

Rekabet Kurumu Başkanlığından;

**(Yargı Kararları Üzerine Verilen)
REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2009-4-21

(Soruşturma)

Karar Sayısı : 14-13/243-M

Karar Tarihi : 03.04.2014

A- TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI

Üyeler : Kenan TÜRK, Dr. Murat ÇETİNKAYA, Reşit GÜRPINAR,
Fevzi ÖZKAN, Dr. Metin ARSLAN, Doç. Dr. Tahir SARAÇ

B- RAPORTÖR : Selvi KOCABAY

C- KARŞI TARAF : Yıldırım Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.
Rıfki Tongsir Cad. No:70 Küçükyalı İstanbul
Temsilcisi: Av. Özkan OĞUZOĞLU, Av. Can YALÇINKAYA
Bağdat Cad. Aydınlar Sok. No:2/4 34843 Maltepe İstanbul

- (1) **E- DOSYA KONUSU:** 12.04.2012 tarih ve 12-20/557-141 sayılı Kurul kararının, Yıldırım Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti. ye ilişkin kısmının Ankara 9. İdare Mahkemesinin 26.11.2013 tarih ve 2013/660 E., 2013/1694 K. sayılı kararı ile iptali üzerine dosyanın yeniden değerlendirilmesi talebi.
- (2) **F- İDDİALARIN ÖZETİ:** Peugeot bayilerinin yeni araç satış fiyatları, indirim oranları ile yedek parça satış ve bakım-onarım hizmetlerinde uygulanan iskonto oranlarını birlikte belirledikleri iddiası.
- (3) **G- DOSYA EVRELERİ:** 08.10.2009 tarih ve 09-01/8-M sayılı Kurul kararı ile ülke çapında faaliyet gösteren 56 adet Peugeot bayisi hakkında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin belirlenmesi amacıyla aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma başlatılmış, söz konusu soruşturma neticesinde 06.08.2010 tarihinde 10-53/1057-391 sayı ile Yıldırım Otomotiv Servis San. ve Tic. A.Ş. (Yıldırım Servis) unvanlı teşebbüsün de aralarında bulunduğu bazı Peugeot bayileri hakkında idari para cezası verilmesine karar verilmiştir.
- (4) Sözü edilen kararı takiben, Kurum kayıtlarına 19.07.2010 tarihinde 5631 sayı ile intikal eden ve Yıldırım Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti. (Yıldırım Otomotiv) tarafından gönderilen başvuruda özetle; Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş. (Popaş)'nin bayilere yönelik birtakım uygulamalarının 4054 sayılı Kanun ve 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere ilişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne uygun olup olmadığı hususunda görüş talep edilmiştir. Söz konusu başvuruda Peugeot marka araçların satış ve satış sonrası hizmetleri alanında faaliyet gösteren Yıldırım Otomotiv ve Yıldırım Servis unvanlı iki şirketin bulunduğundan söz edilmiştir. Bahse konu husus 25.11.2010 tarihli Kurul toplantısında görüşülerek, aynı hususun, hakkında soruşturma yürütülen diğer Peugeot bayileri bakımından da geçerli olup olmadığının tespit edilmesine ve Hukuk Müşavirliği ile yapılacak ek çalışma ile konunun Kurul gündemine getirilmesine 10-73/1516-M sayı ile karar verilmiştir.
- (5) Yapılan incelemeler ve Popaş'tan edinilen bilgiler neticesinde, soruşturma sürecinde birden fazla tüzel kişilik altında faaliyet gösteren, Yıldırım Otomotiv ile birlikte beş bayinin bulunduğu; soruşturmanın kapsam itibarıyla Peugeot bayilerinin hem satış hem de satış sonrası hizmetler (servis/bakım-onarım, yedek parça) alanındaki eylemlerini içerdiği; ancak soruşturma döneminde söz konusu bayilerin birden fazla tüzel kişilik bünyesinde faaliyet gösterdiği bilgisi bulunmadığından, bu bayilerin satış ve/veya servis faaliyetlerini yürüttükleri tüzel kişilerin soruşturmanın kapsamı dışında kaldığı anlaşılmıştır.
- (6) Bu gelişmeler üzerine düzenlenen 31.03.2011 tarih, 2009-4-21/BN-11-371.MG sayılı Bilgi Notu ile Hukuk Müşavirliğinin 04.02.2011 tarihli görüşünü içeren 01.04.2011 tarihli Başkanlık önergesi 28.04.2011 tarihli Kurul toplantısında ele alınmıştır. 11-26/509-M sayılı

