

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2020-4-083

(Öneraştırma)

Karar Sayısı : 21-44/646-323

Karar Tarihi : 23.09.2021

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

Başkan : Birol KÜLE

Üyeler : Şükran KODALAK, Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ,  
Ayşe ERGEZEN, Cengiz ÇOLAK

**B. RAPORTÖRLER** : Fatma ATAÇ, Cüneyd DAL, Yakup GÖKALP, Burçin GÜLEŞ,  
Sabrican SARAÇ, Derya ERMIŞ

**C. BAŞVURUDA**

**BULUNAN** : - Gizlilik Talebi Bulunmaktadır.

**D. HAKKINDA İNCELEME**

**YAPILANLAR** :

1. Ege Profil Tic. ve San. A.Ş.  
Menemen Plastik İhtisas Organize Sanayi Bölgesi, Atatürk Plastik O.S.B. Mah.  
5. Cadde No:4 Menemen/İzmir
2. Europen Endüstri İnş. San. ve Tic. A.Ş.  
Organize Sanayi Bölgesi Şehitler Blv. No:33 Eskişehir
3. Avpil Avrupa Plastik San. ve Tic. A.Ş.  
15 Temmuz Mah. Koçman Cad. Demirkol Plaza A Blok Kat:6 Güneşli  
Bağcılar/ İstanbul
4. ASAŞ Alüminyum Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Rüzgarlı Bahçe Mah. Kumlu Sok. No:2 Asaş İş Merkezi 34810 Beykoz/İstanbul
5. Ender Pvc ve Alüminyum Yapı Elemanları San. ve Tic. A.Ş.  
4. Organize Sanayi Bölgesi 83422 Cad. No:3 Şehitkâmil/Gaziantep
6. Öztürk Plastik Yapı Elemanları San. ve Tic. A.Ş.  
75. Yıl OSB Mah. Şehitler Blv. No:11 Odunpazarı/Eskişehir
7. Pensa Plastik Pencere Kapı San. ve Tic. A.Ş.  
Beylikdüzü Mermeciler Sanayi Sitesi 2. Cad. No:10 34900 Beylikdüzü/İstanbul
8. Kompen PVC Yapı ve İnş. Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş.  
Fatih Mahallesi. Yeni İstanbul Yolu Cad. No:26 Selçuklu/Konya
9. Erpen Plastik San. ve Tic. A.Ş.  
2. Organize Sanayi Bölgesi 83226 No'lu Cadde No:13/15 Şehitkâmil/Gaziantep
10. Doğupen PVC Plastik Cam ve Metal San. İnş. Nak. Tur. Tic. Ltd. Şti.  
Çavuşlu Mah. Genç Mehmetli Küme Evleri No:1/A-B-C-D Sürmene/Trabzon
11. Fırat Plastik Kauçuk San. ve Tic. A.Ş.  
Türkoba Mahallesi Fırat Plastik Cad. No:23 Büyükçekmece/İstanbul
12. Akansu Plastik Profil Boru San. ve Tic. A.Ş.  
Organize Sanayi Bölgesi 17. Cad. No:2/2 Melikgazi/Kayseri
13. Adopen Plastik ve İnş. San. A.Ş.

Antalya Organize Sanayi Bölgesi 2.Kısım Mah. 21.Cad. No:3 07040  
Döşemealtı/Antalya

14. Aslanlar Alüminyum Metal PVC Plastik İmalatı İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti.  
Organize Sanayi Bölgesi Mevlana Cad. No:2 Misis/Adana

15. Gürmen PVC Plastik İnşaat San. ve Tic. A.Ş.  
Sasalı Merkez Mah. 89 Sok. No:2 35621 Sasalı Çiğli/İzmir

16. Bauplast Pazarlama ve İnşaat Malzemeleri Plastik Sanayi İç ve Dış Ticaret A.Ş.  
Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:21 Kat:3 Güneşli Bağcılar/İstanbul

17. Karpen Plastik San. ve Tic. Ltd. Şti  
4. Organize Sanayii Bölgesi 83404 Cad. No:8 Başpınar/Gaziantep

18. Pidosan Kapı ve Pencere San. Tic. A.Ş.  
Eski Yuva Yolu Üzeri Yuva Mah. 3702/1 Sok. No:8/3 Yenimahalle/Ankara

19. Eryap Grup Yapı Malzemeleri San. ve Tic A.Ş.  
2. Organize Sanayi Bölgesi Celal Doğan Blv. No:27 Şehitkâmil/Gaziantep

20. Ortadoğu Alüminyum ve PVC Plastik İmalat San. ve Tic. Paz. Ltd. Şti.  
Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi OSB Cad. No:3 Sarıçam/Adana

21. Yağmurpen PVC Yapı Elemanları San. ve Tic. A.Ş.  
Başpınar Organize 2. OSB Mah. Dursun Bak Blv. No:4 Şehitkâmil/Gaziantep

(1) **E. DOSYA KONUSU: Profil ürün grupları pazarında faaliyet gösteren teşebbüslerin aralarında anlaşarak PVC ve diğer profil ürün grubu fiyatlarını artırmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği iddiası.**

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Başvuruda özetle;

- Başvuru sahibinin PVC profil ürünü aldığı Eryap Yapı Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş. firması ve şikayet dilekçesinin eki belgelerde adı geçen firmaların 2020 yılının Temmuz ayından itibaren PVC profil ürününün fiyatında sistematik bir şekilde yedi kez zam yaptığı,
- PVC profil ürünü fiyatında yapılan zammın, 2020 yılının Temmuz ila Kasım ayı arasındaki zaman diliminde %43-50 oranında gerçekleştiği,
- Söz konusu firmaların PVC profil ürünü fiyatının artırılması noktasında birlikte hareket ettiği

hususları belirtilmektedir.

(3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 16.11.2020 tarih ve 12291 sayı ile giren başvuru üzerine hazırlanan 08.12.2020 tarih ve 2020-4-083/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu, 17.12.2020 tarihli Rekabet Kurulu (Kurul) toplantısında görüşülmüş ve 20-54/76-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir. Bu karar uyarınca düzenlenen 15.09.2021 tarih ve 2020-4-083/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.

(4) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda, dosya konusu iddialara yönelik olarak haklarında inceleme yapılan teşebbüsler arasından PVC profil üretim ve satışı faaliyeti yürüten;

- Adopen Plastik ve İnş. San. A.Ş. (ADOPEN)
- ASAŞ Alüminyum Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ASAŞ)
- Avpil Avrupa Plastik San. ve Tic. A.Ş. (AVPİL)
- Ege Profil Tic. ve San. A.Ş. (EGEPEN)

- Ender Pvc ve Alüminyum Yapı Elemanları San. ve Tic. A.Ş. (ENDERPEN)
- Erpen Plastik San. ve Tic. A.Ş. (ERPEN)
- Eryap Grup Yapı Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş. (ERYAP)
- Europen Endüstri İnş. San. ve Tic. A.Ş. (EUROPEN)
- Gürmen PVC Plastik İnşaat San. ve Tic. A.Ş. (GÜR MEN)
- Pensa Plastik Pencere Kapı San. ve Tic. A.Ş. (PENSA)
- Pidosan Kapı ve Pencere San. Tic. A.Ş. (PIDOSAN)

hakkında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 41. maddesi gereğince soruşturma açılması gerektiği ifade edilmiştir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. Sektöre İlişkin Bilgiler

- (5) PVC olarak kısaltılan polivinil klorür, temel olarak petrol veya doğalgaz ile endüstriyel tuzdan oluşmakta ve petrokimya tesislerinde üretilmektedir. Çeşitli maddeler ile karıştırılmasının ardından yüksek sıcaklıklarda yapılan işlemlerden sonra plastik haline getirilmektedir. PVC'nin diğer polimerlere kıyasla daha fazla miktarda ve çeşitte katkı maddesi ile karıştırılabilmesi, PVC plastik malzemesinin maliyetini düşürmekte, PVC'ye genel ve çok amaçlı kullanımını sağlamaktadır. PVC, polietilen ve polipropilenden sonra dünyada en çok üretilen plastik polimerdir.
- (6) PVC esnek, ekonomik, uzun ömürlü olması sebebiyle çok çeşitli alanlarda yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu alanlara örnek olarak;
  - İnşaat sektöründe kapı ve pencere profilleri, boru ve tesisat malzemeleri, duvar-yer-çatı kaplama malzemeleri,
  - Ambalaj-paketleme sanayisinde kapak içi mantarı, şişe ve torbaları,
  - Sağlık sektöründe kan torbası, serum tüpü, ameliyat eldiveni ve kalp kateteri,
  - Elektrik-elektronik sanayisinde elektrik kabloları, yüksek volt izolatörü, optik fiber kılıf zarfı,
  - Otomotiv sektöründe cam fitili/silecek sistemi, döşeme, paspas,
  - Oyuncak, çeşitli sportif malzeme, muşamba, suni deri, ayakkabı ve kredi kartları verilebilir.
- (7) Türkiye'de PVC üreten tek tesis Petkim Petrokimya Holding A.Ş.'ye (PETKİM) aittir.<sup>1</sup> Bu tesisin hâlihazırdaki üretim kapasitesi yılda 150 bin ton PVC üretebilecek seviyededir.<sup>2</sup> 2020 yılında plastik hammadde ithalatı verilerine bakıldığında 792 milyon ABD Doları değerinde 796 bin ton PVC ithal edildiği ve bunun toplam plastik hammadde ithalatı içerisindeki payının %10 olduğu görülmektedir.<sup>3</sup> İhracat verilerinden

<sup>1</sup> Türk Plastik Sanayicileri Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV), Türkiye PVC Sektör İzleme Raporu 2017,

<https://pagev.org/upload/files/Hammadde%20Yeni%20Tebli%C4%9F%20Bilg.%203/T%C3%BCrkiye%20PVC%20Sekt%C3%B6r%20%C4%B0zleme%20Raporu%202017.pdf>, s.3

<sup>2</sup> <https://www.petkim.com.tr/Sayfa/1/238/URETIM-FABRIKALAR-PVC-FABRIKASI.aspx>, (Erişim Tarihi: 12.09.2021)

<sup>3</sup>PAGEV, Türkiye Plastik Sektör İzleme Raporu 2020,

<https://pagev.org/upload/files/T%C3%BCrkiye%20Plastik%20Sekt%C3%B6r%20%C4%B0zleme%20Raporu%202020%20revize%20%283%29.pdf>, s.21

göre ise 32 milyon ABD Doları değerinde 30 bin ton PVC ihraç edildiği ve bunun toplam plastik hammadde ihracatı içerisinde oranının ise %2 olduğu anlaşılmaktadır.<sup>4</sup>

- (8) Başta pandemiden kaynaklı tedarik zincirindeki sıkıntılar olmak üzere global üreticilerin mücbir nedenlerle üretimi kısımları nedeni ile Türkiye’de plastik hammadde fiyatlarında 2020 yılının son altı ayında %23 ile %137 arasında, son üç ayda ise %25 ile %56 arasında fiyat artışları görülmüş olup plastik hammaddelerdeki fiyat artışları en çok 2020 yılının son altı ayında %137, son üç ayda ise %56 ile PVC’de gerçekleşmiştir.<sup>5</sup>
- (9) Türkiye’de plastik inşaat malzemeleri sektöründe, 2019 yılı itibarıyla, 697 firma faaliyet göstermekte ve bu firmalar, 60’ın üzerinde mamul üretmektedir. Bu ürünlerden başlıcaları 130 firma ile profil, 125 firma ile temiz su boruları, 113 firma ile pencere sistem ve aks, 106 firma ile pis su boruları ve 82 firma ile boru bağlantı parçalarıdır.<sup>6</sup>
- (10) 2020 yılı verilerine göre, PVC profil ürünü özelinde, 53 milyon ABD Doları değerinde 12 bin ton ithalat ve 340 milyon ABD Doları değerinde 211 bin ton ihracat yapıldığı görülmektedir. Bu ürünün 2020 yılı ithalat fiyatında 2019 yılına göre %2,5 artış gerçekleşmekle birlikte ihracat fiyatının değişmediği anlaşılmaktadır.<sup>7</sup>
- (11) Dosya kapsamında edinilen bilgilere göre, PVC profilleri, temel olarak nihai ürünün ana çerçevesini oluşturan kasanadan, nihai ürünün açılıp kapanmasını sağlayan kanattan ve nihai ürüne şekil vermeyi sağlayan orta kayıttan oluşmaktadır. Çıta, hareketli orta kayıt, köşe dönüş profili, yükseltme profili, conta, bağ profilleri, destek sacları vb. ürünler de yardımcı profil ürünleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ürünler üretici firmalar tarafından farklı boyut ve kalınlıklarda üretilebilmekte ve üretici firmaların bayileri aracılığıyla da bu ürünlerin satışı gerçekleştirilmektedir. Sektörde genel olarak münhasır bayilik sistemi bulunmamakta olup bir bayinin birden fazla üretici ile çalışabildiği görülmektedir.

## I.2. İlgili Pazar

### I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

- (12) Dosya kapsamında incelenen ürünler nihai olarak kapı, pencere ve panjur sistemlerinde kullanılan PVC profilleridir. Kapı ve pencere üretiminde ahşap, demir-çelik, alüminyum ve plastik (PVC) hammaddeler kullanılmaktadır. Üretim sistemlerinin, teknik özelliklerinin ve fiyatlarının farklı olması, ayrıca PVC esaslı kapı, pencere ve panjurların diğer hammaddelerden üretilenler ile düşük ikame edilebilirliğinin bulunması nedeniyle bunların ayrı ilgili ürün pazarlarını oluşturduğu anlaşılmaktadır. Bu sebeple ilgili ürün pazarı "*PVC kapı, pencere ve panjur sistemleri*" olarak belirlenebilecek olsa da İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz’un 20. paragrafında yer alan "*Ancak inceleme konusu işlem, gerek ürün gerekse de coğrafi açıdan olası alternatif pazar tanımları çerçevesinde rekabet açısından endişeler yaratmıyor ya da alternatif tüm tanımlar açısından rekabeti bozucu bir etki söz konusu oluyorsa pazar tanımı yapılmayabilir.*" ifadesi doğrultusunda pazar tanımı yapılmasının ulaşılabilecek sonuca herhangi bir etkisi olmayacağından, ürün pazarının tanımlanmasına gerek görülmemiştir.

