

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2003-1-143 (Soruşturma)
Karar Sayısı : 05-66/946- 255
Karar Tarihi : 10.10.2005

10 **A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

Başkan : Tuncay SONGÖR (İkinci Başkan)
Üyeler : Rıfık ÜNAL, Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI,
Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN

B. RAPORTÖRLER : Cengiz SOYSAL, İ. Yücel ARDIÇ, Müge
ÖZERCAN PAŞAOĞLU, C. Atalay HATİPOĞLU

20 **C. ŞİKAYET EDEN** : - Re'sen

D. HAKKINDA SORUŞTURMA YAPILANLAR:

- Altuğ Kozmetik Optik Ltd. Şti.,
Nispetiye Cd. No:40 34337 Etiler İstanbul

30 - Antis Kozmetik ve Sağlık Ürünleri Tic. Ltd. Şti.,
Hakkı Yeten Cad. Doğu İş Merkezi
No:12/18 Kat: 8 Fulya-İSTANBUL
Temsilcisi: Av. Yüksel ATMANOĞLU
Hoca Rüstem Sk. Zafer Han Kat:1 No:2
Cağaloğlu İstanbul

40 - Arcon Kozmetik San. ve Tic. Ltd. Şti.,
Kore Şehitleri Cd. Mithat Ulu Ünlü Sk.
No:21/3-4 Zincirlikuyu İstanbul
Temsilcisi: Av. Orbay BÖLEK
Halaskargazi Cad. Emek Apt. No:215/2
80260 Şişli İstanbul

- Ataç Dış Ticaret A.Ş.
Ortaklar Cad. Bahçeler Sok. No:9 A
Mecidiyeköy-İstanbul
Temsilcisi: Av. F. Münevver ÖZAKMAN
Ortaklar Cad. Bahçeler Sok. No:9 A
Mecidiyeköy-İstanbul

50

- 60
- Azim Pazarlama ve Tic. A.Ş.,
Cumhuriyet Mah. Arabayolu Cd. No:28
Tarabyaüstü 34457 Sarıyer- İstanbul
Temsilcisi: Av. Nusret ÖZDEMİR
Reha Yurdakul Sk. Derya Palas Apt.
No:19/3 Şişli İstanbul
- Bennahmias Kağıtçılık ve Tic. A.Ş.,
Cumhuriyet Cad. No:169 Belvü Apt. Kat:2
D:3 Elmadağ-İSTANBUL
Temsilcisi: Av. Faruk CEYLAN
Bahariye Cd. Başoğlu İşmerkezi No:55 D:20
Kadıköy İstanbul
- 70
- Boyner Büyük Mağazacılık A.Ş.,
Büyükdere Cad. Noramin İş Merkezi No:55
Z Kat Maslak-İstanbul
Temsilcisi: Prof. Dr. Yılmaz ASLAN
Maya Akar Center 100/10 34394 Esentepe
İstanbul
- Kağan Parfümeri Kozmetik ve İç Giyim San.
ve Tic. Ltd. Şti.,
Şekerhoca Mh. Bademli Sk. Veysel Apt.
No:1/4 Bursa
- Kozmetika Kozmetik San. ve Tic. A.Ş.,
Kazım Orbay Cd. No:41 K:3 Şişli İstanbul
- 80
- L'oreal Türkiye Kozmetik San. ve Tic. A.Ş.,
Ebulula Cad. Maya Park Tower 1 Akatlar
İstanbul
Temsilcisi: Av. Gönenç GÜRKAYNAK
Çitlenbik Sk. No:12 Yıldız Mh. Beşiktaş
34349 İstanbul
- 90
- Magna Kozmetik A.Ş.,
Cumhuriyet Cad. No:169 Belvü Apt. Kat:2
D:3 Elmadağ-İstanbul
Temsilcisi: Av. Faruk CEYLAN
Bahariye Cd. Başoğlu İşmerkezi No:55 D:20
Kadıköy İstanbul
- 100
- M-M Kozmetik A.Ş.,
Cumhuriyet Cd. Otakçı Çıkmazı No:1 Ak İş
Merkezi Kat:2-3-4 Kavacık-Beykoz-İstanbul
Temsilcisi: Av. Yücel KIRAN
Cumhuriyet Cd. Otakçı Çıkmazı No:1 Ak İş
Merkezi Kat:2-3-4 Kavacık-Beykoz-İstanbul

- 110 - Olay Kimya Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş.,
Tepecik Yolu No:58 34337 Etiler-İstanbul
Temsilcisi: Aysun Makbule ATASAVUN
Tepecik Yolu No:58 34337 Etiler İstanbul
- Parfab Eks. Kim. San. ve Tic. A.Ş.,
Cumhuriyet Cad. No:169 Belvü Apt. Kat:2
D:3 Elmadağ-İstanbul
Temsilcisi: Av. Faruk CEYLAN
Bahariye Cd. Başoğlu İşmerkezi No:55 D:20
Kadıköy İstanbul
- Sante Kozmetik San. ve Tic. Ltd. Şti.,
Bağdat Cad. Rüştiye Cad. No:21
Kızıltoprak-İstanbul
Temsilcisi: Av. Bülent SAZ
Rumeli Cd. Şafak Sk. Yavuz İşhanı No:51-
53 Kat:2 D:7 Nişantaşı Şişli İstanbul
- 120 - Sevil Parfümeri Kozmetik Tic. ve San. A.Ş.,
Büyükdere Cad. Bilek İş Merkezi No:27
Kat:7 4.Levent-İSTANBUL
Temsilcisi: Av. Berna ÖZER
Hasat Sk. No: 42/5 Şişli İstanbul
- Te-Ha Kozmetik Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş.,
Dikilitaş Mh. Hamidiye Sk. No:1 Beşiktaş
İstanbul
- 130 - Tekin Acar Büyük Mağazacılık Tic. A.Ş.,
Emirgan Denizbank Sitesi Üst Sk. No:44
Reşitpaşa Sarıyer İstanbul
- Vepa Velar A.Ş.
- Vepa Velar Güzellik Ürünleri San. ve Tic.
A.Ş.,
Sanayi Mh. Sultan Selim Cd. Uçar Sk. No:3
K:5 4.Levent İstanbul
- 140 - Vepa Velar Kozmetik A.Ş.,
Sanayi Mh. Sultan Selim Cd. Uçar Sk. No:3
K:5 4.Levent İstanbul
- YKM Giyim ve İhtiyaç Maddeleri Tic. ve
San. A.Ş.

Eski Büyükdere Cad. No:47 4. Levent-
İstanbul
Temsilcisi: Av. İbrahim GÜL
Mithatpaşa Cd. No:13/12 Kızılay-Ankara

150

- Yöntem Dış Tic. Ltd. Şti.
Cumhuriyet Cd. Otakçı Çıkmazı No:1 Ak İş
Merkezi Kat:2-3-4 Kavacık-Beykoz-İstanbul
Temsilcisi: Av. Yücel KIRAN
Cumhuriyet Cd. Otakçı Çıkmazı No:1 Ak İş
Merkezi Kat:2-3-4 Kavacık-Beykoz-İstanbul

160

E. DOSYA KONUSU : Seçici kozmetik ürünlerin toptan ve perakende satışı pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti.

F. İDDİALARIN ÖZETİ : Seçici kozmetik sektörünün gerek toptan satış gerekse perakende seviyesinde yapılan tespitler dikkate alınarak Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği iddiası.

170

G. DOSYA EVRELERİ : Kağan Kozmetik ve İç Giyim San. Tic. Ltd. Şti. adına şirket müdürü tarafından yapılan şikayet başvurusu 18.11.2003 tarih, 5716 sayı; Sevil Parfümeri Kozmetik Tic. ve San. A.Ş. temsilcisi tarafından yapılan şikayet başvurusu 05.01.2004 tarih, 25 sayı ile Kurum kayıtlarına girmiştir.

180

Anılan başvuruların incelenmesi sonucu hazırlanan 02.01.2004 tarih ve 2003-1-143/BN-04-MMÖ sayılı Bilgi Notu ile 06.01.2004 tarih ve 2004-1-3/BN-04-MMÖ sayılı Bilgi Notu 05.01.2004 tarih ve REK.0.05.00.00/5 sayılı Başkanlık Önergesi ile 08.01.2004 tarih ve 04-01/8-M sayılı Kurul toplantısında görüşülerek, seçici kozmetik ürünlerin toptancı ve perakendecilerinin 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiklerine ilişkin iddialar ile ilgili soruşturma açılmasına gerek olup olmadığının saptanması amacıyla önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

Yapılan önaraştırma sonucu hazırlanan 14.04.2004 tarih ve 2003-1-143/ÖA-04-MMÖ sayılı Önaraştırma Raporu, 19.04.2004 tarih ve REK.0.05.00.00/64 sayılı Başkanlık Önergesi ile 04.05.2004 tarih ve 04-32 sayılı Kurul toplantısında görüşülmüş ve sektörde faaliyet gösteren;

190

- Altuğ Kozmetik Optik Ltd. Şti.,
- Antis Kozmetik ve Sağlık Ürünleri Tic. Ltd. Şti.,
- Arcon Kozmetik San. ve Tic. A.Ş.,
- Ataç Dış Ticaret A.Ş.,
- Azim Pazarlama ve Tic. A.Ş. ,
- Bennahmias Kağıtçılık ve Tic. A.Ş.,
- Çarşı Büyük Mağazacılık A.Ş.,
- Kağan Parfümeri Kozmetik ve İç Giyim San. ve Tic. Ltd. Şti.,
- Kozmetika San. ve Tic. A.Ş.,
- L'oreal Türkiye Kozmetik San. ve Tic. A.Ş.,

- 200
- Magna Kozmetik A.Ş.,
 - M-M Kozmetik Ltd. Şti.,
 - Olay Kimya Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş.,
 - Parfab Eks. Kim. San. ve Tic. A.Ş.,
 - Sante Kozmetik San. ve Tic. A.Ş.,
 - Sevil Parfümeri Kozmetik Tic. ve San. A.Ş. ,
 - Te-Ha Kozmetik Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş.,
 - Tekin Acar Büyük Mağazacılık Tic. A.Ş.,
 - Vepa Velar A.Ş.,
 - Vepa Velar Güzellik Ürünleri A.Ş.,
 - Vepa Velar Kozmetik A.Ş.,
 - YKM Giyim ve İhtiyaç Maddeleri A.Ş.,
 - Yöntem Dış Tic. Ltd. Şti.
- 210

hakkında, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ve 41. maddesi çerçevesinde soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

20.05.2004 tarihinde Kanun'un 43/2. maddesi uyarınca ilgili teşebbüslere soruşturma açıldığına dair bildirimde bulunularak, 30 gün içinde ilk yazılı savunmalarını göndermeleri istenilmiştir. Soruşturma kapsamındaki teşebbüslerin ilk yazılı savunmaları yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına girmiştir.

- 220
- Rekabet Kurulu'nun 27.10.2004 tarih ve 04-69 sayılı toplantısında alınan karar gereği soruşturmanın süresi 4.11.2004 tarihinden itibaren 6 ay uzatılmıştır.

Soruşturma Heyetince tamamlanan 3.5.2005 tarih ve SR/05-6 sayılı Soruşturma Raporu, Kanun'un 45/1. maddesi uyarınca tüm Kurul Üyeleri ile soruşturma kapsamındaki teşebbüslere tebliğ edilmiş ve aynı maddenin ikinci fıkrası gereğince, taraflardan 30 gün içinde yazılı savunmalarının gönderilmesi istenilmiştir. Tarafların savunmaları, ek süreler de dikkate alındığında, yasal süresi içinde Kurum kayıtlarına girmiştir.

- 230
- Soruşturma Heyetinin hazırladığı Ek Yazılı Görüş, Kanun'un 45/2. maddesi uyarınca 21.7.2005 tarihinde tüm Kurul Üyelerine ve taraflara tebliğ edilmiştir. Tarafların savunmaları yasal süresi içinde Kurum'a intikal etmesinin ardından, Kurul tarafından 5.10.2005 tarihinde sözlü savunma toplantısının yapılmasına karar verilmiştir.

5.10.2005 tarihinde yapılan sözlü savunma toplantısının ardından Kurul, 10.10.2005 tarih ve 05-66/946-255 sayı ile nihai kararını vermiştir.

- 240
- H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili Soruşturma Raporu'nda;

- i) Türkiye seçici kozmetik ürünleri toptan ve perakende satış pazarında faaliyet gösteren
 - Altuğ Kozmetik Optik Ltd. Şti.

- Antis (AntisKozmetik ve Sağlık Ürünleri Tic. Ltd. Şti., Antis Güzellik Ürünleri Tanıtım ve Pazarlama Ltd. Şti.)
- Arcon Kozmetik San. ve Tic. A.Ş.
- Ataç Dış Ticaret A.Ş.
- 250 - Azim Pazarlama ve Tic. A.Ş.
- Boyner Büyük Mağazacılık A.Ş.
- Kağan Parfümeri Kozmetik ve İç Giyim San. ve Tic. Ltd. Şti.
- Kozmetika San. ve Tic. A.Ş.
- L'oréal Türkiye Kozmetik San. ve Tic. A.Ş.
- Musa Yahya Grubu (Bennahmias Kağıtçılık ve Tic. A.Ş., Magna Kozmetik A.Ş., M-M Kozmetik Ltd. Şti., Parfab Eks. Kim. San. ve Tic. A.Ş.)
- Olay Kimya Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş.
- Sante Kozmetik San. ve Tic. A.Ş.
- 260 - Sevil Parfümeri Kozmetik Tic. ve San. A.Ş.
- Te-Ha Kozmetik Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş.
- Tekin Acar Büyük Mağazacılık Tic. A.Ş.
- Vepa Velar Grubu (Vepa Velar Güzellik Ürünleri A.Ş., Vepa Pro Profesyonel Güzellik Ürünleri ve Kozmetik Mağazacılık Ticaret A.Ş., Vesco Kozmetik Ürünleri Pazarlama ve Ticaret Ltd. Şti.)
- YKM (YKM Giyim ve İhtiyaç Maddeleri A.Ş., YKM Giyim ve İhtiyaç Maddeleri Pazarlama A.Ş., YKM Güney Pazarlama A.Ş.)
- Yöntem Dış Tic. Ltd. Şti. 'nin

270 ilgili ürün pazarlarında rekabeti kısıtlayıcı nitelikteki anlaşmalar yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri,

ii) teşebbüslere para cezaları verilirken, ihlalin tekrar etmesi, teşebbüslerin ihlallerdeki rolleri ve ihlalin süresi gibi hususların ağırlaştırıcı ya da hafifletici unsur olarak dikkate alınması gerektiği,

iii) Kanun'un 16. maddesinin 3. fıkrası gereğince bu teşebbüslerin yönetim organlarında görev alan gerçek kişilere de şahsen idari para cezası verilmesi gerektiği,

280 iv) Kanun'un 10. maddesinin 1. fıkrası uyarınca bildirim zorunluluğu olan ve (i)'de yer verilen anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, ilgili teşebbüslere Kanun'un 16. maddesinin (c) bendi gereğince idari para cezası uygulanması gerektiği,

v) Yukarıdaki teşebbüslerden Altuğ Kozmetik Optik Ltd. Şti.'ye 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 16. maddesi birinci fıkrası (b) bendi uyarınca, "eksik bilgi" verdiği için para cezası verilmesi gerektiği

290 ifade edilmektedir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İlgili Pazar

I.1.1. İlgili Ürün Pazarı

300 Kozmetik, 5324 sayılı Kozmetik Kanunu çerçevesinde, insan vücudunun epiderma, tırnaklar, kıllar, saçlar, dudaklar ve dış genital organlar gibi değişik dış kısımlarına, dişlere ve ağız mukozasına uygulanmak üzere hazırlanmış, tek veya temel amacı bu kısımları temizlemek, koku vermek, görünümünü değiştirmek ve/veya vücut kokularını düzeltmek ve/veya korumak veya iyi bir durumda tutmak olan bütün preparatları ve maddeleri kapsamaktadır. Kremeler, makyaj malzemeleri, parfümler, saç boyaları gibi ürünler belli başlı kozmetik ürünlerini oluşturmaktadır. Kozmetik ürünler, harciilem (mass market) kozmetik ürünler ve seçici (selektif) kozmetik ürünler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Seçici kozmetik ürünleri, harciilem kozmetik ürünlerin aksine, marka bazında uzman satış temsilcileri tarafından pazarlanmaktadır.

310 Seçici kozmetik ürünlerin rafta satışı söz konusu olmadığından, bu ürünler harciilem ürünler gibi marketlerde satılmamaktadır. Söz konusu ürünlerin satışıyla iştigal eden şirketler, genel olarak, harciilem kozmetik ürünlerin satışı alanında faaliyet göstermemektedir. Söz konusu ürünler, pahalı, yoğun bir şekilde satış artırıcı çaba gerektiren ve marka prestiji altında satılan ürünlerdir. Dünya çapında çok sayıda seçici kozmetik ürünü markası bulunmaktadır. Her bir markanın belli ölçülerde müşteri bağımlılığına sahip olması söz konusu olabileceksede; anılan markaların ürün yelpazeleri büyük ölçüde aynı tipte ürünlerden oluşmaktadır.

320 Soruşturmanın taraflarını, belli seçici kozmetik ürünlerinin ithalatını ve perakendecilere satışını gerçekleştiren distribütör şirketler ile bu ürünleri distribütörlerden temin etmek suretiyle nihai kullanıcılara ulaştıran perakendeci şirketler oluşturmaktadır. Bu çerçevede ilgili ürün pazarı “seçici kozmetik ürünlerin toptan satışı pazarı” ve “seçici kozmetik ürünlerin perakende satışı pazarı” olarak belirlenmiştir.

I.1.2. İlgili Coğrafi Pazar

330 Seçici kozmetik ürünlerin tamamına yakını, söz konusu ürünlerin toptan satışını gerçekleştiren distribütör şirketler tarafından, ithalat yoluyla Türkiye’ye getirilmektedir. Yurtdışındaki tedarikçiler, distribütörlerinin kendi markaları dışındaki markaların satışını yapmalarını istememekte ve dolayısıyla, bazı teşebbüsler farklı tüzel kişilikler altında birden fazla seçici kozmetik ürünü markasının ithalatını gerçekleştirmektedir. Seçici kozmetik ürünlerin yeniden satışını gerçekleştiren perakendeci şirketler ise bu ürünlerin nihai kullanıcılara ulaşmasını sağlamaktadır. Türkiye’deki selektif kozmetik tüketimi büyük ölçüde İstanbul, İzmir ve Ankara illerinde gerçekleşmekle birlikte; bu ürünlerin diğer illerde satışı önünde herhangi bir engel bulunmamaktadır. Seçici kozmetik ürünler, yükçe hafif, pahaca ağır olduğundan nakliye fiyatları,

340 maliyetler içerisinde önemli bir yer tutmamakta olup, talebin olduğu her bölgeye ulaştırılabilmektedir.

Yukarıda yer verilmekte olan bilgilerin ışığında, seçici kozmetik ürünlerin toptan ve perakende satışı bakımından ilgili coğrafi pazar Türkiye Cumhuriyeti Sınırları olarak belirlenmiştir.

I.2. Tespitler

350 Öneriştirma ve soruşturma kapsamında yapılan tespitler iki başlık altında ele alınmiştir. İlk bölümde teşebbüsler arasında yapılan yazışmalara yer verilmiş, ikinci bölümde ise söz konusu yazışmalar belli dönemler halinde incelenmiştir.

I.2.1. neriştirma ve Soruşturma Kapsamında Elde Edilen Belgeler

neriştirma ve soruşturma safhalarında elde edilen, teşebbüsler arası iletişimi ortaya koyan mesajlar tarih sıralamasına göre aşağıda yer almaktadır¹.

Belge 1	Ataç	10.01.2001
----------------	-------------	-------------------

360 **KONU:** İstanbul Dedeman Otelde yapılan toplantıda belirlenen indirim oranları ve taksitlere ilişkin anlaşma metni

“ 4 Ocak 2001 tarihinde yapmış olduğumuz toplantıda Selektif Parfümeri Mağazaları olarak aşağıda belirtilen kararları aldık.

1. *Nakit satışta %10 max. indirim*
2. *Kredi kartı tek çekiş %5 max. indirim*
3. *Vadeli satışta 4 ay max. taksit (indirim yok)*

370 *Sektörümüzdeki indirim ve vade uygulamaları maximum belirtilen oranlar ve sınırlarda yapılacaktır.*

Marka ithalatçı ve distribütör firmalarının bu sınırlar dışında uygulama yapacak perakendecilerine yaptırım uygulaması (mal sevkiyatını durdurması) sektörümüzün korunması ve haksız rekabetin önlenmesi amacıyla gerekmektedir. Bu uygulamaya katılmayan marka ve/veya firmaların mal satışları mağazalarımızda durdurulacaktır. Uygulamaların 15 Ocak 2001 itibariyle yürürlüğe gireceğini bildiririz.

380 **İMZA:** Alper ALTUĞ (**Altuğ**)
Mücella ARSLAN (**Kris Parfümeri**)
Sema İPEK (**Tekin Acar**)
Tekin ACAR (**Tekin Acar**)
Beytullah MERTOĞLU (**Soley Parfümeri**)
Hüseyin ERCİYESTEPE (**Gr Parfümeri**)
Yusuf SEVİLLA (**Sevil**)
Yusuf BAşIBüYüK (**Gr Parfümeri**)

¹ Yapılan tespitler neticesinde elde edilen belgelerin yer aldığı bu bölümde, sonraki bölümlerde yapılacak değerlendirmelerde kolaylık sağlamak için, her belgenin numaralandırılması gereği duyulmuştur. Bu bağlamda, her belgeye ilişkin ilk satırda sırayla belge numarası / belgenin bulunduğu yer / belgenin tarihi bilgileri; ikinci satırda belgenin kim tarafından düzenlendiği veya gönderildiği; üçüncü satırda belgenin kime gönderildiği; dördüncü satırdan itibaren belgenin konusu ve devamında da belgeye ilişkin ayrıntılar yer almaktadır.

İbrahim BARAKACI (**Burak Parfümeri**)
 İsa SEL (**Sel Parfümeri**)
 Mustafa Kemal CANSU (**Cansu Parfümeri**)
 Avni YILDIRIM (**Venüs Parfümeri**)
 Bilge ODABAŞI (**Yeni Ecz.**)

390

Belge 2	Tekin Acar, Ataç	09.02.2001
----------------	-------------------------	-------------------

Kimden : Tüm Selektif Mağaza Sahipleri
Kime : Vedat ÖZTARHAN – Ahmet RAMİZ (**Vepa Velar**)
Konu : “Selektif Kozmetikte Zararına Satış ve Haksız Rekabetin Önlenmesi İçin Alınacak Tedbirlerle İlgili Genel Mutabakat Metnidir” Başlıklı Belge

400 "...Özellikle Vedat Öztarhan olarak siz tamamıyla bizimle aynı görüşleri paylaştığınızı ifade ettiniz. Ayrıca Çarşı ve YKM'lerin yetkililerinde aynı paralelde düşüncelere sahip olduklarını belirterek varılacak mutabakata onların da katılmasını sağlayabileceğinizi ifade etmişsiniz. Diğer firma yetkililerinin bazılarının da benzer ifadelerle mutabakatımızın büyük mağazaların katılımı ile güçlenebileceği fikri 50'nin üzerinde satış noktasını temsil eden bizlere de doğru ve uygun gelmiştir. Haksız rekabetin önlenmesi için, önemli gelişmeler kaydedilen bu aşamada 09 Şubat 2001 tarihli Hürriyet Gazetesi ekinde çıkan ilanınızla Çarşı Mağazaları'nda grubunuzun parfümlerinden yapılacak 75 milyonluk her alışverişe 30 milyonluk hediye çeki vereceğinizi ilan etmiş bulunuyorsunuz. Müşteriye %40 avantaj sağlayan bu uygulamanın tek bir grupta uygulanması haksız rekabetin aleyhimize işletilmesinden başka bir anlam taşımamaktadır.

410

Eğer tüm satış noktalarınızda bu uygulamaya geçmez ve bunu tam sayfa aynı gazetede duyurmazsanız, söz konusu ürünler öncelikle raflarımızdan ve satıştan kaldırılacaktır ve tarafınıza iade edilecektir.

Hassasiyetimizin piyasamızı korumak ve haksız rekabetin önlenmesi için üzerimize düşen görevleri yerine getirmek adına devam edeceğini bilgilerinize sunarız."

420

Yukarıdaki mesajın ekinde yer alan ve selektif mağaza sahipleri tarafından imzalanan mutabakatta ise aşağıdaki ifadeler bulunmaktadır.

"Son dönemlerde selektif kozmetik sektöründe özellikle bazı satış noktalarında sunulan ödeme vadeleri, ithalatçı firmaların bu noktalara verdiği vadelerin 5-6 kat üzerinde, indirim oranları da kar marjlarının üstündeki oranlarda uygulanmıştır. Piyasalarda normal rekabet koşullarının bozularak haksız rekabete ve zararına satışlara neden olan uygulamalar haline gelmiş olması nedeniyle müşteriler tüm satış noktalarında benzer koşulların arayışına girmişlerdir. ...

430

Sektörü olumsuz etkileyen ve genel satışlarda önemli düşüşlere neden olan ve müşteri beklentileri ve isteklerinin karşılanması imkansız boyutlara ulaştığı bu haksız rekabet ve zararına satış ortamının devamının sektörde hiç kimsenin işine yaramayacağı ve önemli sorunlara yol açacağı kesindir.

Bu nedenle;

440 *A-Bu mutabakat metninin altında imzası bulunan selektif satış noktaları sahipleri olarak, haksız rekabetin ve zararına satışların önlenmesi için*

1- Türk Ticaret Kanunu'nun haksız rekabet ile ilgili 56., 57. ve 58. maddeleri (ekte yer almaktadır), haksız rekabet ve zararına satış karşısında zarara uğrayanların haklarını nasıl koruyacağını ve her türlü zararın, mağduriyetin tazmini için dava haklarını düzenlenmektedir. Bundan sonra gerektiğinde bu yasal hakların ferdi veya topluca kullanılmasına karar verilmiştir.

450 *2-Mevcut ticari alım koşulları ve giderlerimiz göz önünde bulundurularak tüketickiye sunulan selektif kozmetik ürünlerinde*
Nakit satışlarda %10 maksimum indirim
Kredi kartı ile tek çekişte %5 maksimum indirim
Taksitli satışlarda 4 ay vade maksimum sınırlar olarak benimsenmiştir.

Belirlenen bu koşullara uyacağını taahhüt eden ve mutabakat metnini imzalayan satış noktası sahipleri olarak bizlerden birisinin bu kuralları bozması halinde firmaların markaları ile ilgili uygulayacakları her türlü müeyyideyi (bayiliğin iptali, mal sevkinin durdurulması dahil) peşinen kabul ediyoruz. ...

460 *Selektif markaların gerçek sahibi olan tüm distribütörlerin pazarın daha fazla bozulmasını önlemek adına bu iyi niyetli ve özverili girişimlerimize destek olacaklarına inanıyoruz. Oybirliği ile belirlenen indirim ve vadeleri aşacak olan diğer selektif satış noktalarına da firmaların yaptırım uygulaması (en azından mal sevkinin durdurulması) ortak isteğimizdir.*

470 *Bu müeyyidelerin uygulandığının denetimi ise, oy çokluğu ile tayin edilecek bağımsız bir denetim şirketi tarafından yapılacaktır. Perakendeciler ve ithalatçı firmalar olarak denetim şirketinin denetimlerinde gerekecek bilgiler için tüm kayıtlarımızın açılacağını teyit ederiz. Denetim şirketinin yapacağı kontrollerde ithalatçı firmalardan herhangi birisinin bu yaptırımı uygulamadığının tespit edilmesi durumunda, perakendeciler hep birlikte bu yaptırımı uygulamayan firmanın temsil ettiği markaları satıştan kaldıracaklardır.*

3- Pazarın bozulmasına ve müşteri beklentilerinin olumsuz gelişmesine neden olan satıştaki ürünlerin bedelsiz olarak hediye edilmesi ve aynı anda bütün bayilerde yapılmadığı takdirde haksız rekabete neden olduğu için hediye çeki uygulamalarının bu şekli ile uygulanmasına son verilmesi ortak isteğimizdir.

480 *B-Bu mutabakat metninin altında imzası bulunan selektif kozmetik markalarının Türkiye distribütörleri ve sahipleri olarak piyasadaki haksız rekabetin ve zararına satışların önlenmesi için:*

1-Perakendeci meslektaşlarımızın yukarıdaki görüşlerine katılıyoruz ve destekliyoruz. ...”