14-13/243-M

Kurul kararı ile Yıldırım Otomotiv ve diğer dört teşebbüs hakkında, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin tespiti amacıyla aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma başlatılmasına karar verilmiştir. Bahsi geçen kararın ardından taraflara haklarında soruşturma başlatıldığına dair bildirim 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası uyarınca 11.05.2011 tarihinde yapılmış ve taraflardan 30 gün içinde birinci yazılı savunmalarını göndermeleri istenmiştir. Tarafların ilk yazılı savunmaları 09-20.06.2011 tarihleri arasında Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

- (7) Yürütülen soruşturma sonunda hazırlanan ve Soruşturma Heyeti'nin görüşlerini ve tespitlerini içeren 05.10.2011 tarih ve SR/11-7 sayılı Soruşturma Raporu, aynı Kanun'un 45. maddesi uyarınca tüm Kurul üyeleri ile ilgili taraflara tebliğ edilmiştir. Savunma süresinin uzatımını talep eden Yıldırım Otomotiv'e ek süre tanınmıştır. Gönderilen bildirimce cevaben teşebbüsün ikinci yazılı savunması süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. İkinci yazılı savunmalara ilişkin Soruşturma Heyeti görüşlerini içeren 23.12.2011 tarihli Ek Görüş, Kanun'un 45. maddesi uyarınca Rekabet Kurulu üyeleri ile hakkında soruşturma yürütülen taraflara tarihinde tebliğ edilmiştir.
- (8) Üçüncü yazılı savunmalara ilişkin savunma süre uzatım talebinde bulunan taraflara ek süre verilmiştir. Hakkında soruşturma yürütülen tarafların üçüncü yazılı savunmaları süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. 10.04.2012 tarihinde taraf temsilcilerinin katılımıyla Sözlü Savunma Toplantısı yapılmış, toplantıya katılanlar iddia ve savunmalarını bir defa da sözlü olarak dile getirmiştir. Kurul 12.04.2012 tarihli toplantısında, 12-20/557-141 sayı ile nihai kararını vermiştir.
- (9) Söz konusu kararda, hakkında soruşturma yürütülen beş teşebbüsün soruşturma konusu faaliyetlerinin 06.08.2010 tarih ve 10-53/1057-391 sayılı Kurul kararı ile neticelenen soruşturmanın kapsamında olduğuna ve bu faaliyetleri dolayısıyla, soruşturma tarafı teşebbüslere Kanun'un 16. maddesi uyarınca idari para cezası verilmesine karar verilmiştir. İdari para cezasının hesaplanmasında ise Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in 5. maddesinin birinci fıkrası uyarınca ve 06.08.2010 tarih, 10-53/1057-391 sayılı Kurul kararına paralel bir şekilde, faaliyetleri sona eren bayiler bakımından sona erme tarihi itibarıyla gayri safi gelirin hesaplanmasının mümkün olduğu nihai karar tarihine en yakın yılın, diğer bayiler bakımından ise 2009 yılı sonunda oluşan gayri safi gelirleri esas alınmıştır. Bu çerçevede Yıldırım Otomotiv'e 2009 mali yılı sonunda oluşan gayri safi gelirlerinin takdiren % 0,5'i oranında idari para cezası verilmiştir.
- (10) Gerekçeli kararın taraflara tebliği ertesinde, Yıldırım Otomotiv tarafından, Kurulun 12.04.2012 tarih ve 12-20/557-141 sayılı kararının iptali istemiyle dava açılmış, dava neticesinde alınan Ankara 9. İdare Mahkemesinin 26.11.2013 tarihli ve 2013/660 E. ve 2013/1694 K. sayılı kararı ile dava konusu Kurul kararının davacıya ilişkin kısmı, cezaya baz alınan yılın hatalı belirlenmesi nedeniyle iptal edilmiştir. Anılan kararda, davacı şirketin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlali nedeniyle idari para cezası ile cezalandırılmasında hukuka aykırılık bulunmadığı, ancak dava konusu Kurul kararının 2012 yılında alınması nedeniyle, idari para cezası hesaplanırken 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinde yer alan düzenleme uyarınca 2011 yılı gayri safi gelirlerinin esas alınması gerektiği ifade edilmiş; ilk soruşturma sonrasında alınan 06.08.2010 tarihli Kurul kararı dikkate alınarak davacı şirketin 2009 yılı gayri safi gelirlerinin esas alınmasında hukuka aykırılık bulunmadığı belirtilmiştir.
- (11) Bunun üzerine Kurulumuz tarafından, Ankara 9. İdare Mahkemesince alınmış olan ve hâlihazırda temyiz süreci devam eden 26.11.2013 tarih ve 2013/660 E., 2013/1694 K. sayılı karar çerçevesinde hazırlanan 27.03.2014 tarih ve 2009-4-21/BN sayılı Bilgi Notu görüşülerek dosya konusu nihai karara bağlanmıştır.