<sup>4</sup> PAGEV, Türkiye Plastik Sektör İzleme Raporu 2020, s.22

<sup>5</sup> PAGEV, Türkiye Plastik Sektör İzleme Raporu 2020, s.25

<sup>6</sup> PAGEV, Türkiye Plastik İnşaat Malzemeleri Sektör İzleme Raporu 2019, <https://pagev.org/upload/files/Plastik%20%C4%B0n%C5%9Faat%20Malzemeleri%20Sekt%C3%B6r%20Raporu%202019%20%282%29.pdf>, s.6

<sup>7</sup> PAGEV, Türkiye Plastik Sektör İzleme Raporu 2020, s.14-16

## I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (13) İnceleme konusu ürünler bakımından pazara giriş, arz kaynaklarına ulaşım, üretim, dağıtım, pazarlama ve satış şartlarının bölgesel bir farklılık göstermediği göz önüne alınarak ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenebilmekle birlikte İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'un 20. paragrafı doğrultusunda pazar tanımı yapılmasının ulaşılacak sonuca herhangi bir etkisi olmayacağından, ilgili coğrafi pazarının tanımlanmasına gerek görülmemiştir.

## I.3. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler<sup>8</sup>

- (14) Yapılan önaraştırma kapsamında 17-18.08.2021 tarihlerinde EGEPEN, EUROOPEN, AVPİL, ASAŞ, ENDERPEN, ERPEN, PENSA, ADOOPEN, PİDOSAN, GÜRMENT, ERYAP, Öztürk Plastik Yapı Elemanları San. ve Tic. A.Ş. (ÖZTÜRK), Kompen PVC Yapı ve İnş. Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş. (KOMPEN), Doğupen PVC Plastik Cam ve Metal San. İnş. Nak. Tur. Tic. Ltd. Şti. (DOĞUPEN), Fırat Plastik Kauçuk San. ve Tic. A.Ş. (FIRAT), Akansu Plastik Profil Boru San. ve Tic. A.Ş. (AKANSU), Aslanlar Metal Alüminyum Ltd. Şti. (ASLANLAR), Karpen Plastik San. ve Tic. A.Ş. (KARPEN), Ortadoğu Alüminyum ve PVC Plastik İmalat San. ve Tic. Paz. Ltd. Şti. (ORTADOĞU), Yağmurpen PVC Yapı Elemanları San. ve Tic. A.Ş. (YAĞMURPEN) ve Pencere ve Kapı Sektörü Derneği'nde (PÜKAD) yerinde inceleme gerçekleştirilmiştir.<sup>9</sup> Aşağıda bu incelemeler çerçevesinde önem arz eden belgelere yer verilmiştir.

### I.3.1. ADOOPEN'den Alınan Belgeler

#### I.3.1.1. Tespit 1

- (15) ADOOPEN'den alınan ADOOPEN Ankara Bölge Müdürü (.....) tarafından ADOOPEN Satış Grup Başkan Yardımcısı (.....)'a gönderilen ve bilgi kısmında ADOOPEN Satış Grup Başkanı (.....), ADOOPEN çalışanları (.....), (.....) ve (.....)'ün olduğu 06.01.2021 tarihli ve "Tuncay Cam ziyareti hak" konulu e-posta aşağıdaki gibidir:

"(.....)

*Tuncay Cam (.....) ziyaret ettim, ziyaretim yaklaşık 3 saat sürdü, bilgi aktarmak isterim, \*\*İşlerin bir anda durduğunu belirtti, fabrikaya davet ettim önümüzdeki hafta gelebilir, gideriz dedim, haber verecek sizinde müsait olduğunuz zamana göre hareket ederiz,*

*\*\* Yıl sonu (.....) ziyaret ettiğini söyledi Penwood ile ilgili çok güzel şeyler söyledi der, bu konuda (.....) benden haber bekle dedi, bekliyorum der,*

*\*\* Winsa'dan dün sabah ziyarete Pazarlama Md (.....), Ankara Bölge Müdürü (.....), Arge (.....), Bölge satış personeli X bey ziyaret etmişler, hadi anlaşalım demek için üstüne gitmişler, (.....) dinledim sadece, sık sık gelmeye başladılar diyor, (.....) ziyaretine şaşırılmış anlaşılan, 36 No listeden %36 iskonto ve 2 sene boyunca %36+ % 10 iskontoyu şartlı vermişler, tüm bayilerine giydirme cephe ve teşhir doğramaları verelim ücret talep etmeyelim sizden demişler, Paynet ile 12 ay demiş Çek ile de olur 190 gün telafuz etmişler, bir sürü vaatler verilmiş, ayrıntıya gerek görmediğim PC program vs gibi ..*

*\*\* TV reklamı kuvvetlendirin bir sinerji oluşturun markalı profil grubuna girelim artık vs der,*

*\*\* Ayvalık'ta 1,5 milyona çok güzel villa yazlık almış, (.....),*

*\*\* Eskişehir'de alüminyum, pvc, panel satıcı bayiler, bir kaç firmayı iyi seneler demek için uğruyorum, bir çok firma (.....) Adopen'i bırakacak diye duyuyoruz derler, Muhtemelen pazarlama personeli yaymış olabilir, (.....) alt bayi ve teklif fiyatları Yüksek kaldığı için bu tür bir algıda oluşmuş söylenmiş olabilir,*

<sup>8</sup> Tespitlerde yer alan belgelere orijinal halleri ile yer verilmiş, yazım hataları ve anlatım bozuklukları muhafaza edilmiştir.

<sup>9</sup> Bauplast Pazarlama ve İnşaat Malzemeleri Plastik Sanayi İç ve Dış Ticaret A.Ş.'nin (BAUPLAST) KOMPEN ile aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer alması nedeniyle BAUPLAST'ta ayrıca yerinde inceleme gerçekleştirilmemiştir.

Ziyafetimde modu çok düşüktü genel rekabet ortamına serzenişte bulunuyor, Mart ayı gibi bağlantısı biter gibi yeni bağlantıyı bu ay içinde Yapar gibi, (.....) bin TL alacak var (.....) bin TL bekleyen sevki var sevk sonrası bağlantısı (.....) bin TL kalacak,

Genel bilgiler bunlar, arz ederim.”

### I.3.1.2. Tespit 2

- (16) ADOPE'nden alınan ve ADOPE Marmara İkinci Bölge Müdürü (.....) ile ADOPE çalışanı (.....) arasında geçen 13.01.2021 tarihleri arasındaki yazışmalar aşağıdaki gibidir:

13.01.2021  
(.....): Günaydın, deceuninck grup ve firat ın aksesuar satışları ile ilgili olarak; kimin aksesuarını satıyorlar, aks satışta sistemleri nasıl, zora mı koşuyorlar, fiyatları piyasaya göre ucuz/pahalı? Gibi iki rakibin aks politikasını tanıdığın bayilerle görüşüp bir toparlama yapıp bana acil döner misin.  
(.....): Bakayım abi  
(.....): Egepen İzmir de erp diye bir firma ya sürme , woswagen ve bazı açılım sistemlerini aksesuarlarını yaptırıyormuş  
(.....): Genelde İzmir firmalarını tercih ediyorlar dedi  
(.....): Polatpen (.....): çift açılım da endow alıyorum fiyat ve performans egepen e göre iyi dedi  
(.....): Ama diğer aksesuarları egependen alıyorum bir tık yukarda fiyatlar ama genede fiyat makul ve kaliteli . O nedenle tercih ediyorum diyor  
(.....): Aksesuarı bizden alacaksın diye zorlama veya dışarıdan alırsan da bu markaları almak zorundasın diye bir zorlamaları var mı ?  
(.....): Zorlama egepen de yok  
(.....): Pimapen de Winsa da kısmi var ama dedi  
(.....): Bir de Pimapen bayisini arayayım  
(.....): Hangi markaları kullanmalarını istiyorlarmış. Onu da öğren.  
(.....): Pimapen : Menteşe - kol- bağlantı . Zorunlu diyormuş  
(.....): Fornax a yaptırıyormuş  
(.....): Tavsiye ettikleri yönlendirme yaptıkları marka yokmuş  
(.....): Fabrika harici aksesuar kullanımında puan kırıp prim kesiyormuş  
(.....): Sene sonu  
(.....): İthal aksesuar tercih ederse puan kırmıyormuş  
(.....): Fornax ın kendinden de alsa Menteşe kol ve bağlantı parçalarını gene puan kırıyormuş  
(.....): Ama ana 3 kalem harici aldıkları aksesuarda ki fiyat farkı ordan kırılacak puanı göz ardı ettiriyormuş  
(.....): Çift açılım vs kendi insiyatifinde  
(.....): Winsa az sonra  
(.....): Bir de Fırat lütfen  
(.....): Winsa :  
(.....): Tamamı zorunlu Winsa dan  
(.....): Sadece ithal aksesuar 3 müsade var  
(.....): Worne aksesuar a yaptırıyor  
(.....): Hbcshb ve konfor slide aksesuar ı fornaxdan  
(.....): Tüm bayiler benimsedi kabullendi kaçak kullanan duymadım ama hep winsadan çalışıyor winsacılar  
(.....): Fiyatları worne'nin kendi logolu ürününe göre en az %(.....) pahalı  
(.....): Kur hareketine göre %(.....) te kadar fiyat düşüyor diyor  
(.....): Egeyi, Pimapen' i ve Winsayı farklı firmalara mı yoksa sürmeleri ERP' den diğerlerini Fornax ve Endow' a mı acaba.  
(.....): Worne anlık kur aldığından kur düşünce ondan alan daha düşük alıyor ama bizim liste de fiyat düşmüyor o nedenle fiyatımız yüksek kalıyor

(.....): Farklı hepsi  
(.....): Pimapen komple fornax  
(.....): Winsa komple worne  
(.....): Sadece geçen sene hbsb ve konfor slide de fornax'a geçtiler Winsa da diyor  
(.....): Egepen farklı  
(.....): Birde puantaj şöyle  
(.....): Ciro primi profilde %2  
(.....): Aksesuar % 1  
(.....): Atölye %05  
(.....): Ödeme gerçekleşme en az %90 ise %05  
(.....): Ordan toplam %4 ciro primi  
(.....): Gerçekleşmeyen her kalem düşerek ciro primi sene sonu hesaplanıyor  
(.....): Ellerine sağlık bir se Fırat' tan öğrenirsen tamamdır.  
(.....): Mesela aksesuar yıllık profil cironun en az %15 i kadar olmaz sa aksesuar ciro primin kesiliyor  
(.....): 1 milyon TL profil aldıysan 150 bin TL en az aksesuar alım yapman gerek  
(.....): Bütün markalar için bu prim sistemi aynıymış  
(.....): Almazsan ciro primi gidiyor ardan  
(.....): Evet  
(.....): Oranlar farklı ama  
(.....): Pimapen de 12 sanırım dedi  
(.....): A kalite (.....) anlattı  
(.....): Sene sonu en fazla 4 olabilecek prim aşağı doğru inebilir detaylarda ki puantaj ile  
(.....): Tamam Fırat az sonra  
(.....): 😊 Fırat ?  
(.....): Fıratpen  
(.....): Sinop Eren Pen : Zorunlu diyor ama fiyat yüksek geldiği için çoğunlukla dışardan alıyorum diyor  
(.....): Laf etmesinler diye arada birşeyler alıyorum  
(.....): Prim kesiyor ama önemsemiyorum çünkü dışardan aldığım da daha karlı oluyor diyor  
(.....): Bildiğim kadarıyla fornax a yaptırıyorlar  
(.....): Kale fornax worne markalarını kullanabilirsin diyorlarmış ama Fıratpen markalı olmadığından prim kesiliyormuş  
(.....): Çok önemsemiyorum prim kesmelerini diyor  
(.....): Ucuz almak primden daha karlı  
(.....): Prim sistemini onlarda nasıl acaba. İzmitte görüştüğün Fıratçılardan prim sistemini öğrenebilir misin.  
(.....): Sorarım  
(.....): Aksesuar da winsada ki gibi öyle bir oran yok  
(.....): Ancak yıl sonu aldıkları ciro priminin %75 ile profil siparişi  
(.....): %25 ile aksesuar alabiliyorsun  
(.....): Mesela Kardelen (.....) %25 ile pencere kolu alıyorum diyor  
(.....): Diğer aksesuarlar dışardan alıyorum  
(.....): Ses etmiyorlar  
(.....): Ucuza aksesuar almak prim almaktan daha karlı  
(.....): Ciro primini nasıl veriyorlar ?  
(.....): Tonaj kademesi mi var acaba  
(.....): Çok konuşamadı o  
(.....): Başkasına sorayım  
(.....): Çok güzel bilgiler aldın. Bunu da öğren. Benden bir öğlen yemeği alacağın olsun.  
(.....): Abi Fıratpen en az 4 kamyon olursa ciro primi veriyormuş . Ortalama %2 ciro primi varmış  
(.....): Fakat aksesuar almazsa da ciro primini etkilemiyor diyor Kaynarca ak panjur  
Kamil abi

(.....): Aksesuar zorunlu değil bizde diyor  
(.....): Çok takılmıyorlar  
(.....): Ancak ciro primi hak ettiğim zamanlarda ben tamamına aksesuar alıyordum diyor  
(.....): Ama aks. almazsan primden kesiyor diyorlar ya. Neye göre  
(.....): Çünkü ciro primin ile profil almak istersek iskontosuz liste fiyatından profil veriyorlar onun için profil yerine aksesuar alıyordum diyor  
(.....): Zaten eskiden iyiydi primler şimdi 2 civarı yok gibi kesmiş kesmemiş kimse önemsemiyor  
(.....): Aksesuar ı dışardan almak daha karlı diyor  
(.....): Aksesuar için ayrı bir prim yok anladığım benim  
(.....): Profil ciro priminden bahsediyorlar  
(.....): Fıratpenciler  
(.....): Profilden hak ettiğin ciro priminin gönderilen yazıda 75 i profil 25 i aksesuar alımı için diyorlar ama tamamına aksesuar almak daha makul diyor  
(.....): Alabiliyorsun onu engellendiler hiç diyor  
(.....): Aksesuarı hiç Fıratattan almazsan ciro primini mi kesiyorlar yani.  
(.....): Yok profil ciro primini etkilemiyor dedi bu  
(.....): Ok. Sağol  
(.....): Kardelen de öyle dedi  
(.....): Aksesuar almıyorum ama profil ciro primim normal neyse o oluyor  
(.....): Aksesuar alsak belki bir prim sistemi olur olmaz mı bişey verirler mi bilmiyorum diyor  
(.....): Ben aksesuar ı dışardan alıyorum  
(.....): Profilde 2 verilen prim aksesuar da kaç olacak ki olsa ne olmasa ne mantığı var

### I.3.1.3. Tespit 3

- (17) ADOPEN'den alınan ve ADOPEN Marmara İkinci Bölge Müdürü (.....) ile ADOPEN Satış Grup Başkan Yardımcısı (.....) arasında geçen 01.03.2021 tarihleri arasındaki yazışmalar aşağıdaki gibidir:

01.03.2021  
(.....): Zam yaparsak 9/11 listesinin üzerine 4-5 yapıp, hem bu listeyi pasiflikten çıkarsak, hem de rakiplere yazı gidince az zam yapmış gibi gözükürüz. Ayrıca, geri dönüşlerde kolaylık olur.  
(.....): Değerlendiriyoruz hepsini  
(.....): +90 (.....)  
(.....):(.....)  
(.....): Ukrayna fabrikadaki arkadaşların bir arkadaşımıyış. İnşaata hdoğrama lazım olmuş ama profil almaya çalışıyormuş anlamadım. Gümölcine den de profil teklifi almış. Tam ne ister ne yapılır ilgilenelim  
(.....): Ok  
(.....): Görüştüm. Yeri Şekerpınardaymış. Öğleden sonra bir araya geleceğiz. 200 dairelik iş için Gümölcineden<sup>10</sup> fiyat almış. Ama Pimapen daha ucuz verdi diyor. Doğrama fabrikası da kuracaklarmış. Belki bayilik alırız diyor.

