yılından beri uygulanan bazı sözleşmelerin süresinin dolduğu ve yenilenmediği için yürürlükten kalktığı bilgisi çerçevesinde, yapılan değerlendirmede, yeni tarihli olan örnek yetkili satıcılık sözleşmeleri dikkate alınmıştır.

- (26) KALE ÇELİK ile İstanbul İç Mimarlık İnş. Taah. Proje. Dek. San. Tic. Ltd. Şti. arasında imzalanmış ve 31.12.2014 tarihine kadar geçerli olan yetkili satıcılık sözleşmesinin incelenmesi neticesinde, taraflar arasındaki ilişkinin ağırlıklı olarak acentelik ilişkisi şeklinde değerlendirilebileceği kanaatine varılmıştır. Ek bilgi yazısından ve anılan anlaşmanın 3(b) maddesinden anlaşıldığı üzere, yetkili satıcının KALE ÇELİK ürünlerini “*acentelik, mümessillik ve benzeri haklarla temsil ettiği*” ifade edilmektedir. Anılan sözleşmenin 4(e) maddesinde, tüm merkezi reklam ve tanıtım faaliyetlerinin KALE ÇELİK tarafından yapılacağı; 4(f) maddesinde ise, yerel bazda yapılacak reklamlar açısından KALE ÇELİK'in onayının alınması zorunluluğunun bulunduğu görülmektedir. Dosya mevcudu bilgi ve belgelerden; KALE ÇELİK ile yetkili satıcıları arasında geçmiş dönemde web sitelerinde kullanılan marka, logo ve domain adlarına ilişkin sorunlar yaşandığı ve bazı bayilik ilişkilerinin bu hukuka aykırı kullanımların sonlandırılmaması nedeniyle feshedilmiş olduğu anlaşılmaktadır. Söz konusu bayilik sözleşmesinin 7. maddesinde KALE ÇELİK ile yetkili satıcıları arasında geçmiş dönemde sorun yaratmış olan bu hususların da düzenlendiği, logo, marka ve domain adlarının yetkili satıcılar tarafından ancak KALE ÇELİK'in onaylayacağı şekilde kullanılacağı belirtilmiştir.
- (27) Söz konusu sözleşmede ödeme hususunun düzenlendiği 8.2. maddesine göre; yetkili satıcılara esas olarak nakit, KALE ÇELİK pos cihazları ve mail order gibi yollar üzerinden ödeme yapılacaktır. Müşteri tarafından ödenen ürün bedelinin bir an önce KALE ÇELİK'e aktarılması sağlanmaya çalışılmış, bu kapsamda müşterinin nakit ödeme yapması durumunda dahi bedelin işlemin ertesi günü KALE ÇELİK'e gönderilmesi esas benimsenmiştir. Dosya mevcudundan, yeni kurulmaya çalışılan yetkili satıcılık sistemi ile müşterinin bedeli doğrudan KALE ÇELİK'e ödemesi ve yetkili satıcıların sadece bir komisyon oranı çerçevesinde çalışması esasının yerleştirilmeye çalışıldığı anlaşılmaktadır.
- (28) Yukarıda yer verilen ana satış metodu dışında istisna olarak benimsenen bir diğer yöntem ise kambiyo senetleri ile KALE ÇELİK'in onayına bağlı olarak ödeme yapılabilmesidir. Bu kapsamda yetkili satıcı, kendi düzenlediği kambiyo senetleri veya ciro ettiği üçüncü şahıslara ait kambiyo senetleri ile ödeme yapabilmekte; ödenen bedeller ancak kambiyo senetlerinin ödenmesi halinde yetkili satıcının cari hesabına alacak kaydedilmektedir. İlk bakışta, kambiyo senetlerinin ödenmemesi halinde yetkili satıcıya yüklenen bir ticari riskin bulunduğu ifade edilse bile, kambiyo senetleri ile ödeme yönteminin istisnai bir yol (zaruret hali, toplu satışlar ve KALE ÇELİK tarafından düzenlenen kampanyalar) olduğunun dikkate alınması önem taşımaktadır. İstisnai olan bu yol dışında müşterilerin ürün bedellerini ödemeleri ile ilgili herhangi bir riskin yetkili satıcıya yüklenmediği görülmektedir. Dolayısıyla, olağan satış ve ödeme yolu dışında kambiyo senetleri ile ödeme kabul edilmesinin fazladan bir ödeme riski doğurduğu ve bu yolla ödeme yapılabilmesinin KALE ÇELİK'in iznine tabi olduğu anlaşılmıştır. Bu çerçevede anılan hususun, “müşterilerin sözleşme şartlarını yerine getirmemesinden dolayı” yetkili satıcıya yüklenmiş bir risk olarak değerlendirilemeyeceği sonucuna varılmıştır.
- (29) Yetkili satıcıya ticari ve mali risk yüklenmesinde ele alınabilecek son husus malların nakliyesine ilişkin maliyetler konusudur. Anılan bayilik sözleşmesinin 11. maddesi uyarınca İstanbul içinde satılan ürünlerin müşterinin adresine kadar nakliyesi, KALE