14-13/243-M

H- RAPORTÖR GÖRÜŞÜ: İlgili raporda;

- Ankara 9. İdare Mahkemesinin 26.11.2013 tarihli ve 2013/660 E, 2013/1694 K. sayılı kararı gereğince, Yıldırım Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.'ye verilecek idari para cezasının 2011 yılı gayri safi gelirleri üzerinden yeniden hesaplanması,

- Bu çerçevede Yıldırım Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.'ye 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi ile "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi, ikinci fıkrası ve üçüncü fıkrasının (a) bendi hükümleri uyarınca 2011 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin taktiren %0,5'i oranında olmak üzere 96.543,12 TL idari para cezası verilmesi

(12) gerektiği ifade edilmiştir.

I- İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Peugeot Türkiye Bayi Konseyi

(13) Peugeot İstanbul bayileri tarafından kurulan bir oluşum 2006 yılında Türkiye çapında yeni araç satış ve satış sonrası hizmetleri (3S) sunan tüm bayilerin katıldığı ve "Bayi Konseyi" (Konsey) olarak adlandırılan bir yapılanmaya dönüşmüştür. Konsey'in kuruluş amacı Peugeot bayilerini bir çatı altında toplamak, Peugeot ile olan ilişkileri düzenlemek, fiyatlar, prim sistemi, iskonto oranları, kâr marjı, kampanya, valör gibi konularda tüm bayileri temsilen Peugeot ile görüşmelerde bulunmak olmakla birlikte, Konsey, üye bayilerin kârlılığını artırmak amacıyla fiyat birlikteliğine yönelik çalışmalarda da bulunmuştur.

(14) Bayi Konseyi'nin 2006 yılındaki ilk yapılanması aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir. Türkiye beş ayrı bölgeye ayrılmış olup, Konsey söz konusu bölgelerde faaliyet gösteren Peugeot bayilerinden oluşmuştur. Konsey yönetimi ise başkan ve başkan yardımcısı ile söz konusu beş bölgenin sorumlularından teşkil edilmiştir.

Tablo-1: 2006 Yılı Bayi Konseyi-Bölge Dağılımı (1)

Marmara Bölgesi		Orta Anadolul Bölgesi		Güney-Güneydoğu Anadolu Bölgesi	
İstanbul	Can	Ankara	Göral	Hatay	Günay
İstanbul	Yıldırım	Eskişehir	Banaz	Adana	Dörtler
İstanbul	Mepa	Zonguldak	Tüylüoğlu	-	Zaimoğlu
İstanbul	Açı	Trabzon	Bayram	Gaziantep	Özdemirler
İstanbul	Aktif-İriyıl	Samsun	Ses	Urfa	Yavuz
İstanbul	Berke	Kayseri	İnciroğlu	Diyarbakır	Burç
İstanbul	Efe	Çorum	Karataş	Kahramanmaraş	Zabunoğlu
İstanbul	Parlar	Konya	Uyararlan	Mersin	Aloğlu
Adapazarı	Öztürkler				
İstanbul	Sonkar				
İzmit	Ototeknik				
Kırklareli	Gören				

14-13/243-M

Tablo-2: 2006 Yılı Bayi Konseyi-Bölge Dağılımı (2)

Ege-Akdeniz Bölgesi		Karadeniz-Doğu Bölgesi	
İzmir	İRde	Erzurum	Abdullahoğlu
İzmir	Ünallar	Trabzon	Bayram
Aydın	Kahyaoğulları	Samsun	Ses
Antalya	Haşim BALABAN	Malatya	İlıcak
Denizli	Sözoto	Van	Sevimli
Afyon	Kutlu Kardeşler		
Balıkesir	Çanga		
Bursa	Şançelik		