İMZA:

İbrahim BANAKSEN, İsmail AKYILDIZ, Hayri YILDIRIM, Tekin ACAR (**Tekin Acar**), Nejat KESER (**Rose Parfümeri**), İsa SEL (**Sel Parfümeri**), Hüseyin ERCİYEŞTEPE (**Gür Parfümeri**), Sema İPEK (**Tekin Acar**), Alper ALTUĞ (**Altuğ Parfümeri**), Behçet ULUAŞK (**Ömür Parfümeri**), Bülent AYDIN (**Kozmo Store**), Lusi ve Yusuf SEVİLLA (**Sevil Parfümeri**), Mustafa Kemal CANSU (**Cansu Parfümeri**), Bilge Odabaşı (**Yeni Ecz.**), Atanur İlguy (**Parfümerici**), Yusuf Başibir, Mücella Arslan (**Kris Parfümeri**), Beytullah Muş

Belge 3	Tekin Acar, Azim	12.2.2001
---------	------------------	-----------

KİMDEN : Yusuf SEVİLLA (**Sevil Parfümeri Grubu**)

KİME : Tüm Marka Distribütörleri ve Selektif Mağaza Sahipleri

KONU : Alınan ortak kararlara uyulmasını isteme

500 *“Parfümericiler olarak haksız rekabetin önlenmesi için hazırlanan mutabakat metninde **orjinal ürün hediyesi, hediye çeki, yüksek vade ve indirim yapılmaması ve uymayanlara da firmalar tarafından yaptırım uygulanması gibi ortak kararlar alınmıştı.** Ancak bu kurallara en başta marka sahiplerinin daha sonra da bazı selektif mağaza sahiplerinin uymadığı apaçık ortadadır. ...*

510 *Bazı arkadaşlarımızı yapmış olduğum 5 ay vadenin rahatsız ettiğini ve vademi aşağı çekmem gerektiğini düşündüklerini öğrendim. ... vademi 12 aydan 5 aya indirdiğimi de herkes biliyor. Alınan ortak kararlar doğrultusunda bir mağaza veya gruba yapılan haksızlık karşısında herkesin ortak davranması gerekir.*

Mutabakat metnini imzalarken de söylediğim gibi imzam ancak tüm noktaların bu kurala uyması şartı ile geçerlidir. ...”

İMZA: Yusuf SEVİLLA

Belge 4	Ataç	26.02.2001
---------	------	------------

KİMDEN : Ahmet RAMİZ (**Vepa Velar**)

520 **KİME** : Bayilere, Demir ATAÇ (**Ataç**)

KONU : Tüm bayilere yollanan, bayram öncesi fiyat artırımlarına yönelik faks metni.

“ Değerli Bayilerimiz,

530 *Yıllardır süregelen kıymetli işbirliğimiz neticesinde markalarınıza gösterdiğiniz destek ile birçok zorluğu atlattık.*

*Son günlerde piyasada yaşanan ekonomik dalgalanma sonucunda hepimiz negatif bir şekilde etkilendik. Kriz dönemi boyunca sıkıntılarımızı müşterilerimize yansıtmamak ümidiyle yeni bir uygulamaya geçiyoruz. Bu belirsizlik içinde bayram öncesi fiyatları artırmak istemiyoruz. Bu yüzden; vereceğiniz siparişler bayram sonuna kadar (15 Mart) gönderdiğimiz mevcut fiyat listesine göre, **peşin ödeme, %5 iskontolu olacaktır.**”*

İMZA: Ahmet RAMİZ

Belge 5	Tekin Acar	23.07.2001
---------	------------	------------

KİMDEN : Tekin ACAR (Tekin Acar)

KİME : Selective Marka Sahip ve Distribütörleri, Perakende Parfümeri Sahipleri

540 KONU : Beymen'deki indirim ve taksitler

“Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik kriz sektör olarak hepimizi sarsmıştır.” cümlesi ile başlayan metinde Beymen'de Te-Ha ve Azim gruplarının ürünlerinin %50+3 taksit veya %50+%10 indirim ile satılmasından duyulan rahatsızlık dile getirilmekte ve *“Kar marjlarımızın ve alım koşullarımızın belli ölçüler dahilinde belirlenip uygulandığı kozmetik sektöründe, satış koşullarının da azami ölçülerde belirlenip sektörde uygulanır hale getirilmesini kaçınılmaz hale getirmiştir.*

550 *Asıl işi ve tek işi kozmetik olan tüm meslektaşlarımızın ortak problemleri karşısında ortak hareket edebilecek kadar kararlı ve özverili olacaklarına inanıyorum.”* denilmektedir.

İMZA: Tekin ACAR

Belge 6	Tekin Acar	31.07.2001
---------	------------	------------

KİMDEN : Turan YILDIRIM (Sante)

KİME : Tekin ACAR (Tekin Acar)

KONU : Beymen'deki indirimli satışlar

560 *“... 23.07.2001 tarihli faksınızda belirtilen, Akmerkez Beymen mağazasında JFL ürünlerinin indirimli satışı hakkında bizim de rahatsız olduğumuzu bildirmek isteriz.*

Beymen'den bu satışın durdurulması istenmiş, mağazadaki ürünleri geri alacağımız bildirilmiştir.

Söz konusu mağaza ile bundan böyle çalışmayacağız. ...”

İMZA: Turan YILDIRIM

Belge 7	Tekin Acar	01.08.2001
---------	------------	------------

570 KİMDEN : Tekin ACAR (Tekin Acar)

KİME : Selective Marka Sahip ve Distribütörleri, Perakende Parfümeri Sahipleri

KONU : Haksız rekabete karşı mücadele

“Değerli meslektaşlar

Piyasamızda yaşanan haksız rekabetten duyduğumuz rahatsızlığı her fırsatta sözlü ve yazılı olarak ifade ettik. Zararını gelecekte daha büyük boyutlarda işi sadece kozmetik olan firmalarla bizlerin göreceğinden de eminiz. Tüm

580 *gücümüzle karşı çıktığımız ve ortadan kaldırılmasını istediğimiz haksız rekabete karşı özellikle firmaların ciddi hiçbir önlem almamaları nedeniyle dizginlenemeyen haksız rekabet artık gece yaralarına kadar süren satışlara bile taşınmıştır.*

Türkiye’de toplam selektif satış noktası 60 varsayılırsa 15 satış noktası ile 5 büyük ilde faaliyet gösteren gurubumuzun Türkiye’deki her 4 selektif noktadan birine sahip olması, 140 kişilik çalışanı ile artık bu duruma sessiz ve tepkisiz kalması mümkün değildir.

590 *Yıllardır önlenemeyen ve hiçbir şekilde onaylamadığımız haksız rekabete bundan böyle hakkettiği cevabı vereceğiz.*

Almış olduğumuz bu karardan dolayı gurubumuzu anlayışla karşılayacağınızı umuyorum...”

İMZA: Tekin ACAR

Belge 8	Ataç	20.11.2001
----------------	-------------	-------------------

KİMDEN : Deniz KURTCEBE – Burç AKSOY (**Arcon**)

KİME : Tüm Christian Dior Bayileri

600 **KONU** : Ekstra iskontolar ve promosyon sistemi

“ Değerli Bayilerimiz,

Yılbaşına yönelik olarak piyasada yapılanlar bizleri de Christian Dior markası olarak bir kez daha düşünmeye zorladı. Stratejimizi tekrar gözden geçirmemize neden olan iki konu öncelikle verilen ekstra iskontolar daha sonra promosyon sistemi oldu.

610 *Biz Dior olarak hiçbir bayimize ekstra vade veya iskonto vererek piyasada oluşan haksız rekabeti körüklemek istemiyoruz. Bu tip bir satış sisteminin selektiviteyi öldüreceğine ve hizmet kalitesini er ya da geç düşüreceğine inanıyoruz. Belki çok daha uzun yıllardır distribütörlük yapan diğer firmalar daha iyi koşullarda alım yapıyor olabilirler fakat normal olarak markalarda çok satmış olmak için verilecek iskontonun oluşturacağı zararı kompanse etmenin tek yolu yetersiz bir ekiple çalışmak ve yatırım yapmamak olacaktır.*

620 *Sektörel olarak bakarsak özel günler hiç bitmiyor. Her özel günde ekstra iskonto ile bir alt fiyat seviyesi oluşur ve bazı noktalar kapanırsa bunun kimseye faydası olmaz ve kimsenin marjı uzun vadede bunu kompanse edemez.*

Bazı firmalar ile birlikte yapmayı düşündüğümüz iskontoların sınırlama ...(bu kısımlar okunamıyor) ... gibi ekstra avantaj vermemek olacaktır. Firmalar toplu indirimlerine markamızı da (diğer markalar ile beraber) katabilirler veya bu üründe indirim yoktur diyebilirler.

Bu noktaya kadar anlatılanlar sanırım sizler için önemli fakat bundan daha öteye bir adım atıyoruz...

630 *Her zaman haksız rekabeti gücü ölçüsünde önleyen bir marka olan Christian Dior bir ilki daha gerçekleştiriyor.”*

Belge 9	Tekin Acar	30.11.2001
----------------	-------------------	-------------------

KİMDEN : Tekin ACAR (**Tekin Acar**)

KİME : Tüm Selektif Parfümeri Mağaza Sahipleri, Tüm Selektif Marka Sahipleri ve Distribütörleri

KONU : “Haksız rekabet”le mücadele

640 Mesajda, büyük mağazaların (mesajda isimleri yer almasa da Çarşı, YKM) yapmış olduğu indirim gibi uygulamalardan şikayetçi olunmakta ve selektif marka ve distribütörlerden bu konuda seyirci kalmamaları ve müdahale etmeleri istenmektedir.

“Değerli Meslektaşım,

Zaman zaman birlikte mücadele ettiğimiz, zaman zaman da şahsi çaba ve girişimlerimi sizlerle paylaştığım Haksız Rekabet konusunda bugün gelinen noktayı hepimiz hayret ve ibretle izlemekteyiz.

650 *... Büyük mağazaların yapmış olduğu haksız rekabete karşı işimizi, pazar payımızı korumak için karşılık vermeye çalışıyoruz ve bu ekonomide zarar ediyoruz.*

Markaların sahipleri ve distribütörleri ki onlar markaların Türkiye’de sahibidirler, tüm bu rezaleti izlemekle yetiniyorlar... Kısacası koşulları, kuralları ve kar marjına kadar pek çok konu bayilik anlaşması ile belirlendiği için geçmişte çoğumuzun yaptığı toptancıdan dilediğimiz malı alıp, dilediğimiz şekilde sergileyip ve dilediğimiz fiyata sattığımız mass marketçilikten vazgeçip selektif kozmetikçi olmuştuk.

660 *Selektif kozmetiğin içine düştüğü haksız rekabetin ulaştığı rezalet boyutları nedeni ile 2002 yılına grup olarak biz bazı radikal kararları almış olarak giriyoruz. 2002’de öncelikle mağazalarımızda, büyük mağazalarda satılmayan ve haksız rekabetin içinde markaları bulunmayan firmalarla yaygın ve etkin çalışmayı hedefliyoruz.*

670 *Bir de benim markamı satan tüm satış noktaları (büyük mağazalar da dahil olmak üzere) bayilik anlaşması ile koyacağım kuralları (indirim yapılamaz, alış vadesinin üzerinde taksit yapılamaz, farklı referansların satışına bedelsiz hediye olarak ürünlerim kullanılamaz gibi haksız rekabeti önleyecek önlemleri) imzalayacak ve uymayanlara mal gönderimi yapılmayacağı ve devamında bayiliğin bitirileceğini karşılıklı imza altına alacak ve haksız rekabete izin vermeyecek (tabii ki bizlere de) firmaların ürünlerini de satacağız. Bunun dışında günümüzdeki gibi, kim ne yaparsa yapsın karışmayan, haksız rekabeti körükleyen ve o güzelim markaların imajını yerle bir eden, müşterilerimizi beklenti olarak dejenere eden markaları satmayacağız.*

....

Grup olarak böylesi önemli bir dönemde sektörümüzle ilgili görüşlerimizi sizlerle paylaşmak istedik...”

680

İMZA: Tekin ACAR

Belge 10	Tekin Acar, Azim	07.12.2001
-----------------	-------------------------	-------------------

KİMDEN : Yusuf SEVİLLA (Sevil)
KİME : Tüm Parfümeri ve İthalatçı Firmalar
KONU : Department Store'ların indirimleri ve tüm piyasa oyuncularının bir araya gelmesi gerekliliği

690

“...Bu indirim savaşlarını kimin başlattığı malumunuz. ...Tüm bu olaylara ise ithalatçı firmalar maalesef seyirci kalıyor. 2000 yılı aralık ayında yaşananlar ve 2001 yılı aralık ayında tekrar yaşadığımız şeyler gösteriyor ki geçen yıl konuşulan her şey boşmuş ve bir şey ifade etmiyormuş.

Kar marjlarının çok açık ortada olduğu sektörümüzde bahse konu grubun yaptığı indirim oranları apaçık intihardır. **Departman store olan bu gruplar** diğer satışlarından (özellikle tekstil) kazandıklarını parfümeriden nakit paraya çevirmek için tüm piyasayı altüst ediyorlar.

.....

700

Sevil grubu olarak bizlerin ya da bir başka kozmetik grubunun bu gruba yapabileceği hiç bir şey yok. Bu duruma önlem alabilecek yegane insanlar siz ithalatçı firmaların başında bulunan yöneticilerdir. Ancak herkes her zaman olduğu gibi şikayet edip bir şey yapmadığı ve olayları özellikle körüklediği için (sonuçta onlar satışlarını yapıyorlar) biz Sevil grubu olarak firmaları önlem almaya yönlendirmek istiyoruz.

710

Bu konuda en doğru olanın tüm ithalatçı firmalar ve perakendecilerin bir araya gelerek hazırladıkları anlaşmaya birlikte atılacak imza ile olacağını düşünüyorum. Bu yapılacak anlaşmada hiçbir parfümeri veya departman store mağazasının yüksek indirim oranı uygulamamaları aksi takdirde bayiliklerinin iptal edileceği mutlaka belirtilmeli.

Bu sektörü korumak için hep birlikte hareket etmeye karar verenler toplantı günü için lütfen bilgi versinler. Aksi taktirde Sevil Parfümeri Grubu 01.12.2001-31.12.2001 tarihleri arasında alacağı tüm ürünlerin (yeni açılan mağazaların bayilik paketleri dahil) ödemesini 4 ay vadeli çek ile yapacak. Tüm perakendecileri de aynı uygulamaya katılmalarını öneriyoruz...”

İMZA: Yusuf SEVİLLA

Belge 11	Kozmetika	10.12.2001
-----------------	------------------	-------------------

720

KİMDEN : Yusuf SEVİLLA (Sevil)
KİME : Tüm Marka Distribütörleri
KONU : İthalatçı firmaların indirimlere göz yummasına sitem

“ Sizlere 7 Aralık Cuma günü gönderdiğim yazıda da belirttiğim gibi kozmetik sektörünü giderek daha da derinlere doğru düştüğü dipsiz kuyudan yukarıya

çekmek durumundayız. Yine daha önce de belirttiğim gibi bunu yapabilecek tek insanlar siz ithalatçılardır.

.....

730 Yapılmasına müsaade ettiğiniz indirimler nedeniyle Sevil Parfümeri Grubuna kaybettirmiş olduğunuz ciro ve buna paralel olarak da bu tarihten sonra satamayacağım parfümler nedeniyle tüm firmalara **bu hafta yapmam gereken yaklaşık 1 trilyon TL'lik** ödemeyi sizlere mallarınızı iade ederek yapıyorum. Aşağıda ödeme yapılmayacak olan firmaların isimleri bulunmaktadır. Ürün iadeleriniz için en kısa sürede sizlere gereken bilgi verilecektir.

740 Bu tarih itibari ile ithalatçı firmaların bu tarzda uçuk indirimlerin yapılmasına müsaade etmeleri halinde hangi ürün grubuna bu indirim uygulanıyorsa mağazalarımda bu ürünlerden sadece birer adet bulundurarak kalanlarını firmasına iade edeceğimi de bildirmek isterim.

Bu günden sonra umarım ithalatçı firmalar daha sağduyulu davranırlar ve tekrar bu tip olaylar yaşanmaz...

ÖDEME YAPILAMAYACAK FİRMALARIN LİSTESİ

Vepa Velar, Olay Kimya, Parfab, Magna, Ataç, Vesco, Azim Pazarlama, Demsa, Arcon”

İMZA: Yusuf SEVİLLA

750

Belge 12	Tekin Acar	10.12.2001
----------	------------	------------

KİMDEN : Alper ALTUĞ (Altuğ)
KİME : Tekin ACAR (Tekin Acar)
KONU : İskonto ve taksit uygulamaları

“Sektörümüz için yapacağımız iyileştirme çalışmalarında aşağıdaki hususların da dikkate alınması benim için uygundur. Sizin için de uygunsa dikkate alınmasını rica eder, iyi çalışmalar dilerim.

760 1-Bankalar ile yapılan iskonto ve taksit anlaşmalarının belgeleriyle birlikte gruba bildirilmesi gerekmektedir. ...

2-Yapılacak iskontolar firmaların vermiş olduğu ilk iskontonun %50'sini geçmemelidir. Bu %50'yi istediği oranlarda taksitlerde, kredi kartında ve nakit satışlarda tüketiciye yansıtabilirler.

3-Bayiler kozmetik ürünlerinde en fazla 4 veya 5 taksit uygulayabilirler. ...”

İMZA: Alper ALTUĞ

Belge 13	Tekin Acar, Ataç	12.12.2001
----------	------------------	------------

KİMDEN : Zeynep ATAÇ BEŞCAN (Ataç)
KİME : Tekin Acar
770 **KONU** : Tavsiye edilen fiyatlara uyulması

“... bilgimiz dışında çeşitli iskontolar ile selektif kozmetiğe uygun olmayan şartlarda mal satışları yapılmaktadır. ... Bu tip satışların distribütörü olduğumuz yurtdışı firmalarla yaptığımız anlaşmalara da ters düştüğünü önemle hatırlatırız. Sektörün geleceği yönünden evvelce olduğu gibi tavsiye edilen fiyatlar dikkate alınarak düzenlenmesini rica ederiz.”

İMZA: Zeynep ATAÇ BEŞCAN

Belge 14	Tekin Acar	12.12.2001
-----------------	-------------------	-------------------

780 **KİMDEN** : Burç AKSOY (**Arcon**)
KİME : Tüm Bayiler
KONU : İskontoların durdurulması çağrısı

“Piyasamızda süregelen iskonto savaşları en son oluşan indirim oranları ve hediye çeki yüzdeleri ile baş döndürücü bir boyuta ulaşmıştır.

790 *Biz her ne kadar ekstra bir avantaj vermeyerek bu yangını körüklemesek de küçük bayilerimizin kapanmasına, diğer bayilerimizin de karsız çalışmasına neden olan ve selektif kavramını yok eden bu tip uygulamaların devam etmesini tasvip etmiyoruz. Selektif sayılan tüm markaların kendi fiyatları ile satılması tercihimizdir. ...”*

İMZA: Burç AKSOY

Belge 15	Tekin Acar, Ataç	13.12.2001
-----------------	-------------------------	-------------------

KİMDEN : Rupen MEYHANECİOĞLU (Olay Kimya)
KİME : Bayiler
KONU : İndirim kampanyalarını şikayet ve bayilik sözleşmesi

800 *“... Son günlerde ülkemizin yaşadığı ekonomik krizden dolayı piyasalar sonu gelmeyen bir indirim kampanyasına başlamıştır... Amacımız kimseyi suçlamak değil, ancak senelerden beri yaşadığımız bunca güzelliklerin de bir “krizden” dolayı kaybolmasını istemiyoruz... Satış noktaları ve distribütörler olarak üzerimize düşen görev, piyasamızı tekrar selektif hale getirmektir bunun için de hepimizin el ele vererek kötüye giden bu savaşa dur demesi gerekmektedir. Olay Kimya olarak bundan sonra bu tür çılgın kampanyaları kabul etmeyeceğimizi siz bayilerimize bildirmek isteriz. Çok yakında size sunacağımız bayilik sözleşmesi ile bu durumu daha da açık hale getirmeyi planlıyoruz. ...”*

810 **İMZA:** Rupen MEYHANECİOĞLU

Belge 16	Tekin Acar, Ataç	13.12.2001
-----------------	-------------------------	-------------------

KİMDEN : Nezihe ŞUBERİ (**Te-Ha**)
KİME : Bayiler
KONU : İndirimli satışların bilgileri dışında yapılmaması

“...Ayrıca 2002’den başlayarak selektif piyasamızın sağlıklı gelişmesinin devamı amacıyla perakende fiyat istikrarı için gerekli azami önemin

gösterilmesini ve **firmamızın bilgisi ve onayı alınmadan ürünlerimizle ilgili hiçbir aksiyonun gerçekleştirilmemesini önemle rica ederiz.**”

820

İMZA: Nezihe ŞUBERİ

Belge 17	Tekin Acar, Ataç	14.12.2001
-----------------	-------------------------	-------------------

KİMDEN : Azim
KİME : Tüm Bayilere
KONU : İskontolu satışlara sitem

830

“... başvurduğunuz iskonto faaliyetleri, temsil ettiğimiz markaların geleceğini ciddi olarak tehlikeye atmaktadır. ... Bu markaların prestijini korumak için her türlü yaptırım yapmak mecburiyetinde olduğumuzu sizlere bir kez daha hatırlatma gereğini duyduk. ...”

İMZA: adı okunamadı

Mesajın ekinde, “EKLI LİSTE” başlığı altında şu firmaların adları yer almaktadır:

840

“ÇARŞI, YKM, SEVİL, TEKİN ACAR, KAĞAN, ÖZDİLEK, BEYMEN, ATANUR, SEDEF PARFÜMERİ, GÜR PARFÜMERİ, ALTUĞ, PARFÜMERİ, BİBLO, COSMOSTORE, ZÜMRÜT, BOZART, ROZ, PARFÜMERİ, VENÜS, İREM, MAJESTİK PARFÜMERİ, SOLEY, CANSU, YENİ ECZANE, AY-GE-YA, FİLAY, ŞİRİN, MUAMMER PARFÜMERİ, GİZEM PARFÜMERİ, ROSA PARFÜMERİ

Belge 18	Tekin Acar, Ataç	14.12.2001
-----------------	-------------------------	-------------------

KİMDEN : Musa YAHYA
KİME : Tüm bayiler
KONU : Satış kampanyalarının yapılmamasına dair taahhüt istenmesi

850

“... Uzun süreden beri piyasamızda süregelen ve haksız rekabet boyutlarını aşan satış kampanyaları maalesef sadece siz bayilerimizi değil, bizleri ve temsil ettiğimiz uluslararası markalarımızı rahatsız eden bir konuma ulaştırmıştır. ... Firmamız ile markaların prestij ve imajını zedelemeyeceğine dair taahhütte bulunmayacak bayilerimize 2 Ocak 2002 tarihinden itibaren hiç bir şekilde mal sevkiyatında bulunamayacağımızı bildiririz. ...”

İMZA: Musa YAHYA

Belge 19	Tekin Acar	14.12.2001
-----------------	-------------------	-------------------

KİMDEN : Deniz ALCAN (L'oreal)
KİME : Tekin ACAR (Tekin Acar)
KONU : 11 Aralık toplantı içeriği

860

“Biraz önce Sn. Yusuf Sevilla ile birlikte imzalayarak pazarda bulunan tüm marka ve mağaza sahiplerine gönderdiğiniz ‘11 Aralık toplantı içeriği’ notunuzu almış bulunuyorum. Yazınızda marka ithalatçısı firmaların adlarını

vererek hepsinin haksız rekabet koşullarına alet olmayı reddettiklerini ve kendi bayilerine bu yönde uyarı yazıları yazdıklarını belirtmektesiniz. Adı geçen marka ithalatçısı firmalar arasında doğal olarak firmamız yer almamaktadır. Çünkü söz konusu toplantıya tarafınızdan herhangi bir davet almadığımız için katılmamış bulunuyoruz. ...”

870 **İMZA:** Deniz ALCAN

Belge 20	Kozmetika, Ataç, Azim	14.12.2001
KİMDEN	: Yusuf SEVİLLA (Sevil) – Tekin ACAR (Tekin Acar)	
KİME	: Tüm Selektif Kozmetik Mağaza Sahiplerine	
KONU	: 11 Aralık toplantı içeriği ve bayilik sözleşmeleri	

“ Değerli Meslektaşlarımız,

880 *Selektif kozmetiğin içine düştüğü haksız rekabetin inanılmaz boyutlara ulaşması nedeniyle 11 Aralık günü İstanbul’da Arcon, Ataç, Azim, Kozmetika, Musa Yahya Grup, Te-ha, Olay, Velar, Vesco firmalarının katılımı ile bir toplantı düzenlenmiştir. Ortak görüş:(Selektif kozmetik sektörü haksız rekabet nedeniyle Türkiye’de prestijini yitirmiş, selektif marka müşterilerinin markalara güveni kalmamış, pek çok parfümerici meslektaşımız kapanma noktasına gelmiştir; bu nedenle haksız rekabetin önlenmesi sorumluluk halini almıştır.) şeklindedir. Bu konularda perakendeci olarak bizler, marka sahipleri olarak da katılan firmalar aynı görüşte olduğumuzu ifade ettik.*

890 *İlk adım olarak marka sahipleri ayrı ayrı tüm bayilerine yazılar yazarak, haksız rekabeti onaylamadıklarını ve kendi markalarının haksız rekabet koşullarına alet edilmemesini isteyeceklerini ifade etmişlerdir. (Bu ana kadar; Velar, Ataç, Arcon, Olay Kimya, Te-Ha bu yöndeki yazılarını tüm bayilerine ulaştırmışlardır.)*

900 *Toplantıda Sevil Grubu ve Tekin Acar Grubu (bir grup perakendeciye de temsilen) olarak haksız rekabetin önlenmesi için markaların alacakları her türlü önleme uyacağımızı belirttik. Ancak haksız rekabetin tamamen ortadan kaldırılması için tüm Avrupa’da ve gelişmiş ülkelerde uygulanan bayilik sisteminin bizde de uygulanmasının şart olduğunu, her markanın ayrı ayrı kendi markası için hazırlayacağı “Bayilik Sözleşmesi”ne haksız rekabete karşı maddeler (özellikle indirim ve vade) ve yaptırımlar koymaları ve noter onaylı olması kaydı ile peşinen imza atacağımızı ifade ettik. Bizler, marka sahiplerinin markalarına gerçek anlamda sahip çıkmaları halinde haksız rekabetin ortadan kalkacağına ve markaların kaybolan prestij ve imajlarının yeniden sağlanacağına inanıyoruz.*

910 *2002 yılına temiz ve yeni bir başlangıç yapmak istediğimizi, Ocak ayından itibaren bayilerle bayilik anlaşması imzalamayan markalara sipariş vermeyeceğimizi, Ocak ayı sonuna kadar bizlerle bayilik anlaşması imzalayan markalarla mağazalarımızda yeni bir raf düzenlemesi yapacağımızı katılan firma sahiplerine bildirdik...”*

İMZA: Yusuf SEVİLLA – Tekin ACAR

Belge 21	Ataç	14.12.2001
-----------------	-------------	-------------------

KİMDEN : Vedat ÖZTARHAN (**Vepa Şirketler Grubu Y.K. Başkanı**)
KİME : Avni YILDIRIM (**Venüs Parfümeri**)
KONU : İndirim oranları

“ Değerli İş Ortağım,

920

Son günlerde uygulanmakta olan indirim oranlarının, toptan maliyetlerin altına kadar ulaşması tarafımızdan olumlu karşılanmamaktadır.

Aynı ürün üzerinde değişik mağazalarda yapılan indirimler yüzünden müşteri şaşırılmış durumdadır ve bunun olumsuz sonucunu maalesef en kısa zamanda ortaklaşa paylaşacağımızı düşünmekteyiz.

930

Aralık ayında bazı toptancılar, indirim uygulayan selective mağazalardan ürünlerimizi yüklü miktarlarda satın almaya başladılar. Ancak biz, onaylamadığımız satış noktalarında ürünlerimizin bulunmasına kati şekilde karşıyız.

Amacımız çok mal satmak olsaydı gayri selective mağazalara direkt satardık. Sizi tercihimizin sebebi de, ürünlerimizi en iyi şekilde temsil edebilecek mağaza, görüşümüze uygun olmanızdır.

940

Ne yazık ki müşterinin markaya ve mağazaya bağımlılığı yavaş yavaş kopmaya başlamaktadır. Biz Vepa Grubu olarak, distribütörü olduğumuz markaların imajını ve prestijini korumak durumundayız.

Bu konudaki hassasiyetimizi size bildirmek gereğini duyduk. Bu konu ile ilgili alacağımız tedbirleri sizlere en kısa zamanda bildireceğiz.”

İMZA: VEPA Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı
VEDAT ÖZTARHAN”

Belge 22	Kozmetika, Azim	29.12.2001
-----------------	------------------------	-------------------

KİMDEN : Tekin ACAR (**Tekin Acar**) – Yusuf SEVİLLA (**Sevil**)
KİME : Alper ALTUĞ (**Altuğ**) – Mücella ARSLAN (**Kris Parfümeri**) – Avni YILDIRIM (**Venüs Parfümeri**) – İbrahim BARAKACI (**Burak Parfümeri**) – Yusuf BAŞIBÜYÜK (**Gür Parfümeri**) – İsa SEL (**Sel Parfümeri**) – Mustafa CANSU (**Cansu Parfümeri**) – Hüseyin ERCİYEŞTEPE (**Gür Parfümeri**) – Nejat KESER (**Rose Parfümeri**) – Bilge ODABAŞI (**Yeni Ecz.**) – Atanur İLGÜY (**Parfümerici**) – Beytullah MERTOĞLU (**Soley Parfümeri**) – Bülent AYDIN (**Kozmo Store**) – İsmet AKBULUT (**Sedef Parfümeri**) – Doğan KARNİBAT (**Kağan Parfümeri**)
KONU : Bayilik sözleşmeleri ve koşulları

950

960

“11 Aralık’ta değerli firma sahipleri ile yaptığımız toplantıda, firmaların da kozmetik sektörünün içine düştüğü çirkinliklerden bir an önce kurtulması için

geç kalmadan harekete geçmek konusunda istekli olduklarını gördük. Kozmetik sektöründeki haksız rekabeti onaylamadıklarını, markalarının imaj ve prestijlerini korumaya kararlı olduklarını birer yazı ile bizlere, tüm bayilerine ilettiler...