### I.3.1.4. Tespit 4

- (18) ADOPEN'den alınan ADOPEN Ankara Bölge Müdürü (.....) tarafından ADOPEN çalışanı (.....)'ya gönderilen ve bilgi kısmında ADOPEN Satış Grup Başkan Yardımcısı (.....) ve ADOPEN Satış Grup Başkanı (.....)'ın olduğu 02.03.2021 tarihli ve "egepen" konulu e-posta aşağıdaki gibidir:

<sup>10</sup> ADOPEN bayii.



"(.....) Bey,  
Egepen daha önce iptal ettiği listeyi devreye koyuyor, haliyle %5 zamlı daha önce çıkardıkları listeye geçiyorlar duyumu alındı,  
Sanırım zam deklarasyonu yapmayacaklar kendi içinde bayilere mail ile bildirebilirler gün içinde net bilgi gelir,  
Arz ederim,"

### I.3.1.5. Tespit 5

- (19) ADOPEN'den alınan ve ADOPEN Satış Grup Başkan Yardımcısı (.....) tarafından ADOPEN Satış Grup Başkanı (.....)'a ve ADOPEN çalışanı (.....)'a gönderilen 09.07.2021 tarihli ve "Egepen Datalar.xlsx" konulu e-postanın ekinde yer alan Egepen Datalar.xlsx dosyasında EGEPEN'in sabit kıymetlerine ilişkin 1976-2019 tarihlerini kapsayacak şekilde aktifleşme tarihi, maliyet ve amortisman gibi verilerin yer aldığı; müşteri listesine ilişkin devreden bakiye, borç, alacak, kapanış bakiyeleri gibi bilgilerin yer aldığı; satışı listesine ilişkin ise müşteri adı, bakiye, ABD Doları, EURO, TRY, kur farkı gibi verilere yer verildiği görülmektedir.

### I.3.1.6. Tespit 6

- (20) ADOPEN'den alınan ADOPEN Ankara Bölge Müdürü (.....) tarafından ADOPEN çalışanı (.....)'ya gönderilen ve bilgi kısmında ADOPEN Satış Grup Başkan Yardımcısı (.....), ADOPEN Satış Grup Başkanı (.....), ADOPEN çalışanları (.....), ve (.....)'ün olduğu 28.07.2021 tarihli ve "FW: Rakip firma uygulama hak" konulu e-posta aşağıdaki gibidir:

"(.....) bey,  
\*Fıratpen evrak toparlamaya çalışıyor, sevkiyat indirimi adı altında %7-%10 arası liste dönüş ve ek isk veriyor,  
\*Egepen/Pimapen liste dönüyor, Egepen +3/4/5 proje ve bağ. İsk veriyor,  
\*Enderpen güncel liste verir proje desteği verirdi genel büyük ölçekli bayilerine 40-45 arası isk verdiklerini biliyorum, bu oran 50-55 aralığına çıkmış  
\*Eskişehir Wintürk mt/tül fiyatları 30-35 kdv dahil,  
\*Erpen bayilerinin tümü arayışta, sevk yapmakta zorlanıyorlar,  
Bilgilerinize arz ederim,

-----Original Message-----

From: (.....)

sent: Monday, July 26, 2021 1:55 PM

To: (.....) <(.....)>

Cc: (.....) <(.....)>; (.....) <(.....)>; (.....) <(.....)>; (.....) <(.....)>

Subject RE: Rakip firma uygulama hak

(.....) Bey ,

Egepen evrak toplamak maksadı ile bölgelere talimat geçilmiş, bir geri ve +3/4/5 gibi proje ve tali bayi isk uyguladıkları bilgisi alındı,

Bilgilerinize arz ederim,

-----Original Message-----

From: (.....)

Cc: (.....) <(.....)>; (.....) <(.....)>; (.....) <(.....)>; (.....) <(.....)>

Subject Rakip firma uygulama hak

(.....) Bey,

Fıratpen

1 geri liste uygulama ve en son Bayisi ile yaptığı bağlantı vadesi 207 gün, dekont görüldü,

Pimapen

1 geri liste bağlantılarına yapıyor, 180-190 aralığı alıyor ( Yılmaz cam yeni bağlantı şartları )

Winer

Antep fabrikada 11 makine varmış, 6 adet makine Ağustos ayında geleceği bilgisi alındı, %9 KDV ve nakit ödemelerde %0 KDV yapıyorlar

Egepen

200 gün vade yapıyorlar, +5 proje iskontosu veriyorlar ve 1 geri liste Lamine projede verdiklerini duyduk

Bilgilerinize arz ederim”

### I.3.2. ASAŞ’tan Alınan Belgeler

#### I.3.2.1. Tespit 7

- (21) ASAŞ’tan alınan ASAŞPEN Genel Müdürü (.....) tarafından ASAŞ PVC&Panjur Satış Direktörü (.....)’ya gönderilen ve bilgi kısmında ASAŞ çalışanı (.....)’un olduğu 24.03.2015 tarihli ve “Re: pvc rakipler zam oranları” konulu e-posta aşağıdaki gibidir:

“(.....) bey,

Görüştüğümüz gibi önerim % 6 zam yapalım ama Nisan sonuna kadar bağlantı izni verelim. Böylelikle bütçede eksik kısmı tamamlamak için ivmelenelim.

Kolay gelsin,

(.....)

Genel Müdür-General Manager

From: (.....)

Sent: Tuesday, March 24, 2015 2:21 PM

To: (.....)

Cc: (.....)

Subject: pvc rakipler zam oranları

(.....) Bey ;

Pvc de ilk 5 içindeki rakiplerimizden Erpen geçen hafta %7 zam yapmıştı.

Bu hafta Fıratpen beyaz ürünlere %6 , Kaplamalılara %4

Egepen %4 ile %6 arasında değişen oranlarda zam yapmış. Zammı açıklamışlar ve bayilerine zamsız fiyatlardan bağlantı imkanı vermişler. Ay sonuna kadar bağlantı yapanlar eski listeden mal alabilecekler.

Adopen ve Pakpen henüz zam yapmadı.

Ado grubu genelde en son yapıyor muhtemelen ay sonu yapar.

Biz de En az %5 olmak kaydı ile önerimiz %6, zam yapalım ama makul miktarlarda zamsın bağlantı imkanı verelim derim. Böylece Nisan ve Mayıs ayını bütçe öngörülerimizde kapatabiliriz. Mayıs ayından itibaren karlılık konusunda iyileşme Etkilerini görürüz.

(.....)

PVC & Panjur Satış Direktörü”

#### I.3.2.2. Tespit 8

- (22) ASAŞ’tan alınan ve “ASAŞPEN İÇ PİYASA” Whatsapp grubunda geçen 25.02.2021 tarihleri arasındaki yazışmalar aşağıdaki gibidir:

25.02.2021

(.....): Arkadaşlar iyi akşamlar

(.....): İyi akşamlar (.....) bey

(.....): İyi akşamlar

(.....): Burnuma bağzı kötü kokular geliyor hammadde kaynaklı

(.....): Dünya’da bir şeyler dönüyor

(.....): Ciddi artışlar gelebilir ve hammadde sıkıntısı olabilir

(.....): Benim hissiyatım

(.....): O yüzden kimseye uzun vadeli sözler vermeyin

(.....): Açıkta kalan bağlantı siparişlerinizi biran önce realize edin

(.....): Tamam (.....) bey

### I.3.2.3. Tespit 9

- (23) ASAŞ'tan alınan ve 03.03.2021 tarihinde "ASAŞPEN İÇ PİYASA" adlı Whatsapp grubunda ASAŞ PVC Yurtiçi Satış Müdürü (.....) ile ASAŞ çalışanı (.....) arasında geçen konuşmalar aşağıdaki gibidir:

03.03.2021

"(.....): Yarın ilân edilecek

(.....): Ama bence yazılı bir şey elinize ulaşmadan anons etmeyin

(.....): Deceunink yarın açıklayacak

(.....):(.....) özel bayilerimize 1-2 kamyon 9 listeden bağlantı şansı verebilirsek çok iyi olacak

(.....): O kadar özel bayimiz yok 😊

### I.3.2.4. Tespit 10

- (24) ASAŞ'tan alınan ve "Asaşpen" adlı Whatsapp grubunda geçen 25.05.2021-28.05.2021 tarihlerindeki yazışmalar aşağıdaki gibidir:

25.05.2021

(.....): Piyasa bilgisi ; Adopen penwood pencere sistemini ayrı bir marka olarak piyasaya sunmaya başladı formülü değiştirip ekonomik hale getirdi ham beyaz profil yok beyaz profil isteyene kaplamalı beyaz profil olarak veriyor yüzeyde oluşan sıkıntılardan dolayı yani tek fiyat ile satış yapıyor ve Adopen bayilerine değil diğer rakip bayilere sunuluyor fiyat aralığı ise kaplamalı olarak Adopen in beyaz profil fiyatlarına satışa çıktı distribütör lük verilmiyor yıllık 200 ton altı bayilik verilmiyor şimdilik

(.....): Liste sunmuyorlar Adopen bayi arkadaşlarım ile görüştüm en kısa sürede net fiyat bilgisini paylaşacağım

(.....): Ayrı bir satış ekibi pazarlaması nı yürüyor Adopen den bağımsız

28.05.2021

(.....): Rakiplerden zam yapam var mı ? Takip edelim. Haber alan yazsın

### I.3.3. AVPİL'den Alınan Belgeler

#### I.3.3.1. Tespit 11

- (25) AVPİL'den alınan ERPEN Marmara Bölge Proje Sorumlusu (.....) tarafından ERPEN çalışanı (.....)'ye gönderilen Bilgi kısmında AVPİL Satış Pazarlama Sorumlusu (.....) ile (.....)'ün bulunduğu 12.03.2021 tarihli ve "fiyat mukayese" konulu e-postanın ekinde yer alan "12.03.2021 FİYAT MUKAYESE" adlı excel dosyasında ERPEN, FIRATPEN, EGEPEN, ADOPEEN, EUROPEEN, EUROLİNE<sup>11</sup>, KOMPEN, ENDERPEN, ASAŞ, ERYAP, KARPEN, PENSA ve GÜRMEEN'in çeşitli marka ve seri adlarında PVC profil ürünlerine ilişkin farklı tarihlerdeki satış fiyatları, zam oranları, liste iskonto oranları, lamine maliyetleri ve oranlarının yer aldığı görülmektedir.

#### I.3.3.2. Tespit 12

- (26) AVPİL'den alınan ve AVPİL Satış Pazarlama Sorumlusu (.....) ile "(.....)" şeklinde kayıtlı kişi arasında geçen yazışmalar aşağıdaki gibidir<sup>12</sup>:

(.....): Ben çok huzursuzum

(.....): Katara tonunu kaçta veriyoruz

(.....): Libyaya kaçta veriyoruz

(.....): UTK ya kaçta veriyoruz

<sup>11</sup> Excel dosyası içerisinde adı geçen Euroline, ÖZTÜRK'ün tescilli markasıdır.

<sup>12</sup> İlgili yazışmanın tarihi tespit edilememiştir.

(.....):(.....) geçmişte çok ucuza verip berolinayı iflasa getirmişti ve grup ek finansmanla (.....)in döneminde yine çalışır hale getirmişti  
(.....): Ltf bana bu hesapları son cari fiatlarla yeniden hesapla kantar fişindeki kg ve faturayla ilişkilendir ve nereye gittiğimizi görelim  
(.....): Tamam (.....), şu an 3 günlük yıllık izindeyim. biraz tadilat işlerim vardı evde ustalarla uğraşıyorum pazartesi işteyim bu çalışmayı hallederim, merak etmeyin şirketi zarara uğratmayız. en az sizin kadar bu firmayı düşünüyoruz. Gereken neyse onu yaparız, tabiki rakiplerin fiyatlarını ve piyasayı da takip etmek gerekiyor  
(.....): Çok ucuz satmıyoruz bir adopenle, erpenle, fıratpenle aynı fiyatdayız, europen ve antep firmalarından pahalıyız, bizden pahalı vinsa pimapen ve egepen var onlar markalarını satıyorlar genel gider ve reklam giderleri fazla  
(.....): Firmalar kazandıkları paranın bir kısmı ile düşük fiyatdayken yüklü hammadde alıyorlar ve zamlı satıp iyi para kazanıyorlar

### I.3.4. EGEPEN'den Alınan Belgeler

#### I.3.4.1. Tespit 13

- (27) EGEPEN'den alınan ve "Winsa Müdürler" Whatsapp grubunda geçen 27.02.2021 tarihleri arasındaki yazışmalar aşağıdaki gibidir:

27.02.2021  
[(.....) tarafından iletilen FIRATPEN'e ait 27.02.2021 tarihli duyuruda global tedarik krizi nedeniyle hammadde ve girdi maliyetlerinin artması sebebiyle beyaz ve lamine profil fiyatlarına o günden itibaren geçerli olmak üzere %12 oranında zam yapıldığı ifade edilmektedir.]  
(.....): Ne diyorsun biz de mi zam yapalım?  
(.....): Hiç gerek yok aman (.....) Bey  
(.....): Paralar gelsin 😊😊

### I.3.5. ENDERPEN'den Alınan Belgeler

#### I.3.5.1. Tespit 14

- (28) ENDERPEN'den alınan ve ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....) tarafından EGEPEN çalışanı (.....)'e iletilen 19.04.2016 tarihli e-postanın ekindeki "fiyat artışı" adlı dosyada ENDERPEN'in 14.04.2016 tarihli iş ortaklarına hitaben yaptığı duyurusunda hammadde fiyatlarındaki artış nedeniyle 25.04.2016 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere fiyat listesinde %5 ile %7 aralığında değişen oranlarda artış yapıldığı ifade edilmektedir.