ÇELİK tarafından sağlanmaktadır. Aynı madde uyarınca ürünlerin İstanbul dışında teslimi ise yetkili satıcı tarafından tayin edilen ambarda gerçekleştirilmekte olup, nakliye yetkili satıcılar tarafından yapılmaktadır. Sözleşmenin 11. maddesinde ambara teslimden itibaren her türlü hasar ve riskin yetkili satıcıya ait olduğu ifade edilmektedir. Ancak KALE ÇELİK tarafından buna ilişkin bedellerin yetkili satıcılara ödendiği ve bunu yetkili satıcıların KALE ÇELİK adına yaptığı ifade edilmektedir. Dolayısıyla, anılan hususun da “taşıma masraflarına acentenin katkıda bulunması” olarak nitelendirilemeyeceği anlaşılmaktadır.

İ.3.2. Başvuru Sahibi ile (.....) Talep Edilen Bilgi ve Belgeler

- (30) (.....) tarafından gönderilen yazıda, KALE ÇELİK ile aralarındaki bayilik ilişkisine, (.....) nedeniyle son verildiği ifade edilmektedir. (.....) tarafından, KALE ÇELİK'in uyguladığı bayilik sistemi uyarınca, müşteri siparişine ilişkin olarak ürün imalatına başlanmadan önce ödemenin tamamının KALE ÇELİK'e yapıldığı ve %10'luk primlerin montaj yapıldıktan ve fatura kesildikten yaklaşık bir ay sonra ödendiği ifade edilmektedir. Toplu alımlarda önceden KALE ÇELİK'in yetkili satıcılara %10'luk iskonto verdiği, ancak sonradan bu iskontonun sadece müşterilerce yapılacak toplu alımlara yansıtılabileceğini, aksi taktirde bayilik iptaline kadar cezai yaptırımların uygulanacağını bildirdiği de belirtilmektedir. Ayrıca, (.....) tarafından, kapı satışlarında müşteriye kesilen faturaların KALE ÇELİK tarafından kontrol edildiği ve satış fiyatı üzerinden ekstra indirim yapıldığının anlaşılması halinde primlerin ödenmeyeceğinin bildirildiği de ifade edilmiştir.
- (31) (.....) tarihine kadar geçerli olan yetkili satıcılık sözleşmesinin özellikle 3., 6., 8. ve 11. maddeleri ile yetkili satıcıya yüklenen herhangi bir riskin bulunmadığı yönündeki tespitin çerçevesinde, anılan sözleşmenin KALE ÇELİK tarafından gönderilen ve yukarıda incelenen yeni tarihli sözleşmelerden olduğu anlaşılmıştır. Bu bakımdan, genel hatlarıyla yetkili satıcının, acente olarak nitelendirilebileceği kanaatine varılmıştır. Ayrıca (.....) tarafından gönderilen ve ekinde yetkili satıcılık sözleşmesinin bulunduğu yazıda da %10 komisyon oranı çerçevesinde KALE ÇELİK'in ürünlerini sattıklarına dair ifadelerin bulunduğu görülmektedir.
- (32) İncelenmesi gereken bir diğer husus, başvuruda yer verilen “(.....)”dir. Buna göre, anılan sözleşmenin birinci maddesinde, temin edilen KALE ÇELİK ürünlerinin yetkili satıcı tarafından, “*kendi hesabına ve rizikosu kendine ait olmak üzere*” satılacağı ifade edilmiştir. Söz konusu hüküm uyarınca yetkili satıcının bir bayi gibi risk aldığı ve KALE ÇELİK ürünlerini bu çerçevede sattığı ifade edilebilir. Ancak, sözleşmenin diğer hükümleri bu kapsamda yer alan bazı riskleri KALE ÇELİK'e yüklemektedir. Sözleşmenin 7. maddesine göre yetkili satıcı, aldığı mamullere ilişkin ödemeyi ürünü sattığı müşteriden aldığı çek ve senetleri ciro edip, KALE ÇELİK'e vererek yapacaktır. Bu hükümden, ödemelerin asıl olarak her müşteriden o ürün karşılığında alınan çekle yapıldığı anlaşılmaktadır. Dosya kapsamındaki bilgi ve belgelere göre, KALE ÇELİK'e ait pos cihazları yoluyla da ürün bedellerinin ödendiği dikkate alındığında, müşterilerin aldıkları ürüne ilişkin bedelleri bazen çek ve senet yoluyla bazen de pos cihazından kredi kartı yoluyla doğrudan KALE ÇELİK'e ödedikleri anlaşılmaktadır. Yetkili satıcının bunları ciro etmesinin onu da ödenmeme riskine karşı sorumluluğa ortak etmek anlamına geldiği sonucuna ulaşılmaktadır. Ayrıca, sözleşmenin 37. maddesi uyarınca, bayilik devam ederken dahi ödenemeyen müşteri çeklerinden bayi sorumlu olup, bu borçları ve gecikme faizini bayinin ödemesi esas kabul edilmiştir.
- (33) Sözleşmenin 11. maddesine göre, İstanbul içindeki montaj, nakliye ve ölçü alma işlemleri KALE ÇELİK tarafından yapılmakta, KALE ÇELİK ve yetkili satıcının uygulayacağı tek bir fiyat listesi üzerinden satış gerçekleştirilmekte ve sözleşmenin 13. maddesi uyarınca yetkili satıcı bu liste üzerinden %10 iskonto ile alım yapmaktadır. Sözleşmenin 18. maddesi uyarınca kapılar teşhir amaçlı olarak bayilere KALE ÇELİK tarafından konsinye