Yapacağımız tek şey tüm medeni ülkelerde olduğu gibi firmaların hazırlayacağı ve bizlerle imzalayacağı BAYİLİK SÖZLEŞMELERİ'nin Ocak ayı içerisinde devreye sokulmasını sağlamak olacaktır. Bayilik sözleşmelerinin genel içeriği markaların nitelik ve özelliklerine göre elbette farklılıklar gösterecektir. Bizim tüm sözleşmelerde bulunmasını istediğimiz tek madde vardır o da haksız rekabete karşı bir maddedir ve,

A) [Marka distribütörü tarafından belirlenecek olan önerilen perakende fiyatlardan satış yapılır. Tüketicilerin ve diğer bayilerin haklarının korunması için önerilen fiyatların %10 üzerinde veya %10 altında hiçbir koşul ve gerekçe ile satış yapılamaz.]

B) [Satışta uygulanacak vade ülkedeki ekonomik koşullar göz önünde tutularak marka distribütörleri tarafından bayilere uygulanacak vade paralelinde belirlenecek ve perakende satışta da bu vadeler geçerli olacaktır.]

C) [Genel ve tüm bayilerde uygulanacak promosyonlar dışında bayiye özel hediye çeki verilmeyecektir.]

D) [Promosyonlarda satışta bulunan ürünler müşteri hediyesi olarak verilmeyecektir.]

Bu kurallara uymayan bayi aynı saatte distribütör tarafından uyarılacak ve aynı gün içinde ihlal düzeltilirecektir. Eğer distribütör gerekli düzeltmeyi gün içinde gerçekleştiremezse diğer bayilerin elinde bulunan markasıyla ilgili ürünlerini alıp bedellerini nakden ve hemen ödemekle yükümlü olacaktır..."

İMZA: Tekin ACAR
Yusuf SEVİLLA

Belge 23	Sante	09.01.2002
-----------------	--------------	-------------------

KİMDEN : Hakan ERMAN (**Sante**)
KİME : Yusuf SEVİLLA (**Sevil**)
KONU : Standart Selektif Distribütör Sözleşmesi

" Sevgili Yusuf Bey,
Tekin Bey ile birlikte verdiğiniz haklı mücadeleyi destekliyoruz. Bildiğiniz gibi Sante Kozmetik, haksız rekabet yaratan, piyasada hem perakendecileri hem de distribütörleri zora sokan büyük mağazalarla çalışmamaktadır.

Mücadelenize katkıda bulunmak isteriz. Halihazırda çalıştığımız bayilerimizle Standart Selektif Distribütör Sözleşmesi imzalamış bulunmaktayız. Söz konusu geçerli sözleşmeye bir ek yaparak haksız rekabetin önlenmesi şartını getirmekteyiz.

Ekteki sözleşme ekinin imzalı bir nüshasının iadesini rica ederim.
Saygılarımla,
Hakan ERMAN"

1010 Ekteki sözleşme örneğinin üzerine firma yetkilisi tarafından el yazısı ile “Şirket dosyamızdan alınmıştır. İmzalanmamış bir anlaşmadır”, yazılmıştır.

SÖZLEŞME

Tarih: 10/01/2002

1020 **İşbu sözleşme 3 Ekim 1997 tarihinde, Sante Kozmetik Sanayi ve Ticaret Ltd. Şirketi ile Sevil Parfümeri Kozmetik Ticaret ve Sanayi A.Ş. arasında akdedilmiş bulunan Standart Selektif Distribütör Sözleşmesine bir ektir. Uyulmaması halinde 3 Ekim 1997 tarihli sözleşmenin 8. maddesindeki fesih şartları geçerli olacaktır.**

Onaylı Distribütör’ün, Ana Distribütör tarafından, ülke koşullarını göz önünde tutarak belirleyip tüm bayilere ulaştıracağı, önerilen perakende fiyat listesi üzerinden satış yapması öngörülmektedir. Tüketicilerin ve diğer onaylı distribütörlerin haklarının korunması esastır. Bu nedenle, onaylı distribütör, piyasada haksız rekabete yol açacak, zararına satışlara kadar varan indirim ve/veya taksitlendirme uygulamalarına giremez.

1030 Ana Distribütör
Sante Kozmetik San. ve Ticaret Ltd. Şti.
Adına:
Hakan Erman Ece Önal

Onaylı Distribütör
Sevil Parfümeri Grubu
Adına:
Yusuf Sevilla

Belge 24	Kozmetika	Tarih Yok
----------	-----------	-----------

1040 **KİMDEN** : Tekin ACAR (Tekin Acar)
KİME : Mağaza sahipleri
KONU : Çarşı'nın indirim ve taksit kampanyası; ortak indirim oranları ve taksit sayıları

“DEĞERLİ ARKADAŞLARIM,

1050 *Haksız rekabeti ortadan kaldırmak için selektif kozmetikte uzun çabalar sonucu ulaşılan mutabakat Çarşı tarafından bozulmuştur. Bu durum yılbaşı öncesinde hepimizi rahatsız etmiş ve çözüm arayışlarına yöneltmiştir. 25 Kasım akşamı Çarşı harici perakendecilerin katılımı ile yapılan toplantıda üzerinde anlaşılan 4 ay vade ve peşine %10 indirimin üzerine çıkılmaması kararlaştırılmış, ANCAK Çarşının aralık ayı sonuna kadar yapacağı vade ve indirimlerin aynen bizler tarafından yapılarak aradaki farkın ithalatçı firmalarımız tarafından karşılanmasının istenmesine karar verilmiştir. 26 Kasım sabahı firmalarla yaptığımız toplantıda bu kararımız kendilerine de iletilmiştir.*

SONUÇ OLARAK;

TEKİN ACAR GRUP OLARAK MAĞAZALARIMIZDA 28 KASIM'DAN BAŞLAYARAK 6 TAKSİT YAPILACAKTIR. %10 OLAN PEŞİN İNDİRİMİ

1060 ÇARŞI UYGULAMALARINA GÖRE ANINDA TARAFINIZDAN ARTIRILACAK VE MERKEZE BİLGİ VERİLECEKTİR.
Sevgilerimle,

Tekin ACAR”

Belge 25	Tekin Acar	18.01.2002
----------	------------	------------

KİMDEN : Deniz KURTCEBE (Arcon)
KİME : Tekin ACAR (Tekin Acar)
KONU : Arcon Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve Satıcılık Şartları

1070 Mesajda, Arcon Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve Satıcılık Şartları'nın ekte yer aldığı belirtilmiş olmasına rağmen, ilgili belgede bu Sözleşme bulunmamaktadır.

"Sayın Tekin Bey,

Ekte bulunan, 2002 yılından itibaren geçerli olacak Arcon Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve Satıcılık Şartları'nı tarafınıza sunuyoruz.

Bu Sözleşme daha önceki İna Sözleşmesinin revize edilmiş halidir.

1080 2002 yılının ilk yarısı için tarafımızca belirlenen indirim oranı ise maksimum %15'dir..."

İMZA: Deniz KURTCEBE

Belge 26	Ataç, Tekin Acar	21.01.2002
----------	------------------	------------

KİMDEN : Ahmet RAMİZ (Vepa-Velar)
KİME : Tüm Bayiler
KONU : Tavsiye edilen fiyatların dışına çıkmama

1090 " Değerli İş Ortaklarımız,

Son günlerde piyasamızda uygulanan ve siz değerli bayilerimizin bir kısmını zor durumda bırakan haksız rekabet ortamına karşı büyük mağazalarla birlikte yaptığımız görüşmeler neticesinde geldiğimiz noktayı sizlerle paylaşmak istedim.

Görüşmelerimiz neticesinde markalarımızın bulunduğu büyük mağazalarca yapılan indirimli fiyat promosyonları markalarımızın onayı olmaksızın kesinlikle gerçekleşmeyecektir. Aksi uygulamada markalarımızın bu mağazalardaki durumları tekrar ciddi olarak tarafımızdan değerlendirilecektir.

1100 Bizim tercihimiz selective kozmetik piyasasının sağlıklı büyümesini, müşteriye haksız fiyatlarla cezbederek değil en iyi promosyon, en yeni ürünler ve iyi eğitilmiş satış kadrosu ile gerçekleştirmek olacaktır.

Biz aşırı fiyat indirimlerinin markamıza ve satışlara faydası olmayacağı hatta aksine sonuç getireceği inancındayız. Bu sebeple bütün bayilerimize

hususiyetle üzerinde durduğumuz konu, tavsiye ettiğimiz fiyatların dışına çıkmamaları olacaktır.

1110 **İMZA:** Ahmet RAMİZ
Markalar Genel Koordinatörü
Vepa-Velar”

Belge 27	Ataç, Tekin Acar	24.01.2002
-----------------	-------------------------	-------------------

KİMDEN : Musa YAHYA
KİME : Tüm bayiler
KONU : 14 Aralık 2001’de oluşan görüş birliği

1120 Mesajda Musa Yahya, 14 Aralık 2001’de oluşan görüş birliğine, bayilerin bu mesajı imzalayarak kendilerine göndermelerini istemektedir. Bu bağlamda Tekin Acar’da söz konusu mesaja *”Yukarıdaki hususlara aynen katıldığımızı teyiden taahhüt ederiz”* ifadesini yazarak imzalamıştır.

”...14 Aralık 2001 tarihinde yazımızı sizlere iletmemizin ardından piyasamızda oluşan haksız rekabet ile ilgili yapmış olduğumuz görüşmeler sonucunda; Bayilerimizin tümünün bizlerle aynı görüş içinde olduğunu görmek bizleri de memnun etmiştir.

1130 *Bu sebeple firmamızın temsil ettiği dünya markalarının prestij ve imajı ile selektif dağıtım konusunda, eskiden olduğu gibi bundan böyle de titizlikle hareket edeceğimizi teyit ederiz.*

İşbu yazımıza teyidinizi belirtir dipnotunu imzalayıp tarafımıza fakslamanızı rica eder ...”

İMZA: Musa YAHYA

Belge 28	Tekin Acar	24.01.2002
-----------------	-------------------	-------------------

KİMDEN : Bruno VAN DER VYNCKT (L’oreal)
KİME : Tüm Selektif Mağaza Sahipleri ve Distribütörleri
KONU : Kârlılıkların düşüşü

1140 *”...Bilindiği gibi 2001 yılında tüketicilerin alım gücünün düşmesi ile doğru orantılı olarak, satış kaybını azaltmak amacıyla, hem markaların hem sizlerin yoğun çabaları oldu. Bu iki taraftan da yapılan aksiyonlar zaman zaman inanılmaz boyutlara ulaştı. ... ve hepimizde karlılığımızdan çok büyük oranlar kaybetmişizdir.....*

1150 *Yaptığımız tetkikler sonucunda bugün pazarın tekrar karlı ve markaların imajına uygun bir şekilde büyümesi için olumlu bir zemin oluştuğunu görmekten mutluluk duymaktayız.*

... dileğimiz 2002 için alınan ekonomik tedbirlere herkesin katılması ve bu katılımın sürekli olmasıdır. Aksi halde tekrar çıkabilecek olumsuzluklar hepimize 2001’de olduğu gibi zarar verecektir...”

İMZA: Bruno VAN DER VYNCKT

Belge 29	Tekin Acar, Ataç	25.01.2002
-----------------	-------------------------	-------------------

KİMDEN : Zeynep ATAÇ BEŞCAN (Ataç)
KİME : Bayilere
KONU : Tavsiye fiyatların dışına çıkılmaması

1160

"...Selektif kozmetik piyasasında yaşadığımız haksız fiyatlarla yapılan promosyonlardan gerek tüm bayilerimiz, gerekse biz distribütörler olumsuz yönde etkilendik ve etkilenmeye de devam ediyoruz. Bu tür promosyonları onaylamadığımızı daha önceki yazımızda da belirtmiştik. Büyük mağazalarda yapılan indirimli fiyat promosyonları bundan böyle bilgimiz ve onayımız haricinde gerçekleşir ise markalarımızın bu bayideki durumunu ciddi olarak gözden geçireceğimizi bildirmek isteriz.

1170

...tüm bayilerimizden de aynı titizliği özellikle tavsiye edilen fiyatlara uyararak göstermelerini istiyoruz. ..."

İMZA: Zeynep ATAÇ BEŞCAN

Belge 30	Tekin Acar	25.01.2002
-----------------	-------------------	-------------------

KİMDEN : Bruno VAN DER VYNCKT (L'oreal)
KİME : Tüm Selektif Mağaza Sahipleri
KONU : Kârlılıkların düşmesi

1180

"...2001 senesinde ekonomik kriz sonrası, ürünlerimizi satın alabilecek tüketici sayısında önemli bir azalma olmuştur. Bunun sonucunda hem promosyon anlamında bizler ve hem de iskonto, taksit anlamında sizler çok abartılı teklifler yapmak zorunda kaldık. Bunun sonucunda hem sizlerin hem bizlerin kar marjları düşmüştür..."

Dileğimiz, 2002 yılında tüketicilere sunulan bu tekliflerin marka imajlarına ve sektör karlılığına zarar verici olmamasıdır. 2002'de marka imajlarımıza saygı duyan satış noktalarına yatırım yapıp, destekleyeceğini duyururuz. Bu bağlamda marka imajlarımıza saygı duymayan satış noktalarıyla ilişkimizi gözden geçireceğimizi duyururuz..."

1190

İMZA:Bruno VAN DER VYNCKT

Belge 31	Tekin Acar	28.01.2002
-----------------	-------------------	-------------------

KİMDEN : Rupen MEYHANECİOĞLU (Olay Kimya)
KİME : Bayilere
KONU : İndirim kampanyalarına katılmama

1200

"...Piyasamızın Aralık ayında yaşamış olduğu "kampanya" kriziyle ilgili düşüncelerimizi 13 Aralık 2001 tarihli mektubumuzda bildirmiştik. Birçok bayimizle yapmış olduğumuz görüşmelerin neticesinde yaşamış olduğumuz sorunların herkesi rahatsız ettiğini gördük. Piyasamız artık bu gibi indirimli satışların çözüm olmadığını kabul etmektedir.

...

Firmamızın Türkiye distribütörlüğünü yaptığı Prestij markaların 2002 yılında eskiden olduğu gibi, selektif dağıtımına dikkat edeceğini, piyasayı bozan kampanyalara katılmayacağını ve haberimiz olmadan yapılan bu gibi kampanyaların ilişkilerimizi zedeleyeceğini siz sayın bayilerimize bildirmek isteriz..."

İMZA: Rupen MEYHANECİOĞLU

Belge 32	Tekin Acar	28.01.2002
-----------------	-------------------	-------------------

1210 **KİMDEN** : Nezihe ŞUBERİ (Te-Ha)
KİME : Bayilere
KONU : 2001 yılındaki indirimlerin tekrarlanmaması

"Geçen yıl sonu itibariyle piyasalarda yüksek oranlarda indirim yapılmak suretiyle uygulanan satışlar selektif piyasalarda imaj zedelenmesine yol açarak biz ithalatçı firmalara; uygulanan yüksek indirimler haksız rekabet koşulları yaratarak siz müşterilerimizi zarara uğramasına sebep olmuştur.

1220 *Temennimiz ve dileğimiz 2002 yılı içerisinde aynı koşulların tekrar yaşanmamasıdır. Piyasalarda uygulanabilir normal şartların dışına çıkarak haksız rekabete yol açacak bayilerimize tüm satış ve pazarlama desteğimizi çekerek olumsuz koşulların yaratılmasına destek olmayacağımızı ve diğer bayilerimizin de mağduriyetinin önlenmesine çalışılacağını tarafınıza bildiririz..."*

İMZA: Nezihe ŞUBERİ

Belge 33	Tekin Acar, Ataç, Sante, Antis, Azim	30.01.2002
-----------------	---	-------------------

1230 **KİMDEN** : Tekin ACAR (Tekin Acar) – Yusuf SEVİLLA (Sevil)
KİME : Tüm selektif parfümeri mağaza sahipleri ve marka distribütörleri
KONU : 11 Aralık sonrası süreçte olanlar ve piyasadaki satış koşulları

"Değerli Meslektaşlarımız,

1240 *Selektif kozmetikte 2001 yılı içinde yaşanan haksız rekabetin inanılmaz boyutları ve sonuçları ile ilgili olarak, distribütör firmalarımızla 11 Aralık tarihinde başlayan görüşmelerimiz genel olarak firmalarımız ile olumlu sonuçlanmış ve (Sevil Grubu ile çalışmayan ancak Tekin Acar Grubu ile çalışan L'Oréal Grubu dahil) takdirle karşılanmıştır. Yalnızca Azim pazarlama ile yapılan görüşmeler neticesinde Azim Pazarlama'nın bu konuda pek olumlu olmadığı ve bizlerin düzeltmeye çalıştığı kozmetik sektörünü, şimdiye kadar izlediği politikaya devam ederek 2002 yılı sonuna kadar mahvedeceğini düşünmekteyiz. Ayrıca Azim Pazarlama yaptığı yanlışları yapmaya halen devam etmektedir.*

Bazı firmalar ile, hazırlanan bayilik sözleşmeleri imzalanmış, bir grup firmalarımızın sözleşme çalışmaları devam etmekte ve önümüzde ki günlerde sonuçlandırılacaktır. Bu nedenle de Tekin Acar ve Sevil Parfümeri grubu

1250 olarak tüm firmalar ile (Azim Pazarlama hariç) mal alımlarına yeniden başlamış bulunmaktayız. Dileğimiz kozmetik sektörü adına tüm firmaların sağlıklı davranışları gibi Azim Pazarlama'nın da sağlıklı davranış sektöründe top olan ürünlerini yok satmamızı aksi takdirde kararımızın kesin olduğu ve ürünlerinin mağazalarımızda satılamayacağını üzülerek bildiririz.

Tüm firmalarla görüş birliğine vardığımız hususlar özetle aşağıda sıralanmıştır;

Tüm selektif markaların imaj ve prestijleri zarara uğramıştır.

1260 Oluşan paralel market nedeniyle çok sınırlı sayıda bayiliği olan çok önemli markalar bu gün 300-400 noktada satılır hale gelmiştir.

Tüm parfümeri mağazaları satış ve ciro kaybına uğramış ve zarar etmiş ve 2002'ye önemli miktarlarda stokla girmektedirler.

Müşterilerimiz dejenere edilerek indirim ve vade konularında sürekli beklentiye girmeleri, alışverişlerini ertelemeleri 2002 başında satışları olumsuz etkilemektedir.

1270 4054 sayılı Rekabetin Korunması Kanunu çerçevesinde firmalarımız piyasada bir kez daha haksız rekabet ortamının oluşmaması için üzerlerine düşeni yapacaklarını samimiyetle ifade edip, tüm bayilerine deklare etmişlerdir.

Bundan sonrası önemli ölçüde bizlerin, yani tek işi kozmetik olan mağaza sahiplerinin indirim veya vadede (%10 - maksimum 4 ay) piyasa koşullarının oluşturulmasını ve korunmasını sağlamak olmalıdır.

1280 İki aya yakın bir süredir sürdürdüğümüz görüşmeler ve temaslar sonucunda ulaştığımız bu noktada, uzlaşma ortamının bozulmaması için distribütörlerimizin, biz parfümeri mağaza sahiplerinin ve Departman Store'ların gereken özeni göstereceğine inanıyor ve hepimize başarılı bir yıl diliyoruz.

İş sadece kozmetik ve parfümeri olanlar adına Tekin Acar ve Sevil Parfümeri Grubu bu piyasayı korumak ve kollamak zorundadır. Bizim gibi tek işi parfümeri olan ithalatçı firmalar da bu piyasayı korumak zorundadır."

İMZA: Tekin ACAR ve Yusuf SEVİLLA

Belge 34	Antis, Azim	01.02.2002
-----------------	--------------------	-------------------

1290 **KİMDEN** : Yusuf SEVİLLA (**Sevil**) – Tekin ACAR (**Tekin Acar**)
KİME : Tüm Selektif Parfümeri Mağaza Sahipleri – Tüm Selektif Marka Distribütörleri
KONU : Azim Pazarlama'nın da mutabakata dahil olması

" 29.01.2002 tarihinde Tekin Acar ve Sevil Parfümeri grubu olarak göndermiş olduğumuz yazıda distribütörler ile yapmış olduğumuz görüşmelerin sonucunda Azim Pazarlama hariç tüm firmaların bu konuda yanımızda

olduğunu ve bizlere destek verdiğini, kozmetik sektörünü korumak istediklerini sevinerek sizlere bildirmiştir.

1300

Ancak dün göndermiş olduğumuz yazı ile aynı saatte tarafımıza ulaşan Azim Pazarlama'nın iyi niyet yazısının da tarafımıza ulaştığını sizlere iletmek istedik. Yazının geç ulaşma sebebinin ise Yusuf Saka ve Bülent Sağlam'ın Aralık ayı sonundan itibaren şirketlerinde bulunmayışları nedeniyle olduğu daha sonra Yunus Saka tarafından telefon ile de bildirilmiştir.

Azim Pazarlama'nın bu konuda bizlere destek vermesi, kozmetik sektörü adına hepimize mutluluk vermiştir. Bu gün itibariyle Azim Pazarlama ile de mal alımı konusunda herhangi bir sorunumuz kalmamıştır.”

1310

İMZA: Tekin ACAR – Yusuf SEVİLLA

Belge 35	Tekin Acar	04.02.2002
KİMDEN	: Alper ALTUĞ (Altuğ)	
KİME	: Tekin ACAR (Tekin Acar)	
KONU	: İndirim oranları	

“Sektörümüzü korumak üzere oluşturduğumuz birlikteliğimizin sağlıklı olarak yürüebilmesi için yaptığımız ve yapacağımız tüm uygulamaların aynı olmasını gerektirmektedir. Bu nedenle;

1320

İndirimler %10-15 arası değişiyor mu? Yoksa tek bir oran mı var?
Bu oranların hangisi ve sadece nakitte mi yoksa kredi kartına ya da hem taksit hem de indirim kartına uygulanabiliyor mu? gibi kriterlerin neler olduğu konusunda beni aydınlatmanızı rica eder,...

İMZA: Alper ALTUĞ

Belge 36	Tekin Acar	11.03.2002
KİMDEN	: Alper ALTUĞ (Altuğ)	
KİME	: Tekin ACAR (Tekin Acar)	
KONU	: İndirim oranları ve taksitler, bayiliklerin iptali	

1330

“Sektörümüzü korumak üzere sizlerin büyük çabaları ile oluşturduğumuz birlikteliğimizde yapılan ve yapılacak olan tüm uygulamaların alınan kararlara göre aynı olması gerekmektedir. Ama ne yazık ki özellikle Bursa'da bu kararlar hiç alınmamış gibi hareket edilmektedir. Yaptığımız tespitlere ve özellikle de malı geri getiren müşterilerimizin bildirdiklerine göre peşinde %30, kredi kartı ile tek ödemde %25 ve taksitte 4 taksit + %20 gibi oranlar uygulanıyor. Müşterilerimiz; Bursa Mağazamızdaki yönetici ve uzmanlarımıza ve hatta merkezi arayarak bizlere çok pahalı sattığımızı söyleyip bu konudaki huzursuzluklarını dile getiriyorlar. Mağazamızın çok güzel olduğunu, çalışanlarımızın güler yüzlerinin ve verilen hizmetin mükemmel olduğunu bu özelliklerimizi kullanarak fahiş fiyatta mal satmamızın dürüst davranış olmadığını dile getiriyorlar. Bütün bunlar gösteriyor ki; Altuğ Parfümeri pahalı satıyor imajı ile sürekli müşteri kaybediyor. Bu oluşum Bursa gibi dar bir alanda kısa zamanda bir daha düzeltilememek üzere pahalı mal satan firma

1340

1350 *damgası yememize sebep olacaktır. Sizler bu durumlarda yaptırım olarak şimdi mal vermiyorsunuz ama belli bir süre sonra onlar “Tamam indirim oranlarımızı %10-%15'lere çekiyoruz” dediklerinde yeniden mal vermeye başlayacaksınız. Tabii bu arada onlar çok ucuz satıyorlar imajı ile tüm müşterileri kendilerine yönlendirmiş ve bizi de Bursa'da bitirmiş olacaklar.*

Bu haksız rekabete ivedi olarak kesin bir çözüm getirilmesi gerekiyor. Başta bildirildiği gibi ihtar süresi çoktan geçmiştir. Bayiliklerin iptal edileceği derhal bildirilmezse, her şey için çok geç olacak.”

İMZA: Alper ALTUĞ

Belge 37	Tekin Acar	12.03.2002
-----------------	-------------------	-------------------

1360 **KİMDEN** : Burç AKSOY (Arcon)
KİME : Alper ALTUĞ (Altuğ)
KONU : Kağan'a mal verilmesinin kesilmesi

“Sayın Alper Bey,

11.03.2002 tarihli faks mesajınızı aldım. Size hak veriyorum. Biz ön bayiliği iptal etmeliyiz ancak çuvaldızı bize batırmadan önce iğneyi kendinize batırmanız gerekiyor.

1370 *Biz mal vermeyi kestik ve bayiliği iptal edeceğiz dedik. Bu kararı sizlerin isteği doğrultusunda aldık, hatta bir çok firma için isteğiniz baskı unsuru olmuştu. Denilen ise “siz bunun önünü almazsanız biz sizlerle çalışmayacağız” idi.*

Maalesef buna bir tek biz uyduk –oran da belirterek- tavrınıza onay verdik. Kağan ile ilgili de ilk adımı attık ve malı kestik. Ancak bizzat Altuğ Parfümeri olarak sizin takip etmeniz gereken taraf maalesef takip edilmedi. Bazı firmalar sözünü ettiğimiz parfümeriye mal vermeyi kesmediler. Bunu belki standart ürünlerde anlayamadınız ancak yeni lansmanlar ve promosyonlarda anlamak mümkün.

1380 *Siz de biliyorsunuz ki kimse çalışmadığı bir parfümeriye promosyon hediyesi göndermez ve ilanına bu parfümerinin adını koymaz. Bir parfümeri ile çalışmıyorsanız çalışmıyorsunuzdur. Firmaların bir kısmı bu parfümeriye mal gönderiyorlar, hatta yeni lansman ürünlerini gönderiyorlar ve nasyonel ilanlarına da orada satış yapıldığını belirtir biçimde ismini koyuyorlar. (Yarım sayfalık ilanları görmemiş olamazsınız.)*

Kısacası biz sözümüzü tuttuk malı kestik. Şimdi sıra sizde ...(okunamıyor) biraz daha satayım diyen markalarla ilişkinizi kesin ki ...(okunamıyor) haksız rekabete ivedi ve kesin çözüm isteme durumuna gelebilin.

1390 *Bir aydır biz malı kestik ama kesmeyen firmalara bizimle aynı davranan siz ve diğer parfümerilerin yakınma hakkı yok. Çünkü son bir ayda Dior markası bu noktada ciddi bir satış kaybı yaşadı ve rakiplerine müşteri kaptırdı.*

1400 *Bursa'da bir mağaza sahibi olarak firmaların Kağan Parfümeri'ye sevkiyatlarını ve promosyonlarını inceleyip siyahı beyazdan ayırmak en çok sizin işinizken bunu yapmayıp, indirimini durdurmamak konusunda bu parfümeriye teşvik edenlerle çalışmaya devam ettiniz. Kendiniz adım atmadan bizden ikinci adımı istiyorsunuz. Bu çok haklı gelmiyor. ...(okunamıyor) tecrübemizle biliyorsak, siz de sektördeki derin tecrübenizle biliyorsunuz ki eğer firmalar mal vermezse kimse bir indirimini bir-iki ay sürdüremez.*

Sonuç olarak biz ikinci adımı atmaya hazırız, ancak sizden birinci adımı görmek istiyoruz. Bu konuda eğer yaptığınız bir şey varsa ve ben bilmiyorsam peşinen özür diliyorum ve Altuğ Parfümeri-Christian Dior çalışması için de uygun ortamı yaratma konusunda ki kararlılığımızın bir kez daha altını çiziyorum.

İMZA: Burç AKSOY

Belge 38	Tekin Acar	22.03.2002
-----------------	-------------------	-------------------

1410 **KİMDEN** : Burç AKSOY (**Arcon**)
KİME : Tüm Christian Dior Bayilerine
KONU : Sıfır iskonto hedefi

"Değerli Bayilerimiz,

Son dönemde iskonto konusunda firmamıza yöneltilen sorular çok arttığı ve yanlış anlamalar olduğunu düşündüğümüzden bu konuya açıklık getirmek gereği duyduk.

1420 *Doğrudur, biz sözleşmelerimizle birlikte indirim oranını maksimum %15'te tutmak için bir yazı yayınladık. Ancak bunu o günün koşullarında, yani indirimler ve hediye çeki uygulamalarının %30, 40, 50'lerde seyrettiği dönemi göz önüne alarak yaptık ve bir oran dile getirerek puslu bir havada, herkesin birbirini suçlayıp tekrar eski yüksek oranlara dönülmesine engel olmaya çalıştık.*

Aslında firma olarak amacımız indirim oranını nihai hedefte sıfır düzeyine çekmekti. Bir ay önce %50 verilmiş bir müşteriye pratikte bir gün sonra "hiç indirim yok!" denmeyeceği için makul bir oran gördüğümüz %15'i dile getirdik.