#### I.3.5.2. Tespit 15

- (29) ENDERPEN'den alınan EGEPEN çalışanı (.....) tarafından ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....) ve ADOPEM Adana Bölge Müdürü (.....)'a gönderilen 21.11.2016 tarihli ve "Fwd: Sirk. 2016-083 Fiyat Artışı Hk" konulu e-posta aşağıdaki gibidir:

"iPhone'umdan gönderildi

İleti başlangıcı:

Kimden: WINSA <[WINSA@deceuninck.com](mailto:WINSA@deceuninck.com)<mailto:WINSA@deceuninck.com>>

Tarih: 21 Kasım 2016 12:15:49 GMT+3

Konu: Sirk. 2016- 083 Fiyat Artışı Hk

Değerli Bayımız,

Ekte 2016 – 083 no'lu sirkümüz bilgilerinize sunulmaktadır.

Ege Profil Tic. Ve San. A.Ş

Saygılarımızla,"

- (30) E-postanın ekinde yer alan “*Sirk 16- 083 Fiyat Artışı Hk.pdf*” adlı dosyada EGEPEN’in 21.11.2016 tarihli bayilerine hitaben yazdığı duyurusunda, döviz kuru ve PVC hammadde fiyatlarındaki artış nedeniyle o günden itibaren geçerli olmak üzere profil ürün grubunda ortalama %5 oranında fiyat artışı yapılacağı belirtilmektedir.

#### **I.3.5.3. Tespit 16**

- (31) ENDERPEN’den alınan ve EGEPEN çalışanı (.....) tarafından ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....)’e iletilen 22.11.2016 tarihli ve “*Fwd: Adopen*” konulu e-postanın ekindeki “*Ado Fiyat Artışı 773*” adlı dosyada ADOPEN’in 22.11.2016 tarihli kur, hammadde, enerji ve diğer girdi maliyetlerindeki artış nedeniyle fiyat listesinde 29.11.2016 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere %5 oranında zam yapıldığına ilişkin duyuru metni yer almaktadır.

#### **I.3.5.4. Tespit 17**

- (32) ENDERPEN’den alınan ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....) tarafından EGEPEN çalışanı (.....)’e gönderilen 20.12.2016 tarihli ve “*yeni zam*” konulu e-postanın ekinde yer alan “*2017-1 fiyat artışı.docx*” adlı dosyada bulunan ENDERPEN’in 20.12.2016 tarihli iş ortaklarına hitaben yazdığı duyuruda, döviz kuru ve hammadde fiyatlarındaki artış nedeniyle fiyat listelerine revize yapmanın zorunlu hale geldiği, fiyat listesinde %5-%6 oranında fiyat artışı gerçekleştirileceği ve yeni fiyatların 02.01.2017’den itibaren geçerli olacağı ifade edilmektedir.

#### **I.3.5.5. Tespit 18**

- (33) ENDERPEN’den alınan ve EGEPEN çalışanı (.....) tarafından ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....)’e iletilen 10.01.2017 tarihli ve “*FW: Egepen zam*” konulu e-postanın ekindeki EGEPEN’in 09.01.2017 tarihli duyuru metninde fiyat listesinde 13.01.2017 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere %8 oranında zam yapıldığı ifade edilmektedir.

#### **I.3.5.6. Tespit 19**

- (34) ENDERPEN’den alınan ve EGEPEN çalışanı (.....) tarafından ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....)’e iletilen 10.01.2017 tarihli ve “*FW: Egepen %7*” konulu e-posta aşağıdaki şekildedir:

“(.....) *BEY SABAH GÖNDERDİĞİM MAESTRO ZAMMI İMİŞ BU EGEPEN ZAM YAZISI*”

- (35) E-postanın devamında EGEPEN’in 09.01.2017 tarihli fiyat listesinde 13.01.2017 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere %7 oranında zam yapıldığına yer veren duyuru metninin paylaşıldığı görülmektedir.

#### **I.3.5.7. Tespit 20**

- (36) ENDERPEN’den alınan ve EGEPEN çalışanı (.....) tarafından ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....)’e iletilen 29.09.2017 tarihli ve “*Fwd:*” konulu e-postanın ekindeki “*zam duyurusu*” adlı dosyada ADOPEN’in; 28.09.2017 tarihli kur, hammadde, enerji ve diğer girdi maliyetlerindeki artış nedeniyle fiyat listesinde 09.07.2017 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere %4 oranında zam yapıldığına ilişkin duyuru metni yer almaktadır.

#### **I.3.5.8. Tespit 21**

- (37) ENDERPEN’den alınan ve EGEPEN çalışanı (.....) tarafından ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....)’e iletilen 04.12.2017 tarihli ve “*FW: adopen zam*” konulu e-postanın ekindeki “*zam duyurusu*” adlı dosyada bulunan ADOPEN’in 04.12.2017 tarihli bayilerine hitaben yaptığı duyurusunda; hammadde, enerji ve diğer girdi

maliyetlerindeki artış nedeniyle 11.12.2017 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere fiyat listesinde %6 oranında artış yapıldığı ifade edilmektedir.

### I.3.5.9. Tespit 22

- (38) ENDERPEN'den alınan ve EGEPEN çalışanı (.....) tarafından ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....)'e iletilen 08.01.2018 tarihli ve "Fwd: Satış Toplantısına ilave konu rakip markaların" konulu e-posta aşağıda yer almaktadır:

"iPhone'umdan gönderildi

İleti başlangıcı:

Kimden: (.....) <(.....) >>

Tarih: 7 Ocak 2018 16:29:55 GMT+3

Kime: (.....) <(.....)>>, (.....)<(.....)>>, (.....)<(.....)>>, (.....) <(.....) >>

Bilgi: (.....)<(.....)>>, (.....)<(.....)>>, (.....)<(.....)>>

Konu: FW: Satış Toplantısına ilave konu rakip markaların

Merhabalar,

Geçen yıl satış toplantımızda ekrana yansıttığımız ve beraber güncellediğimiz listenin son durumu ekte gönderilmiştir.

Toplantıda konuşulmak üzere 2017 sayfasında bulunan rakip markaların; kapasiteleri, satış tonajları, extürzyon ve lamine hat sayıları gibi verilerin güncellenebilmesi için yardımcı olursanız sevinirim. faaliyetinin durduran markaların inactive olarak işaretlenmesi, yeni katılan markalar varsa ilave edilmesi konusunda da desteğinizi bekler, iyi çalışmalar dilerim.

Not : Egepen ve Kartepe verileri tarafımdan güncellenmiştir.

Saygılarımla,

(.....)

Satış Destek Koordinasyon Kısım Müdürü"

### I.3.5.10. Tespit 23

- (39) ENDERPEN'den alınan ve EGEPEN çalışanı (.....) tarafından ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....)'e iletilen 08.01.2018 tarihli ve "Fwd: distribütörler" konulu e-postanın ekindeki "3- TÜRKİYE GENELİNDE RAKİP FİRMALARIN BÖLGE DEPOSU VE DAĞITICILIĞI ARACILIĞIYLA SATIŞ YAPAN FİRMA İSİMLERİ" adlı excel dosyasında; İstanbul, Ankara, İzmir ve Adana illerinde faaliyet gösteren çeşitli sayılarda PVC şirketlerinin bayileri, bayi sayısı ve satış miktarları bilgileri yer almaktadır.

### I.3.5.11. Tespit 24

- (40) ENDERPEN'den alınan ve EGEPEN çalışanı (.....) tarafından ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....)'e iletilen 18.01.2018 tarihli ve "FW: Rakip Firma çalışması." konulu e-postanın ekinde;

- "111 –RAKİP PROFİL FİRMA-MARKA- KAPANAN – ÜRETİME GEÇEN VE NO NAME MARKA BİLGİLERİ" adlı excel dosyasında Türkiye'nin farklı illerinde faaliyet gösteren PVC şirketlerinin ekstruder sayıları, üretim kapasitesine ilişkin teorik ve pratik kapasite,
- "222- TÜRKİYE GENELİNDE İL VE İLÇE BAZINDA EN FAZLA SATIŞ YAPAN FİRMA İSİSM VE TAHMİNİ SATIŞLARI" adlı excel dosyasında Türkiye'nin farklı illerinde faaliyet gösteren PVC şirketlerinin tonaj ve tahmini tonaj,

- “333- TÜRKİYE GENELİNDE RAKİP FİRMALARIN BÖLGE DEPOSU VE DAĞITICILIĞI ARACILIĞIYLA SATIŞ YAPAN FİRMA İSİMLERİ” adlı excel dosyasında Türkiye’nin çeşitli illerinde faaliyet gösteren PVC şirketlerinin ve bayilerinin bayi sayısı ve satış miktarları, bölge depoları ve satış miktarları,
- “444- TÜRK YE GENELİNDE RAK P F RMALARIN TAHM N SATI RAKAM VE PAZAR PAYLARI” adlı excel dosyasında WINSA, EGEPEN, PİMAPEN, FIRATPEN, ADOOPEN, KOMPEN, PAKPEN, ENDERPEN, ERPEN, DİĞER ve İTHALLER’in farklı il ve bölgelerde yaptıkları satış rakamları ve pazar payları
- “555- TÜRKİYE GENELİNDE RAKİP FİRMALARININ ÜRETİCİ VE DAĞITICI BAYİ KANALIYLA ÜRETİM YAPAN BAYİ SAYILARI” adlı excel dosyasında farklı bölgelerde faaliyet gösteren PVC şirketleri ve bayi sayıları, bu bölgelerde profil üreticisi, bölge deposu ve bölge distribütöründen alan bayi sayıları

bilgileri yer almaktadır.

### I.3.5.12. Tespit 25

- (41) ENDERPEN’den alınan ve ENDERPEN Genel Koordinatörü (.....)’in kendisine ilettiği 22.03.2018 tarihli ve “Fwd: Sirküler 2018-020 Fiyat Artışı Hakkında” konulu e-posta silsilesi aşağıdaki gibidir:

“From: (.....) [(.....)]  
Sent: Monday, March 19, 2018 5:01 PM  
To: (.....); (.....)  
Subject: FW: Sirküler 2018-020 Fiyat Artışı Hakkında

From: WINSA  
Sent: 19 Mart 2018 Pazartesi 15:52  
Subject: Sirküler 2018-020 Fiyat Artışı Hakkında

Değerli Bayimiz,

Ekte Sirküler 2018-020 Fiyat Artışı ile ilgili sirkümüz bilginize sunulmaktadır.

Ege Profil Tic. ve San. A.Ş

Saygılarımızla”

- (42) E-postanın ekindeki “Sirküler 2018-020 Fiyat Artışı Hakkında” adlı dosyada EGEPEN’in 19.03.2018 tarihli PVC hammadde fiyatlarındaki döviz bazlı artışın süreklilik arz etmesi nedeniyle o günden itibaren geçerli olmak üzere fiyat listesinde %5-%6 oranında zam yapıldığına ilişkin duyuru metni yer almaktadır.

### I.3.6. EUROPEN’den Alınan Belgeler

#### I.3.6.1. Tespit 26

- (43) EUROPEN’den alınan ve GÜR MEN çalışanı (.....) tarafından EUROPEN Ege Bölge Müdürü (.....)’e gönderilen 25.11.2016 tarihli ve “Fwd: ZAM DUYURU” konulu e-posta aşağıdaki gibidir:

“G%C3%BCrkan%20ALP  
----- İletilen mesaj -----  
24.11.2016, 12:26, "(.....)" <(.....)>:

Merhaba Arkadaşlar

24.11.2016 tarihi itibarıyla piyasa şartları gereği ürün fiyatlarımıza beyazlarda %8 renklilerde %6 olmak üzere zam yapmış bulunmaktayız.

Zam duyuru yazısı ve yeni fiyat listemiz ektedir.

Hayırlı olması dileğiyle

iyi çalışmalar

(.....)

Satış Sorumlusu”

- (44) E-postanın ekinde yer alan “ZAM DUYURU” adlı dosyada GÜRME’İN 23.11.2016 tarihli müşterilerine hitaben yazdığı duyurusunda, döviz kurundaki ve hammadde fiyatlarındaki artış nedeniyle 01.12.2016 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere fiyat listesinde zam yapılması kararı alındığı belirtilmektedir. Ayrıca, “01.10.2016 Fiyat Listesi\_” adlı dosyada ise GÜRME’İN ürünlerinin fiyatlarına yer verilmektedir.

### I.3.6.2. Tespit 27<sup>13</sup>

- (45) EUROPE’N’den alınan ve EUROPE Ege Bölge Müdürü (.....) ile “(.....)” olarak kayıtlı GÜRME’İN Proline markasının Yurtiçi Satış Müdürü (.....) arasında geçen 15.05.2020 tarihli yazışma aşağıdaki gibidir:

15.05.2020

“[ASAŞ’ın 14.05.2020 tarihinde bayilerine hitaben yazdığı döviz kurundaki artışların devam etmesinden dolayı fiyat listesinde %4 oranında fiyat artışı yapıldığını ifade eden duyuru (.....) tarafından ekran görüntüsü ile paylaşılmaktadır.]

[PENSA’nın 30.04.2020 tarihinde bayilerine ve iş ortaklarına hitaben yazdığı döviz fiyatlarından dolayı 08.05.2020 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere %8 oranında fiyat artışı yapıldığını ifade eden duyuru (.....) tarafından ekran görüntüsü ile paylaşılmaktadır.]