Tablo-3: 2006 Yılı Bayi Konseyi Yönetimi

Başkan	M. Cenap YEĞİN	Can Otomotiv-İstanbul
Başkan Yrd.	Nezih ALLIOĞLU	Göral Otomotiv-Ankara
Bölge Sorumlusu Üye	Yıldırım DAĞITMAÇ	Yıldırım Otomotiv-İstanbul
Bölge Sorumlusu Üye	Mustafa MEHMETOĞLU	Mepa Otomotiv-İstanbul
Bölge Sorumlusu Üye	Necip Rıza İRDE	İRde Otomotiv-İzmir
Bölge Sorumlusu Üye	Ahmet İhsan ÇELEBİ	Abdullahoğlu Otomotiv-Erzurum
Bölge Sorumlusu Üye	Halef GÜNAY	Günay Otomotiv-Hatay

- (15) 27.02.2007 tarihinde Konsey başkanı M. Cenap YEĞİN'in başkan yardımcısı ve bölge sorumlularına gönderdiği "görev değişikliği" başlıklı e-posta mesajında; kendisi ile Yıldırım DAĞITMAÇ ve Mustafa MEHMETOĞLU'nun Konsey yönetim kurulundan ayrıldığı, Şükrü ILISAL, Levent ATALAY ve Bülent İRİ'nin oybirliği ile yönetim kuruluna seçildiği ve başkanlık görevini yine oybirliği ile Şükrü ILISAL'ın devraldığı ifade edilmiştir. Bu durumda, ilk Konsey yapılanması ve yönetim kurulu Şubat 2007 tarihine kadar devam etmiş, sonrasında yeni bir yapı oluşturulmuştur.
- (16) Tablo-4 ve Tablo-5'te yer verilen Konsey'in 2007 ve 2008 yıllarındaki yapılanmasına ilişkin bilgilere göre, Türkiye altı bölgeye ayrılmış olup, Konsey yönetimi bir başkan ve altı bölge temsilcisinden teşkil edilmiş, yine her biri bir bölgeden sorumlu altı yedek bölge sorumlusu atanmıştır.

Tablo-4: 2007 ve 2008 Yılları Bayi Konseyi Yönetimi-Başkan ve Bölge Sorumluları

Başkan	H. Şükrü ILISAL	İstanbul-Efe
1. Bölge Sorumlusu	Levent ATALAY	İstanbul-Berke
2. Bölge Sorumlusu	Bülent İRİ	İstanbul-Aktif İriyil
3. Bölge Sorumlusu	SERKAN ŞARLI	İzmir-Arkas
4. Bölge Sorumlusu	Naci EFE	Ankara-ABC
5. Bölge Sorumlusu	Vedat İNCİROĞLU	Kayseri-İnciroğlu
6. Bölge Sorumlusu	Ali BAYRAM	Trabzon-Bayram

Tablo-5: 2007 ve 2008 Yılları Bayi Konseyi Yönetimi-Yedek Bölge Sorumluları

1. Bölge Sorumlusu	Ahmet PARLAR	İstanbul-Parlar
2. Bölge Sorumlusu	Aykut CİVELEK	İstanbul-Açı
3. Bölge Sorumlusu	Bülent ŞENER	Bursa-Şançelik
4. Bölge Sorumlusu	Erol KARATAŞ	Çorum-Karataş
5. Bölge Sorumlusu	Murat ZABUN	K.Maraş-Zabunoğlu
6. Bölge Sorumlusu	Emin ILICAK	Malatya- İlıcak

- (17) Tablo-6 ve Tablo-7'de 2007 ve 2008 yıllarında her bir bölgeden Konsey'e üye olan bayilerin isimleri ve faaliyet gösterdikleri illere ilişkin bilgi yer almaktadır. Konsey'in ilk kuruluşunda 39 adet üyesi mevcutken, zaman içerisinde üye sayısı 56'ya yükselmiştir. Buna ek olarak, ilk Konsey yapılanmasında yalnızca yeni araç satışı ile yedek parça satış ve yetkili servislik faaliyetlerinin tümünü gerçekleştiren (3S) bayiler bulunmakta iken, sonrasında Konsey'e sadece yedek parça satış ve/veya yetkili servislik faaliyetlerinde bulunan (2S ve 1S) bayiler de katılmıştır.