1430 *Sizlere bir kez daha belirtmek isteriz ki Dior markamız için biz aslında (hiçbir yerde yazılı beyan edilmeyecek şekilde) sadece özel müşterilere verilecek cüzi oranlar dışında indirimlere karşıyız ve nihayetinde gelinmesi gereken noktanın sıfır iskonto olması gerektiğini düşünüyoruz. Fakat Aralık'ta çılgın indirimler alan müşterinin beklentisini bildiğimizden bunun kademeli yapılmasının gerekliliğine inandık ve ilk basamağa %15 dedik.*

Bu arzu ettiğimiz seviye değildir, ilk adımdır.

1440 *Bu vesile ile her iki promosyonumuzun sizlere beklediğiniz satışı getirmesini dileriz."*

İMZA: Burç AKSOY

Belge 39	Tekin Acar, Antis, Azim	01.05.2002
-----------------	--------------------------------	-------------------

KİMDEN : Yusuf SEVİLLA (**Sevil**) – Tekin ACAR (**Tekin Acar**)
KİME : Tüm Selektif Marka Sahipleri ve Distribütörlerine
KONU : İndirim oranlarının sıfıra indirilmesi ve denetlenmesi

1450

“ Tüm selektif ithalatçı ve perakendeci meslektaşlarımızın da gözlemlediği gibi selektif kozmetik sektörü yeniden eski prestijli günlerine dönmekte. Daha önce de söz verildiği gibi indirim oranları minimum oranlara inmiş ve hatta sıfıra indirmek için çaba sarf edilmekte.

Bizler perakendeci olarak üzerimize düşen görevi yaptığımıza inanmaktayız. Bu sektörün devam edebilmesi ve büyüebilmesi için şimdi sıra sizlerde... Öncelikle bu indirim oranlarının bayilerinizde doğru uygulandığının denetlenmesi, uymayanların ise uyarılması gerekmektedir...”

İMZA: Yusuf SEVİLLA - Tekin ACAR

Belge 40	Tekin Acar	02.06.2002
-----------------	-------------------	-------------------

1460

KİMDEN : Samra KOÇAK (**Çarşı Bursa**)
KİME : Nezihe ŞUBERİ (**Te-Ha**)
KONU : İndirim oranlarında rekabet etmeme

Mesajda öncelikle Bursa Çarşı mağazasından gelen bir mesaja yer verilmektedir. Söz konusu mesaj şu şekildedir:

1470

“Daha önce size bilgisini verdiğim Kağan parfümerinin bazı gruplarda yaptığı %50 indirim YKM'de aynı gruplara %40 indirim ve BONUS carda taksit yapmaktadır. ... Selda İMAMOĞLU.”

Yukarıda yer verilen mesajla ilgili olarak Samra Koçak aşağıdaki mesajı Nezihe Şuberi'ye göndermiştir.

“... Bursa pazarında yaşanan indirim furyasına rekabet oluşturacak bir adımı Bursa'da atmayacağımızı bildirir, çözüme yönelik alacağınız önlem tedbirlerini sabırsızlıkla bekleriz.

1480

%50 indirim ile satışına devam edilecek markaların ÇARŞI tarafından satın alma bütçeleri durdurulacaktır. ...”

İMZA:Samra KOÇAK

Belge 41	Tekin Acar, Antis	11.06.2002
-----------------	--------------------------	-------------------

KİMDEN : Yusuf SEVİLLA (**Sevil**), Tekin ACAR (**Tekin Acar**)
KİME : Vedat ÖZTARHAN (**Vepa Velar**), Bruno VAN DER VYNCKT (**L'oreal**), Musa YAHYA (**Musa Yahya Grup**), Yunus SAKA (**Azim**), Burç Aksoy (**Arcon**), Vedat AKYOL (**Te-Ha**), Tuncer ÖZTARHAN (**Vepa Velar**), Rupen MEYHANECİOĞLU (**Olay Kimya**), Zeynep ATAÇ (**Ataç**), Osman KANPULAT

1490 (Kozmetika), Adnan SAYBAŞILI (Antis) ve Musa ENGİN
(Yöntem) (Belli başlı distribütörlerin sahip ve yöneticileri)
KONU : Çarşı mağazalarının oluşan satış koşullarını bozması

1500 "Sektörümüzde geçen yılbaşında, hepimizin ortak görüşü olarak, tam anlamı ile rezalet boyutlarına ulaşan haksız rekabetle ilgili bir dizi görüşmeler yapıldı. Sizler markaların sahipleri olarak, tüm bayilerinize bu tür haksız rekabete bir daha asla izin vermeyeceğinizi yazılı olarak ilettiniz. Bizler de maksimum %15 indirim ve 4 ay vade koşullarına uyduk. 5 aydır bu kuralları kimse bozmadı. Kozmetik sektörü bu süreç içerisinde kaybettiği prestijini ve imajını tekrar kazanmaya başlamıştı ki Çarşı Mağazaları'nın 3 al 2 öde kampanyası ile karşı karşıya kaldık. ...

Haksız rekabeti onaylamadığınızı ve izin vermeyeceğinizi bize ve tüm perakendecilere yazılı olarak duyurmuştunuz. Çarşı'nın bu uygulaması karşısında ne tür bir önlem alacaksınız? ... önerilerinizi bekliyoruz. (13.06.2002 akşamına kadar.) ..."

İMZA: Yusuf SEVİLLA ve Tekin ACAR

Belge 42	Tekin Acar	13.06.2002
-----------------	-------------------	-------------------

1510 **KİMDEN** : Musa YAHYA
KİME : Bayilere
KONU : 11 Haziran 2002 tarihli yazıya cevap

1520 "11 Haziran 2002 tarihli faksınızı aldım. Hiç şaşırmadım. Her şeyden önce şikayetçi olabilmek için mağaza sahiplerinin aksiyon yaparken piyasanın genel şartlarını bozabileceklerini düşünmeleri lazım. Temsil ettiğimiz firmaların prestiji ile ilgili yazmış olduğumuz sene başındaki yazımız aynen geçerlidir. Ne var ki maalesef bu konuda gösterdiğim hassasiyeti sizlerden karşılıklı olarak görebilmiş değiliz. Buna en bariz örnek Bursa'yı gösterebilirim. Bu noktada sizlere daha önce yazdığımız doğrultuda devam edeceğimizi teyit ederiz. Tüketiciler kapıda kuyruk oluyorlar.

Mağaza sahipleri hayatlarından çok memnunlar.
Yeni Mağazalar ve zincirler kuruluyor.
Marka temsilcileri müthiş keyifliler.
Haydi hayırlısı döviz de gene düşüyor.
Herkes hayırlı işler.
Herhalde anlaşılmıştır.
Sevgi ve saygılar.
Musa Yahya."

Belge 43	Tekin Acar	13.06.2002
-----------------	-------------------	-------------------

1530 **KİMDEN** : Burç AKSOY (Arcon)
KİME : Yusuf SEVİLLA (Sevil), Tekin ACAR (Tekin Acar)
KONU : 11 Aralık 2002 tarihli mesaja cevap

"Çok Değerli Yusuf Bey ve Tekin Bey,

1540 Göndermiş olduğunuz faks mesajını okudum ve ilk defa sizlerin teşhisinizin bir kısmına katılmıyorum. Bu kısım "hiç kimsenin beş aydır bu kuralları bozmadığıdır". Bu kural daha ilk gün Bursa Kağan Parfümeri tarafından bozuldu ve biz Şubat ortalarında mal vermeyi durdurduk. İlk bir ay ortalık bulanıktı ve herkes mal vermiyorum dedi ama zamanla yeni lansmanlar ve promosyonlarla kimin ne yaptığı belli oldu. Sonraki iki ayda ben sizlerden bugünkü gibi bir tepki bekledim. Aralık ayında "2003 (2002 olmalı) yılında aşırı indirim yapana mal satan firma bize mal satamaz" şeklinde özetlenebilecek bir tutumda olduğunuzu söylemiştiniz. Ama piyasayı bozan bu firmalar hem Kağan'a, hem sizlere mal sattılar ve olan bizim markamıza oldu ve bu bayide müşterimizi başka markalar aldı. Markasına sahip olmanın bir ayrıcalık sağlamadığını görüp biz de üç ay sonunda inadımızdan vazgeçtik.

1550 ...
Biz tek marka ile Kağan Parfümeri tecrübesini çok acı yaşayan bir firma olarak olaya iki bölümde bakıyoruz.

Birincisi, prensip olarak bu tip yüksek oranlı indirimlere karşıyız...
İkincisi, aksiyon olarak Kağan Parfümeri olayındaki tepkimizin nasıl sonuçlandığını gördüğümüzden bu sefer en önde gitmeyip o olayda bizim mal sevketmememizi kullanan markaların hareketlerini bekleyeceğiz..."

İMZA: Burç AKSOY

Belge 44	Tekin Acar	25.07.2002
KİMDEN	: Burç AKSOY (Arcon)	
KİME	: Christian Dior Bayilerine	
KONU	: Uzlaşmaya katılma taahhüdü	

1560

"... her özel günde oluşan bir alt fiyat seviyeleri, genelde uygulanan yüksek indirim oranları, sektöre kısa zamanlı ivmeler kazandırmakta ancak uzun vadede selektiviteyi kaybettirip pazarı daraltmaktadır.

Bu nedenle ilk defa satıcı firmalar ve satış noktaları arasında selektiviteyi korumak anlamında gerçek bir uzlaşma zeminine ulaştık.

1570 Sizlerin de bu uzlaşmaya katıldığınızı taahhüt etmenizi rica ederiz. ..."

İMZA: Burç AKSOY

Belge 45	Tekin Acar, Ataç	25.07.2002
KİMDEN	: Vedat ÖZTARHAN (Vepa Velar)	
KİME	: Bayiler ve distribütörler	
KONU	: İskontoların kaldırılması ve taksitlerin sınırlandırılması	

1580

"Değerli İş Ortağımız,

Sizlerinde bildiği üzere; VEPA firması olarak, selektif kozmetik piyasasında yaşanan zorlukların düzene girmesi için önderlik ettik.

Haksız rekabeti, aşırı iskonto ve vade taleplerini önlemek için bayilerimizle görüşmelerimiz sonucunda aşağıdaki konularda Vepa Şirketler Topluluğu olarak karar aldık.

Bu sebeple Vepa belirtilen hususlarda hassasiyet göstermekte karardır;

- 1590
- 1) Tüm iskontoların kaldırılması ve tavsiye ettiğimiz ürün satış fiyatlarına sadık kalınması; Böylelikle, Bayilerimiz için ticaret daha karlı hale gelecektir.
 - 2) Vadelerin maksimum üç veya dört taksitle sınırlandırılması.

Türkiye'de ekonomik durum belirsizliğini korumasına rağmen, ithalatçı firma olarak, malı temin etmek ve sizleri yukarıda belirtilen hususlar doğrultusunda desteklemek bizim görevimizdir.

1600 Yukarıda ki hususları da göz önünde bulundurarak, bundan sonra yapacağımız ilan çalışmalarında ticari şartları belirtmeye son vermiş bulunuyoruz.

Bizimle aynı görüşü paylaştığınız için şimdiden teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar ve bol kazançlı günler dileriz.

İMZA: Vedat ÖZTARHAN

Belge 46	Tekin Acar, Ataç	30.07.2002
-----------------	-------------------------	-------------------

KİMDEN : Alper ALTUĞ (Altuğ)

KİME : Distribütör ve bayilere

KONU : Satış koşullarının belirlenmesi ve denetlenmesi

1610

"Yazıma başlarken sektörde 30 yılını geçirmiş bir perakendeci olarak, bir gözlemimi aktarmadan geçemeyeceğim.

Piyasaya prestijli ve aranan bir ürün olarak girmek isteyen her marka başta en az yerde ve disipline edilmiş kurallarla satılır. Bu sistem ürüne isteği artırır.

1620

Markanın distribütörleri, zamanla oluşan istek üzerine daha fazla kazanmak arzusu ile malı yaygınlaştırırlar. Yaygınlaşma, ürün satış yerlerinin düşük kalitesi ve piyasa şartlarına göre değişik satış sistemleri kısa zamanda bu selektif markayı sıradan markalar arasına iter ve üstteki yerini başkalarına bırakır. Yatırımlarımız selektif markalara yönelik olduğuna göre böyle bir oluşuma seyirci kalamayız.

Bu düşünce ile markasını koruyacak distribütör ve kurallara uyacak mağaza sahipleri ile tam birliktelik içinde olacağımı belirtirim.

Aşağıdaki konulara açıklık getirilmesinin çalışmaların verimli ve etkin olması açısından faydalı olacağı düşüncesindeyim:

1630

- a) İskontosuz ve azami 4 taksitli satışın başlangıç tarihi,
- b) Denetlenme şekli,
- c) Uymayan bayilerle çalışmama şekline açıklık getirilmesi;

- 1- İhtar verilip düzeltilmesi mi istenecek?
- 2- Şartları düzelttiğini bildirirse, mal sevkiyatı yeniden başlayacak mı? Başlarsa koşul ne olacak?

Önerim: Şartlara uymadığı tespit edilen bayiye;
bu yanlış gidişatı durdurmak için **konsensüs oluşturduklarını bildiren Vepa-Velar, Ataç Dış Ticaret, Arcon ve Musa Yahya** firmalarından 2 tanesinin ortak faksı ile 2-3 saat gibi bir süre verilip düzeltilmesi istenebilir. Düzeltilmezse bayiliği 6 ay süre ile iptal edilir. Ve bu en geç 24 saat içinde bütün distribütörlerin önceden oluşturdukları ortak faks metni ile firmaya bildirilir. Bu süre sonunda tekrar aynı ihlalde bulunulması durumunda; hiçbir uyarıda bulunmaksızın bayiliğinin tamamen iptal edileceği bildirilerek, bayiliği iade edilir.

1640

Belge 47	Tekin Acar, Ataç	31.07.2002
KİMDEN	: Yusuf SEVİLLA (Sevil), Tekin ACAR (Tekin Acar)	
KİME	: Bazı distribütörlere	
KONU	: Satış koşullarına dair bir taahhütname	

1650

Mesajda; Vedat Öztarhan (Vepa Velar), Adnan Saybaşı (Antis Kozmetik), Musa Yahya, Zeynep Ataç (Ataç) ve Musa Engin'in (Yöntem) "mesajı okuduklarını ve içeriğini anladıklarına" dair bir not ve imzaları bulunmaktadır.

"Değerli Meslektaşlarımız,

1660

Yaklaşık 2 yıldır dile getirdiğimiz ve tekrarladığımız, kozmetik sektöründeki haksız rekabet artık biz perakendecileri çıkmaza sokmuş ve sektörümüzün perakendeci gözündeki güvenini sarsmıştır. Artık tüketiciler selektif kozmetik sektörünü çok büyük indirimlerle ellerindeki malları satan tekstilcilerle bir tutmaktadır. Ayrıca sadece lüks mağazalarda bu ürünleri bulabileceğini düşünen perakende müşterisi artık en küçük mahalle parfümerisinde bile bu ürünleri gördüğünden sektörümüzün prestiji müşteriler için tartışılır hale gelmiştir. Tüm bunlara ek bir de yaşanan ekonomik kriz ve sektörün küçülmesi eklendiğinde durum biz perakendeciler için artık dayanma noktasını çoktan geçmiştir.

1670

Yaşanılan tüm bu olaylar karşısında siz ithalatçılarında bu durumdan şikayetçi olduklarını görmüş ve sizlerin de buna bir son vermek istediğinizi öğrenmiş ve karşılıklı mutabakata varmış bulunuyoruz. Aşağıda sıraladığımız taahhütlerin siz ithalatçılar ve biz perakendeciler için doğruluğunu, bizler imzalayarak sizler de bu metni onaylayarak karşılıklı garanti altına almış olacağız. Bu nedenle lütfen bu yazıyı onaylayarak tarafımıza gönderiniz.

TAAHHÜT

1680

- Hiçbir şekilde ve koşulda önerilen satış fiyatlarından indirim yapmayacağımızı,
- Taksit imkanı veren hiçbir banka kartı, Taksit kartı, Advantage kart ve benzeri taksit uygulamasına imkan veren sistemler ile 4 aydan fazla taksit yapmayacağımızı,

- *Yapacağımız ortak ilan çalışmalarında ticari şartları belirtmeyeceğimi,*

bu ürünlerin satışını yapan diğer parfümeri mağazalarının ve büyük mağazaların da bu koşullara uygun satış yapmaları şartı ile taahhüt ediyorum.

Yukarıda belirttiğimiz hususlara uygun hareket etmeyen perakende satış mağazaları ve department store mağazaları ile çalışmaya devam eden imalatçı ve ithalatçı firmalarla çalışmaya devam etmemiz bu konuya hassasiyet gösteren firmalara haksızlık olacağından bizlerin bu firmalar ile çalışması düşünülemez.

1690

Bizimle aynı görüşü paylaştığınız için şimdiden teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar ve bol kazançlı günler dileriz.

İMZA: Yusuf SEVİLLA ve Tekin ACAR

Belge 48	Tekin Acar	05.08.2002
-----------------	-------------------	-------------------

KİMDEN : Te-Ha Kozmetik A.Ş.

KİME : Bayilere

KONU : İndirimlerin ve taksit miktarının azaltılması

1700

“... müşterilerimiz arasında dönem dönem maalesef haksız rekabet koşulları doğuran satış şartlarına başvurulmuştur.

Hiç bir zaman destek olmadığımız aksine önüne geçmeye çalıştığımız bu olumsuz şartların düzelmesi için halen de çaba içerisinde bulunduğumuzu bilmenizi isteriz. Bu vesile ile perakende piyasada uygulamış olduğunuz peşin satış iskontolarını ve vadeli satışlardaki taksit adedinin piyasa standartlarına çekilerek, oluşacak haksız rekabet koşullarının ortadan kaldırılmasına taraftar olduğumuzu ve firma olarak bu konu ile ilgili elimizden geleni yapacağımızı siz değerli müşterilerimizin bilmesini isteriz. ...”

1710

Te-Ha Kozmetik A.Ş. ve Te-Ha Güzellik Ltd. Şti.

Belge 49	Kozmetika	06.09.2002
-----------------	------------------	-------------------

KİMDEN : Altuğ Kozmetik

KİME : Tüm distribütör ve bayilere

KONU : Uzlaşılan satış şartlarının devamı ve denetlenmesi

1720

“ Selektif kozmetik sektöründeki haksız rekabeti durdurmak üzere çok uzun bir süreçte ve zorluklarla alınan kararlar gereğince; 01.09.2002 tarihinden itibaren tüm parfümeri mağazalarında nakitte %10 indirim veya 4 taksit uygulamasına geçilecekti.

Altuğ Parfümeri olarak bu kararları uygulamayı ve her zaman arkasında olmayı; sektörümüzün ve bizlerin yaşaması için görev olarak görüyoruz ve uyguluyoruz. Aynı zamanda bu kararlara uymayanları da belirleyip birbirimize bildirmeyi de vazifemiz olarak görüyoruz.

1730 *Ekte bir örneğini faksладыığımız faturada görüldüğü gibi Bursa Kağan parfümeri nakitte %50 indirim yapmaktadır. Bursa Mağazamızdaki arkadaşlarımız; müşterilerimizin Kağan Parfümeri fiyatlarını öğrenince bize özellikle geri dönüp aynı ürünü Kağan'dan bu fiyata aldık diyerek faturalarını gösterip bir daha Altuğ Parfümeri'den alışveriş etmeyeceklerini söylüyorlarmış. Müşterilerimiz de haklı olarak kandırıldıklarını zannediyorlar ve bu ekonomik şartlarda her şeye rağmen en uygun fiyatlı yeri tercih ediyorlar. Mağazamızdaki arkadaşlarımız da bizler kararlara uygun şartlarla sattığımız için cezalandırılıyor muyuz diye bize soruyorlar. Ve haklı olarak da kısa bir zamanda da büyük bir müşteri kabına uğrayacağımızı düşünüyorlar.*

1740 *Size verdiğimiz bu bilgiler çerçevesinde ne gibi tedbirler alıp, nasıl bir yaptırım uygulayarak bu gidişatı durduracağınızı bize bildirmenizi rica eder, iyi çalışmalar dileriz.”*

İMZA: Alper ALTUĞ

Belge 50	Kozmetika	07.09.2002
-----------------	------------------	-------------------

KİMDEN : Tekin ACAR (**Tekin Acar**)
KİME : Ahmet RAMİZ (**Vepa Velar**), Ali ÇELİKKOL, Bruno VAN DER VYNCKT (**L'oreal**), Burak ÖZDENİZ (**L'oreal**), Burç AKSOY (**Arcon**), Deniz KURTCEBE (**Arcon**), Didem BATUR (**L'oreal**), Elvan MEYHANECİOĞLU (**Olay Kimya**), Ertürk TÜRKER (**My Kozmetik**), Esra KOÇAK (**Vepa Velar**), Gülden EROL (**My Kozmetik**), Habibe YAĞLIKAYIŞ (**My Kozmetik**), Hakan ERMAN (**Sante**), Musa ENGİN (**Yöntem**), Musa YAHYA (**My Kozmetik**), Nezihe ŞUBERİ (**Te-Ha**), Özlem KUTENGİN (**Arcon**), Rupen MEYHANECİOĞLU (**Olay Kimya**), Selen SAYIT, Şebnem BERKOL YÜCEER (**Vepa Velar**), Tamer METE (**My Kozmetik**), Vedat AKYOL (**Te-Ha**), Vildan GÖKBAYRAK (**Kozmetika**) ve Yıldırım DONAT (**Ataç**)
KONU : Selektif kozmetikte yeni dönem uygulamaları

1760 *“ DEĞERLİ MESLEKTAŞLARIM*

Sektörümüzü geçmiş dönemlerde yaşadığı problemlerden kurtarmak hepimizin ortak arzusuydu. Bu nedenle de uzun süren görüşmeler sonunda herkesin isteği dikkate alınarak yeni dönem için 1 Eylül'den geçerli kurallar belirlendi. Büyük mağazalar, zincirler... parfümericilerin ortak isteği dikkate alınarak belirlenen koşullara genelde uyuluyor ve müşterilerimizi selektif markalardan soğutan geçmiş dönemin izlerini silebileceğimiz düzgün ve olması gereken piyasa yavaş yavaş oluşuyor.

1770 *Ancak bugün ALPER beyden almış olduğumuz faksta yazılanlar ve Kızılay YKM de ...(okunamıyor) bölümü eylül ayında başlatılan uygulamaların (bazı parfümerilere 8 ay vade, vücut ürünlerine 6 ay vade, güneş ürünlerine 4 ay vade %15 indirim, nakit ödemeye ilave %10 indirim) duyuru ve iletişim eksikliğinden kaynaklandığı bellidir. Çünkü varılan uzlaşma YKM üst yönetiminin de katılımı ile sağlanmıştı. Bu tür bilgi ve iletişim eksikliğinden kaynaklanan uygulamaları size iletmemizin bir tek sebebi var o da, sizi bilgilendirmek ve*

oluşturmaya çalışılan düzenli ve haksız rekabetten uzak sağlıklı piyasanın kısa sürede benimsenip hayata geçirilmesidir.

1780 *Bilgilendirme ve iletişim eksiklikleri tamamlandıkça sorunların kısa sürede aşılacağı kesindir. Bu konuda baştan beri gösterdiğiniz hassasiyetin devamını diler.*

*Hepinize saygılar sunarım.
Hep birlikte*

TEKİN ACAR”

Belge 51	Kozmetika	09.09.2002
-----------------	------------------	-------------------

1790 **KİMDEN** : Yusuf SEVİLLA (Sevil)
KİME : **Estee**, Ali ÇELİKKOL, **Arcon**, Deniz KURTCEBE (**Arcon**), Elvan MEYHANECİOĞLU (**Olay Kimya**), Tekin ACAR (**Tekin Acar**)
KONU : İNDİRİM UYGULAMALARI

“ Değerli Meslektaşlarım,

1800 *1 Eylül 2002 itibariyle uygulanmaya başlayan indirim ve vade birliği konusunda birçok meslektaşımız piyasanın büyümesi için gereken bu birliğe uymaktadır. Ancak Sayın Tekin Acar’ın da bildirdiği ve bu bayilerin de dışında bazı bayilerde halen bu birliğe uyulmadığını görmekteyim. Bu kuralların sizler ve bizler açısından önemini bildiğim için siz değerli distribütörlerimize bir kez daha hatırlatmak istiyorum.*

1810 *Sizlerin de bildiği gibi yeni uygulamaya başlanılan bu kurallar mağazalarımızda müşterilerimiz tarafından tepki toplamakta ve indirim oranının düşürüldüğünü gören müşteri diğer satış noktalarında fiyat ve indirim araştırması için ürünü almadan gitmekte. Giden müşteri diğer zincir mağazalarda ve özellikle tek mağazası olan parfümerilerde indirim oranının daha yüksek olduğunu gördüğünde ise ürünü oradan almakta. Hatta çoğu müşterimiz aldıkları ürünleri, diğer mağazalarda uygulanan yüksek indirim oranını gördükten sonra mağazalarımıza geri dönerek iade etmekte.*

Sizlerden isteğim ise sadece göz önünde bulunan zincir mağazaları değil, %60'lara kadar indirim oranı uygulayabilen ve tek mağaza olan bayilerinizi de bu konuda bilgilendirmeniz ve uyarmanız. Çünkü bu duruma şu an için göz yumuyor olmamız sürekli göz yumacağımız anlamına gelmemeli.

1820 *Sektörü büyötmeye çalışan sizler ve bizlerin bu isteğinin kendini uyanık zanneden bir takım insanlarca kullanılmasını önleyebilmek için gereken hassasiyetin sizler tarafından gösterileceğine inanıyorum.*

*Saygılarımla,
Yusuf SEVİLLA”*

Belge 52	Tekin Acar	01.10.2002
-----------------	-------------------	-------------------

KİMDEN : Ahmet RAMİZ (Vepa Velar)
KİME : Semih ŞEFTALİ (Çarşı)
KONU : Çarşı'nın kampanyası

1830 “Bugün aldığımız faksınız bizi büyük ölçüde şaşırttı. Vepa Velar’a verdiğiniz sözü piyasa koşullarını gerekçe göstererek geri aldınız.

Vedat Öztarhan geçtiğimiz haftalarda tüm bayilerimizle tek tek görüştü ve iskonto sınırının %10 olması veya en fazla dört taksitle sınırlandırılması konusunda mutabık kaldı. Tüm bayilerimiz bu koşulları destekleyeceklerini kararlılıkla bildirdiler.

1840 Vedat Öztarhan sizden ve Boyner Grubu’ndan aldığı söze göre hareket etti. Kozmetik piyasasının düzelmesi için distribütörler ve bayiler birlikte karara vardılar.

Bugün Vedat Öztarhan hasta yatağından benden bu mesajı yazmamı istedi ve kararınızı yeniden gözden geçirmenizi rica etti.”

İMZA: Ahmet RAMİZ

Belge 53	Azim	01.10.2002
KİMDEN : Nesrin İDEM (Kağan)		
KİME : Erol ... (Azim)		
KONU : Kağan'ın iskontolu mal satışını engelleme		

1850 “KAĞAN PARFÜMERİ

Bilindiği üzere bir süredir Musa Yahya, Vepa-Velar, Lancome-Biotherm, C. Dior gibi firmalarla birlikte Altuğ Parfümeriler, Çarşı Mağazaları birlikte hareket ederek Doğan Karnibat'ın %30 iskontolu mal satmasını engellemeye çalışıyorlardı.

1860 Geçtiğimiz hafta Doğan Bey ve eşi Nilgün Hn. bahsi geçen bu ithalatçı şirketlere kısa aralıkla toplantıya gitmiştir. Çarşı ve Altuğ Parfümeriler de bu toplantılara katılmıştır.

Sonuç olarak bu birlik Doğan Bey'in %30 iskontolu mal satmasını engellemiştir (peşinde). Anlaşma sonucu peşin alışverişlerde %10 iskonto uygulaması başlatılmıştır. 01/10/2002 itibarı ile.

Bu uygulama ile birlikte ekte faksladığımız yeni bir sisteme geçilmiştir. Kazanılan Kağan puanları ile iskontolar peşinde yine %30'a denk getirilmiştir.

1870 Kazanılan puanları müşteriye küçük altın olarak da dönülecektir. Arden, Juvena, Sisley, La Praire, Azim ve mass grubunda %30 iskonto devam etmektedir.

İMZA: Nesrin İDEM”

Belge 54	Tekin Acar	02.10.2002
-----------------	-------------------	-------------------

KİMDEN : Zeynep ATAÇ (**Ataç**)
KİME : Semih ŞEFTALİ (**Çarşı**), Tekin ACAR (**Tekin Acar**)
KONU : Ataç ürünlerinin Çarşı'nın taksit kampanyası dışında tutulması

"1.10.2002 tarihli Advantage Card'a 6 taksit uygulamasına geçme kararınızla ilgili faksınızı aldık.

1880

Daha önce temsilci kozmetik firma distribütörleri ile yaptığınız çeşitli toplantılar sonucunda sektörün ve selektivitenin korunması adına çeşitli kararlar alınmış ve ortak görüş sağlanmış idi. Bu ortak kararın bozulmadan devamının tüm pazar için gerekli olduğu görüşünderiz.

Dolayısı ile kozmetik bölümünde firmamıza ait malların yeni uygulamanızın dışında tutulmasını rica ederiz."