[TAURUSPEN’in bayilerine hitaben yazdığı döviz kurundaki artışlar sebebiyle fiyatlarına %6-7 oranlarında zam yapacaklarını ilettiği duyuru (.....) tarafından ekran görüntüsü ile paylaşılmaktadır.]

(.....): Bunlar bizde var sizinki nerede

(.....): 😊😊😊

(.....): Hayırlı cumalar

(.....): Şu an yok abi bizde

(.....): Fırat yok

(.....): Sizde var mı?

(.....): Adopen

(.....): Belli değil

(.....): Yapmadılar daha

(.....): Vallahi

(.....): Dolar düşüyor

(.....): Her han olabil

(.....): Olabilir

(.....): Bekleyeceğiz”

### I.3.6.3. Tespit 28

- (46) EUROPE’N’den alınan ve EUROPE İstanbul Bölge Müdürü (.....) ile PENSA çalışanı olduğu anlaşılan (.....) olarak kayıtlı kişi arasında geçen 31.08.2020 tarihli yazışma aşağıdaki gibidir:

31.08.2020

(.....):(.....) kolay gelsin Egepen ve pimopen yeni zam yazısı var mı sana gelen [(.....) tarafından EGEPEN’e ait bir duyurunun paylaşıldığı görülmektedir.]

### I.3.6.4. Tespit 29

<sup>13</sup> Tespit içerisinde adı geçen Tauruspen, AVPİL’in tescilli markasıdır.



- (47) EUROPEN'den alınan ve EUROPEN İstanbul Bölge Müdürü (.....) ile "(.....)" şeklinde kayıtlı kişi arasında geçen 27.02.2021-02.03.2021 tarihleri arasındaki yazışmalar aşağıdaki gibidir:

27.02.2021

[(.....) tarafından FIRATPEN'in üretici firmalarına hitaben yazdığı 27.02.2021 tarihli duyurusunda fiyat listelerinde %12 zam yapılacağına duyurulduğu görülmektedir.]

(.....): Fırat yapmış

(.....): Maşallah sağlam yapmış 😊

(.....): Darısı bizlerin başına gibi duruyor 😊

(.....): Ptesi başlar dökülmeye , hakkımızda hayırlısı olsun

01.03.2021

[(.....) tarafından WINER'in iş ortaklarına hitaben yazdığı 01.03.2021 tarihli duyurusunda fiyat listelerinde %12 zam yapılacağına duyurulduğu görülmektedir.]

[(.....) tarafından PENSA'nın üretici firmalarına hitaben yazdığı 01.03.2021 tarihli duyurusunda fiyat listelerinde %12 zam yapılacağına duyurulduğu görülmektedir.]

(.....): Günaydın bizimkilerde 12 yapıyormuş

(.....): Hayırlısı ,fırat çocuğun adını ctesi koydu 😊 tüm firmalar aynı oran , bizimde

02.03.2021

[(.....) tarafından EUROPEN'e ait "zam yazısı.pdf" adlı dosyanın paylaşıldığı görülmektedir.]

### I.3.6.5. Tespit 30

- (48) EUROPEN'den alınan ve EUROPEN Ege Bölge Müdürü (.....) ile PENSA çalışanı (.....) arasında geçen 01.03.2021 tarihli yazışma aşağıdaki gibidir:

01.03.2021

[(.....) tarafından iletilen "Winer Fiyat Artışı 01.03.2021.pdf" adlı dosyadaki duyuruda hammadde ve diğer girdi maliyetlerinin artmaya devam etmesi nedeniyle fiyat listesinde %12 fiyat artışı yapıldığı dile getirilmektedir.]

[(.....) tarafından paylaşılan ekran görüntüsünde PENSA'nın 01.03.2021 tarihinde üretici firmalarına hitaben yazdığı duyuruda dünyada oluşan tedarik krizi nedeniyle hammadde ve diğer girdi maliyetlerinin arttığı ve beyaz ve lamine profil fiyatlarına %12 oranında zam yapılacağı, fiyatların o gün itibarıyla geçerli olacağı ifade edilmektedir.]

(.....): Evet

(.....): Herkes yapacak

(.....): Sıra sizde

(.....): Assolist gibi sonradan çıkmayın 😊

(.....): Biraz sonra

(.....): Sahne sizin

[(.....) tarafından iletilen "01.03.2021 Fiyat Revize Duyuru.pdf" adlı dosyadaki duyuruda PROLINE'nın tedarik krizi nedeniyle hammadde ve diğer girdi maliyetlerinin artmasından dolayı o günden itibaren geçerli olmak üzere fiyat listesinde %12 oranında zam yaptıklarına yer verilmektedir.]

(.....): 12 den gidiyor

[(.....) tarafından gönderilen dosyada ERPEN'in 01.03.2021 tarihinde iş ortaklarına hitaben yazdığı duyuruda hammadde tedarikinde yaşanan sıkıntılar ve artışları devam ettiğinden hareketle fiyatların 01.03.2021 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere % 12 oranında artırıldığı belirtilmektedir.]

(.....): Egepenin sessizliği 😊

### I.3.6.6. Tespit 31

- (49) EUROPEN'den alınan ve EUROPEN Ege Bölge Müdürü (.....) ile "(.....)" olarak kayıtlı GÜRME'nin Proline markasının Yurtiçi Satış Müdürü (.....) arasında geçen 01.03.2021 tarihli yazışma aşağıdaki gibidir:

01.03.2021

"[(.....) tarafından iletilen "Winer Fiyat Artışı 01.03.2021.pdf" adlı dosyadaki duyuruda hammadde ve diğer girdi maliyetlerinin artmaya devam etmesi nedeniyle fiyat listesinde %12 fiyat artışı yapıldığı dile getirilmektedir.]

[(.....) tarafından paylaşılan ekran görüntüsünde PENSA'nın 01.03.2021 tarihinde üretici firmalarına hitaben yazdığı duyuruda dünyada oluşan tedarik krizi nedeniyle hammadde ve diğer girdi maliyetlerinin arttığı ve beyaz ve lamine profil fiyatlarına %12 oranında zam yapılacağı, fiyatların o gün itibarıyla geçerli olacağı ifade edilmektedir.]

[(.....) tarafından paylaşılan ekran görüntüsünde TORİ PVC Sanayi Tic. A.Ş. tarafından 27.02.2021 tarihinde iş ortaklarına hitaben yazdığı duyuruda hammadde tedarikinde yaşanan sıkıntılar ve artan kur nedeniyle beyaz ve lamine profilleri için o günden itibaren geçerli olmak üzere iskonto oranının 5 puan düşürüldüğüne yer verilmektedir.]

(.....): Günaydın

(.....): Günaydın abi

(.....): Bizde yaparız

(.....): Bugün

(.....): Bizimkiler de yapacak abi

(.....): Biz 12 düşünüyoruz □

(.....): Aynı şekilde yapılacak

(.....): İyi bari

(.....): Egepen sessiz

(.....): Geri listeler yoracak qbi

(.....): Evet (.....)

(.....) iletilen mesaj şu şekildedir: "Petkim fiyat değişikliği Aype+250\$ Pvc +250\$ Yype +200 \$ Hayırlı işler dileriz.."

(.....): Bugün Petkim

[(.....) tarafından ERPEN'e ait 01.03.2021 tarihli iş ortaklarına hitaben yazdığı duyuruda o gün itibarıyla geçerli olmak üzere %12 oranında artış uygulanacağı görülmektedir.]

(.....): Hani sizinki 😊 😊

[(.....) tarafından paylaşılan ekran görüntüsünde ENDERPEN 01.03.2021 tarihinde iş ortaklarına hitaben yazdığı duyuruda tedarik krizi nedeniyle hammadde ve girdi maliyetlerinin artması nedeniyle fiyat listesine %12 oranında zam yapılacağı, fiyatların o gün itibarıyla geçerli olacağı ifade edilmektedir.]

[(.....) tarafından paylaşılan Tecnoplas Plastik Yapı Elm. San. ve Tic. A.Ş.'ye ait 01.03.2021 tarihli duyuruda hammadde alış fiyatları ve döviz kurlarının artması nedeniyle 05.03.2021'den itibaren geçerli olmak üzere beyaz ve lamine profillerde %12 oranında artış yapılacağı görülmektedir.]

[(.....) tarafından paylaşılan PİDOSAN'a ait 01.03.2021 tarihinde iş ortaklarına hitaben yazılan duyuruda tedarik krizi nedeniyle hammadde ve girdi maliyetlerinin artması nedeniyle fiyat listesine %12 oranında zam yapılacağı, fiyatların o gün itibarıyla geçerli olacağı ifade edilmektedir.]

[(.....) tarafından paylaşılan ADOPEN'in bayilerine hitaben yazdığı yazıda döviz kuru ve girdi maliyetlerindeki artış sebebiyle profil fiyatlarına %8 oranında zam yapıldığı belirtilmektedir.]

(.....): Ado

(.....): Gök attı bize

(.....): Gol attı

(.....): Aynen abi

(.....): Siz den çıt Yok □ □

(.....): Maliyet çalışıyorlar abi

(.....): Yapılacak belli ama

(.....): 15 yapın

(.....): 😊😊😊

[(.....) tarafından paylaşılan DOĞUPEN'in bayilerine hitaben yazdığı 01.03.2021 tarihli duyuruda hammadde fiyatındaki dolar bazında artış nedeniyle beyaz ve renkli ürünlerine o gün itibarıyla geçerli olmak üzere %12 zam yapıldığı duyurulmaktadır.]

### I.3.6.7. Tespit 32

- (50) EUROPEN'den alınan ve "SALES TEAM" Whatsapp grubunda EUROPEN Ege Bölge Müdürü (.....) ile (.....) olarak kayıtlı EUROPEN Ankara Bölge Sorumlusu (.....) arasında geçen 02.03.2021 tarihli yazışma aşağıdaki gibidir:

02.03.2021

(.....): Ege profil bu dönem de zam yazisi yayınlamama kararı almış Kasım ayında 1 liste geri döndükleri liste ile satış yapacaklarmış Su an ki mevcut 1 liste geri olan ile satis yapacaklari yeni liste arası fark %5 6 arası

(.....): Sadece egepen tarafı böyle bir karar almış insiyatif dahilinde bayilerle bu listeden bağlantı yapıyorlar , Pimapen ve winsa kanadında haber yok , müdürleri toplantıdaymış bugün karar çıkar

### I.3.6.8. Tespit 33

- (51) EUROPEN'den alınan ve EUROPEN Ege Bölge Müdürü (.....) ile "(.....)" olarak kayıtlı GÜRME'N'in Proline markasının Yurtiçi Satış Müdürü (.....) arasında geçen 22.03.2021 tarihli yazışma aşağıdaki gibidir:

22.03.2021

"[(.....) tarafından iletilen TECNOPLAS'a ait 22.03.2021 tarihli duyuruda hammadde fiyatları ve döviz kurlarındaki artış nedeniyle fiyat listesinde 26.03.2021 tarihinden itibaren %10 fiyat artışı yapıldığı ifade edilmektedir.]

[(.....) tarafından iletilen WINER'e ait 22.03.2021 tarihli duyuruda hammadde ve döviz maliyetlerindeki artış nedeniyle fiyat listesinde 25.03.2021 tarihinden itibaren %8 oranında zam yapıldığı dile getirilmektedir.]

[(.....) tarafından iletilen KOMPEN'in 22.03.2021 tarihli duyurusunda hammadde fiyatları ve döviz kurlarındaki artış nedeniyle fiyat listesinde o günden itibaren geçerli olmak üzere %6 fiyat artışı yapıldığı belirtilmektedir.]

[(.....) tarafından iletilen EUROPEN'in 22.03.2021 tarihli duyurusunda hammadde fiyatları ve döviz kurlarındaki artış nedeniyle fiyat listesinde o günden itibaren geçerli olmak üzere %10 fiyat artışı yapıldığına yer verilmektedir.]

(.....): Maşallah 10

(.....): Sizden de bekliyoruz

(.....): Abi

(.....): Biz bu kez pas geçeceğiz 😊😊😊

(.....): Yarın yaparız ama egepen den ses Yok

(.....): Onlar bugün lerde çok sakın

(.....): Allah Allah

(.....): Evet

### I.3.6.9. Tespit 34

- (52) EUROPEN'den alınan ve EUROPEN Ege Bölge Müdürü (.....) ile PENSA Ege Bölge Distribütörü (.....) arasında geçen 26.04.2021 tarihli yazışma aşağıdaki gibidir:

26.04.2021

[(.....) tarafından iletilen ENDERPEN'in iş ortaklarına hitaben yazdığı 26.04.2021 tarihli duyuruda hammadde fiyatlarındaki artış ve döviz kuru nedeniyle fiyat listesinde o günden itibaren geçerli olmak üzere %6 oranında zam yapıldığı dile getirilmektedir.]

(.....): Evet gelir artık herkese

(.....): Gelecek gibi görünüyor

[(.....) tarafından iletilen WINER'in iş ortaklarına hitaben yazdığı 26.04.2021 tarihli duyuruda hammadde fiyatlarındaki artış ve döviz kuru nedeniyle fiyat listesinde 01.05.2021 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere %6 oranında zam yapıldığı belirtilmektedir.]

[(.....) tarafından iletilen FIRATPEN'in üretici firmalarına hitaben yazdığı 26.04.2021 tarihli duyuruda tedarik krizi nedeniyle hammadde fiyatlarındaki artış ile döviz kuru nedeniyle beyaz ve lamine profillere o günden itibaren geçerli olmak üzere %5 oranında zam yapıldığı dile getirilmektedir.]

[(.....) tarafından gönderilen "01.04.2021 Euroopen Fiyat Listesi %6" adlı dosyada çeşitli ürünlere ilişkin fiyatlar yer almaktadır.]

(.....): Abi güncel fiyat listeni atabilirmisin

(.....): Kardeş benim liste farklı

(.....): Fabrikayla

(.....): Ok

[(.....) tarafından gönderilen PENSA'nın üretici firmalarına hitaben yazdığı 26.04.2021 tarihli duyuruda hammadde ve diğer girdi maliyetlerinin artması nedeniyle beyaz ve lamine profillere %7 fiyat artışı yapıldığı dile getirilmektedir.]

(.....): Geldi abi

(.....): Sizde kaç zam

(.....): Herkes yapsin diye bekliyoruz

(.....): Ama 5 yada 6

[(.....) tarafından iletilen KOMPEN'in bayilerine hitaben yazdığı 26.04.2021 tarihli duyuruda hammadde fiyatlarındaki artış ve döviz kuru nedeniyle PVC ürünlerinde 27.04.2021 tarihinden itibaren %5 oranında zam yapıldığı belirtilmektedir.]