olarak verilecek ve sözleşmenin 19. maddesine göre, bayiliğin sona ermesi halinde geri alınacaktır. Benzer şekilde sözleşmenin 21. maddesi uyarınca reklam panoları da KALE ÇELİK tarafından bayi için yaptırılmaktadır. Sözleşmenin 30. maddesine göre, kapı bedeli KALE ÇELİK tarafından bayiye fatura edilmekte ve fatura altında %10 bayi iskontosu düşülerek ödeme yapılmaktadır. 31. madde uyarınca ise alınan siparişin tüm nakit ve taksit ödemelerinin sipariş anında müşteriden alınarak KALE ÇELİK'e intikal ettirileceği kabul edilmiştir.

- (34) Bütün bu hükümlerin ve özellikle sözleşmenin 7., 31. ve 37. maddelerinin değerlendirilmesinden, ödemelerin bayi tarafından müşteriden alınarak KALE ÇELİK'e intikal ettirildiği anlaşılmaktadır. Nakliye, reklam ve teşhir ürünlerine ilişkin bedellerin de KALE ÇELİK tarafından karşılandığı göz önüne alındığında, yetkili satıcının bunlara ilişkin olarak bir risk taşımadığı değerlendirilebilecektir. Bu konuda risk doğurabilecek tek uygulama, KALE ÇELİK'in yukarıda incelenen ve diğer sözleşmelerinde de görülen kambiyo senetlerinin yetkili satıcı tarafından ciro edilmesi ile KALE ÇELİK'e verilmesi hususudur. Bu uygulama çerçevesinde müşteri tarafından bedelin ödenmemesi halinde KALE ÇELİK'in, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili hükümleri gereğince yetkili satıcıyı da takibe dahil etmesi mümkün olabilecektir. Ayrıca sözleşme uyarınca ödenmeyen müşteri çeklerinden KALE ÇELİK'in sorumlu olduğu konusu da düzenlenmiştir.
- (35) (.....) suretiyle faaliyet gösterildiğine ilişkin açıklamalar, değerlendirilmesi gereken bir diğer husustur. KALE ÇELİK yetkili satıcılık sistemi, müşterinin siparişinin alınması, bedelinin KALE ÇELİK'e intikal ettirilmesi ve akabinde ürünün KALE ÇELİK tarafından üretilmesi suretiyle işlemektedir. Ancak, (.....) ifade edilmektedir. Bu çerçevede, sözleşme uyarınca belirlenen sistemin dışına çıkılarak (.....) görülmektedir. Ancak, (.....) belirtilmiştir. Anılan uygulamanın sözleşmeyle belirlenen sistemden farklı olduğu ve ilgili firmanın kendi inisiyatifi ile uygulamaya geçirdiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, bu hususun (.....) olarak nitelendirilemeyeceği ve istisnai bir süreç olduğu kanaatine varılmıştır. Nitekim elde edilen diğer bilgi ve belgeler, (.....) yetkili satıcılık sisteminin genelinde yer almadığını göstermektedir. Ayrıca, gerek KALE ÇELİK'den gerekse yetkili satıcı olan ŞAHİNBEY MİMARLIK'tan alınan bilgiler çerçevesinde; çok fazla seçenek bulunması ve çok sayıda kombinasyon yapılabilmesi nedeniyle her ürünün, müşteri talebine bağlı olarak sipariş edildiği ve ödeme yapıldıktan sonra üretildiği görülmektedir.
- (36) Dosya mevcudu bilgi ve belgelerin incelenmesi neticesinde, KALE ÇELİK tarafından tasarlanan yetkili satıcılık sisteminin ağırlıklı olarak acentelik şeklinde olmasının amaçlandığı anlaşılmaktadır.