14-13/243-M

Tablo-6: 2007-2008 Yılları Bayi Konseyi-Bölge Dağılımı (1)

1. Bölge		2. Bölge		3. Bölge	
İstanbul Avrupa	Berke	İstanbul Anadolu	Aktif-İriyil	İzmir	Arkas
İstanbul Avrupa	Parlar	İstanbul Anadolu	Açı	İzmir	İRde
İstanbul Avrupa	Efe	İstanbul Anadolu	Yıldırım	İzmir	Ünallar
İstanbul Avrupa	Efe	İstanbul Anadolu	Can	İzmir	Halil Öztürk (2S)
İstanbul Avrupa	Mepa	İstanbul Anadolu	Tekoto	İzmir	Amca (2S)
İstanbul Avrupa	Mepa	İstanbul Anadolu	Başaran (2S)	Bursa	Şançelik
İstanbul Avrupa	Bolluk (2S)	İstanbul Anadolu	Demaks (2S)	Bursa	Nilkar
Kırklareli	Gören	İstanbul Anadolu	Erler(2S)	Balıkesir	Çanga
Tekirdağ	Arıner (2S)	Adapazarı	Öztürkler	Aydın	Kahyaoğulları
		İzmit	Ototeknik	Denizli	Sözoto
				Antalya	Esay
				Antalya	Balaban
				Antalya	Çakmaklı (2S)

Tablo-7: 2007 ve 2008 Yılları Peugeot Türkiye Bayi Konseyi-Bölge Dağılımı (2)

4. Bölge		5. Bölge		6. Bölge	
Ankara	Abc	Kayseri	İnciroğlu	Trabzon	Bayram
Ankara	Göral	Adana	Dörtler	Malatya	İlicak
Ankara	Tekoto	Adana	Özçete (1S)	Erzurum	Abdullahoğlu
Ankara	Fatih (2S)	Mersin	Aloğlu	Diyarbakir	Burç
Ankara	Demirbek (2S)	Mersin	Meroto	Van	Sevimli
Zonguldak	Tüylüoğlu	Konya	Uyaraslan	Urfa	Yavuzlar
Eskişehir	Banaz	Konya	Korkmaz (2S)		
Afyon	Kutlu kardeşler	K.maraş	Zabunoğlu		
Çorum	Karataş	G.antep	Gazikent		
Samsun	Ses	G.antep	Özdemirler		
Sivas	Ofz	Antakya	Günay		

- (18) Konsey'e üye olabilmek için her bir üye, Konsey tarafından temsil edildiğine ilişkin bir "Temsil Belgesi" imzalayarak Peugeot Türkiye distribütörü Popaş'a göndermek durumundadır. Konsey, yürütülen çalışmalar kapsamında "Method Araştırma Şirketi" isimli bir şirketten hizmet satın almıştır. Şirket ile 2007 yılının Eylül ayında çalışılmaya başlanmış olup, söz konusu çalışma "Peugeot Gizli Müşteri Araştırması" adıyla anılmaktadır. "Ekim 2007 Peugeot Gizli Müşteri Araştırma Raporu"nda yer alan "Araştırmanın ana amacı Peugeot Türkiye yetkili bayilerinin satın alma sürecinde, müşterilerine yaklaşımları ve finansal konularda yapılan indirimlerin istenilen standartlarda olup olmadığının belirlenmesidir." ifadeleriyle yapılan çalışmanın amacı belirtilmiştir.
- (19) 2008 yılının Haziran ayından itibaren Konsey bünyesindeki fiyat birlikteliğine ilişkin tüm faaliyetlere son verilmiş, Ağustos-Eylül aylarında ise Konsey çalışmaları tamamıyla sona erdirilmiştir.

I.2. Yıldırım Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.

Soruşturma dönemi itibarıyla, hakkında soruşturma yürütülen ve 06.08.2010 tarih ve 10-53/1057-391 sayılı Kurul kararı ile idari para cezası uygulanan Yıldırım Servis İstanbul ilinde Peugeot yetkili servisi ve yedek parça satış noktası olarak faaliyet göstermektedir. Yıldırım Otomotiv ise İstanbul ilinde Peugeot markalı yeni araçların satışı hizmetini sunmaktadır. Aynı dönemde, söz konusu teşebbüslerin ortaklık ve yönetim kurulu yapıları şu şekildedir:

14-13/243-M

Tablo-8: Yıldırım Servis ve Yıldırım Otomotiv'in Ortaklık Yapıları

Yıldırım Servis		Yıldırım Otomotiv	
Pay Sahibi	Hisse Oranı (%)	Pay Sahibi	Hisse Oranı (%)
Yıldırım DAĞITMAÇ	50	Yıldırım DAĞITMAÇ	49
Engin DAĞITMAÇ	25	Engin DAĞITMAÇ	24
Ertan DAĞITMAÇ	25	Ertan DAĞITMAÇ	24
		Esra DAĞITMAÇ	1
		Yılmaz DAĞITMAÇ	2
Toplam	100	Toplam	100

- (20) Yine söz konusu dönemde Yıldırım Servis, Yıldırım DAĞITMAÇ ve Ertan DAĞITMAÇ; Yıldırım Otomotiv ise Yıldırım DAĞITMAÇ, Engin DAĞITMAÇ ve Yılmaz DAĞITMAÇ tarafından idare edilmektedir. Söz konusu şirketlerin ortaklarının veto yetkisi yahut imtiyazlı pay sahipliği bulunmamaktadır.