[(.....) tarafından iletilen KARPEN'in iş ortaklarına hitaben yazdığı 26.04.2021 tarihli duyuruda hammadde fiyatlarındaki artış ve döviz kuru nedeniyle artması nedeniyle fiyatlarda 03.05.2021'den itibaren %5 fiyat artışı uygulanacağı dile getirilmektedir.]

[(.....) tarafından gönderilen "PENSA 25 NOLU FİYAT LİSTESİ" adlı dosyada çeşitli ürünlere ilişkin fiyatlar yer almaktadır.]

(.....): Sagolsun abi

### I.3.6.10. Tespit 35

- (53) EUROOPEN'den alınan ve EUROOPEN İstanbul Bölge Müdürü (.....) ile ERYAP'a ait Winer markasının Marmara Bölge Müdürü (.....) olduğu öğrenilen kişi arasında geçen yazışmalar aşağıdaki gibidir.<sup>14</sup>

[(.....) tarafından WINSA ve PİMAPEN'e ait 22.04.2021 tarihli zam duyurularının paylaşıldığı görülmektedir.]

[(.....) tarafından WINER'e ait 26.04.2021 tarihli zam duyurusunun paylaşıldığı görülmektedir.]

(.....): Masallah

[(.....) tarafından EUREOPEN'e ait 01.04.2021 tarihli zam duyurusunun paylaşıldığı görülmektedir.]

(.....): Pardon yanlış mesaj

(.....): 😊

(.....): Yine zam yağmuru

(.....): Ayıp be kardeşim

[(.....) tarafından TORİPEN ve ERPEN'e ait 22.04.2021 tarihli zam duyurularının paylaşıldığı görülmektedir.]

(...)

<sup>14</sup> İlgili yazışmanın tarihi tespit edilememiştir.

[(.....) tarafından PROLINE'a ait 27.04.2021 tarihli zam duyurusunun paylaşıldığı görülmektedir.]

(...)

[(.....) tarafından ASAŞPEN'e ait 28.05.2021 tarihli zam duyurusunun paylaşıldığı görülmektedir.]

(.....): Geliyor gelmekte olan 😊

(.....): Yok be bunlar bir önceki zam yapmamıştı normal

(.....): Asas in zami

(.....): Biz ne olacağız asıl soru o

(.....): Kaçılmazlar bu fırsatı

(.....): Bizimkiler

(.....): Yapsınlar

(.....): Herkes yapsın ne değişecek

(.....): Bende

### I.3.6.11. Tespit 36

- (54) EUROPEN'den alınan ve EUROPEN Tedarik Zinciri Direktörü (.....) ile EUROPEN çalışanı (.....) arasında geçen yazışmalar aşağıdaki gibidir:<sup>15</sup>

[(.....) tarafından iletilen EGEPEN'e ait 03.09.2020 tarihli bayilerine hitaben yapılan duyuruda Amerika ve Avrupa PVC piyasasındaki hammadde fiyatlarındaki artış ve tedarikte yaşanan sıkıntılar dolayısıyla 04.09.2020 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere profil fiyat listesinde ortalama %9 oranında artış yapılacağı yer almaktadır.]

(.....): Abi egependen bir arkadaş attı şimdide

(.....): Sence hammadde ile ilgili bir sıkıntımı var

(.....): Evet ciddi sıkıntı var

### I.3.7. GÜRME'N'den Alınan Belgeler

#### I.3.7.1. Tespit 37

- (55) GÜRME'N'den alınan ve GÜRME'N Dış Ticaret Müdürü (.....) tarafından GÜRME'N Genel Müdürü (.....)'ya gönderilen ve bilgi kısmında GÜRME'N Yönetim Kurulu Başkanı (.....), GÜRME'N çalışanları (.....) ve (.....)'ın bulunduğu 09.04.2021 tarihli "fiyatlar hakkında" konulu e-posta aşağıdaki gibidir:

"(.....) bey selamlar

bir konu var ve ilerisi için tehlikeli olduğunu düşünüyoruz. biz profil fiyatını 31-32 % iskonto bandına çektiğimiz günden bu yana 1 metre bu fiyatla mamul satamadık.

gerek bizim bulduğumuz , gerek infodan gelen, gerek (.....) beyin yönlendirdikleri, gerek çevremizden gelen tüm taleplere yoğun olarak girdik. ancak karşımıza çıkan sonuç fiyattan dolayı ya olmama ya da dostluklardan dolayı bize " fiyatı karşıya verdim bekliyorum " tabirinde idi. ben ce fiyat karşıda tutmadı ve adamlara dönüş olmadı( çünkü hergün aradık adamları, en son bir muhattabımız "abi olmayacak arama artık" dedi).. ... buraya gelen arkadaşların bile hepsi beklemede....

şimdi zam yazılarını firmaların sürekli görüyorum ancak gerçekten bu hareketi yapıyorlar mı merak ediyorum. çünkü firmalar kasımda zamma başladı biz ocakta ilk zammı yaptık. ardından şubat sonu ikinci zammı yaptık. ancak ekim öncesi orta segment fiyatımız vardı ve satış yapabiliyorduk. fakat şu an hiç yapamıyoruz. gelen tepkiler piyasadın çok uzaksınız diyor.

cezayir bayilerimizden ortak gelen tepki " siz aşırı zam yapıp FİYATINIZI ÇOK FAZLA YUKARI ÇEKTİNİZ , adopen iki zam yapmasına rağmen (6%+%6 ) sizden hala çok daha ucuz . Şu anda cezayirin en pahallı Türk profili Proline dir. Avrupa ürünlerine yakınsınız fiyatta. yeni

<sup>15</sup> İlgili yazışmanın tarihi tespit edilememiştir.

bayi yapamıyoruz. Yeni fiyatlı ( % 30 bandı) mamullerden pazardan sipariş gelmedikçe depolara mal almayacağız" dediler.

umman bayimiz ; " eski ve yeni ( 41% ) fiyattan (.....) paçal yaparak satıyoruz. ancak piyasadaki fiyatların seviyesinden çok uzak bu yeni ( 32% )iskonto . eğer durum buysa yapacak bir şey yok (.....) , satılmasını bekleriz .... yorumum satamayacak çünkü geçen hafta umman veka bayisi ile görüştük . adam "fiyatınız çok yakın teşekkürler" dedi.

libya ; sevgili dostlarımız 41% konusunda ok dirler ancak 32% konusunda (.....) alamayacağını açıkça belirtti. çünkü orada kompen den %8 daha pahallıyız. ancak kompen ürün kalitesi olarak sizden çok daha yukarıda... gaziantep firmalarını size söylemiyorum bile

....

Ekte HADRA PEN - ADANANIN bir proje ile ilgili kompenden alınan teklifini veriyorum. bu fiyat üzerinden 7% de adama komisyon yazdılar. benim 31 ile yazdığım fiyatla farklarını görebilirsiniz

gerçekten piyasadan uzağız. şu an satışlar bize dışarıdan söylenenlerle alakasız. ciddi gelen 3. teklif ve fiyatta yükseğim.

satış politikasında ya bu fiyatlara devam , nasılsa 2 aylık tonajımız var , fiyatlar düşünce geri adım atalım demeliyiz.

ya da bugün müdahalelerle 41 % bandına dönmeliyiz. yoksa durum bu. saygılarımla

konu profil fiyatı..."

- (56) E-postanın ekinde yer alan Whatsapp ekran görüntülerinde GÜRMEEN Dış Ticaret Müdürü (.....) ile (.....) şeklinde kayıtlı kişi arasında geçen konuşmalar aşağıda yer almaktadır:

(.....): Selamlar (.....) bey (.....) ben proline dış ticaret müdürü buraya atarmisiniz [(.....) iletilen görüntüde birtakım profil ürünlerine ilişkin birim fiyat, 1 paketin metresi, paket sipariş, toplam metre ve tutarları içeren bir tablo yer almaktadır.]  
(.....): İskonto var mı bunda  
(.....): Evet  
(.....): Yani bu fiyatlar üzerinden extra iskonto yapıyor mu  
(.....): Evet yüzde 7  
(.....): Bu listeden bana 1000dolar veriyor  
(.....): Ok

- (57) E-postanın ekindeki "FİYATLAR" adlı excel dosyasında birtakım profil ürünlerinde KOMPEN'in bahse konu bayiye gönderdiği liste fiyatları, komisyon sonrası fiyatları ile GÜRMEEN'in fiyatları yer almaktadır.

### I.3.8. PİDOSAN'dan Alınan Belgeler

#### I.3.8.1. Tespit 38<sup>16</sup>

- (58) PİDOSAN'dan alınan ve PİDOSAN Pazarlama ve Satış Müdürü (.....) ile PENSA Ege Bölge Distribütörü (.....) arasında geçen 04.05.2021 ile 30.06.2021 tarihlerindeki yazışmalar aşağıdaki gibidir:

04.05.2021  
(.....):(.....) abi selamlar  
(.....): Son fiyat listenizi atabilirmisin  
(.....): As  
(.....): Hemen  
(.....): INTERPEN 31. FİYAT LİSTESİ 28....  
(.....): Distribütör iskontosu kaç abi bundan

<sup>16</sup> Tespit içerisinde adı geçen INTERPEN, PİDOSAN'ın tescilli markasıdır.

(.....): Vadeli 38  
(.....): Nakit 45  
(.....): Distribütör mü 😊  
(.....): Evet  
(.....): Niye güldün Sizde 45 e 55 mi  
(.....): Yok daha bakmadım  
(.....): Bakcam  
(.....): Güldünde  
(.....): 😊  
(.....): Gülmek ne manada anladın  
(.....): O manada gülmedim  
(.....): Abi  
(.....): Az manasında  
(.....): Yok  
(.....): Daha bakmadım ki  
(.....): Rakamlara  
(.....): Eyvallah  
(.....): Bakcam  
(.....): Sizde 2 ürün var  
(.....): Vizonda  
(.....): 1. Grup  
(.....): Altınmeşe ve antresit  
(.....): Evet onlarda  
(.....): 1. Grup  
(.....): Ok  
(.....): Baktım abi  
(.....): Hepsine  
(.....): Beyaz ve renkli  
(.....): Sürme ve normal  
(.....): Çok fark var aramızda  
(.....): Orijinalde öyle  
(.....): Biz genelde coex satıyoruz  
(.....): Coex yüzde 9 ucuz listede  
(.....): Ortalama  
(.....): Senin isk lar aynımı  
(.....): 43+6  
(.....): Nakit  
(.....): Yüzde 30-35 ucuz  
(.....): Coex de 9 ucuz olsa gene yüzde 20-25 ucuz  
(.....): Vadeli?  
(.....): Valla biz pahalıyız diye araştırma yapıyordum 😊  
(.....): 43  
(.....): Aynı çıkar oran yaklaşık  
(.....): Vadeli de de  
30.06.2021  
(.....):(.....) abi  
(.....): Selamlar  
(.....): İndirim yapmışsınız  
(.....): Tebrik ederim 🙌  
(.....): Valla  
(.....): Siz en son egepenle ile zam yapmadınız bide öyle hatırlıyorum  
(.....): Merhaba kardeşim doğru hatırlıyorsun zam yapmadık  
(.....): Ayriyeten teşekkür ederim  
(.....): Valla bravo 🙌

(.....): Arkamızdan da kimse gelmedi 😊  
(.....): Gelir inşaallah  
(.....): Ornek olursunuz  
(.....): Sektöre  
(.....): Ender geri çekti die duydum en son zammı  
(.....): Ama yazısını göremedim  
(.....): Aynen ben de ilk olmak istedim o nedenle yaptım özellikle lanse ederek  
(.....): iyi fikir  
(.....): Üstad 🙌😊  
(.....): Hammadde düşünüyor

#### I.4. Taraflardan Edinilen Bilgiler

- (59) Yerinde incelemede elde edilen bilgilerin yanı sıra taraflardan talep edilen çeşitli hususlara yönelik gelen cevabi yazılarda sektörün yapısına, ürünlerin maliyet kalemlerine ve teşebbüslerin dağıtım ağına yönelik bilgiler sunulmuştur.
- (60) PVC profil ürün gruplarının fiyatlanmasına etki eden malzemelerin genel olarak PVC hammaddesi, titan, stabilizatör, impact ve kalsit olarak gruplandırıldığı ve renkli profillere ilave boya katılarak farklı renklerde PVC profillerinin üretiminin yapıldığı ifade edilmektedir. Teşebbüslerin PVC profil üretiminde kalsit harici tüm girdilerde dışa bağımlı olmaları dolayısıyla Eylül 2020'de dünya çapında başlayan PVC hammadde arz krizi ve artan döviz kuru nedeniyle maliyetlerinde büyük artışlar yaşadıkları belirtilmektedir. Maliyetlerin yarısından fazlasını PVC hammaddesinin oluşturması nedeniyle PVC profil üretimindeki en büyük maliyet kaleminin PVC hammaddesi olduğu ve yaşanan fiyat artışlarıyla birlikte PVC hammaddesinin maliyetler içerisindeki oranının arttığı teşebbüsler tarafından paylaşılan maliyet verilerinde yer almaktadır.
- (61) Genel uygulama teşebbüslerin ana (distribütör) bayilerine rakipleriyle çalışmama yükümlülüğü getirmesi şeklinde olsa da teşebbüsler bayi sözleşmelerinde münhasırlık yükümlülüğü getirmemektedir. Teşebbüsler bayi yerine, direkt olarak kapı ve pencere üreticisi durumundaki nihai alıcılara yani üretici atölyelerine de satışını yapabildiklerini ifade etmektedirler.
- (62) Tüm teşebbüsler PVC hammaddesini ortalama %90 oranında ithal etmekte olup ihtiyaçlarının yaklaşık %10'luk bölümünü yurt içinde sadece PETKİM'den tedarik edebildiklerini ve hammadde kalemlerinin bir bölümünün yurt içinden tedarik edilmesine karşın toplam PVC karışımında yer alan ürünlerin fiyatlarının büyük bölümünün Euro ve ABD Doları kuruna bağlı olduğu ifade etmişlerdir. Teşebbüsler PVC hammaddesinde ithalata bağımlı olmalarını ise, PETKİM'in üretim kapasitesinin Türkiye içi talebinin çok küçük bir kısmını karşılaması olarak açıklamıştır. Ayrıca, PVC hammadde tedarikinin genel olarak İran, ABD, Güney Kore, İspanya ve Rusya vb. ülkelerinden sağlandığı belirtilmektedir.