1.4. Değerlendirme

1.4.1. Yeniden Satıcıların Acentelik Niteliğine İlişkin Değerlendirme

- (37) 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 102. maddesinde acente, "*Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimse*" olarak tanımlanmaktadır.
- (38) 4054 sayılı Kanun açısından ise, KALE ÇELİK ile yetkili satıcıları arasında yürütülen yeniden satıcılık sisteminin rekabet hukuku uyarınca acentelik mi yoksa bayilik mi olduğunun belirlenmesi, önaraştırma konusu iddiaların 4054 sayılı Kanun kapsamında olup olmadığının tespiti açısından önem taşımaktadır.
- (39) Bu çerçevede, acentelik sözleşmelerini düzenleyen 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin Açıklanmasına Dair Kılavuz'un (Kılavuz) 1.5. maddesine göre, acentelerin sadece sağlayıcı teşebbüsler adına aracılık etmesi nedeniyle genel

14-37/705-313

olarak acenteye getirilen kısıtlamalar 4054 sayılı Kanun kapsamında kabul edilmemektedir. Anılan Kılavuz'un 10. paragrafı uyarınca acentelik ilişkisinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olup olmadığının tespiti bakımından acentenin yürüttüğü faaliyetlerle ilgili olarak bir mali veya ticari risk altında bulunup bulunmadığı kriteri belirlenmiştir. Buna göre, acente herhangi bir mali veya ticari risk altında değilse anılan ilişki 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi dışında kabul edilmektedir. Sağlayıcı teşebbüsün tüm mali ve ticari risklere katlanması durumunda, karşılık olarak acentenin ekonomik faaliyetlerini yürütme şeklini belirleme yetkisine sahip olacağı, aksi durumda ise tüm risklere katlanan acentenin kendi pazarlama stratejisini özgür şekilde belirlemesi gerektiği anılan Kılavuz'da ifade edilmektedir.

(40) Söz konusu Kılavuz'un 12. paragrafında acentelik ilişkisini 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına sokan haller örnek niteliğinde olmak üzere aşağıdaki şekilde sayılmıştır:

- Taşıma masrafları da dahil olmak üzere mal veya hizmetlerin alım veya satımına ilişkin masraflara acentenin katkıda bulunması,
- Acentenin satış arttırma faaliyetlerine doğrudan veya dolaylı olarak katkıda bulunmaya zorunlu tutulması,
- Stokta tutulan sözleşme konusu malların finansmanı ya da kayıp malların maliyeti gibi riskleri acentenin taşıması ve satılmayan ürünleri acentenin müvekkile iade edememesi,
- Acentenin satış sonrası hizmet, tamir veya garanti hizmeti vermekle yükümlü tutulması,
- Acentenin, söz konusu pazarda faaliyet gösterebilmek bakımından gerekli olabilecek ve sadece bu pazarda kullanılacak yatırımlar yapmak zorunda bırakılması,
- Satılan ürünün sebep olduğu zararlardan dolayı üçüncü kişilere karşı acentenin sorumlu olması,
- Müşterilerin sözleşmenin şartlarını yerine getirmemesinden dolayı, acentenin, komisyonunu alamamasının dışında başka bir sorumluluk taşıması.