İMZA: Zeynep ATAÇ BEŞCAN

1890

Belge 55	Tekin Acar	02.10.2002
-----------------	-------------------	-------------------

KİMDEN : Vedat AKYOL (**Te-Ha**)
KİME : Semih ŞEFTALİ (**Çarşı**)
KONU : Te-Ha ürünlerinin Çarşı'nın kampanyası dışında tutulması

"Markaların prestij ve imajının korunması için fikir birliği yaptığımız konsensüsün tarafınızca bozulması anlamına gelen duyurunuzu aldık.

Duyurusunu yaptığınız uygulamanızın temsilcisi olduğumuz markaların dışında tutulmasını rica ederiz. ..."

1900

İMZA: Vedat AKYOL -YK Bşk.

Belge 56	Tekin Acar	02.10.2002
-----------------	-------------------	-------------------

KİMDEN : Rupen MEYHANECİOĞLU (**Olay Kimya**)
KİME : Semih ŞEFTALİ (**Çarşı**)
KONU : Olay ürünlerinin Çarşı'nın taksit kampanyasının dışında tutulması

"Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik durumdan dolayı almış olduğunuz 6 ay vade uygulama kararını anlayış ile karşılıyoruz. ... ancak uzun süredir yapılan görüşmelerde selektif kozmetiğin satış stratejisinin tamamen değişik olduğunu ve indirimlerin ve vadelerin markaların prestijine ve piyasamıza zarar verdiğine karar verdik.

1910

Çarşı Mağazaları olarak yapmış olduğunuz bu kampanyaya temsil ettiğimiz markalarımız ile katılamayacağımızı bundan dolayı markalarımızın kampanya dışında tutulmasını rica ederiz."

İMZA: Rupen MEYHANECİOĞLU

Belge 57	Tekin Acar	03.10.2002
-----------------	-------------------	-------------------

1920 **KİMDEN** : Nezihe ŞUBERİ, Mert SAĞDAM (Te-Ha)
KİME : Tekin ACAR (Tekin Acar)
KONU : Çarşı mağazalarının taksit kampanyası

“İŞE YARADI” denildikten sonra aynı tarihli, Mert Sağdam’dan gelen e-posta mesajı yer almakta; o mesajda da “2 Ekim itibarıyla Çarşı Mağazaları genelinde başlayan 6 taksit uygulaması, kozmetik kategorisinde sadece mass-market grubunda devam edecektir. ...” denilmektedir.

İMZA: Nezihe ŞUBERİ

1930

Belge 58	Azim	11.11.2002
-----------------	-------------	-------------------

KİMDEN : Yunus SAKA, Bülent SAĞLAM (Azim)
KİME : Semih ŞEFTALİ (Çarşı), Akif Doruk (YKM)
KONU : İndirim kampanyası planı

“ Sayın Semih Şeftali,

Haksız rekabeti önleme adı altında; bilhassa büyük mağazacılık (Department Store) aleyhinde gelişen haksız rekabetin piyasamıza getirdiği durgunluk noktasını üzümlere gözlemlemekteyiz.

1940

Tüketiciyi koruma kanunlarına aykırı olarak tüketiciye sağlanacak imkanlar konusunda kozmetik yönetiminize yapılan psikolojik baskı da göz önüne alınırsa, bu durumun piyasamızın gelişmesini sağlayan reflekslerinizi yavaşlatmasının endişesini ciddi bir şekilde yaşıyoruz.

1950

Azim Pazarlama olarak planlarınızdan bihaber konumda olduğumuzu bildirir ve bu şartlar altında Aralık ayında parfümde lider olmanın sorumluluğu ile insiyatifimizi kullanarak; müşteri ayırımı yapmadan, kısıtlı imkanlarımız dahilinde tüketiciye yönelik sadece “parfüm”de (YSL kozmetik ve Lierac ürünleri hariç) piyasayı elektro şokla tedavi edici bir indirim kampanyası planlamış bulunuyoruz.

Bu hususta bilgilendirme yapmak ve görüşlerinizi alabilmek için acilen görüşmek istiyoruz.

Saygılarımızla,

İMZA: Yunus SAKA – Bülent SAĞLAM”

Belge 59	Tekin Acar	16.11.2002
-----------------	-------------------	-------------------

1960 **KİMDEN** : Ayşegül YENİDOĞAN (Altuğ)
KİME : Tekin ACAR (Tekin Acar)
KONU : Çarşı'nın taksit ve indirim kampanyası

“... ‘Distribütör Firmalar’ ve ‘Bayiler’ olarak aldığımız kararlara göre indirim oranları; nakitte %10 veya taksitli alışverişlerde 4 taksit olarak uygulanacaktı.

1970 Verilen bunca emek ve harcanan çabaya rağmen hala kurallara uymayanların olması ve haksız rekabete son veremememiz bizleri çok üzüyor. 15.11.2002 Cuma günü Capitol Alışveriş Merkezi'ndeki Çarşı Mağazası'nda başlatılan ve 16.11.2002 Cumartesi günü de Tepe Nautilus Alışveriş Merkezi'ndeki Çarşı Mağazası'nda uygulanan alışveriş şartları haksız rekabetin sınırlarını da aşmış durumda. ...8 taksit uygulanmaktadır.

Ayrıca mağaza içinde 17.11.2002 Pazar günü saat 19.00-22.00 saatleri arasında 6 taksit ve %10 indirim, nakitte ise %20 indirim uygulanacağı sürekli olarak anons ediliyor. ...”

İMZA: Ayşegül YENİDOĞAN

Belge 60	Tekin Acar, Ataç, Azim	18.11.2002
-----------------	-------------------------------	-------------------

1980 **KİMDEN** : Hanife ÇELİK, Yusuf SEVİLLA (Sevil)
KİME : Tekin ACAR (Tekin Acar), Roz Parfümeri, Alper ALTUĞ (Altuğ), Seda ÖZTARHAN (Vesco), Tuncer ÖZTARHAN (Vepa Velar), Şebnem BERKOL (Vepa Velar), Levent AYHAN (Vepa Velar), Esra KOÇAK (Vepa Velar), Ebru KARAÇAM (Vepa Velar), Ahmet RAMİZ (Vepa Velar), Ali ÇELİKKOL, Rupen MEYHANEÇİOĞLU (Olay Kimya), Elvan MEYHANEÇİOĞLU (Olay Kimya), Deniz DALGIÇ (Olay Kimya), Cumhuriyet ÇALIKOĞLU (Olay Kimya), Cansın KARAOĞLU (Olay Kimya), Vehbi YÜKSEL (Okurulusal), Recep BİÇER (Okurulusal), Murat ULUS (Okurulusal), Mete BALTAŞ (Okurulusal), Hasan OKUR (Okurulusal), Musa YAHYA (My Kozmetik), Zeynep ERSİN MİRKELAM (M-M), Önder ÖMERGİL (M-M), Vildan GÖKBAYRAK (Kozmetika), Osman KANPULAT (Kozmetika), Efsa ALBAY (Kozmetika), Azim Pazarlama, Zeynep ATAÇ (Ataç), Nezihe ŞUBERİ (Te-Ha), Osman A. (Te-Ha), Arcon

1990 **KONU** : “Haksız rekabetin önlenmesi ve malum gruba dur denilmesi”

Malum grubun yukarıdaki mesaj dikkate alındığında Çarşı olduğu kanaati oluşmuştur.

2000 “Yıllardır süregelen haksız rekabete artık son verdiğimizizi düşünürken yine malum grup yapacağını yaptı ve piyasanın altını üstüne getiren bu duruma ise yine hiçbir şey yapılamıyor. Bizler müşterilerimize %10 indirim veya 4 taksit ile ürün satılmasının nedenlerini anlatmaya çalışırken, malum grubun yaptıkları bizleri müşteri karşısında yalancı duruma düşürmekte ve malum grup ise bu durumdan yararlanarak satış patlamaları gerçekleştirmektedir.

2010 ...sözünü tutmayan bu malum gruba dur demesi gereken taraf ise artık sayın distribütörlerdir. Sayın distribütörler ya bu malum grubun piyasayı mahvetmesine alet olup suskun kalacaklar, ya da bu duruma son verecekler. Sevil Parfümeri Grubu üzerine düşen görevi fazlasıyla yerine getirmiş bulunuyor.

Cumartesi günü başlayan ve Kasım sonuna kadar sürecektir olan bu durumun kesinlikle sona erdirilmesi gerekiyor. Çünkü bu durumun düzeltilmemesi halinde kendi grubum adına kozmetik piyasasının altını üstüne getirecek bir kampanya hazırlayacağımdan kimsenin şüphesi olmamalı.

2020 *Bu duruma Salı gününe kadar fiilen görüp anlayabileceğimiz şekilde nihai son verilmemesi halinde bu birliğin artık sürdürülemeyeceği açıktır. Distribütörlerin bu konuda nedense yetersiz kaldığını ve bundan sonra da şimdiye kadar olduğu gibi perakendecilerin yalnız olduğunu tüm meslektaşlarıma üzümlerle bildiririm...”*

İMZA: Yusuf SEVİLLA

Belge 61	Kozmetika, Azim	18.11.2002
-----------------	------------------------	-------------------

KİMDEN : Alper ALTUĞ, Ayşegül YENİDOĞAN (Altuğ)

KİME : Tekin ACAR (Tekin Acar), Roz Parfümeri

KONU : 16 Ekim 2002 tarihli toplantı

2030

*“Sayın Meslektaşlarım,
Prestige kozmetiğin korunabilmesi için; Musa Yahya, Musa Engin, Burç Aksoy, Tuncer Öztarhan, Zeynep Ataç, Osman Kanpulat, Osman Zafer Aksu, Tanju Türegün, Burak Özdeniz, Yusuf Sevilla, Tekin Acar, Doğan ve ben birlikte olduğumuz 16 Ekim 2002 tarihli toplantıda; satış şartlarının nasıl olması gerektiği kararlaştırılmış, dışına çıkacak firmalarla ilgili net görüşler belirtilmişti. Bu görüşlerimin arkasında duran firmalara destek vereceğimi ve onlarla her konuda tam mutabakat içinde olacağımı teyit eder, neticenin bugün alınacağını umarım.*

2040

*Saygılarımla,
Alper Altuğ”*

Belge 62	Kozmetika, Ataç	27.11.2002
-----------------	------------------------	-------------------

KİMDEN : Alper ALTUĞ (Altuğ)

KİME : Distribütörler

KONU : Kağan Parfümeri'nin indirim uygulaması

2050

“ Dün Yapılan toplantıda alınan kararlardan sonra kağan parfümeri bugün nakitte %40 indirim uygulamaya başladı. Bunun şimdilik olduğunu düşünüyoruz. Çünkü geçen sene bu oran %50'lere çıkmıştı. Çarşı Mağazaları'nın da bunun üzerinde iskontolar yapacağını biliyoruz.

Aralık ayında işte bu nedenlerden dolayı bize mal satışında ısrarcı davranmamızı rica ediyoruz. Aralık ayını en az mal alım ve satımı ile geçireceğiz. Aralık ayı sonrasında piyasadaki bu karmaşa sona erdiğinde tekrar rutin çalışmamıza döneceğiz.”

Belge 63	Tekin Acar	02.12.2002
-----------------	-------------------	-------------------

KİMDEN : Burç AKSOY (Arcon)

KİME : Tüm selektif mağaza sahipleri ve distribütörleri

KONU : Fiyata dayalı rekabetin önlenmesi

2060

Mesajda Bebek'te yapılan bir toplantıdan bahsedilmektedir. Bu toplantının Çarşı'nın Kasım ayında giriştiği aksiyon üzerine yapıldığı düşünülmektedir.

"...Bazıların söylediği şekilde Azim Pazarlama'nın yaptığı aksiyonu bir promosyon gibi görme mantığına kesinlikle karşıyım. 100 ml parfüme 100 ml hediye verseniz bile bir promosyondur. Ama tam sayfa ilan, ortada %50 indirim yazısı ve altında bayi isimleri bir promosyon olamaz fiyat rekabetidir.

2070

Sektörde bugüne kadar yapmaya çalıştığımız şeyin ruhu bence fiyata dayalı rekabetin selektiviteye zarar vermesi ve önlenmesi gerektiği idi hatta taksidin de bir çeşit indirim olduğu ve aynı şekilde düşünülmesi gerektiği noktasında hemfikirdik. Bu olaylarda bizim hiç yanımızda olmayan Azim Pazarlama'nın %50 ilanının altında iş yaptığımız firmaların bazılarının isimlerinin olması, bu firmaların (selektif kozmetikte) fiyata dayalı rekabetin karşısında olmadığını gösteriyor. Bu da gerçekten üzücü...

Durum ne olursa olsun biz firma olarak fiyata dayalı rekabete hep olduğumuz gibi karşı olacağız. Piyasa koşulları içinde kim ne yaparsa yapsın kimseye ekstra vade veya iskonto vermeyeceğiz. Buna (Bebek'te toplantıda söylediğim gibi) 4 ay –6 ay vade farkı da dahildir.

2080

Kaldı ki siz vadeyi açarak Çarşı'nın sizden pazar payı aldığını ve bunun tarafımızdan ödenmesi gerektiğini düşünüyorken bugün durum tersidir, yaptığı indirimle Azim Pazarlama bizlerin pazar payını almıştır ve bu farkı sizin bize ödemesi gerekmektedir. Ancak sonu gelmeyen ve gelmeyecek tartışmalar artık zaman kaybından öteye anlam taşımıyor.

Tekrar etmek isterim ki gelinen noktada biz Christian Dior olarak fiyata bağlı rekabete karşıyız ve bunu önlenmesini kimse talep etmezken nasıl istediyseniz hala istiyoruz çünkü bunun selektiviteyi öldürdüğünü düşünüyoruz."

İMZA: Burç AKSOY

2090

Belge 64	Kozmetika, Çarşı	01.05.2003
-----------------	-------------------------	-------------------

KİMDEN : Yusuf SEVİLLA (Sevil)
KİME : Nezihe AKYOL (Te-Ha), Alper ALTUĞ (Altuğ), Roz Parfümeri, Tekin ACAR (Tekin Acar), Canan ÇİFTÇİ (Azim), A. ARISOY, Cem ARIK (L'oreal), Cem YÖRÜKER (Tekin Acar), Tolga DOĞAN (L'oreal), Emre USLU (Kozmetika), Hakan ERMAN (Sante), Kağan, Cevat KAVRAZLI (L'oreal), Ali KANPULAT (Kozmetika), Önder ÖMERGİL (M-M), Recep BİÇER (Okurulusal), Rupen MEYHANECİOĞLU (Olay Kimya), Seda ÖZTARHAN (Vesco), Selen SAİT, Süleyman SOYER (Azim), Suzin KARTAL (Yöntem), Şebnem BERKOL (Vepa Velar), Tamer METE (My Kozmetik), Tarko Kozmetik, Tuncer ÖZTARHAN (Vepa Velar), Vedat AKYOL (Te-Ha), Vehbi YÜKSEL (Okurulusal), Vildan GÖKBAYRAK (Kozmetika), Zeynep ATAÇ (Ataç), Zeynep DİPÇİN
KONU : Muhteşem promosyon ve aksiyonlar

2100

"2001 yılından itibaren yaşanan, günümüze kadar uzanan ve maalesef selektif kozmetik pazarını giderek küçülten olaylar durmak bilmiyor. Sanırım

2110 tüm bu olayların siz distribütör firmalar da farkında. 2002 yılı Kasım ayına kadar kozmetik sektörünü şu anda düştüğü durumdan kurtarabilmek için kendi adıma yaptığım tüm çabalar maalesef sonuçsuz kaldı. Kasım ayından bu güne kadar bu duruma göz yumarak suyu akışına bırakmış ve siz distribütör firmaların neler yapacağını görmek istemişim. Ancak yıllardır olduğu gibi gördüğüm tek şey hiçbir şey yapmıyor gibi görünürken aslında istediklerinizi yapıyor olmanız.

2120 Ancak son günlerde yaşanan ve mass markette bile olmayan, tabiri yerindeyse belden aşağı vurma sayılan, ancak kendilerince kampanya diye nitelendirilen bir takım olaylar karşısında işimiz artık para kazanmak ve ticaret yapmak değil, indirim yarışı yapmak oldu. Bu durumdan tek yararlanan ise müşteri. Nasıl oluyor da aynı kampanyaları ben yapıyor olsam çok büyük zararlar edeceken, diğer bayiler zarar etmiyor. Bu duruma tek açıklama ise, zarar etmiyorlar çünkü siz distribütörler, bu kampanyaları düzenleyen bayilerinizi tüm bu indirimlere rağmen kar edebilecek kadar ekstra indirimlerle destekliyorsunuz.

2130 Bazı distribütör firmaların yapılanlara karşıymış gibi görünerek, bu kampanyaları destekledikleri ve bundan çıkar sağladıkları malumunuzdur. Bilinmesi gereken ise bu kampanyayı destekleyin ya da desteklemeyin sorumluluk siz distribütörlere aittir. Bazı distribütör firmaların yaptığı kampanyalara katılmak bence bayiyi suçlu durumuna düşürmez. Ancak kampanyayı yapan firmaya misilleme yapmak istiyorsanız; bunu tek bayiyi destekleyerek değil tüm bayilerinize uygulayın. Yok eğer bunun markalarınızın prestijini zedeleyeceğini düşünüyorsanız, bu yaptığınızın daha prestijli olduğunu söyleyemem.

2140 Yapılan bu indirimlere son verilmesi (sözde sizin uyarılarınızdan sonra son verildi) eğer bunu yapanları temize çıkartıyor ise ben ve bunu yapmayan diğer bayileriniz??? Bu kez yapılanlara göz yummayacağımı ve yapanlara ne gibi yaptırımlarda bulunacağınızı görmez isem Sevil Parfümeri Grubu olarak gerçekten piyasayı mahvedecek ve kimsenin yapamayacağı bir kampanya ile piyasayı altüst edeceğime ve bunu da siz distribütör firmalardan karşılayacağıma hiç ama hiç şüpheniz olmasın.

Tüm bunların yanında bu sektörde kim ne konuşursa konuşsun söylediğini yapanın bir tek Sevil Parfümeri olduğunu bir kez daha kanıtladığıma seviniyorum.

2150 Bu konudaki geri dönüşlerinizi beklediğimi bir kez de yazılı olarak bildirir, iyi çalışmalar dilerim.

Saygılarımla,
Yusuf Sevilla”

Belge 65	Tekin Acar, Çarşı	02.05.2003
----------	-------------------	------------

KİMDEN : Tekin ACAR (Tekin Acar)
KİME : Yusuf SEVİLLA (Sevil), Herkese bilgi kaydı
KONU : 01 Mayıs 2003 tarihli e-posta mesajına cevap

**"BEYTULLAH BEY'İN DİKKATİNE
DEĞERLİ ARKADAŞIM YUSUF**

2160

Dün akşam mailini aldım. Haksız rekabete karşı bir bölümünde birlikte verdiğimiz mücadeleyi, yaptıklarımızı, yapamadıklarımızı düşündüm. Kısaca toparlamaya çalışacağım gelişmeleri ve şahsi değerlendirmelerimi meslektaşlarımızla da paylaşmak istedim.

2170

Öncelikle sektörümüzdeki haksız rekabetten en az senin kadar rahatsızım ve kesinlikle yapılanları ve karşılık olarak benim yaptığımı doğru bulmuyorum. İki yıla yakın bir süre haksız rekabetin önlenmesi için birlikte verdiğimiz mücadelede firmaların tamamına yakınının desteğini almıştık. YKM bu konuda bizleri ve mücadelemizi desteklemeye başlamıştı. Son olarak Çarşı ile diyaloga girmiştik ve bence uzun süre birbirimize güvenerek ve dayanışma ile haksız rekabeti bitirecek ortamı oluşturmuştuk. Tam başardık derken 2002 aralığında her şey bozuldu ve onca emek ve çaba boşa gitti. Bence Aralık ayındaki gelişmeleri incelersek gelecek için faydalı olacaktır.

6 Aralık Cuma günü bebek otelde Çarşı'nın müdürü Semih Şeftali ve kozmetik yetkilisi Mert Sağdam ile yaptığımız toplantıda özetle Sevil grup, Çarşı grubu, Tekin Acar grup olarak anlaşmaya vardığımız ve meslektaşlarımızla paylaşacağımız konular;

2180

1- Çarşı duyuru ve angajmanları nedeniyle uyguladığı saatlik iki al bir öde türü uygulamaları 21 aralığa kadar sürdürmek zorunda olduğunu, Bu tarihe kadar bizlerin de bu promosyona bire bir aynı olmayan uygulamalarla karşılık verebileceğimizi

2-21-31 aralık tarihleri arasında peşine %15 indirim veya 6 taksit uygulanacaktı

3-1 ocak 2003 itibariyle peşin indirimi %10 ay vade ise 4 aya çekilecekti.

2190

Uygulamaları ve aksaklıkları konuşmak üzere her ayın 3. çarşambası aynı yer ve saatte yeni arkadaşlarımızı da dahil ederek toplanma kararı alarak hep birlikte uzun süre mücadelesini verdiğimiz haksız rekabetin önlenmesi yönünde çok önemli bir başarı sağlamıştık. Bu sonuca ulaşmamızda birlikte hareket etmemizin ve birbirimize güvenmemizin rolü en önemli etken olmuştur. Alınan kararların neden hayata geçirilemediğini hatırlarsak, Sen güvenilir kaynaklardan aldığın bilgilere göre çarşının 21 aralıkta anlaşmaya uymayacağını öğrendiğini söyledin. Ben yaptığım görüşmeler sonunda (Mert bey dahil) anlaşmanın bozulmayacağını öğrendim ve seninle defalarca görüştük sonuç olarak bilgi kaynağından aldığın tüm bilgilerin bu güne kadar hep doğru çıktığını ve çarşının yaptıklarına daha sonra cevap vermekten sıkıldığını ve onların bir şeyler yapmasını beklemek istemediğini onlardan önce harekete geçeceğini söyledin ve uygulamayı başlattın. Bu seninle haksız rekabetle ilgili ilk anlaşmazlığımız oldu. Onca zamandır sürdürdüğümüz haksız rekabeti önleme birlikteliğimizin sonu oldu. Herkes doğru bildiğini yapsın noktasına geldik tüm kazanımları bir anda sildik. Sonuçta çarşının sözünde durduğu ortaya çıktı ama iş işten geçmişti.

2200

2003 Ocak ayında Tekin Acar olarak Azim dışında tüm firmalarımızla yıllık toplantılarımızı yaptık. Tekin Acar grup olarak haksız rekabetle mücadeleden bir sonuç alamadığımızı bu uğurda kendi işlerimi ve mağazalarımı ihmal etme pahasına başarılı olamadığımızı 2003 yılı başından

İtibaren yapılacak her türlü haklı haksız rekabete karşılık vereceğimizi firmalarımızla paylaştık.

2210 Gelelim rahatsızlık konusu parfümde yapılanlara. Parfümde payı yüksek bir grubun özel günlerde sürekli %50 indirimle perakende satış yaptırması, bunu tüm bayilerinde uygulaması etik olarak ne kadar doğru. Bu grubun ürünlerini şu veya bu nedenle satmayan bayilerin müşterileri karşısında düştükleri zorluklar...**ORTADA HAKSIZ BİR REKABETİN REZİLLİK BOYUTUNA ULAŞTIĞI TESPİTİNE KATILYORUM.** Benim bu savaşa elimde aynı marka mermi ile olmasa bile başka mermilerle karşılık vermem zorunluluktan ama doğru olduğunu iddia edemem. Yaptığım tek doğru firmalar arasındaki haksız rekabette sürekli haksızlığa uğrayan ve geçmişteki mücadelelerimizde bize destek veren firmaların mallarını hiçbir beklentim olmadan benzer koşullarla satarak bu rekabette bir ölçüde dengeyi sağlamış olmamdır.

2220 **DEĞERLİ DOSTUM YUSUF** her zaman konuştuğumuz gibi sen **BENİM ÖNEMLİ RAKİBİMSİN** müşteriye iyi serviste, ürün çeşitliliğinde, yeni ve modern açılışlarda, teknolojiye seninle rekabet beni de seni de geliştirecektir. **İNDİRİMDE VADEDE HAKSIZ REKABETTE RAKİP OLMAK SAVAŞMAK İSTEMİYORUM BU İSTEĞİM DİĞER MESLEKTAŞLARIM İÇİNDE GEÇERLİDİR.**

2230 ...marka sahiplerinin markaları ile ilgili koyacakları kurallara her zaman olduğu gibi uymaya hazırım. Önerdikleri perakende fiyatlarla satış yapmağa hazırım, vadelerin alım vadeleri paralelinde uygulanmasına hazırım, bu yönde varılacak bir uzlaşmayı asla bozmamayı taahhüt ederim. Tüm meslektaşlarımızın uyacağı ve önereceği başka formüllere de uyarım. Tabii ki sen ve diğer arkadaşlarım da uyarsa.

2240 Aksi taktirde yapılacak her türlü haksız rekabete cevap vermem 2003 yılı için tüm firmalarımızla da paylaştığımız grup kararımızdır. Piyasadaki uygulamalar bizim ne yapacağımızı belirleyecektir, ki adı üstünde haksız rekabet ve karşılığı çok doğru şeyler olmayacağını şimdiden kabul ediyorum.

SONUÇ OLARAK; BİRKEZ DAHA HAKSIZ REKABETE KESİNLİKLE KARŞI OLDUĞUMU BİLMENİZİ İSTERİM. BU KADAR ÖNÜ AÇIK VE GELİŞMEYE MÜSAİT BİR SEKTÖRDE İŞİMİZİ GELİŞTİRMEK VE BÜYÜTMEK İÇİN BUNCA FIRSAT VARKEN PARAMIZI İMKANLARIMIZI BOŞ YERE HARCARSAK DOĞACAK BOŞLUĞU YABANCI ZİNCİRLERİN DOLDURACAĞINI SÖYLEMEK BİR KEHANET OLMAYACAKTIR.

2250 **TÜM MESLEKTAŞLARIMIN GÜVEN ORTAMI OLUŞTURMADA İSTEKLİ VE GAYRETLİ OLMALARI HALİNDE İÇİNDE BULUNDUĞUMUZ OLUMSUZLUKLARIN KISA SÜREDE AŞILACAĞINA İNANIYORUM”**

İMZA: Tekin ACAR

Belge 66	Kozmetika	07.05.2003
KİMDEN	: Bruno VAN DER VYNCKT (L'oreal)	

KİME : Bayilere
KONU : İndirimlerden şikayet

Sn. Halit Bey dikkatine

2260 “...Parfüm lüksün rezerve ettiği sahadır ve mass-market tüketicilerini kendilerine çekemezler. Senenin 4 dönemi parfümler için kesinlikle kaçırmamız gereken bir dönem. Sevgililer Günü, Anneler Günü, Babalar Günü ve sene sonu. Bu 4 dönem esnasında, tüketicileri hem kendileri, hem de hediye olarak bizim parfümlerimizden almak zorundadır. Halbuki bizler ne yapıyoruz? Bu önemli dönemlerde tüketicilere yarı fiyatına ürün satıyoruz. Bizler ve sizler para kaybetmekle kalmayıp, paralel pazar oluşmasına ve kötü koşullarda satılmasına seyirci kalıyoruz. Selektif pazarın geleceğini konuşmak için acilen bir toplantı yapmamız gerektiğine inanıyorum.”

2270

İMZA: Bruno VAN DER VYNCKT

Belge 67	Azim	11.06.2003
KİMDEN	: Caroline ABRAHAMYAN (YKM)	
KİME	: Tüm YKM Mağazalarına	
KONU	: “AZİM ACİL İADELER” başlıklı e-posta mesajı	

“ SEVGİLİ YÖNETİCİLER,

2280 *Ekteki dosyada yer alan tüm ürünlerin gün içerisinde iadesini hazırlayıp bugün ...(okunmuyor) yapın ve ...(okunmuyor) rica ediyorum.*

İadesi yapılan ilgili markalar

ANNA SUI, BENETTON, E. UNGARO, G. B. HILLS, J. PATOU, MUELHENS, NAOMI, OSCAR, S. RYKIEL, SALVATORE, VAN CLEEF, YOHJI

Azim firmasından satın alma kararı iptal olan markalardır. Bu markalara devamında da sipariş verilmemesi önemle rica olunur.”

Belge 68	Çarşı	12.06.2003
KİMDEN	: Hakan AKDOĞAN (Çarşı)	
KİME	: Mert SAĞDAM (Çarşı)	
KONU	: Vepa'nın Kağan'dan çekilme kararı	

2290

2300 “Mert Bey,
Bugün Vepa'dan Ahmet Ramiz ve ekibi mağazamızı ziyaret etti. Sıkıntılarımızı, özellikle de Kağan Parfümeri'yle ilgili sorunlarımızı aktardık. Bize hak verdi. **Kağan Parfümeri'den tüm ürünleri ve standlarıyla hemen çekilme kararı aldı.** Bu, mağazamızı çok olumlu yönde etkileyecek bir girişim. Diğer firmalara da örnek olabileceği inancındayız. Yapmamız gereken firmanın satışlarını artırmasında destek olmak ve sadece Çarşı'da satış yaparak Kağan'daki kaybın çok az olacağını hatta olmayacağını ispat etmek. Bu aşamada zaten Ahmet Bey kendisine bizim de destek vermemizi istiyor. İlerleyen günlerde gelişmelere göre sizden destek isteyeceğiz.

Bilgilerinize sunarım.”