#### I.5. Değerlendirme

##### I.5.1. Bayiler Aracılığıyla Gerçekleşen Bilgi Değişimine Yönelik Değerlendirme

- (63) Dosya kapsamında yapılan yerinde incelemelerde elde edilen çok sayıda yazışmada, PVC profil sağlayıcısı teşebbüslerin, bayileri aracılığıyla rakipleri konumundaki diğer PVC profil sağlayıcısı teşebbüslerin güncel fiyat listelerine ulaştığı ve böylelikle rakiplerinin bayilere yönelik fiyat güncelleme duyurularını elde ettiği görülmektedir.
- (64) Dosya kapsamında rakip PVC profil sağlayıcısı teşebbüslerin büyük ölçüde bayiler aracılığıyla olmak üzere fiyata yönelik bilgileri paylaştığı anlaşılmakta olup, söz konusu dolaylı bilgi paylaşımının rekabet hukuku açısından değerlendirilmesine ihtiyaç



duyulmaktadır. Bu bakımdan, öncelikle rekabet hukuku bağlamında bilgi paylaşımının ne şekilde ele alınması gerektiğine ve konuya yönelik teorik hususlara değinmekte fayda bulunmaktadır.

- (65) Ticari hayat içerisinde, rakip olsun veya olmasın birçok teşebbüs doğrudan veya teşebbüs birlikleri, pazar araştırma şirketleri, piyasadaki müşteriler ve dağıtıcılar, vs. yoluyla aralarında bilgi değişiminde bulunmakta ve bir anlamda pazarı belirli ölçüde şeffaflaştırmaktadır. Genel olarak pazardaki tüm paydaşlara yansıyan bu tip bir şeffaflaşmanın taraflar arasında bilgi asimetrisi sorununu ortadan kaldırmakta ve teşebbüslerin, kendilerini rakipleriyle kıyaslamalarına imkân sağlayarak faaliyetlerindeki etkinliklerini artırmalarını teşvik edici yönü bulunmaktadır. Ayrıca, pazar paylarına ilişkin geçmiş ve güncel verilerin değişimi, teşebbüslerin bu verileri ürün kalitelerine ilişkin bir gösterge olarak sunmalarına imkân vermesi halinde, hem teşebbüsler hem de tüketiciler açısından yararlı olabilmektedir. Bununla birlikte, özellikle paylaşılan bilginin pazardaki rekabet ortamını bozabilecek hassas içeriğe sahip olması halinde bilgi paylaşımı, rakiplerin gelecekteki davranışlarının koordineli olmasına neden olabilecek ve bu yönüyle, rekabet hukuku kapsamında bir ihlale vücut verebilecektir.<sup>17</sup>
- (66) Başta fiyat ve üretim miktarları olmak üzere, incelenen pazarın niteliklerine göre paylaşılması halinde pazarın temel rekabet parametrelerini şeffaflaştıran, teşebbüslerin birbirlerinin hamlelerine ilişkin sahip oldukları belirsizlikleri ortadan kaldıran; fiyat, maliyet, satış verisi, kapasite kullanım oranları, teklif içerikleri, sözleşme maddeleri, stok durumları gibi ticari açıdan stratejik nitelikteki tüm bilgiler rekabet ortamı açısından üst düzeyde hassas bilgiler olarak kabul edilmektedir.
- (67) Pazardaki rekabet üzerinde etki doğurabilecek hassas içeriğe sahip bilgilerin paylaşımı, teşebbüslerin bireysel olarak belirlemeleri gereken ticari davranışları bakımından pazarı şeffaflaştırmakta ve teşebbüslerin rekabet etmek yerine kendileri için daha avantajlı olan rekabeti kısıtlayıcı koordinasyonu kurmalarını sağlayabilmektedir. Diğer taraftan, bilgi değişimi, pazardaki belirsizliklere ilişkin olarak teşebbüslerin ortak ve uyumlu beklentilere sahip olmasına yol açabilmekte ve pazarda işbirlikçi sonuca neden olabilmektedir. Rekabet Hukuku kapsamında bilgi değişimleri, taraflar arasında hâlihazırda mevcut bir anlaşmanın yürütülmesine ilişkin olabileceği gibi; ilk bölümde de değinildiği üzere, karşılıklı olsun veya olmasın, rekabete hassas bilgilerin değişimini içeren teşebbüsler arası irtibatların bizatihi kendileri de anlaşma ve/veya uyumlu eylem olarak nitelendirilmektedir. Yatay İşbirliği Anlaşmaları Hakkında Kılavuz'un (Kılavuz) 41. paragrafında da *"Bilgi değişimi, bir anlaşmanın temel konusunu oluşturabileceği gibi, başka bir yatay anlaşmanın parçası da olabilir"* ifadesiyle bu durum ortaya konulmaktadır.
- (68) Özetle, teşebbüsler arası bilgi değişimi, rekabet hukuku açısından her durumda tek başına bir ihlal olarak nitelendirilmemekle birlikte, bazı durumlarda pazardaki belirsizliği azaltmak ve rekabeti kısıtlayıcı iş birliklerini kolaylaştırmak suretiyle teşebbüslerin rekabete aykırı bir anlaşma veya uyumlu eyleme varmasına veya bu durumu sürdürmesine sebep olabilmektedir. Bu sebeple bilgi paylaşımının ne ölçüde rekabet hukuku kapsamında sakınca oluşturduğunun belirlenebilmesi için pazarın yapısının, paylaşılan bilginin niteliğinin, paylaşımın taraflarının, paylaşım sıklığının, paylaşım zamanının, paylaşılan bilginin pazarın ne kadarını kapsadığının ve paylaşım katılımının bilinmesi gerekmektedir.

<sup>17</sup> Bkz. Kurulun 28.11.2017 ve 17-39/636-276 sayılı kararı

- (69) Yukarıda değinildiği üzere, dosya kapsamında elde edilen belge içerikleri incelendiğinde, PVC profil sağlayıcısı teşebbüslerin, bayileri aracılığıyla rakipleri konumundaki diğer PVC profil sağlayıcısı teşebbüslerin güncel fiyat listelerine ulaştığı ve böylelikle rakiplerinin bayilere yönelik fiyat güncelleme duyurularını elde ettiği görülmektedir. Bu bakımdan, bilgi değişimine yönelik genel teorik hususların yanı sıra, bilgi değişiminin özel bir türü olan ve öğretide “ABC bilgi değişimi” olarak adlandırılan ya da “topla-dağıt kartelleri”<sup>18</sup> başlığı altında ele alınan<sup>19</sup> bilgi değişimi türüne yönelik genel teorik hususlara da yer vermek gerekmektedir.
- (70) Rakipler arasındaki doğrudan bilgi paylaşımından farklı olarak, dolaylı bir bilgi paylaşımı niteliği taşıyan topla-dağıt bilgi paylaşımında, rakipler arasında bilgi paylaşılmasını sağlayan üçüncü bir taraf da bulunmakta olup söz konusu üçüncü taraf, ilgili rakip teşebbüsler ile dikey ilişki içerisindedir. En az üçlü bir yapı gösteren bu tip bir bilgi değişiminde, aynı sağlayıcı ya da dağıtıcı ile dikey ilişki içinde olan rakip teşebbüsler, dikey ilişki içerisinde buldukları teşebbüs üzerinden gerçekleştirdikleri dolaylı ve birbirinden bağımsız temaslar yoluyla merkez-uç olarak da nitelendirilen yapı içerisinde bilgi değişiminde bulunmaktadır.
- (71) Birleşik Krallık Rekabet Temyiz Mahkemesinin (*Competition Appeal Tribunal - CAT*) konuya ilişkin içtihadın oluşmasına hizmet eden *Tesco* kararında,<sup>20</sup> sağlayıcı üzerinden perakendeciler arasında gerçekleşen bilgi değişiminin, ihlal niteliği taşıması için gereken koşullar sayılmıştır. Kurul’un *Lastik* kararı<sup>21</sup> ile *Tüketici Elektronik ve Bilgisayar/Konsol Oyun* kararında<sup>22</sup> da benimsenen söz konusu koşullar şunlardır:
- a) Dağıtıcı A sağlayıcı B’ye gelecek ürün fiyatlamaları niyeti hakkında bilgi vermelidir.
  - b) Dağıtıcı A’nın niyetinin, B’ye gönderdiği bilginin B tarafından pazar koşullarını etkilemek amacıyla C’ye ilemesi olabileceği gösterilmelidir.
  - c) B, bu bilgiyi C’ye iletmelidir.
  - d) C’nin, A’nın bu bilgiyi hangi koşullarda B’ye ilettiğini bilebilecek durumda olduğu gösterilmelidir.
  - e) C bu bilgiyi kendi geleceğe dönük fiyat niyetlerini belirlerken kullanmalıdır.
- (72) Perakende seviyesindeki rakip teşebbüslerin, ortak bir sağlayıcı üzerinden rekabete hassas bilgileri paylaşmak suretiyle rekabeti sınırladıklarının kabulü için aranan söz konusu şartlar; üst pazarda faaliyet gösteren sağlayıcı konumundaki rakip teşebbüslerin, ortak bir dağıtıcı (ör. bayi) üzerinden rekabete hassas bilgileri paylaşmak suretiyle rekabeti sınırladığı durum için de geçerli olabilecektir. Bu durumda yatay seviyede rakip konumundaki sağlayıcı teşebbüslerin, ortak sağlayıcı yerine ortak dağıtıcı üzerinden geleceğe dönük fiyatlama bilgilerini belli bir öngörü ve uzlaşma dâhilinde paylaşmaları ve buna göre pazarda kendilerini konumlandırmaları şartı aranacaktır. *Lastik* kararında da, *Tesco* kararından farklı olarak sağlayıcı konumundaki

<sup>18</sup> Topla-Dağıt Karteli tanımı için bkz. <https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Yayinlar/rekabet-terimleri-sozlugu/terimler-listesi?icerik=685f7181-807c-45b2-9c2b-8e819b6d6e27>, Erişim Tarihi: 04.09.2021

<sup>19</sup> ODUDU, O. (2011), Indirect Information Exchange: The Constituent Elements of Hub and Spoke Collusion, *European Competition Journal*, Vol:7, No:2

<sup>20</sup> 20.12.2012 tarih ve 1188/1/1/11 sayılı *Tesco* kararı, [https://www.catribunal.org.uk/sites/default/files/1188\\_Tesco\\_Judgment\\_CAT\\_31\\_201212.pdf](https://www.catribunal.org.uk/sites/default/files/1188_Tesco_Judgment_CAT_31_201212.pdf), Erişim Tarihi: 04.09.2021

<sup>21</sup> 16.12.2015 tarih ve 15-44/731-266 sayılı *Lastik* kararı, <https://www.rekabet.gov.tr/Karar?kararId=bcc4b8ac-90fd-473d-ab4d-1d0052e72a11>, Erişim Tarihi: 04.09.2021

<sup>22</sup> 07.11.2016 tarih ve 16-37/628-279 sayılı *Tüketici Elektronik ve Bilgisayar/Konsol Oyun* kararı, <https://www.rekabet.gov.tr/Karar?kararId=2386aaf0-f39a-4ac0-9e6c-cb5a3fcf0789>, Erişim Tarihi: 04.09.2021

lastik üreticisi teşebbüslerin bayiler aracılığıyla fiyata yönelik bilgileri değişmesi durumu incelenmiştir.

- (73) Dosya kapsamında elde edilen bulgular incelendiğinde, Kurulun *Lastik* kararının konusuna benzer şekilde, sağlayıcı konumundaki teşebbüslerin bayi kanalı üzerinden bilgi değişiminde bulunduğu anlaşılmaktadır. Bu bakımdan, rekabet hukuku bağlamında bilgi değişiminin nasıl ele alınması gerektiğine yönelik teorik hususlar çerçevesinde ve topla-dağıt bilgi değişimi türü bağlamındaki Kurul içtihadı ve öğretide ifade edilen hususlar çerçevesinde PVC profil sağlayıcısı teşebbüsler arasındaki dolaylı bilgi değişimi ele alınmalıdır.
- (74) Yukarıda ifade edildiği üzere, bilgi paylaşımının ne ölçüde rekabet hukuku kapsamında sakınca oluşturduğunun belirlenebilmesi için pazarın yapısının, paylaşılan bilginin niteliğinin, paylaşım taraflarının, paylaşım sıklığının, paylaşım zamanının, paylaşılan bilginin pazarın ne kadarını kapsadığının ve paylaşım katılımının bilinmesi gerekmektedir. Dosya konusu PVC profil pazarı ele alındığında; pazarda çok sayıda oyuncu olduğu anlaşılmaktadır. Bu durum, rakipler arasındaki doğrudan ya da dolaylı bilgi paylaşımının pazardaki rekabete etkisini sınırlandırmaktadır.
- (75) Diğer taraftan, aşağıda ayrıca ele alınacak doğrudan bilgi paylaşımına yönelik belgeler haricindeki yerinde inceleme belgelerindeki yazışmaların geleceğe dönük değil güncel fiyat bilgilerine yönelik olduğu görülmektedir. Bu bakımdan, piyasadaki cari fiyatlara yönelik olması nedeniyle paylaşılan fiyat listelerinin, pazardaki bilgi asimetrisi sorununun giderilerek teşebbüslerin rekabetçi süreç içerisinde pazardaki konumlarını değerlendirmelerine hizmet ettiği söylenebilecektir. PVC profil sağlayıcı teşebbüsler, piyasa istihbaratı yapmak suretiyle müşterileri konumundaki bayilerden elde ettikleri rakiplerinin güncel fiyat listeleri ile pazardaki fiyat rekabetini izleyebilmekte ve rakiplerin fiyat kampanyalarına karşılık rekabet stratejileri geliştirme imkanı elde etmektedir. Ayrıca, geleceğe dönük olmayan güncel fiyat seviyelerinin takip edilmesi, büyük ölçüde ithal girdiler ile üretilen PVC profil ürünlerinin stok yönetimini daha etkin şekilde gerçekleştirmelerini sağlayabilmektedir.
- (76) Özetle, bayiler aracılığıyla elde edilen bilgilerin geleceğe dönük olmayıp güncel nitelik arz ediyor olması ve bilgilerin müşteri konumundaki bayilerden elde ediliyor olması, çok oyunculu pazar yapısı dikkate alındığında söz konusu uygulamanın tek başına rekabeti sınırlayıcı bir anlaşmanın varlığını ispat edemeyeceği değerlendirilmektedir. Her ne kadar kimi durumlarda güncel fiyat bilgisi, bir izleme mekanizması ile rakip teşebbüslerin, aralarındaki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaya aykırı davranan teşebbüsleri tespit etmesini kolaylaştırabilmekte<sup>23</sup> ve bu yönüyle rekabeti kısıtlayıcı anlaşmanın istikrarını sağlayabilecekse de, aralarında yalnızca dolaylı bilgi değişimi olduğu tespit edilebilen dosya kapsamında PVC üreticisi teşebbüslerin rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaya taraf olduklarına yönelik birincil nitelikte herhangi bir belge ya da bulguya rastlanılmamıştır.
- (77) Bunun yanı sıra, PVC profil sağlayıcısı teşebbüsler, bayiler aracılığıyla rakiplerinin sadece güncel fiyat artış duyurularını takip etmemekte, ayrıca rakiplerinin güncel fiyat indirimlerini de öğrenebilmektedir. Bu durum, rakip PVC profil üreticileri üzerinde fiyat baskısı oluştururken bayiler açısından ise daha rekabetçi fiyat teklifi almada bir pazarlık aracı olmaktadır.
- (78) PVC profil sağlayıcısı teşebbüslerin, bayiler üzerinden rakiplerinin güncel fiyat bilgisine ulaşmasına yönelik dosya konusu yazışmalar, topla-dağıt bilgi değişimi açısından ele

<sup>23</sup> Bkz. Kılavuz, 51. paragraf

alındığında ise yukarıda değinilen Tesco kararında vücut bulan ve Kurul'un *Lastik* kararı ile *Tüketici Elektroniği ve Bilgisayar/Konsol Oyun* kararında benimsenen yaklaşım uyarınca ihlal niteliğindeki bir bilgi paylaşımı mekanizmasından bahsedilmesi için gereken şartların kümülatif olarak gerçekleşip gerçekleşmediği incelenmelidir.