(41) Kılavuz'da yer verilen düzenlemeler esas alınarak KALE ÇELİK ile yetkili satıcıları arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi sonucunda; yetkili satıcıların KALE ÇELİK'i acente haklarıyla temsil ettiği, reklam, pazarlama gibi faaliyetlerin KALE ÇELİK'e ait olduğu ve yerel bazda gerçekleştirilecek olan reklam ve pazarlama gibi faaliyetlerin KALE ÇELİK'in iznine tabi olduğu, müşterilerce yapılan ürün bedeli ödemelerinin doğrudan KALE ÇELİK'e yapıldığı, yetkili satıcıların belli oranda komisyonla çalıştığı, acentelerin taşıma masraflarına katkıda bulunmadığı tespit edilmiş olup, tüm bu bulgular ışığında KALE ÇELİK yetkili satıcılarının birer acente oldukları ve KALE ÇELİK'in faaliyetleri ile ilgili olarak ticari veya mali bir risk almadığı sonucuna varılmıştır.

(42) Kılavuz'da aynı zamanda "...Münhasır acentelik şartı sadece marka içi rekabetle ilgilidir ve genellikle rekabeti sınırlayıcı etki doğurmaz. Ancak sözleşme sonrası rekabet yasağı da dahil olmak üzere rekabet etmeme yükümlülüğü markalar arası rekabet ile ilgilidir ve şayet sözleşme konusu mal veya hizmetlerin satıldığı ilgili pazarda kapama etkisine yol açıyorsa rekabeti sınırlayıcı etki doğurabilir ve sonuçta bu hüküm Kanun'un 4. maddesi kapsamına girebilir" ifadesine yer verilmiştir. Ancak, incelenen bayilik sözleşmelerinin hükümleri arasında sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü getiren herhangi bir madde yer almamaktadır.

- (43) Yukarıda yer verilen değerlendirmelerden hareketle; KALE ÇELİK ile acentelik sözleşmesi akdettiği taraflar arasındaki ilişkinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

I.4.2. Yeniden Satış Fiyatının Tespit Edildiği İddialarına İlişkin Değerlendirme

- (44) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi "*Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır.*" hükmünü haizdir. Söz konusu maddenin ikinci fıkrasında özellikle hangi hallerin bu kapsamda yer aldığı düzenlenmekte ve "*Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi*" bu hallerden biri olarak sayılmaktadır.
- (45) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında yer alan bazı anlaşmalar, belli koşulları taşımaları halinde söz konusu maddenin uygulamasından muaf tutulabilmektedir 2002/2 sayılı Tebliğ'in 2. maddesinde "*Üretim ve 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*"ın yine bu Tebliğ'de sayılan koşulları taşıması koşuluyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinden muaf tutulacağı hükme bağlanmıştır. Aynı Tebliğ'in 4. maddesinde, anlaşmaları ilgili Tebliğ ile sağlanan muafiyet kapsamı dışına çıkaran sınırlamalar sayılmıştır. Bu sınırlamalar arasında "*Alicının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi*" ve "*Tarafların herhangi birisinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya tavsiye etmesi mümkündür*" düzenlemelerine yer verilmiştir. Buna göre, bu tür hükümleri içeren sözleşmeler ilgili Tebliğ kapsamında sağlanan muafiyetten yararlanamamakta ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesindeki yasaklamaya tabi hale gelmektedir.
- (46) Bununla birlikte, önceki bölümde yapılan değerlendirmeler çerçevesinde KALE ÇELİK ile yetkili satıcıları arasında akdedilen özellikle yeni tarihli anlaşmaların gerek içerik gerekse getirdikleri kısıtlamalar bakımından 4054 sayılı Kanun kapsamında olmadığı sonucuna varılmıştır. Bu kapsamda ilgili acentelik sözleşmelerine ilişkin olarak yeniden satış fiyatının tespit edildiği iddiasının değerlendirilmesi mümkün görünmemektedir. Ancak, özellikle müşteri çeklerinin ödenmemesi nedeniyle yetkili satıcının ticari bir risk taşıdığı anlaşıldığından, anılan ilişkinin Kanun'un 4. maddesi kapsamında incelenmesi de mümkündür. Bununla birlikte, KALE ÇELİK'te yapılan yerinde incelemede, dosya konusu iddiaları destekler nitelikte ve 4054 sayılı Kanun'un ihlal edildiğini gösteren herhangi bir bilgi ya da belgeye ulaşılamamıştır. Bu nedenle ilgili yeniden satıcılık ilişkisinin bir bayilik ilişkisi olduğu ve/veya ilgili sözleşmelerin 4054 sayılı Kanun kapsamında olduğu kabul edilse dahi, yeniden satış fiyatının tespit edildiği iddialarının değerlendirilmesi mümkün görünmemektedir.

14-37/705-313

J. SONUÇ

- (47) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca şikayetin reddi ile soruşturma açılmamasına OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.