Belge 69	Azim	23.10.2003
-----------------	-------------	-------------------

KİMDEN : Akif DORUK (YKM Satın Alma Direktörü)
KİME : Yunus SAKA (Azim)
KONU :

2310

“Değerli İş Ortağımız,

Uzun süredir kozmetik sektöründe süregelen haksız rekabeti ortadan kaldırma çabalarınızı takdirle karşılamaktayız.

Ancak şu son dönemde görülen odur ki, bu çabalarınız maalesef bir sonuca ulaşamamıştır.

2320 *Bugüne kadar YKM olarak biz, kendimizi hep bu rekabet ortamının dışında tutmak istedik. Hatırlarsanız dört yıl önce de firmaları bir araya getirerek bir anlaşma zemini oluşturmaya çalıştık ve bu rekabete engel olmak için büyük çabalar gösterdik. Bu çabalarımız sonucunda ne yazık ki o zaman da amacımıza ulaşamadık.*

Ancak yaşanan son gelişmelerden sonra, YKM olarak biz, artık bu rekabetin dışında kalmak istemiyoruz. Bugünden itibaren yapacağımız tüm aktiviteler için alacağımız kararlara hak vereceğinizi ve bizleri anlayışla karşılayacağınızı umuyorum.

2330

Saygılarımla,

İMZA: AKİF DORUK
Satın Alma Direktörü”

Belge 70	Kozmetika	05.01.2004
-----------------	------------------	-------------------

KİMDEN : Kozmetika
KİME : Tekin ACAR (Tekin Acar)
KONU : Kozmetika ürünlerinde indirimlerin uygulanmaması

2340

“Sayın Tekin Acar,

2004 yılına başlarken geçen yılın sonunda piyasalarda cereyan eden satış politikalarından çok rahatsız olduğumuzu belirtmek isteriz.

Bildiğiniz gibi bizler piyasaların bozulmasına neden olan bu tip yıkıcı ve tüketicinin güvenini sarsıcı indirimleri yapan firmalar ile esasen bu gibi sebepler yüzünden çalışma imkanını bulamamaktayız.

Temsilcisi bulunduğumuz üretici firmalar da bu tip yüksek indirimlere şiddetle karşıdırlar ve bu husus mümessillik anlaşmamızda da yer almaktadır.

2350

Tüketici güveninin sarsılmaması, üretici firmalarımıza karşı sorumluluklarımızın yerine getirilebilmesi ve işbirliğimizin sağlıklı devamı için bundan böyle bu gibi indirimlerin temsilcisi olduğumuz ürünlerde uygulanmamasını önemle rica ederiz.

En samimi sevgi ve saygılarımızla.

KOZMETİKA A.Ş.”

Belge 71	Kağan	24.02.2004
-----------------	--------------	-------------------

2360 **KİMDEN** : Adnan SAYBAŞILI (**Antis**)
KİME : Bayilere
KONU : İndirim oranları ve taksit sayıları

“ Sayın Bayilerimiz,

Şirketimizin zaman zaman piyasada ve siz sayın bayilerimiz nezdinde yapmış olduğu araştırmalar neticesinde genellikle şikayetçi olunan bir takım konular tespit etmiş bulunmaktayız.

2370 *Şirket olarak siz bayilerimizle beraber kendimizi bir aile olarak düşündüğümüz için bu şikayetlerden kimsenin zarara uğramaması için özellikle şu üç noktaya uyulmasını bekleyerek bu hususların size bildirilmesinin yararlı olacağını düşünüyoruz.*

- 1- Tüm ürünlerin perakende satışında hiçbir şekilde 3 taksitten fazla taksitleme yoluna gidilmemesi*
- 2- Perakende satışlarda peşin ödeme durumunda %10'dan fazla bir indirimin katıyen yapılmaması*
- 3- Özel indirim günlerinde de bu hususlara dikkat edilmesi.*

2380 *Siz sayın bayilerimize daha iyi hizmet verebilmek ve bayiler arasında haksız rekabete sebep olmaması bakımından uyulmasını mutlak olarak istediğimiz hususlardır.*

Sizlerin de menfaatine olan bu hususlara aynen uyacağınızı ümit etmekteyiz. Bu vesile ile en iyi dileklerimizizi yolluyoruz.

*Saygılarımızla
Adnan SAYBAŞILI
Antis Kozm. Td. Şti.”*

2390

Belge 72	Kağan	17.03.2004
-----------------	--------------	-------------------

KİMDEN : Kağan Parfümeri
KİME : Adnan SAYBAŞILI (**Antis**)
KONU : 24.02.2004 tarihli faks mesajına cevap

“24/02/2004, 02/03/2004, 08/03/2004 tarihli mektuplarınıza cevaptır.

- 2400 1- %15 iskonto ile 30 günlük vadede işaret ettiğiniz şekilde ödemeyi taahhüt ediyoruz.
2- 24/02/2004 tarihli mektubunuzdaki üç şart, tüketicinin aleyhine olarak zorlanamaz. Biz sadece tedarikçi değil, müşterilerimizi de ailemizden sayıyoruz. İmkânlarımız elverdiğince daha uzun vade ile ve daha fazla iskonto ile tüketiciye ulaşmak işletmemizin değişmez prensibidir.

Zorlanan ve yazılı taahhüdü istenen sınırlı vade ve sınırlı iskonto tüketicinin aleyhine olduğu için yürürlükteki tüketici kanununa da aykırıdır.

- 2410 Vadeyi uzatmamız veya iskontoyu arttırmamız ürünleri aynı yerlerden ve aynı şartlarla temin ettiğimiz için diğer perakendecilere haksız rekabet uygulaması değil, kârımızı tüketici ile paylaşmak ve topluma karşı sorumluluğumuzu idraktır.

Bu nedenlerle ürünlerinizi satmakla birlikte böyle bir taahhüdü ne yazılı ne de sözlü veremeyeceğimizi,
Bilgilerinize saygılarımızla arz ederiz.”

Belge 73	Kağan	25.03.2004
----------	-------	------------

KİMDEN : Adnan SAYBAŞILI (**Antis**)
KİME : Doğan KARNİBAT (**Kağan**)
KONU : 17.03.2004 tarihli yazıya cevap

2420

“Sayın KARNİBAT,

İlgi: 17/03/2004 tarihli yazınıza cevaptır.

İlgideki yazınızın 2. Maddesinde belirtilen olayı tüketici aleyhine zorlama olarak almanızı anlamamız mümkün olmayan bir değerlendirme şeklidir. Zira biz sizin ifadelerinizle tüm bayilerimizi bir aile olarak kabul etmekte ve onları korumak mecburiyetinde olduğumuzu hissetmekteyiz.

- 2430 Ciddi bir müessese olarak bayiler arasında haksız rekabet olmasına ve bu hususta tüketicilerin kullanılmasına mutlak olarak karşıyız.

Takdir etmeliyiz ki, muhatabımız olan kimselerin kalitesi ve eşitlik ilkesi bizi buna zorlamaktadır.

Bu neden ile bu prensipten katiyen vazgeçmeyeceğimizi bildiririz.

- 2440 Topluma karşı sorumluluğunuzu takdirle karşılamakla birlikte, beraber ve konulmuş kurallara uygun hareket etmenin de bir mecburiyet ve bilinç olduğunu aksi halde lehinize bir tekelleşme olacağını hatırlatırız.

Yapmış olduğumuz bu uygulama ve koyduğumuz prensiplerin tüketiciyi koruma kanununa aykırı bulunmadığı ve durumu anlayışla karşılayacağınızı ümit etmekteyiz.

Aksi halde diğer bayiler aleyhine bir tatbikat oluşmaması için münasebetlerimizi gözden geçireceğimizi bildiririz.

2450 Saygılarımızla,
Adnan SAYBAŞILI
ANTİS KOZM. ŞTİ.”

Belge 74	Çarşı	01.04.2004
----------	-------	------------

KİMDEN : Hakan AKDOĞAN (Çarşı)
KİME : Mert SAĞDAM (Çarşı)
KONU : “Kağan’ın yarattığı erozyona dur deme zamanı geldi.”

2460 “Merhaba .
Bursa’da yine Kağan Parfümeri’ye yenik düştük. Dün bizden önce davranarak Lancome’a uygulattığı aynı aktivasyonda Kağan Parfümeri 462 adet satış yaptı. Biz bugün 200 adet civarında kalacağız. Her zaman olduğu gibi aslan payını yine onlar aldı.

Bence artık Kağan Parfümeri’nin bizde yarattığı erezyona dur deme zamanı geldi. Bu konuyla ilgili bir toplantı talep ediyorum. Çarşı imajının ne kadar zedelendiği, müşterinin burada bizi diğer müşteriler önünde ne kadar zor durumlara düşürdüğünü sizlere tekrar tekrar anlatmak istiyoruz. Hep birlikte bu konuya çözüm bulmalıyız.

2470 Saygılarımla,
Hakan AKDOĞAN”

Belge 75	Kozmetika	06.05.2004
----------	-----------	------------

KİMDEN : Rosa Parfümeri
KİME : Kozmetika
KONU : İndirim ve taksitler

2480 “Bildiğiniz üzere bir süre önce piyasada oluşmuş olan ve herkese zarar veren indirim ve taksit karmaşasına son verebilmek niyetiyle indirimlerinizi revize ederek aşağı çektiniz. Kozmetik pazarının tekrar selektif imajını kazanabilmesi için almış olduğunuz bu karar, elbette tam katılımın sağlanamaması vb. sebepler dolayısıyla başarıya ulaşamamıştır. Bugün geldiğimiz noktada piyasadaki indirim ve taksit karmaşası giderek tırmanmaktadır. Sizin de muhakkak takip ettiğiniz üzere şu an piyasada ‘KDV bizden +6 Taksit, 12 taksit, %10 indirim 6 taksit’ gibi kampanyalar her gün gazetelerde yer alıyor.

Bizler gibi ufak bayileri korumak adına ve kendinizi riske atarak, piyasayı düzene sokmak adına almış olduğunuz indirim düşürme kararı ne yazık ki ters tepmiş ve bizlerin rekabet şansını iyice yok eden ve bizi de yok oluşturan bir duruma gelmiştir...”

Belge 76	Kozmetika	Tarih Yok
----------	-----------	-----------

2490 **KİMDEN** : Yusuf SEVİLLA (Sevil)
KİME : Distribütörlere

KONU : İndirimlere distribütörlerin sessiz kalması

“Piyasalarda anneler günü promosyonu adı altında gerçekleştirilen kampanyalara indirim yapmayan bayilerimizin tüm karşı çıkmalarına rağmen, siz değerli distribütörlerimizin bütün olanlara kayıtsız kalması kendi grubum adına siz distribütörlere olan güvenimi bir kez daha sarstı.”

I.2.2. Dönemsel Tespitler

2500

Önceki bölümde yer verilen belgelerden görüldüğü üzere, kozmetik sektöründe teşebbüsler arasında gerçekleşen sektörün ticari koşullarına ilişkin görüşme, yazışma ve toplantılar belirli dönemlerde sıklaşmaktadır. Bu tespitlerin ve uygulamaların daha anlaşılır hale gelmesi için söz konusu belgelerin dönemsel olarak da değerlendirilebilir hale getirilmesinin yerinde olacağı düşünülmüştür. Buradan hareketle, gerek önaraştırma gerekse soruşturma döneminde elde edilen belgelerin dönemsel olarak sınıflandırılması aşağıda yer almaktadır.

2510

a) Şubat 2001 (Belge 1-2)

Sektörde zararına satışları ve haksız rekabeti önlemek gerekçesiyle yapılan toplantılara ilişkin tespit edilen en eski belge, İstanbul Dedeman Otel’de yapılan 10.1.2001 tarihli (Belge 1). Söz konusu kartel belgesinden sadece bir ay sonra, yine perakendeci teşebbüsler tarafından hazırlanan ve bir ay önceki anlaşmadaki benzer ifadeleri içeren bir başka mutabakat metni mevcuttur. Tekin Acar tarafından Vepa Velar’a gönderilen mesajın ekinde de, söz konusu toplantıda varılan anlaşmaya ilişkin mutabakat metni yer almaktadır. Bu mesajda 09.02.2001 tarihli Hürriyet Gazetesinde yer alan, “Çarşı Mağazaları’nda uygulanacak iskontolara ilişkin ilanlar”dan ötürü Vepa Velar uyarılmaktadır (Belge 2). Söz konusu mutabakat metni iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda, perakendeci firmalar, piyasada uygulanacak maksimum iskonto ve vade oranlarını belirlemekte, bu mutabakata uymayan perakendecilere distribütörler tarafından mal temininin kesilmesi ya da bayiliklerinin kaldırılması kabul edilmektedir. Bu yaptırım uygulamayan distribütörlere ise temsil ettikleri markaların satıştan kaldırılarak yaptırım uygulanması kararlaştırılmaktadır. Mutabakatın ikinci kısmında ise distribütörlerin perakendecilerin ulaştıkları bu mutabakata katıldıkları ve destekledikleri belirtilmektedirler. Pazarda oluşan kartel mekanizmasının uygulanmasına örnek olarak Tekin Acar’ın Beymen’de yapılan indirimli satışları şikayeti üzerine (Belge 5) Sante tarafından Tekin Acar’a gönderilen ve söz konusu firmaya satışın durdurulduğunu ve raflardaki ürünlerin geri istendiğini belirten cevabı gösterilebilir (Belge 6).

2520

2530

b) Temmuz 2001 (Belge 5, 6, 7)

Bu dönemde sektördeki mutabakatın, Te-Ha ve Azim gruplarının ürünleri kapsamında yapılan satışlarla Beymen tarafından bozuldu² ve Tekin

² Önaraştırma sürecinde Doğan Karnibat ile yapılan görüşmede de Karnibat’ın, 2001 yılı başında imzalanan mutabakat metninin Mayıs ayına kadar uygulandığını belirttiği görülmektedir.

2540 Acar'ın bu durumu bütün distribütörlere ve perakendecilere şikayet ettiği görülmektedir (Belge 5). Bu süreç içinde önce Sante Kozmetik, Beymen hakkındaki şikayetlere katıldığını ve bu mağaza ile çalışmayacağını bildirmiş (Belge 6), ardından da Tekin Acar anlaşmanın bozulmasından dolayı kendisinin gerekli tedbirleri alacağını piyasaya duyurmuştur (Belge 7).

c) Aralık 2001 (Belge 9-22)

2550 Bu dönemde, Tekin Acar ve Sevilla'nın özellikle büyük mağazaların (department stores) uyguladıkları indirimlerden şikayetçi olması üzerine (Belge 9, 10, 11, 12); distribütörlerin, bayilerini bu konuya ilişkin olarak uyardıkları görülmektedir. Söz konusu uyarıların, aşağıda görüldüğü gibi 12-14 Aralık tarihleri arasında gerçekleştiği görülmektedir. Bu süreçte;

2560 12.12.2001 tarihinde Ataç (bayilerine gönderdiği faks ile),
12.12.2001 tarihinde Arcon (bayilerine gönderdiği faks ile),
13.12.2001 tarihinde Olay Kimya (bayilerine gönderdiği faks ile),
13.12.2001 tarihinde Te-Ha (bayilerine gönderdiği faks ile),
14.12.2001 tarihinde Azim (bayilerine gönderdiği faks ile),
14.12.2001 tarihinde Musa Yahya (bayilerine gönderdiği faks ile),
14.12.2001 tarihinde L'oréal (Tekin Acar'a gönderdiği faks ile),
14.12.2001 tarihinde Vepa Velar (Tekin Acar'a ve Venüs Parfümeri'ye gönderdiği faks ile),

Sevil ve Tekin Acar tarafından yapılan uyarıları bayilerine yansıtmışlar ya da yansıtacaklarını taahhüt etmişlerdir (Belge 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 21).

L'oreal tarafından gönderilen mesajda (Belge 19) yer alan

2570 "Biraz önce Sn. Yusuf Sevilla ile birlikte imzalayarak pazarda bulunan tüm marka ve mağaza sahiplerine gönderdiğiniz '11 Aralık toplantı içeriği' notunuzu almış bulunuyorum"

ifadesinden; Tekin Acar'ın 30.11.2001 tarihli ve Yusuf Sevilla'nın 07.12.2001 tarihli mesajlarının ardından iki tarafın konuya ilişkin olarak 11.12.2001 tarihinde bir araya geldiği ve bu toplantıda alınan kararları distribütörlere faksladıkları sonucu ortaya çıkmaktadır. Öte yandan, Belge 20'de yer alan

2580 "Selektif kozmetiğin içine düştüğü haksız rekabetin inanılmaz boyutlara ulaşması nedeniyle **11 Aralık günü İstanbul'da Arcon, Ataç, Azim, Kozmetika, Musa Yahya Grup, Te-ha, Olay, Velar, Vesco firmalarının katılımı ile** bir toplantı düzenlenmiştir."

ifadesi, 11 Aralık'taki toplantının Sevil ve Tekin Acar ile sınırlı olmadığını göstermektedir. Yukarıda yer verilen ithalatçı firmaların bayilerini uyarı nitelikteki faks mesajlarının da, 11 Aralık'ta yapıldığı anlaşılan toplantının neticesinde gönderildiği anlaşılmaktadır. Bu mesajların ardından yine Yusuf Sevilla ve Tekin Acar tarafından perakendecilere gönderilen yazıda (Belge 22) 11 Aralık'ta yapılmış olan toplantıya atıf yapılarak, söz konusu toplantı sonrasında distribütör firmaların konuya ilişkin görüşlerini tüm bayilerine yazılı

2590 olarak ilettikleri hatırlatılmakta ve sektörün düzene girmesi için uygulamaya sokulması planlanan bayilik sözleşmelerinin içeriğine yönelik görüş ve öneriler iletilmektedir. Bu önerilerin ağırlıklı olarak yeniden satış şartlarının (yeniden satış fiyatının, vade ve iskontoların) belirlenmesi üzerine olduğu ve belirlenen şartlara uymayan bayilerin aynı saatte distribütör tarafından uyarılarak durumun düzeltilmesi, durumun düzeltilmemesi halinde ise distribütörün diğer bayilerdeki mallarını bedelini ödeyerek geri alması yaptırımları yer almaktadır.

d) Ocak 2002 (Belge 23-35)

2600 9-28 Ocak 2002 tarihleri arasında distribütör firmalar tarafından bayilere gönderilen mesajlarda (Belge 23-32), Aralık ayında oluşturulan görüş birliğinin piyasada büyük oranda kabul gördüğü ve bu birliğin 2002 yılı boyunca devam ettirilebilmesi için gayretlerin devam edeceği ifade edilmektedir. Görüş birliğinin dışında uygulamalara girişen bayilerin ise (mal temininin kesilmesi gibi yöntemlerle) cezalandırılacağı belirtilmiştir. 30.01.2002 tarihli ve Tekin Acar / Yusuf Sevilla imzalı yazıda da (Belge 33), 11 Aralık 2001 tarihindeki toplantının olumlu sonuçlar doğurduğu ve Azim Pazarlama dışındaki distribütör firmalarla belli bir uzlaşma noktasına varıldığı, bu nedenle de (Sevil ve Tekin Acar grubu olarak) Azim Pazarlama dışındaki distribütör firmalardan mal alımına devam edileceği ifade edilmiştir. 01.02.2002 tarihli yazılarında ise Tekin Acar ve Yusuf Sevilla'nın, Azim Pazarlama'nın da konuya ilişkin iyi niyet yazısını gönderdiğini ve bu oluşumda desteklerini, dolayısıyla Azim Pazarlama ile de mal alımı konusunda bir sorun kalmadığını bildirmişlerdir (Belge 34). Bu dönem içinde yaşanan gelişmelere paralel olarak, 11.01.2002 tarihinde Tekin Acar'ın Rekabet Kurumu'na gönderdiği elektronik postada, bayilerin uygulayacakları alt ve üst fiyat limitleri ile müşterilerine verecekleri satış vadelerinin distribütörleri tarafından tespit edilmesinin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun kapsamında ne şekilde değerlendirildiğine dair bilgi talep ettiği görülmektedir³.

2620 Yukarıda yer alan 2001 sonu ve 2002 başına ilişkin tespitler, önaraştırma aşamasında Doğan Karnibat tarafından verilen aşağıdaki bilgileri doğrulamakta ve tamamlamaktadır:

2630 *“2001 sonu-2002 yılı başlarında seçici kozmetik ürünlerin ithalatçıları ile birtakım problemler yaşamaya başladık. Bu problemlerin nedeni perakende satışta tüketicilere sağladığımız iskonto oranlarının ve uygulanan vadenin fazla olması yatmaktaydı. O zamanlarda 4 ay vade ile bu ürünlerde satış yapmaktaydık. Piyasadaki koşullara paralel olarak bu ürünlerde uyguladığımız vadeyi 12 aya kadar uzattık. Ancak bu kadar uzun vadenin uygulanması distribütörler ve perakendeciler tarafından arzu edilmemekteydi. **Bunlar en başta Vepa Velar, Antis, Arcon, Musa Yahya Grubu ve Kozmetika** adlı distribütörlerdir. Bu tavsiye, İstanbul'da Taksim'deki bir otelde yapılan bir toplantıda dile*

³ Rekabet Kurumu söz konusu talebe 17.03.2003 tarih ve 554 sayılı yazı ile cevap vermiştir. Söz konusu cevap yazısında, distribütörlerin bayilerine alt fiyat limiti tespit etmek suretiyle bir asgari fiyatı zorunlu kılmasının mümkün olmadığı, bayilerinin üst fiyat limitlerini belirlemesinin bu fiyatların uygulanması zorunlu hale getirilmediği müddetçe 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında olduğu belirtilmektedir.

2640 getirilmiştir. **Toplantıya, anılan distribütörlerin yanısıra Lancome ürünlerini ithal eden L'oréal de katılmıştır. Anılan distribütör firmaların L'oréal haricindekilerin ana hissedarları katılmıştır. L'oréal'in ise satış müdürü katılmıştır. Distribütörlerin haricinde bu toplantıya Sevil Parfümeri adına Yusuf Sevilla, Tekin Acar Parfümeri adına Tekin Acar, Kağan Parfümeri adına ben ve Altuğ Parfümeri adına firma sahibi Sn. Altuğ katılmıştır. Bu toplantının tertiplenmesinin amacı piyasada perakendecilerin uyguladıkları iskonto oranlarının azamisinin belirlenmesi ve uygulanan vade sayısının sınırlandırılmasıdır. Toplantı neticesinde herhangi bir not veya tutanak tutulmamış, ancak sözlü olarak, distribütörler, uygulanan yüksek vadelerin ürünlerinin prestij kaybına sebep olmasını gerekçe göstererek uygulanacak iskonto oranlarını en fazla %10 ve uygulanacak vade sayısını en fazla 4 taksit olarak belirlemişlerdir.. **Yalnız, L'oréal adına toplantıya katılan Satış Müdürü, bu toplantının ve konuşulanların sakıncalı olduğunu ve başlarını ağrıtaacağını ifade etmiştir....****

2650

e) Haziran-Temmuz 2002 (Belge 39-47)

01.05.2002 tarihli Belge 39'a bakıldığında, 2002'nin başında sektörün vardığı görüş birliğinin büyük ölçüde uygulanabildiği görülmektedir. Bununla birlikte Haziran'ın başında önce Çarşı'nın Bursa pazarına ilişkin şikayetini (Belge 40) ve daha sonra da Sevil ve Tekin Acar'ın Çarşı'yı şikayetlerini (Belge 41) distribütörlere ilettikleri görülmektedir. Bu dönemde yapılan diğer yazışmaların (Belge 42-47), 2002 başında ulaşılan görüş birliğinin niçin etkin bir şekilde uygulanamadığına ilişkin tarafların karşılıklı görüş ve iddialarını içerdiği görülmektedir.

2660

f) Eylül - Ekim 2002 (Belge 49-58)

Haziran 2002'de ortaya çıkan sektör içi şikayetlerin ardından sektörün yeni bir anlaşma zemini aradığı ve 1 Eylül 2002'de yapılan toplantı ile indirim ve vade oranlarına ilişkin distribütör ve perakendecilerin yeni bir mutabakata vardıkları, bununla birlikte aynı hafta yine bu anlaşmaya uymayanlara ilişkin sektör içi şikayetlerin başladığı görülmektedir (Belge 49,50,51) Ekim başına ise sırasıyla

2670

- 1.10.2002 tarihli yazı ile Vepa Velar'ın,
- 2.10.2002 tarihli yazı ile Ataç'ın
- 2.10.2002 tarihli yazı ile Te-Ha'nın,
- 2.10.2002 tarihli yazı ile Olay'ın

2680 Çarşı Mağazalarına benzer içerikli yazılar gönderdiği (Belge 52, 54, 55, 56) ve bu yazılarla genel olarak 1.10.2002 tarihinde başlatmış olduğu uzun vadeli taksit uygulamasından dolayı Çarşı'nın uyarıldığı görülmektedir. Yapılan yazışmalardan Çarşı'nın uygulamalarının 2.10.2002 tarihinden itibaren durdurulduğu görülse de (Belge 57), takip eden dönemde (16 Ekim 2002

tarihli) bir toplantı⁴ yapılarak satış şartlarının belirlendiği (Belge 61) ancak Kasım 2002'de yine Çarşı'nın başlatmış olduğu uygulamaların sektörde rahatsızlığa yol açtığı anlaşılmaktadır. Nitekim Azim'in Çarşı'dan Semih Şeftali'ye gönderdiği 11.11.2005 tarihli yazıda, Çarşı'ya yapılan baskılardan söz edilmekte ve bu baskılara karşı Çarşı'ya destek olunacağı belirtilmektedir (Belge 58).

2690 Aynı dönemde Bursa şehrinde ise Kağan'ın faaliyetleri üzerine bazı distribütörler ile Altuğ ve Çarşı'nın iletişim halinde olduğu ve Kağan'ı engelleme girişimlerinde bulunduğu ve bu girişimlerin kısmen başarıya ulaştığı görülmektedir (Belge 53).

g) Kasım-Aralık 2002 (Belge 59-63)

2700 Aralık ayının başında, özellikle Çarşı'nın uygulamalarına ilişkin şikayetler dikkati çekmektedir (Belge 59, 60). Alper Altuğ tarafından meslektaşlarına gönderilen 18.11.2002 tarihli yazıdan (Belge 61) 16 Ekim 2002 tarihinde belli başlı perakendeci ve distribütör firmaların katıldığı bir toplantının, yine Alper Altuğ imzalı 27.11.2002 tarihli yazıdan da (Belge 62) 26.11.2002 tarihinde bir toplantının yapıldığı anlaşılmaktadır. Bu toplantılara rağmen Kasım 2002'de oluşan farklı uygulamaların önüne geçebilmek için Aralık 2002 başında yeni toplantılar yapıldığı ve uzlaşmaya varıldığı görülmektedir. Bu kapsamda 6 Aralık 2002'de Bebek Oteli'nde Çarşı, Tekin Acar ve Sevil'in toplandığı, belli konularda anlaşmaları, ancak bu anlaşmanın da 21 Aralıktan itibaren ortadan kalktığı yazışmalardan anlaşılmaktadır (Belge 65).

h) Mayıs 2003 (Belge 64-68)

2710 Gerek Sevil tarafından 01.05.2003 tarihinde perakendeci ve distribütörlere gönderilen yazıda (Belge 64) gerekse Tekin Acar'ın 02.05.2003 tarihinde Sevil'e gönderdiği yazıda (Belge 65), 2002 sonu ve 2003 yılına ilişkin yaşanan gelişmelerin özetlendiği görülmektedir. Bu tarihten itibaren Sevil ile Tekin Acar'ın birlikte hareketlerinin son bulmaya başladığı belirtilebilir. Nitekim Sevil tarafından Rekabet Kurumu'na yapılan 05.01.2004 tarihli şikayet başvurusunda şikayet edilen taraf Tekin Acar'dır. Mayıs 2003'te ayrıca, L'oréal'in bayilerine özel günlerde fiyatlarda yaşanan düşüşe ilişkin görüşlerini ilettiği ve bayilerini toplantıya çağırdığı görülmektedir (Belge 66). Bu dönemde 2720 YKM'nin Azim'den mal alımını kestiği (Belge 69), öte yandan VEPA'nın da Çarşı ile yaptığı görüşme sonucu Kağan'a mal vermeyi kestiği anlaşılmaktadır (Belge 68).

I.3. Tarafların Yazılı ve Sözlü Savunmaları

Bu bölümde her bir tarafın sözlü ve yazılı savunmalarında ileri sürdüğü hususlara yer verilecektir.

I.3.1. Antis Kozmetik ve Sağlık Ürünleri Ticaret Limited Şirketi

⁴ Söz konusu toplantıda; Musa Yahya, Musa Engin, Burç Aksoy, Tuncer Öztarhan, Zeynep Ataç, Osman Kanpulat, Osman Zafer Aksu, Tanju Türegün, Burak Özdeniz, Yusuf Sevilla, Tekin Acar, Doğan ve Alper Altuğ yer almıştır.

2730 Savunmalarında, kendilerine 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası gereğince iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi verilmesi gerekirken, bu kapsamda kendilerine herhangi bir bildirim yapılmadığını ifade etmiş, ayrıca dosya kapsamındaki belgelerin çoğunun müvekkil şirkette bulunmadığı, bunların rekabetin kısıtlanması, bozulması etkisine yönelik anlaşma ve uyumlu eylem çerçevesinde yorumlanmasının hukuken mümkün olmadığı belirtilmiştir.