- (79) Rekabet hukuku kapsamında topla-dağıt türü ihlal niteliğinde bir bilgi değişiminden bahsedilebilmesi için öncelikle PVC profil üreticisi teşebbüslerin, ürün fiyatlamalarına yönelik niyetleri hakkında bayilere bilgi vermesi gerekmektedir. Böylesi bir bilgi ise geleceğe dönük fiyat bilgisinin ya da fiyatlama politikasının bayi ile paylaşılmasını gerektirmektedir. Ancak dosya kapsamında incelenen belgelerde ise sağlayıcı teşebbüslerin bayilere güncel fiyat değişikliklerini bildirdiği, geleceğe yönelik fiyatlama politikalarına yönelik niyetlerinin ise bayilerle paylaşılmadığı görülmektedir. Diğer bir deyişle, bayiler üzerinden elde edilen bilgiler, güncel fiyat listeleri ile güncel fiyat değişikliği duyuruları olup PVC sağlayıcısı teşebbüslerin geleceğe dönük fiyat bilgilerini içermemektedir. Kurul'un *Lastik* kararının 44. paragrafında yer alan;

*“Önaraştırma kapsamında yapılan yerinde incelemelerde elde edilen bilgi ve belgelerden anlaşıldığı üzere, GOODYEAR, PIRELLI ve BRISA arasında ortak bayiler aracılığı ile çeşitli bilgi değişimlerinin gerçekleştiği görülmektedir. Bir sağlayıcının kendi bayisiyle perakende veya toptan satış fiyatı ve/veya satış bilgilerini paylaşması, benzer şekilde bir bayinin sağlayıcıdan ürün alırken farklı sağlayıcılardan aldığı benzer ürünleri kıyaslayarak yeni alacağı ürün için sağlayıcıdan iskonto istemesi makul karşılanmaktadır.”*

şeklindeki Kurul içtihadı da dikkate alındığında, geleceğe dönük olmayan güncel fiyat bilgilerinin bayi ile paylaşılması eyleminin, tek başına rekabeti sınırlayıcı bir anlaşmanın ortaya koyulması için yeterli olmadığı değerlendirilmektedir.

- (80) Topla-dağıt bilgi değişimi kapsamında ihlalden bahsedilebilmesi için diğer bir şart ise sağlayıcı konumundaki PVC profil sağlayıcısı teşebbüsün, fiyatlamaya yönelik niyetini pazar koşullarını etkilemek amacıyla bayiye iletmesidir. Yukarıda arz edildiği üzere, PVC profil sağlayıcısı teşebbüsler bayilere fiyatlamaya yönelik niyet ve politikalarını değil, güncel fiyat bilgilerini bayilere iletmektedir. Kaldı ki, paylaşılan bu bilgi, sağlayıcı-alıcı ilişkisi kapsamındaki ticari ilişkinin sürdürülebilmesi için bayilere iletilmesi zorunlu bir bilgi niteliğindedir. Bu bakımdan, ticari hayatın olağan akışı içerisinde sağlayıcının yeni ürün alımlarında geçerli olan fiyat listesini bayisi ile paylaşmasını, rekabeti sınırlayıcı bir anlaşmanın varlığına yönelik bir delil olmaksızın, sağlayıcının pazar koşullarını etkilemek amacıyla gerçekleştirdiği bir eylem olarak değerlendirmek mümkün değildir.
- (81) Keza, topla-dağıt bilgi değişimi kapsamında bir ihlalin varlığı için bayi üzerinden rakibinin fiyat bilgisini öğrenen PVC profil üreticisi teşebbüsün, bu bilginin pazar koşullarını etkilemek amacıyla bayi ile paylaşıldığını öngörebilecek olması gerekmektedir. Her ne kadar teşebbüslerin bayilere iletildiği fiyatların rakipler tarafından piyasa istihbaratı çerçevesinde izlenebilecek olması tahmin edilebilecekse de, salt bu nedenle bir önceki paragrafta açıklandığı üzere, bayi ile paylaşılan güncel fiyat bilgilerinin pazar koşullarını etkilemek amacıyla paylaşıldığı söylenemeyecek olup anılan bilgiyi bayi üzerinden elde eden diğer sağlayıcı teşebbüsün de bu bilginin pazar koşullarını etkilemek amacıyla bayi ile paylaşıldığını öngördüğü sonucuna doğrudan ulaşılamayacaktır.
- (82) Topla-dağıt bilgi değişimi kapsamında bir ihlalin varlığı için gereken son şart olarak bayi üzerinden rakibinin geleceğe dönük fiyatlama niyetini öğrenen PVC profil sağlayıcısı teşebbüsün, bu bilgiyi kendi geleceğe dönük fiyatlama niyetini belirlerken

kullandığı tespit edilmelidir. Aşağıda detaylıca analiz edildiği üzere, her ne kadar PVC profil üreticisi teşebbüslerin maliyet kalemlerinin (uluslararası piyasalarda fiyatlanan polivinil klorür, kalsit, stabilizatör, cam gibi hammadde kalemleri ile elektrik, doğalgaz, işçilik gibi maliyetler) ve bunların fiyat seviyelerinin büyük ölçüde benzerlik taşıması nedeniyle teşebbüslerin ürün fiyat hareketlerinde yakınsamalar gözlemlense de, pazarda teşebbüslerin ürün fiyat seviyelerinde farklılıkların olduğu, bazı teşebbüslerin diğerlerine göre daha hesaplı ürünler pazarladığı, bununla birlikte reklam ve tanıtım gibi bazı maliyetleri daha yüksek olan ya da yüksek marka bilinirliğine sahip bazı teşebbüslerin ise görece daha yüksek fiyatlama politikası güttüğü görülmektedir (Tespit 12). Her halükarda rakibinin geleceğe dönük fiyatlama niyetini ortaya koymayan ve sadece rakibinin güncel ürün fiyatlarına yönelik bir bilgiyi edinen teşebbüsün, bu bilgiyi pazardaki kendi konumunu ölçmek ve rekabetçi süreç içerisinde pazar payını artırmak amacıyla izleyeceği stratejide bir ölçüt olarak kullanmasının olağan bir ticari uygulama olduğu değerlendirilmektedir.

### **1.5.2. Pazarda Gözlemlenen Fiyat Hareketlerine Yönelik Değerlendirme**

- (83) Bilgi değişiminin rekabet üzerindeki olası etkileri, her somut olayın kendine has özellikleri bağlamında incelenmelidir. Bilgi değişiminin, 4. madde kapsamında rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olması için, fiyat, üretim miktarı, ürün kalitesi, ürün çeşitliliği ya da inovasyon gibi rekabet parametrelerinden en az biri üzerinde olumsuz etki doğurabilecek nitelikte olması gerekir.
- (84) Dosya kapsamında yapılan incelemelerde PVC profil sağlayıcısı teşebbüslerin yaygın bir bayi ağı yoluyla pazarda faaliyet göstermekte olduğu, sık sık bayi ziyaretleri gerçekleştirdiği, rakip sağlayıcıların bayilerine de çeşitli ziyaretler gerçekleştirmekte olduğu, bu çerçevede rakip sağlayıcıların fiyat duyurularına erişim sağlayarak piyasa fiyatını yakından takip edebildiği anlaşılmaktadır. Öte yandan bayilerin ise aynı anda birden fazla farklı sağlayıcının ürünlerini kullanabildiği, en uygun fiyata ulaşabilmek için kendilerine ulaşan ve piyasadaki diğer bayilerden edindiği fiyat duyurularını sağlayıcılardan daha uygun iskonto oranları ve fiyatlar elde etmek için kullanabildiği anlaşılmaktadır. Bu durumda çok sayıda sağlayıcının olduğu ve yaygın bayi ilişkileri sayesinde oldukça şeffaflaşan bir piyasa yapısında teşebbüsler arasında fiyat hareketlerinin izlediği seyir dikkate alınarak teşebbüsler arasında paralel fiyatlama olup olmadığı aşağıda değerlendirilmektedir.
- (85) Rakip PVC sağlayıcılarının fiyat listelerine kolayca erişebildiği bu piyasada, rakiplerin fiyatlarına göre fiyatlama yapılıp yapılmadığı, teşebbüslerden elde edilen ortalama satış fiyatlarının hareketleri karşılaştırılarak incelenmektedir. Bunun için 2019 yılı Ocak ayı ile 2021 yılı Haziran ayı arasında teşebbüslerin yaygın olarak kullandığı 60 mm PVC profiller (kasa, kanat, orta kayıt, çıta ve kapı kanat) bakımından KDV hariç aylık ortalama satış fiyatlarının karşılaştırıldığı grafikler aşağıda yer almaktadır.

Grafik 1: 60 MM Kasa Aylık Ortalama Satış Verileri

(.....TİCARİ SIR.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler

Grafik 2: 60 MM Kanat Aylık Ortalama Satış Verileri

(.....TİCARİ SIR.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler

Grafik 3: 60 MM Orta Kayıt Aylık Ortalama Satış Verileri

(.....TİCARİ SIR.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler

Grafik 4: 60 MM Çıta Aylık Ortalama Satış Verileri

(.....TİCARİ SIR.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler

Grafik 5: 60 MM Kapı Kanat Aylık Ortalama Satış Verileri

(.....TİCARİ SIR.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Elde Edilen Bilgiler

- (86) Görülebileceği üzere teşebbüslerin ortalama satış fiyatlarının paralel bir seyir izlediği söylenememektedir. Fiyat seviyelerinin 2020 yılının Ağustos ayından itibaren artış eğiliminde olmakla beraber teşebbüslerin bazılarının pazarda uygulamakta olduğu fiyatların artarken bazılarının azaldığı görülmektedir. Bütün teşebbüslerin ortalaması dikkate alındığında uygulanan fiyat ortalamalarının genel olarak artış seyrinde olduğu anlaşılmaktadır. Söz konusu fiyat artışlarının maliyet artışları ile açıklanmasının mümkün olup olmadığını incelemek için PVC profil üretiminde başlıca hammadde olan PVC alış fiyatlarının ve aynı döneme denk gelen USD/TL kurunun yer aldığı grafik aşağıda yer almaktadır.

Grafik 6: Tüm Teşebbüsler PVC Alış Fiyatları ve ABD Doları /TL Kur

(.....TİCARİ SIR.....)

- (87) Yukarıdaki grafikten de görülebileceği üzere PVC profil sağlayıcılarının başlıca hammaddesi olan PVC'yi alış maliyetlerinin artış ve azalışlarının aydan aya paralel bir seyir izlediği söylenememektedir. Bununla birlikte bütün teşebbüslerin alış maliyetlerinin ortalaması incelendiğinde 2020 yılının Mayıs ayında bir miktar düşme gözlenmekle birlikte 2020 yılının Haziran ayından itibaren sektör PVC maliyet ortalamasının sürekli şekilde yükselmekte olduğu anlaşılmaktadır. Sektör kısmında ifade edildiği üzere PVC hammaddesi yaygın olarak ithalat yoluyla tedarik edilmektedir. Bu çerçevede hammadde maliyetlerinin 2019'un ikinci çeyreği, 2020'nin son iki ayı ve 2021'in ilk çeyreğindeki azalmanın dışında genel olarak artış gösteren döviz kurundan da etkilendiğini söylemek mümkündür.
- (88) Yukarıda yer alan açıklamalardan incelenen dönem itibarıyla, PVC sağlayıcı firmaların aylık ortalama satış fiyatları incelendiğinde paralel bir hareketin varlığından bahsedilememekle birlikte özellikle 2020 yılını Ağustos ayından itibaren 2021 yılı Haziran ayına kadar aylık ortalama satış fiyatlarının artmakta olduğu, bunun da özellikle PVC hammadde maliyetlerinden ve ABD Doları kurundaki artıştan kaynaklandığı değerlendirilmektedir. Dolayısıyla teşebbüslerin rakiplerinin fiyat artış duyurularını kendi uygulayacağı fiyatlara yansıtarak bilinçli bir paralel davranış şeklinde etki doğurduğunu söylemek mümkün görünmemektedir.
- (89) Sonuç olarak PVC profil sağlayıcılarının yaygın olarak rakiplerin satış fiyatlarını takip etmesinin teşebbüsler arasında uyumlu eylem olarak nitelendirilemeyeceği kanaatine varılmıştır.

## **J. SONUÇ**

- (90) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca şikâyetin reddi ile soruşturma açılmamasına, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.