I.3.2. Arcon Kozmetik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

2740 Savunmalarında; şirketlerinin 4054 sayılı Kanun ile yasaklanmış bulunan faaliyetler içinde olmadığını, ithal ettikleri ürünlerin piyasa fiyatlarının gerek bu ürünlerin üretildiği Fransa ve gerekse bu ürünlerin satışa sunulduğu diğer ülkelerdeki toptan satış fiyatı ile paralel olduğunu, bayilerinin uyguladıkları vade ve indirimleri, bizzat bayilerin belirlediğini ifade etmişlerdir. Arcon'un savunmalarında ayrıca:

- Arcon'un mevcut pazar payının %(...) olduğu, ihlallerin var olduğu iddia edilen 2001-2002 yıllarında ise bu oranın %(...-...) civarında gerçekleştiği, kaldı kidistribütörler açısından asıl pazar gücünün sahip olunan marka sayısıyla ilgili olduğu ve bu açıdan da sadece Diormarkasının dağıtımını yapan Arcon'un pazar gücünün düşük olduğu

- Perakendeci seviyesinin distribütörlere göre daha yoğunlaşmış bir pazar yapısına sahip olduğu, dolayısıyla yüksek bir 'alıcı gücü'nün söz konusu olduğu

- Söz konusu eylemlerde Arcon'un kastı bulunmadığı ve tamamen 'haksız rekabeti' önleme amacıyla bazı girişimlerde bulunduğu ve burada kullanılan 'haksız rekabetin önlenmesi kavramından söz konusu indirim ve uygulamalar yoluyla pek çok küçük perakendecinin iflas ederek kapanmasının önlenerek piyasada tekelleşmeye giden yolun önlenmesinin kastedildiği

belirtmiştir.

I.3.3. Ataç Dış Ticaret A.Ş.

2770 Savunmalarında; Ataç'ın hiçbir şekilde piyasa şartlarına doğrudan müdahalede bulunmadığı, Ataç'ın suçlanmasına neden olan yazıların sektörde önemli paya sahip perakendeciler tarafından gönderilen tehdit içerikli mektupların sonucunda bayilere yollandığı, bu yazılara cevap verilmemesi ve toplantılara katılmaması halinde cironun büyük bölümünü sağlayan perakendecilerle çalışma imkânının kalmayacağı, bunun da piyasadaki silinmek anlamına geleceği, şirketin bu olayın içine ister istemez çekildiği ifade edilmiştir.

I.3.4. Azim Pazarlama ve Ticaret A.Ş.

2780 Savunmalarında; şirketlerinin distribütörlüğünü yaptığı ürünlerin tavsiye edilen perakende satış fiyatlarını yurt dışındaki üretici firmaların onay ve görüşünü alarak bayilerine bildirdiklerini ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edici herhangi bir faaliyetinin bulunmadığını ifade etmişlerdir.

I.3.5. Kozmetika Kozmetik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Savunmalarında; 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesince yasaklanmış hususların şirket politikalarına aykırı olduğu, ithal ürünlerinin fiyatlarının AB ülkeleri ile paralel olduğu ifade edilmiştir. Kozmetika ayrıca;

- 2790 - Soruşturma yapılmasına neden olan olayların, özellikle Bursa pazarında tekel pozisyonunda olan ve bu pazara giriş yapmak isteyenleri sürekli tehdit eden Kağan'ın, Bursa pazarına Çarşı'nın girmesi sonrasında rakiplerini pazar dışına itmeye odaklı bir pazarlama ve fiyatlama politikası ile kozmetik ürünleri satmaya kalkışmasından Çarşı'nın rahatsız olması ve distribütörler nezdinde girişimlerde bulunmasıyla başladığı,
- Sektör içi sorunların tartışılacağı bir toplantıya, sektörün duayenlerinden biri olması nedeniyle Osman Kanpulat'ın da çağrıldığı, Soruşturma Raporu'nda bahsi geçen iki toplantıda da karar alınmadığı, fakat bu toplantılar sonrasında bazı kişilerin kararlar alınmış gibi Rapor'da yer verilen belgeleri düzenledikleri,
- 2800 - Seçici kozmetik ürünlerin temel özelliklerinden olan fiyat yüksekliğinin marka imajının esas şartlarından biri olduğu,
- Kozmetika'nın pazar payının %(...) olduğu, hiçbir zaman pazar lideri ve belirleyicisi olmadığı, sadece iki ürünün distribütörlüğünü yaptığı ve bu sayının diğer distribütörlere göre pazarda daha güçsüz durumda olduğunu gösterdiği
- hususlarına savunmalarında yer vermiştir.

I.3.6. L'oreal Türkiye Kozmetik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

- 2810 Savunmalarında; şirketlerinin selektif kozmetik ürünler pazarında uygulanan fiyat, vade ve indirimler gibi alım-satım koşullarını tamamen objektif ve rasyonel kriterlere göre belirlediğini, dolayısıyla 4054 sayılı Yasa'nın 4. maddesinde yasaklanmış davranışlar içinde bulunmadığını, ürün fiyatlarının L'oreal Grubu tarafından uluslar arası fiyat listelerine, ürünler arasındaki hiyerarşi zorunluluğuna ve paralel ithalatın ve kaçakçılığın önlenmesi çerçevesinde belirlendiğini, dolayısıyla şirketlerinin selektif ürünlerin fiyatlarının belirlenmesinde rolünün bulunmadığını ifade etmişlerdir. Bu ifadelere ek olarak;
- 2820 - L'oreal'in ilgili pazarda faaliyet gösterenler arasında yabancı şirket iştiraki olan tek teşebbüs olduğu, sektörde daha çok sözlü işleyen bir sistem egemen olsa da L'oreal'in rekabet hukukuna uygun yazılı sözleşmelerden oluşan gerçek anlamda bir seçici dağıtım sistemini hedeflediği, bu hedef çerçevesinde pazardaki rekabeti kısıtlama ya da bozmada herhangi bir menfaatinin bulunmadığı

2830 - Soruşturma Raporu'nun 64 no'lu ekinde belirtilen 16 Ocak 2002 tarihli toplantıya satış müdürü Burak Akdeniz'in toplantının hukuka uygun ve meşru olacağı düşüncesiyle katıldığı ve nitekim toplantının rekabet hukukuna aykırılık teşkil ettiği yönündeki endişelerini dile getirdiği, dolayısıyla toplantıya katılma amacının diğer teşebbüslerden farklı olduğunu açıkladığı

L'oreal tarafından yapılan savunmalarda yer almaktadır.

I.3.7. Olay Kimya Turizm İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.

2840 Savunmalarında; şirketlerinin fiyat, vade ve indirimler gibi alım-satım koşullarını pazardaki diğer teşebbüslerle birlikte tespit etmediğini, dolayısıyla 4054 sayılı Yasa'nın 4. maddesinde yasaklanmış davranışlar içinde bulunmadığını, zaten kozmetik sektöründe marka ve ürün çeşitliliğinin fazla olması nedeniyle sektörde alım-satım koşullarının birlikte tespit edilmesinin fiilen mümkün olmadığını, şirketleri hakkında düzenlenmiş evrak ve delillerin taraflarına gönderilmediğini, 4054 sayılı Kanun'un 44. maddesi gereğince şirketleri hakkında Rekabet Kurumu nezdinde evrak ve delillerin bulunması ve taraflarına gönderilmesi halinde, bunlara karşı savunma yapma haklarını saklı tuttıklarını ifade etmişlerdir.

I.3.8. Sante Kozmetik Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

2850 Savunmalarında; şirketlerinin ilgili pazarda %1 civarında pazar payı olması nedeniyle hâkim durumda bulunmadığını, şirketlerinin bayilerine tavsiye niteliğinde perakende satış fiyatları öngörmekle birlikte, hiçbir zaman tüketici fiyatlarının tespitinde bayilere bir dayatma içine girmediğini ifade etmişlerdir.

I.3.9. Te-Ha Kozmetik Turizm İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.

2860 Savunmalarında; firmalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin a, b, c, d, e ve f bendi kapsamında haksız rekabet oluşturacak hiçbir hareket içinde bulunmadığı, firmalarının toptan satış fiyatlarını münferiden döviz kurlarındaki değişime ve maliyetlerine göre belirlediklerini, bayilerine tavsiye edilen perakende satış fiyatları bildirdiklerini, ancak her bir bayinin serbest piyasa şartlarında gerek iskonto gerekse vade konusunda ürünlerinin fiyatını istediği gibi belirlediğini ifade etmişlerdir. Te-Ha ayrıca, şirketin selektif kozmetik sektöründeki pazar payının %(...) olduğu, mevcut gelir tablolarının içine işletmeciliğini yaptıkları otelin turizm gelirinin ve mass market ürünlerinin cirosunun dahil olduğu, teşebbüsün sektörde rekabeti hissedilir derecede sınırlayıcı eylemlerde etkin rol oynayabilmesinin mümkün olmadığı hususlarına da savunmalarında yer vermiştir

I.3.10. Vepa Velar Güzellik Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş., Vepa Velar Kozmetik A.Ş., Vepa Velar A.Ş.

Savunmalarında; şirketlerinin dağıtımını yaptığı markaların satış hacminin selektif kozmetik ürünler piyasasını yönlendirici büyüklükte olmadığını ve

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edici herhangi bir faaliyetinin bulunmadığını ifade etmişlerdir. Savunmalarında ayrıca:

2880 - Soruşturma yapılmasına neden olan olayların, özellikle Bursa pazarında tekel pozisyonunda olan ve bu pazara giriş yapmak isteyenleri sürekli tehdit eden Kağan'ın, Bursa pazarına Çarşı'nın girmesi sonrasında rakiplerini pazar dışına itmeye odaklı bir pazarlama ve fiyatlama politikası ile kozmetik ürünleri satmaya kalkışmasından Çarşı'nın rahatsız olması ve distribütörler nezdinde girişimlerde bulunmasıyla başladığı iddiası.

2890 - Yapılan toplantılarda Soruşturma Raporu'ndaki belgelerde ifade edilen konuların konuşulduğu, ancak bu konulara ilişkin bir karar alınmadığı, fakat bu toplantılar sonrasında bazı kişilerin kararlar alınmış gibi yazılar yazdığı ve diğer sektör kuruluşlarına gönderdikleri, alındığı iddia edilen bu kararların da hiçbir zaman uygulanmadığı iddiası.

- Seçici kozmetik pazarının distribütör seviyesinde Vepa'nın %(...) pazar payına sahip olduğu, bu yapı içinde Vepa'nın pazarın lideri veya belirleyicisi olmasının söz konusu olmadığı ifadelerine yer verilmiştir.

I.3.11. Yöntem Dış Ticaret Limited Şirketi

2900 Savunmalarında; şirketlerinin 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca açılan soruşturma kapsamında bulunduğunu, ancak kendilerine soruşturma ile ilgili olarak iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi verilmediği ve iddiaların dayanağı belge ve evrakların da kendilerine gönderilmemesi nedeniyle savunmalarında sadece şirketlerinin faaliyetleri hakkında açıklama yapacaklarını, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgilerinin ve soruşturma açılmasına ilişkin evrak ve belgelerin taraflarına verilmesi halinde belirlenecek süre içinde savunmalarına ek savunma yapacaklarını ifade etmişlerdir. Yöntem ayrıca, 2002 yılında piyasaya arz ettiği Matis marka ürünün esasen farklı bir konumda olması (profesyonel enstitü ürünü) ve pazar payının da %(...)den az olması göz önüne alındığında, rakiplerin Yöntem ile birlikte hareket etmeye gerek duymayacaklarını belirtmiştir.

2910

I.3.12. Parfab Eksport Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş., Magna Kozmetik A.Ş., Bennahmias Kağıtçılık ve Ticaret A.Ş.,

Savunmalarında; şirketlerinin 4054 sayılı Kanun ile yasaklanmış bulunan faaliyetler içinde olmadığını, yurtdışından ithal edilen çeşitli markalardaki ürünlerinin fiyatlarının yabancı satıcı firma tarafından belirlendiği, kendilerinin bu maliyet üzerine kar marjı ekleyerek ürünlerini bayilerine sattıklarını ve bayilerinin de bu ürün üzerine kendi karlarını koyarak nihai müşteriye sattıklarını ifade etmişlerdir.

2920

Soruşturma Raporu'nda kozmetik ürün pazarının; "seçici kozmetik ürün pazarı" ve "harcıalem kozmetikler ürün pazarı" olarak bir ayrıma tabi tutulduğu, ancak tüketiciler açısından seçici kozmetik ürünler diye adlandırılan ürünlerin fiyatları arttığında, tüketicilerin harcıalem kozmetik ürünlere yöneldiği, seçici kozmetik ürünler ile harcıalem kozmetik ürünlerin üretim

2930 teknikleri ve kullanılan girdiler bakımından çok yakın ürünler oldukları, seçici kozmetik ürünlerin harcıalem kozmetik ürünler gibi marketlerde satılmasında herhangi bir engelin bulunmadığı ve 5324 sayılı Kanunu'nda kozmetik ürünlerin seçici kozmetik ürünler ve harcıalem kozmetik ürünler diye ayırım yapılmadığı ifade edilerek, ilgili ürün pazarının "kozmetik ürün pazarı" olarak tespit edilmesi gerektiği belirtilmiştir.

Bunlara ek olarak, bazı perakendecilerin, diğer bazı perakendecilerin yıkıcı fiyat uygulamalarına karşı bir çaba içine girdikleri, maliyetin altında yıkıcı fiyatlarla yapılan satışlara karşı önlem alma yolunda bir çabalarının olduğu ve distribütörlerden de bu çabalara destek olmalarını bekledikleri, ancak Musa Yahya Grubu'nun perakendecilerle ortak hareket etmediği ve bu çabalara katılmadığı ifade edilmiştir.

2940 **I.3.13. M-M Kozmetik A.Ş.**

Kozmetik pazarında güçlü bir rekabet yapısının olduğu, bu yapının içinde perakendecilerin distribütörlerden daha güçlü bir pozisyonda bulunduğu, bu yapı içinde uyumlu eylemden çok oligopolistik pazarlarda görülen paralel davranışların varlığından söz edilebileceği, M-M'in pazarda bir hâkimiyetinin bulunmadığı ifade edilmiştir.

I.3.14. Altuğ Kozmetik Optik Ltd. Şti.

2950 Eksik bilgi verdiği için 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi uyarınca Soruşturma Raporu'nda talep edilen para cezasına ilişkin olarak, bilgi istenen dönemde Alper Altuğ'un yurt dışında olması nedeniyle yazıdan haberinin olmadığı, bu itibarla yazının "ihmal" sonucu atlandığı, bir art niyetin söz konusu olmadığı belirtilmiştir.

2960 Savunmalarında ayrıca; toplam pazar içindeki payı yaklaşık %(...) seviyesinde olan Altuğ'un seçici kozmetik ürünlerin perakende satışı pazarında herhangi bir etkin gücü olduğunun ileri sürülemeyeceği, aksine Altuğ'un, etkin ve belirleyici durumdaki büyük firmaların her türlü baskı ve sıkıştırmasına açık olduğu, en büyük dört perakendecinin pazar payları toplamının %(...) olduğu bir piyasada Altuğ'un rekabeti kısıtlayıcı bir oluşumun içinde "aktif biçimde" yer almasının söz konusu olmayacağı, Altuğ'un tek amacının dört büyük perakendeci (Boyner+Beymen, YKM, Tekin Acar, Sevil) ve distribütörler arasındaki çatışmanın sürdüğü bir pazarda kendi hakkını korumak ve varlığını sürdürme çabası olduğu ifade edilmiştir.

I.3.15. Çarşı Büyük Mağazacılık A.Ş.

2970 Rekabet Kurulu'nun selektif kozmetik ürünleri pazarında 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesine göre açtığı soruşturma kapsamına şirketlerinin de dahil olduğunu Rekabet Kurulu'ndan gelen bir yazı ile öğrendiklerini, ancak söz konusu yazı dışında başkaca bir belge ve delilin taraflarına tebliğ edilmediğini, halbuki 4054 sayılı Kanun'un 43/2. maddesi gereğince kendilerine iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi gönderilmesi gerektiğini, Rekabet Kurulu'nun Çarşı'nın dağıtım sistemine ilişkin 25.3.2004 tarih ve 04-22/235-51

2980 sayılı Kararında, Çarşı'nın faaliyetlerinin dahil olduğu pazarın "bölümlü mağazacılık pazarı" olarak tespit edildiğini, buna karşılık mevcut soruşturmaya konu olan ilgili ürün pazarının selektif kozmetik ürünleri pazarı olarak belirlendiğini, bölümlü mağazacılık pazarı ile selektif kozmetik ürünleri pazarının gerek yapısı gerekse hitap ettiği müşteriler bakımından farklı rekabet parametrelerine tabi olduklarını ifade etmişlerdir. Savunmalarında ayrıca;

- Perakendeciler tarafından üzerinde mutabakata varılmaya çalışılan "%10 iskonto ve dört taksit" uygulamasının ilk defa Çarşı'nın Advantage Card uygulamasıyla sektöre giren bir uygulama olduğu ve Çarşı'nın tüm faaliyetleri bakımından genel nitelik taşıdığı, dolayısıyla perakendecilerin uyulmasını istedikleri koşulların aslında Çarşı'nın taraf olduğu bir anlaşmayla belirlenen koşullar olmadığı, Çarşı tarafından zaten uygulana gelen koşullar olduğu,

2990

- Ayrıca, Çarşı'nın genel nitelikli promosyonlarını 2002 yılından itibaren daha da zenginleştirerek çok sayıda özel indirim ve promosyon düzenlediği, vadelerde bugün gelinen 6-12 taksit düzeyine Çarşı'nın sürüklemesiyle ulaşıldığı, bu gerçekleri görmeden Çarşı'yı soruşturma kapsamındaki diğer perakendecilerle bir tutmanın doğru olmayacağı,

3000 - Çarşı'nın tek başına uygulamak amacıyla belirlediği stratejileri rakiplerinin de benimsemesinin Çarşı'nın sorumluluğunda olmadığı, iskonto ve vade gibi kavramların bilinmediği bir sektöre Çarşı'nın bu kavramları tanıttığı, Çarşı'nın uygulamalarını soruşturma taraflarının tüm çabalarına rağmen bu noktada bırakmayarak, haftalık kampanyalarla ve vade uzatımı uygulamalarıyla bugüne kadar getirdiği, böyle bir durumda Çarşı'nın diğer teşebbüslerle anlaşığı ya da uyumlu eylem içine girdiğini söylemenin mümkün olmadığı, var olduğu iddia edilen mutabakatın Çarşı'nın açıklamış bulunduğu satış stratejilerine aykırı olduğu

ifade edilmiştir.

1.3.16. Kağan Parfümeri Kozmetik ve İç Giyim Sanayi Ticaret Ltd. Şti.

3010

3020 Savunmalarında; kozmetik piyasasının değişen ekonomik koşullarda ortaya çıkan sorunlarını tartışmak maksadıyla, dağıtıcı firmalar tarafından çeşitli zamanlarda toplantılara çağrıldıklarını, ancak başlangıçta bu toplantılara katılmadıklarını, ısrarlar üzerine dördüncü toplantıya gittiklerini, toplantı amacının sorunları tartışmak olarak belirlenmesine rağmen, toplantı gündeminin farklı olduğunu tespit ettiklerini, gündemin prestij markalı ürünlerin satış fiyatlarını tek elden belirlemek olduğunu, satış fiyatları tek elden belirlendiği takdirde serbest rekabet ortamının oluşmayacağı düşüncesi ile bu fikre firma olarak karşı çıktıklarını, belirlenen fiyatta satış yapmadığımız taktirde Vepa Velar tarafından kendilerine ait ürünlerin Kağan Parfümeri'ye verilmeyeceğinin ifade edildiği, Vepa Velar'dan mal alabilmek maksadıyla kendilerinin de satış fiyatının belirlenmesinde %10 iskontodan fazla yapmamayı taahhüt ettiklerini, ancak daha önce uyguladıkları ve her zaman da uygulayacakları %30'luk iskontoyu müşterilerine çeşitli promosyonlar vererek (Vakko kravat, çeyrek altın, çanta vb.) sağlamaya çalıştıklarını, bu

3030 durumu Vepa Velar'a belirttiklerini, bunun üzerine Vepa Velar'ın ve diğer perakende satış firması Altuğ Parfümeri'nin bu işlemin iskonto olduğunu ve bu tür satışın kabul edilemeyeceğini ifade ettiklerini, firma olarak satışa devam ettiklerini ancak Vepa Velar'ın diğer firmalara mal vermesine rağmen kendilerine ürün akışını durdurduğunu, Vepa Velar'ın mal akışını durdurması üzerine de 18.11.2003 tarihinde Rekabet Kurumu'na başvurduklarını, Mart 2004 tarihinde de bu sefer Antis Kozmetik'in belirlenen vade ve iskonto kısıtlamalarına uymadıkları gerekçesiyle kendilerine ürün tedarikini bıraktığını, diğer tedarikçi firmaların da aynı tutum ve davranış içerisinde olacakları endişesi taşıdıklarını, firma olarak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı uygulamalarının bulunmadığını ifade etmişlerdir.

I.3.17. Sevil Parfümeri Kozmetik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

3040 Savunmalarında; şirketlerinin kozmetik piyasasında ticari doğruluk ve güven ilkelerine uygun davrandığını, tüketici haklarına son derece duyarlı olduklarını ve 4054 sayılı Yasa kapsamında düzenlenen hususlara ters düşmediklerini ifade etmişlerdir. Savunmalarında ayrıca:

- Gerek distribütörler gerekse de perakende satış yapan bayiler arasında bir anlaşmazlık zemini olduğunun Soruşturma Dosyası'nda bulunan eklerle ortaya konulduğu, toptancı ve bayiler arasında var olan bu tür anlaşmaların amacının hiçbir şekilde rekabeti kısıtlamak olmadığı, tam aksine, yok edilmeye çalışılan rekabetin korunmaya çalışıldığı, tekel olmaya doğru ilerleyen belli firmalar tarafından yapılan haksız ve rekabete aykırı eylemlere karşı önlem alınmasının söz konusu olduğu,

3050 - Haksız ve rekabete aykırı olarak addedilen bu tür eylemlerin, eylemde bulunan gerek distribütör gerekse bayi niteliğinde olan birtakım teşebbüsler tarafından kendi içlerinde birlikte davranış sergilemek suretiyle meydana getirildiği, özellikle perakende seviyesinde faaliyet gösteren bazı teşebbüslerin her ne kadar anlaşma yoluna gitmeseler de piyasada sergiledikleri ve birbirini takip etme şekline bürünen benzer davranışlarla haksız rekabete neden oldukları,

3060 - Seçici kozmetik ürünleri pazarı için değerlendirildiğinde her bir marka veya belirli marka grupları için tek bir teşebbüsün Türkiye'de satış yetkisi olduğunun görüldüğü ve bu nedenle ilgili teşebbüslerin söz konusu markalarda hakim durumda buldukları, tek distribütör olan bu teşebbüslerin çoğu kez, özellikle "departman mağazaları" olarak adlandırılan ve oldukça geniş bir ürün yelpazesine sahip çok katlı bölümlü mağazalar olan teşebbüslere farklı koşullarla ürün satışında buldukları,

hususlarına yer verilmiştir.

3070

I.3.18. Tekin Acar Büyük Mağazacılık A.Ş.

Savunmalarında; şirketlerinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eden herhangi bir faaliyet ve girişiminin bulunmadığını ifade etmişlerdir.

3080 Savunmalarında ayrıca:

- Sektördeki rakip bazı perakendeci teşebbüsleri gerek kendi aralarında gerekse bazı distribütörlerle zaman zaman bir araya getiren en önemli faktörün, inceleme dönemi (2001 yılı başları) başında tam rekabeti sınırlayan olguları meşru hukuk zemininden kaldırılması olduğu,

3090 - Distribütörlerin bazı perakendeciler lehine alım şartlarında bazı değişiklikler yapmalarının, selektif kozmetik piyasasında rekabeti bozucu etkiler yaratabildiği, diğer rakip perakendeci teşebbüslerin, piyasadaki eşit durumunu koruyabilmek için distribütörlerden alım şartlarında kendileri lehine değişiklikler yapılmasını talep etmeleri ve bunu sağlayabilmek için de distribütörlerden mal alımını kesmeleri, durdurmaları ve hatta stokunda bulunan satış olanağını yitirmiş ürünlerin geri alınmasını talep etmelerinin rasyonel bir ticari davranış olduğu

ifadelerine yer verilmiştir.

I.3.19. YKM Giyim ve İhtiyaç Maddeleri A.Ş.

3100 Savunmalarında; selektif kozmetik ürünleri pazarında 4054 sayılı Kanun kapsamında açılan soruşturma çerçevesinde şirketlerine yapılan bildirimde, iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bir bilgi bulunmadığını, savunma haklarını kullanabilmeleri için her türlü evrak ve delillerin birer örneklerini taraflarına iletilmesini, ilk yazılı cevap sürelerinin iddiaların türü ve niteliği hakkında bilgi ve belgelerin gönderilmesinden sonra başlayacağını, selektif kozmetik ürün pazarı ile kozmetik ürünlerden hangilerinin kastedildiğinin anlaşamadığını, böyle bir pazar tarifini de anlamlı bulmadıklarını, çünkü kozmetik pazarındaki seçimin nasıl ve neye göre yapılacağı hakkında yerleşmiş bir uygulamanın bulunmadığını, dolayısıyla pazarın tüm kozmetik ürünleri kapsamı gerektiğini ifade etmişlerdir. Yapılan savunmada ayrıca:

3110 Soruşturma Heyetinin YKM'yi sadece 2001 yılındaki eylemleri nedeniyle suçladığı, 2002 ve 2003 yıllarına ilişkin olarak YKM'ye herhangi bir suç isnat etmediği, 2001 yılı ıskontolu ve taksitli satışları ile anlaşma yapıldığı iddia edilen ıskontolu ve taksitli satışlar arasında hiçbir ilişkinin bulunmadığı ifade edilmiştir.

I.4. Hukuki Değerlendirme

I.4.1. Genel Değerlendirme

3120

Seçici kozmetik ürünleri pazarına yönelik 04.05.2004 tarih ve 04-32/369-92 sayılı Rekabet Kurulu kararı ile açılan soruşturma sürecinin başlangıç noktası, Vepa Velar'ın Kağan'a mal teminini kesmesi üzerine Kağan tarafından yapılan şikayettir. Vepa Velar'ın ya da başka bir teşebbüsün ilgili pazarlarda hâkim durumda bulunmamasından hareketle Rekabet Kurulu, Kanun'un 6.

maddesinden herhangi bir soruşturma açmaya gerek görmemiştir. Buna karşın, sektörün gerek toptan satış gerekse perakende seviyesinde yapılan tespitler dikkate alınarak Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği iddiasıyla konuya ilişkin soruşturma açılmıştır.

3130

Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir değerlendirmeye geçmeden önce belirtmek gerekir ki, Soruşturma Heyeti tarafından ilgili teşebbüslere ve bu teşebbüslerin yönetim organlarında görev alan gerçek kişilere -anlaşmaların bildirilmemesi gerekçesiyle- Kanun'un 16. maddesi uyarınca idari para cezası verilmesi talep edilmiş olmakla birlikte, 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile bildirim yükümlülüğünün kaldırılmış olmasından dolayı bu yönde bir karar verilmesi gereği ortadan kalkmıştır.

3140

Yapılan ilk yazılı savunmaların ortak noktalarından birini, soruşturma açılmasına ilişkin tebligatta iddiaların türü ve niteliği hakkında yeterli bilgi gönderilmesi gerekirken, yapılan tebligatın bu şekilde olmadığı yönündeki iddiaların oluşturduğu görülmektedir. 4054 sayılı Kanun kapsamında gerçekleştirilen bir soruşturmada haklarında soruşturma açılan tarafların savunma hakları soruşturma tebligatı ile başlayan ve 30 günlük süre içinde verilen 'ilk yazılı savunma' ile sınırlı değildir. Esas itibarıyla, 4054 sayılı Kanun'un ihlal edildiğine temel teşkil eden iddia, tespit ve belgeler, 'Soruşturma Heyeti' tarafından hazırlanan Soruşturma Raporu ile birlikte ilgili teşebbüslere gönderilmektedir. Taraflar, soruşturma raporunda yer alan iddialara yönelik iki kere yazılı ve bir kez de sözlü savunma yapma hakkına sahiptir. Soruşturma safhasının başında tarafların yapacakları ilk yazılı savunma için ise -mevcut soruşturmada yapıldığı gibi- hangi teşebbüsler hakkında ve 4054 sayılı Kanun'un hangi maddesi kapsamında soruşturma açıldığının teşebbüslere bildirilmesinin yeterli olduğu düşünülmektedir. Kaldı ki, Kanun'un 44. maddesi uyarınca haklarında soruşturmaya başlandığı bildirilen taraflar sözlü savunma hakkını kullanma taleplerine kadar Kurum bünyesinde kendileri ile ilgili düzenlenmiş her türlü evrakın ve mümkünse elde edilmiş olan her türlü delilin bir nüshasının kendilerine verilmesini isteyebilir. Nitekim taraflardan büyük bir bölümü bu haklarını kullanmıştır. Dolayısıyla, mezkûr soruşturma kapsamında tarafların savunma haklarının kısıtlanması gibi bir durumun söz konusu olmadığı açıktır. Başka bir ifadeyle, önaraştırma sürecinden sonra taraflara 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında soruşturma açıldığının bildirilmesi, soruşturmanın başlangıç aşaması olması nedeniyle yeterli görülmektedir.

3150

Soruşturmaya konu olan selektif kozmetik pazarında gerçekleşen faaliyetlerde; rekabeti kısıtlamaya yönelik eylemlerin sadece rakipler arasındaki anlaşmalarla değil, aynı zamanda toptan satıcılar ile perakendeciler arasındaki dikey anlaşmalarla da uygulanmaya çalışıldığı gözlenmektedir. Şikâyete konu olan mal teminini kesme gibi eylemlerin de, sektördeki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların uygulanması sonucu gerçekleştiği görülmektedir.

3160

Soruşturmaya konu olan selektif kozmetik pazarında gerçekleşen faaliyetlerde; rekabeti kısıtlamaya yönelik eylemlerin sadece rakipler arasındaki anlaşmalarla değil, aynı zamanda toptan satıcılar ile perakendeciler arasındaki dikey anlaşmalarla da uygulanmaya çalışıldığı gözlenmektedir. Şikâyete konu olan mal teminini kesme gibi eylemlerin de, sektördeki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların uygulanması sonucu gerçekleştiği görülmektedir.

3170

Soruşturmaya konu olan selektif kozmetik pazarında gerçekleşen faaliyetlerde; rekabeti kısıtlamaya yönelik eylemlerin sadece rakipler arasındaki anlaşmalarla değil, aynı zamanda toptan satıcılar ile perakendeciler arasındaki dikey anlaşmalarla da uygulanmaya çalışıldığı gözlenmektedir. Şikâyete konu olan mal teminini kesme gibi eylemlerin de, sektördeki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların uygulanması sonucu gerçekleştiği görülmektedir.

Seçici dağıtım sisteminde üretici veya dağıtıcıların tek başlarına, bizzat belirleyecekleri kriterleri sağlamayan alıcılara mal vermeme kararları, teşebbüsler **hâkim durumda olmadıkça** veya **söz konusu kararlar bir**

anlaşma ya da uyumlu eyleme dayanmadıkça, rekabet hukuku çerçevesinde ihlal teşkil etmeyecektir. Perakendecilerin uygulayacakları -sabit ya da asgari yeniden satış fiyatının- distribütörler tarafından belirlenmesi ise Kanun'un 4. maddesinin ihlali anlamına gelmektedir.

3180

Türkiye kozmetik pazarına bakıldığında, distribütörlerin yeniden satış fiyatlarına müdahale eder dikey anlaşma kapsamında bir ihlale yol açtıkları, ancak bunun da ötesinde sektördeki satış şartlarının ve uygulamalarının hem rakip firmalar arasında hem de distribütör ve perakendeciler arasında yapılan toplantı, görüşme ve yazışmalarla yapıldığı görülmektedir. Tespit edilen yazışmalar, sektördeki iletişimin oldukça yoğun olduğunu ve sektörde oluşan her yeni gelişmenin tüm teşebbüslerce paylaşıldığını göstermektedir.

3190

2001 yılından bu yana sektördeki teşebbüsler arasında yapılan yazışmalardan ve varılan mutabakatlardan; bazı perakendeci firmaların zaman zaman yaptığı yüksek iskontoların ve uzun vadeli taksitlendirmelerin özellikle büyük perakendecilerde rahatsızlık yarattığı ve buna önlem için perakendeci teşebbüslerin kendi aralarında toplanarak bir kartel mekanizması kurmaya çalıştıkları görülmektedir. Başlangıç olarak perakendecilerin kendi aralarında toplanarak mutabakata vardıkları görülmekle birlikte, sadece perakendecilerin kendi aralarında anlaşmalarının kartel yapısını kurmak ve muhafaza etmek için yeterli olmayacağına görülmesi sonucu, söz konusu mekanizmaya distribütörlerin de dahil edilmeye çalışıldığı ve özellikle 2001 sonu 2002 başı itibarıyla distribütörlerin de söz konusu oluşuma aktif olarak katılmaya başladıkları anlaşılmaktadır. Söz konusu oluşumla piyasadaki rekabeti kısıtlamak ve yüksek indirim/vade uygulamalarının önüne geçmek için (bu amaç teşebbüslerce haksız rekabeti önlemek olarak tarif edilmektedir), perakendeci ve toptancıların çeşitli toplantılar yaparak indirim ve taksitlerin ne olacağına karar verdikleri ve ayrıca varılan anlaşmaya uymayan teşebbüslere ne şekilde bir yaptırım uygulanacağını belirlendiği görülmektedir. Bu yaptırımlar, anlaşmaya uymayan perakendecilere distribütörler tarafından mal temininin kesilmesi ve/veya bu tip perakendecilere mal teminini kesmeyen distribütörlerden de diğer perakendeciler tarafından mal alımının durdurulması şeklinde ortaya çıkmaktadır.

3200

3210

Hiç şüphesiz, herhangi bir piyasada sağlayıcı teşebbüsler ile yeniden satıcılar arasında ticari şartlara ilişkin yazılı ya da sözlü anlaşmalar olabilecek ve hatta bu anlaşmalar 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında muafiyetten yararlanabildiği ölçüde rekabeti kısıtlayıcı unsurlar da taşıyabileceklerdir. Türkiye seçici kozmetik pazarına bakıldığında ise, distribütörler ile perakendeciler arasındaki ticari ilişkide daha çok sözlü anlaşmaların tercih edildiği, ticari şartların daha çok rakip teşebbüslerin bir araya gelip anlaşmaları yoluyla belirlendiği ve bu anlaşmaların ne ölçüde uygulandığı ve kimler tarafından bozulduğu gibi konuların yine yapılan yazışmalar yoluyla sağlanan iletişim sayesinde tüm sektör tarafından izlendiği anlaşılmaktadır.

3220

Yapılan tespitlere ilişkin bölümde de görüleceği üzere, soruşturma kapsamında yapılan tespitlerde teşebbüsler arasındaki yazışmalar yer almaktadır. Söz konusu belgeler kapsamında, 2001'den 2004'e kadar geçen sürede belirli periyodlarla gerek yapılan toplantılara gerekse toplantıda alınan

3230 kararlara ve bu kararlara ne ölçüde uyulup uyulmadığına ilişkin bilgiler teşebbüsler arasında yapılan yazışmalardan ortaya çıkmaktadır. Kaldı ki, teşebbüslerin tam olarak uygulamaya geçiremeseler dahi bu tip bir oluşuma girişmeleri ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesindeki ifadelerle rekabeti kısıtlama amacını taşımaları, bu etkiyi doğurmasa dahi hukuka aykırı ve yasaktır.

3240 Esas itibarıyla, pazarda teşebbüsleri rahatsız eden iskonto ve indirimlerin (anneler günü, sene sonu, sevgililer günü gibi) belli özel günlerin yaklaştığı dönemde arttığı, dolayısıyla bu dönemlere doğru bu tür satışları önlemek amacıyla toplantılar yapmak ve mutabakata varmak ihtiyacı hissedildiği, bununla birlikte yapılan mutabakatlardan uzun süreli uygulanmadığı görülmektedir. Rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşma söz konusu olduğunda;

- anlaşmaya zemin hazırlamak için teşebbüslerin biraraya gelmelerini kimlerin organize ettiği, kimlerin aktif ya da pasif olarak rol aldığı,
- anlaşmanın ne ölçüde ve sürede uygulanabildiği,
- kimler tarafından bozulduğu,
- teşebbüsün anlaşmaya zemin oluşturan toplantılara katılması ya da katılım olmaksızın anlaşmaya dahil olması veya desteklemesi,
- 2001 ve 2004 yılları arasındaki değişik dönemlerde yapılan mutabakatlardan bazılarında yer alıp, bazılarında katılmamış olunması,
- ilgili teşebbüsün küçük ölçekli olması

3250 gibi hususlar çoğunlukla ihlali ortadan kaldıran değil, ihlalin ağırlığını ve dolayısıyla verilecek cezanın seviyesini etkileyen unsurlar olarak değerlendirilmektedir. 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin 4. fıkrasında;

"Kurul, para cezasını verirken, kastın varlığı, kusurun ağırlığı, ceza uygulanan teşebbüs veya teşebbüslerin pazar içindeki gücü ve muhtemel zararın ağırlığı gibi unsurları dikkate alır."

3260 ifadesi yer almaktadır. Bu nedenle, gerek distribütörler gerekse perakendecilere ilişkin yukarıda yapılan değerlendirmelerin ardından, bu teşebbüslerin sektörde meydana gelen oluşumlardaki yerlerini daha iyi belirleyebilmek ve haklarındaki iddiaları ortaya koyabilmek amacıyla, her bir taraf için ayrı değerlendirme bölümü açılmasına gerek görülmüştür.

I.4.2. Taraflara İlişkin Değerlendirme

3270 Taraflara ilişkin ayrı ayrı yapılacak değerlendirmeler geçmeden önce belirtmek gerekir ki, soruşturmanın açıldığı taraflardan *Velar A.Ş.* ticaret unvanlı bir teşebbüs bulunmadığı, ayrıca *Vepa Velar Kozmetik A.Ş.* ticaret unvanlı şirketin de ilgili ürün pazarında faaliyeti bulunmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla *Velar A.Ş.* ve *Vepa Velar Kozmetik A.Ş.* haklarında bu soruşturma kapsamında hüküm kurulmaması gerektiği kanaatine varılmıştır.

Ayrıca, soruşturma açılan taraflarla aynı ekonomik bütünlük içinde yer alan tüzel kişiliklerin bu soruşturma kapsamına dahil edilmesine gerek görülmemiştir.

3280 Aşağıda öncelikle distribütör firmaların savunmalarına yer verilerek, bütün distribütör firmaları kapsayan değerlendirme yapılacak, ardından da perakendeci firmaların savunmalarına ve bu firmalara ilişkin değerlendirmelere yer verilecektir.

1.4.2.1. Distribütör Teşebbüslere İlişkin Değerlendirme

3290 Soruşturma kapsamında yer alan distribütör teşebbüslerden L'oréal'e ilişkin Soruşturma Raporu'nda yer alan ve dolaylı olarak Loreal'in Çarşı, YKM ve Kağan Parfümeri'ye mal vermeyi kestiğine ilişkin mesajların gerçekleri yansıtmadığı, L'oreal tarafından yapılan savunmada yer alan belgelerden de anlaşılmaktadır. Sante Kozmetik San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin toplantılara katılımına ilişkin tek belge olan 6 no'lu belgede yer alan hususların asıl itibarıyla Beymen'in "satış eleman desteği" talep etmesi ve bu talebin karşılanamayacağı gerekçeleriyle ticari ilişkinin karşılıklı olarak feshedilmesi şeklinde gerçekleştirdiği, bunun dışında Sante'ye ilişkin bir tespit bulunmadığı görülmektedir. Benzer şekilde Azim Pazarlama ve Tic. A.Ş.'nin de, gerek Soruşturma Raporu'nda yapılan tespitlerden gerekse teşebbüs tarafından yapılan savunmalardan, sektörde oluşan ihlalin dışında bulunduğu anlaşılmaktadır. Bu tespitlerden hareketle, Azim Pazarlama ve Tic. A.Ş., L'oréal Türkiye Kozmetik San. ve Tic. A.Ş. ve Sante Kozmetik San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin kozmetik sektöründe meydana gelen 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eder nitelikteki oluşumlarda bu teşebbüslerin yer almadığı

3300 görülmektedir.

Öte yandan, soruşturma kapsamında yer alan diğer distribütörler ele alındığında;

- Antis Kozmetik ve Sağlık Ürünleri Tic. Ltd. Şti. (41, 47, 59, 71, 72, 73 no'lu belgeler),
- Arcon Kozmetik San. ve Tic. Ltd. Şti. (8, 14, 20, 25, 37, 38, 43, 44, 46, 51, 53, 61, 63, 41, 50, 60 no'lu belgeler)
- 3310 - Ataç Dış Ticaret A.Ş. (13, 20, 29, 46, 47, 54, 61, 4, 41, 50, 60, 64 no'lu belgeler)
- Kozmetika Kozmetik San. ve Tic. A.Ş. (20, 47, 61, 70, 41, 50, 60, 75 no'lu belgeler)
- Musa Yahya Grubu olarak da adlandırılabilen olan Bennahmias Kağıtçılık ve Tic. A.Ş., Magna Kozmetik A.Ş., Parfab Eks. Kim. San. ve Tic. A.Ş. ile yine Musa Yahya'nın %50'sine sahip olduğu M-M Kozmetik A.Ş. (18, 20, 22, 27, 42, 46, 47, 53, 59, 61 no'lu belgeler)
- Olay Kimya Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş. (15, 20, 22, 31, 56, 59, 41, 60, 64 no'lu belgeler)
- 3320 - Te-Ha Kozmetik Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş. (16, 20, 22, 32, 48, 55, 57, 59 no'lu belgeler)
- Vepa Velar Güzellik Ürünleri San. ve Tic. A.Ş. (2, 20, 22, 21, 26, 45, 46, 47, 52, 53, 61, 68 no'lu belgeler),
- Yöntem Dış Tic. Ltd. Şti. (41, 47, 50, 61, 64 no'lu belgeler)

3330 teşebbüslerinin, yapılan inceleme ve tespitler kapsamında kozmetik sektöründe gerçekleşen ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eder nitelikteki anlaşma kapsamında yer aldıkları görülmektedir. Bununla birlikte, söz konusu distribütör teşebbüslerin, sektördeki 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eder nitelikteki oluşuma sonradan ve perakendeci teşebbüslerin baskısıyla katıldığı da yapılan tespitlerden anlaşılmaktadır. Söz konusu ihlal niteliğindeki davranışların uzun süre devam etmemesi de hafifletici unsur olarak ortaya çıkmaktadır.

1.4.2.2. Perakendeci Teşebbüslere İlişkin Değerlendirme

3340 Esas itibarıyla, yapmış olduğu şikayet ile kozmetik sektörü kapsamında gerçekleştirilen soruşturma sürecini başlatan Kağan Parfümeri Kozmetik ve İç Giyim San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin, soruşturma sürecinde yapılan tespitler kapsamında Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği anlaşmalara dahil olmadığı ve dolayısıyla bu teşebbüse ilişkin bir ihlal tespitinin bulunmadığı görülmektedir. Diğer perakendecilere ilişkin değerlendirmeleri de, tek işi kozmetik olan perakendeciler ile (Tekin Acar, Sevil ve Altuğ) bölümlü mağazacılık faaliyetleri kapsamında seçici kozmetik işi yapanlar (Boyner ve YKM) olarak iki grup halinde yapmak yerinde olacaktır.

3350 Seçici kozmetik sektöründe oluşan 4. madde kapsamındaki ihlallerin başlangıç noktasının tek işi perakende kozmetik satışı olan teşebbüslerin, özellikle paralel satışlar ve haksız rekabet gibi sorunları aşmak için bir araya gelerek belli satış şartlarında anlaşma sağlama arayışları olduğu görülmektedir.

Bu oluşumlarda özellikle bir zamanlar sektör derneği başkanlığı da yapan Tekin Acar'ın ve diğer büyük kozmetik perakendecisi olan Sevil'in ön plana çıktığı, Altuğ'un da bu oluşuma aktif olarak katkıda bulunduğu görülmektedir.

3360 Öneri araştırma ve soruşturma sürecinde yapılan tespitlerden 1, 2, 5, 6, 7, 9, 12, 13, 19, 20, 22, 25, 33, 34, 35, 36, 39, 41, 43, 47, 50, 51, 57, 59, 61, 65, 70 ve 77 no'lu belgeler dikkate alındığında, kozmetik sektörünün önde gelen firmalarından olan Tekin Acar Büyük Mağazacılık Ticaret A.Ş.'nin sahibi olan ve bir dönem Kozmetikçiler Derneği'nin başkanlığı görevini de yürüten Tekin Acar'ın, özellikle 2001-2002 yılları arasında, perakendeci teşebbüsleri biraraya getirerek satış şartlarında ortak hareket etmelerini sağlamaya yönelik faaliyetlerde etkin bir rol oynadığı görülmektedir. Tekin Acar özellikle kendisi gibi sektörün perakende bölümünde önde gelen bir teşebbüs olan Sevil ile sürekli iletişim halindedir. Esas itibarıyla, önde gelen perakendeci firmalar olarak Tekin Acar ve Sevil'in, perakendecileri bir araya getirdikleri, distribütörleri sektörde istenen düzenin oluşturulmasına katkıda bulunmaları konusunda yönlendirdikleri, katkıda bulunmamaları halinde de ürünlerini 3370 satmama yönünde uyardıkları belirtilebilir. Piyasada ulaşılan mutabakatlarda tarafların görüşlerini ya da anlaşmaya uymayan teşebbüslere ilişkin şikayetlerini çoğunlukla Tekin Acar'a ilettikleri ve piyasadaki teşebbüsler arası iletişimin ağırlıklı olarak Tekin Acar üzerinden gerçekleştirildiği anlaşılmıştır. Öneri araştırma aşamasında Tekin Acar Genel Müdür Yardımcısı ile 23.04.2004

tarihinde yapılan görüşmede açıklanan aşağıdaki ifadeler, yapılan tespitleri doğrular niteliktedir:

3380 *“Tekin Acar olarak 21 mağazamız bulunmaktadır. Pazarda en büyük pay Çarşı Mağazalarına aittir. Diğer rakiplerimiz Sevil ve Yenikaramürsel'dir. **Çarşı, Sevil, Yenikaramürsel ile sürekli görüşmelerimiz ve satış koşulları konusunda centilmenlik anlaşmalarımız vardır. Ancak geçen yıl Mayıs ve Aralık aylarında satışların yoğun olduğu dönemlerde bu anlaşmaya uymadılar.***

3390 *Satış koşulları (indirim,vade gibi) konusunda yazılı anlaşma yapılsın ve herkes imzalarının arkasında dursun istiyoruz. Genel Müdürümüz Tekin Bey bu konuda Kozmetikçiler Derneği'ni kurdu ama daha sonra bu dernek kapandı. Satışların yoğun olduğu dönemlerde indirimler ve taksit sayıları rakiplerimiz arasında birbirine çok yakındır. ... Ürünlerimizin bizde ve rakiplerimizde aynı fiyata satılmasını istiyoruz. ...”*

3400 Tekin Acar gibi tek işi seçici kozmetik perakende satışı olan Sevil'e ilişkin yapılan tespitlerden de (1, 2, 3, 10, 11, 20, 22, 23, 33, 34, 39, 41, 47, 51, 60, 61, 64, 76, 43, 65 no'lu belgeler), Sevil'in Kanun'un 4. maddesini ihlal eden bu oluşumda öncü rol oynadığı anlaşılmaktadır. Önde gelen perakendeci firmalar olarak Tekin Acar ve Sevil'in, perakendecileri bir araya getirdikleri, distribütörleri sektörde istenen düzenin oluşturulmasına katkıda bulunmaları konusunda yönlendirdikleri, katkıda bulunmamaları halinde de ürünlerini satmama yönünde uyardıkları görülmektedir.

3410 Yine tek işi seçici kozmetik perakende satışı olan Altuğ'un, Tekin Acar ve Sevil gibi söz konusu oluşumların yönlendiricisi olmasa da, bu oluşumlara aktif şekilde katıldığı ve destek verdiği, Tekin Acar ve Sevil ile tamamen beraber hareket ettiği soruşturma kapsamında yapılan tespitlerden (1, 2, 12, 22, 35, 37, 36, 46, 49, 50, 53, 59, 60, 61, 62 no'lu belgeler) anlaşılmaktadır. Bu bakımdan Tekin Acar, Sevil ve Altuğ'un Kanun'un 4. maddesinin ihlalini oluşturan anlaşmalardaki konumunun beraber değerlendirilmesi yerinde olacaktır. Bu teşebbüslerin ihlalin oluşumunda öncü ve destekçi olmaları hiç şüphesiz ağırlaştırıcı bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, Tekin Acar Büyük Mağazacılık Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Tekin Acar'ın gerçekleştirmeye çalıştıkları oluşumla ilgili Rekabet Kurumu'ndan görüş aldığı ve görüşün ardından da söz konusu ihlallerin azaldığı görülmektedir. Ayrıca, ihlallerin genellikle başarısızlıkla sonuçlanarak uzun süreli olmadığı tespit edilmiştir. Bu unsurlar, ceza takdirinde hafifletici sebep olarak ortaya çıkmaktadır.

3420 Soruşturma Raporu'nda Altuğ için, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin 1. fıkrası uyarınca “eksik bilgi” verilmesi nedeniyle idari para cezası talep edilmiş olmakla birlikte, söz konusu bilgilerin daha sonra Kuruma gönderilmiş olması nedeniyle bu yönde bir idari para cezası verilmesine gerek görülmemiştir.

3430 Sektörde meydana gelen ihlallerin tek işi seçici kozmetik perakende satışı olan teşebbüslerin öncülüğünde oluştuğu görülmekle birlikte, bölümlü mağazacılık alanında faaliyet gösteren YKM Giyim ve İhtiyaç Maddeleri Tic. ve San. A.Ş. ve Boyner Büyük Mağazacılık A.Ş.'nin de zaman zaman bu ihlallere dahil olduğu soruşturma kapsamında yapılan tespitlerden anlaşılmaktadır. Boyner'e ilişkin yapılan tespitlerden 2, 40, 53, 65, 68, 74 ve 77 no'lu belgeler ile YKM'ye ilişkin yapılan tespitlerden 2, 50, 58, 65, 67 ve 69 no'lu belgelerin, Çarşı ve YKM'nin sınırlı dönemlerde de olsa sektörde oluşan ihlallere katıldığını gösteren doğrudan ve dolaylı delilleri oluşturduğu görülmektedir. Bununla birlikte, söz konusu teşebbüslerin genellikle ihlal niteliğindeki anlaşmaları ve oluşumu bozan taraf olmaları hususunun, bu teşebbüsleri tek işi seçici kozmetik olan teşebbüslerden ayrı bir konuma koymaktadır ve bu durum ceza takdirinde dikkate alınmıştır.

3440 13.7.2005 tarih, 25874 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 5388 sayılı "Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine Dair Kanun"un 5. maddesinde yer alan "...Soruşturma yapılmasına karar verildiği takdirde Kurul ilgili daire başkanının gözetiminde soruşturmayı yürütecek raportör veya raportörleri belirler." hükmü uyarınca alınan 13.7.2005 tarih, 05-46/667 sayılı Kurul kararı doğrultusunda, mevcut soruşturmanın Heyet Başkanlığını yürüten Kurul Üyesi M. Sıraç ASLAN nihai karar toplantısına katılmamıştır.

J. SONUÇ

3450 Seçici kozmetik ürünlerin toptan ve perakende satışı pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'u ihlal edip etmediklerinin tespiti amacıyla 4.5.2004 tarih, 04-32/369-92 sayılı Kurul kararı uyarınca yürütülen soruşturma ile ilgili olarak düzenlenen Rapora, toplanan delillere ve incelenen dosya kapsamına göre;

1) Türkiye seçici kozmetik ürünleri toptan ve perakende satış pazarında faaliyet gösteren

- 3460
- Azim Pazarlama ve Tic. A.Ş.
 - Kağan Parfümeri Kozmetik ve İç Giyim San. ve Tic. Ltd. Şti.
 - L'oréal Türkiye Kozmetik San. ve Tic. A.Ş.
 - Sante Kozmetik San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eder nitelikte eylemlerinin bulunmadığına,

2) a) Vepa Velar A.Ş. ticaret unvanlı bir teşebbüs bulunmadığından bu konuda hüküm kurulmasına yer olmadığına,

3470 b) Vepa Velar Kozmetik A.Ş. ticaret unvanlı şirketin ilgili ürün pazarında faaliyeti bulunmadığından bu şirket hakkında ceza verilmesine yer olmadığına,

3) Türkiye seçici kozmetik ürünleri toptan ve perakende satış pazarında faaliyet gösteren

- 3480
- Altuğ Kozmetik Optik Ltd. Şti.
 - Antis Kozmetik ve Sağlık Ürünleri Tic. Ltd. Şti.,
 - Arcon Kozmetik San. ve Tic. Ltd. Şti.
 - Ataç Dış Ticaret A.Ş.
 - Boyner Büyük Mağazacılık A.Ş.
 - Kozmetika Kozmetik San. ve Tic. A.Ş.
 - Bennahmias Kağıtçılık ve Tic. A.Ş.,
 - Magna Kozmetik A.Ş.,
 - M-M Kozmetik A.Ş.,
 - Parfab Eks. Kim. San. ve Tic. A.Ş.
 - Olay Kimya Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş.
 - Sevil Parfümeri Kozmetik Tic. ve San. A.Ş.
 - Te-Ha Kozmetik Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş.
 - Tekin Acar Büyük Mağazacılık Tic. A.Ş.
- 3490
- Vepa Velar Güzellik Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.,
 - YKM Giyim ve İhtiyaç Maddeleri Tic. ve San. A.Ş.,
 - Yöntem Dış Tic. Ltd. Şti. 'nin

ilgili ürün pazarlarında rekabeti kısıtlayıcı nitelikteki anlaşmalar yoluyla 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiklerine,

4) a)

- 3500
- Antis Kozmetik ve Sağlık Ürünleri Tic. Ltd. Şti.,
 - Arcon Kozmetik San. ve Tic. Ltd. Şti.
 - Ataç Dış Ticaret A.Ş.
 - Kozmetika Kozmetik San. ve Tic. A.Ş.
 - Olay Kimya Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş.
 - Te-Ha Kozmetik Tur. İnş. San. ve Tic. A.Ş.
 - Yöntem Dış Tic. Ltd. Şti.
 - Vepa Velar Güzellik Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.,
 - Bennahmias Kağıtçılık ve Tic. A.Ş.,
 - Magna Kozmetik A.Ş.,
 - M-M Kozmetik A.Ş.,
 - Parfab Eks. Kim. San. ve Tic. A.Ş.

3510 ünvanlı distribütörlerin, sektördeki 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal eder nitelikteki oluşuma sonradan ve perakendeci teşebbüslerin baskısıyla katılması, söz konusu ihlal niteliğindeki davranışların uzun süre devam etmemesi hafifletici unsurlar olarak göz önünde bulundurulduğunda, mezkur teşebbüslerin her birine ayrı ayrı olmak üzere 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca (2005/3 sayılı Tebliğ ile değişik 2005/2 sayılı Tebliğ'e göre) takdiren asgari ceza miktarı olan 5.800'er YTL idari para cezası ile cezalandırılmalarına,

b)

- 3520
- Sevil Parfümeri Kozmetik Tic. ve San. A.Ş.,
 - Tekin Acar Büyük Mağazacılık Tic. A.Ş.,
 - Altuğ Kozmetik Optik Ltd. Şti.'nin

sektördeki oluşumun öncüleri ve en büyük destekçileri olmaları ağırlaştırıcı unsur olarak, Tekin Acar Büyük Mağazacılık Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Tekin Acar'ın Rekabet Kurumu'ndan aldığı görüş sonrasında rekabeti engelleyici eylemlerin azalması, ihlal niteliğindeki davranışların uzun süre devam etmemesi hafifletici unsurlar olarak göz önünde bulundurulduğunda, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca 2003 yılı sonunda oluşan yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren %0.5 oranında ve ayrı ayrı olmak üzere

3530

- Altuğ Kozmetik Optik Ltd. Şti.'nin 31.482 YTL
- Sevil Parfümeri Kozmetik Tic. ve San. A.Ş. 'nin 145.271 YTL.
- Tekin Acar Büyük Mağazacılık Tic. A.Ş.'nin 167.596 YTL.

idari para cezası ile cezalandırılmalarına,

c)

3540

- YKM Giyim ve İhtiyaç Maddeleri Tic. ve San. A.Ş.
- Boyner Büyük Mağazacılık A.Ş.

esasen sektörde rekabeti sağlayıcı davranışlarda bulunmalarına ve rekabeti ihlal eden oluşumu genelde bozan teşebbüsler olmalarına karşın, zaman zaman sektördeki rekabeti engelleyici oluşuma destek verdikleri göz önünde bulundurularak, 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca 2003 yılı sonunda oluşan yıllık gayri safi gelirlerinin takdiren % 0,5 oranında ve ayrı ayrı olmak üzere;

3550

- YKM Giyim ve İhtiyaç Maddeleri Tic. ve San. A.Ş.'nin 60.575 YTL.
-
- Boyner Büyük Mağazacılık A.Ş. 'nin 136.713 YTL.

idari para cezası ile cezalandırılmalarına,

5) 5388 sayılı Kanun'un 2. maddesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında anlaşmaların bildirilmesi yükümlülüğünün kaldırılmış bulunmasından dolayı Soruşturma Raporu'nda yer verilen

3560

"Kanun'un 10. maddesinin 1. fıkrası uyarınca bildirim zorunluluğu olan anlaşmaların bildirilmemesinden dolayı, ilgili teşebbüslere Kanun'un 16. maddesinin (c) bendi gereğince idari para cezası uygulanması ve Kanun'un 16. maddesinin 3. fıkrası gereğince bu teşebbüslerin yönetim organlarında görev alan gerçek kişilere de şahsen idari para cezası verilmesi"

yönündeki raportör önerileri hakkında karar verilmesine yer olmadığına,

6) Gerekli bilgiler temin edildiğinden dolayı, Altuğ Kozmetik Optik Ltd. Şti.'ye 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin 1. fıkrası (b) bendi uyarınca, "eksik bilgi" vermesi nedeniyle idari para cezası verilmesine yer olmadığına

3570

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