I.3. Yapılan İnceleme ve Tespitler

I.3.1. Yapılan Görüşmeler

I.3.1.1. İriyıl-Aktif Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (21) Raportörlerin 01.12.2008 tarihinde görüştüğü İriyıl-Aktif Otomotiv yetkilisi tarafından, bayileri temsile yetkili bir organizasyon olan Konsey'in amacının prim sistemi, fiyat, kar marjları, indirim oranları gibi konularda Peugeot ile olan ilişkileri düzenlemek olduğu, Konsey'in 2006 yılında İstanbul bayileri ile başladığı, ardından genişlediği, ancak hâlihazırda faaliyet göstermediği ifade edilmiştir. Ayrıca, Konsey'in 2008 yılında 3-4 defa toplandığı, katılımın genelde Türkiye çapında olduğu belirtilmiş, Konsey'in 2008 yılı Haziran ayında iç çekişmeler nedeniyle dağıldığı dile getirilmiştir.
- (22) Görüşmede, Konsey'in yıkıcı rekabetin önlenmesini amaçladığı, anılan nedenle denetim yapıldığı ve yıkıcı fiyat uygulayanlara ceza kesilmesinin öngörüldüğü, bunun için Konsey'in Metod Araştırma Firması ile çalıştığı ifade edilmiş, denetim sonunda ceza çıktığı ve tahsilat yapıldığı, ancak bunların geri ödendiği belirtilmiştir. Ayrıca, Peugeot'nun uygulamaya hiç karışmadığı, kendi bayileri aracılığı ile indirimli satış yaptığı da ifade edilmiştir.
- (23) Yapılan görüşmede, geçmişte araç satışında fiyat birlikteliği arandığı, ancak uygulanmadığı, yedek parça, indirim oranları, sigorta konularında ise birliktelik arandığı ifade edilmiş, birliktelikte başarılı olunmasının alınan kararlara bayilerin uyması ile mümkün olacağı belirtilmiştir. İstanbul bayilerinin %90'ının birliktelik aradığı, dolayısıyla diğer bayilerin de uymak zorunda kalacağı düşünülüyor, ancak böyle bir sistemin Peugeot desteği olmadan uygulanamayacağı dile getirilmiştir.

I.3.1.2. Berke Nakil Vasıtaları Tic. Ltd. Şti. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (24) 01.12.2008 tarihinde raportörlerin görüştüğü şirket yetkilisi tarafından, Metod Araştırma Firması'nın Peugeot'nun yapmış olduğu müşteri memnuniyeti çalışmalarının benzerini yapan bir şirket olduğu, Konsey'in amacının bayiler arası rekabeti kısıtlamak olmadığı, Konsey'in hâlihazırda aktif olmadığı, 1,5 yıl sürdüğü, kuruluş amacının bayilerin Peugeot'a karşı ortak pazarlık gücü oluşturması olduğu, ancak beklenen sonuçlara ulaşamadığı için Konsey'e son verildiği belirtilmiştir.

I.3.1.3. Bayram Otom. Tic. Ser. Hiz. ve İnş. Ltd. Şti. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (25) Teşebbüs yetkilisi tarafından Konsey'in 2006 yılı sonunda kurulduğu, Konsey'e Türkiye'deki hemen hemen tüm bayilerin üye olduğu belirtilmiş, Konsey'in temel amacının, bayilerin rekabet gücünün artırılması, bayiler arasındaki bağların güçlendirilerek ticari faaliyetlerde eş güdümün sağlanması, bayilerin kar marjlarının yükseltilebilmesi, piyasaya ve Popaş'a karşı tek bir ses olabilmek adına işbirliği yapmak olduğu, kar marjlarının piyasa koşulları çerçevesinde belirlendiği, ancak özellikle talebin daraldığı dönemlerde, bazı müşterilerin birden fazla bayiden fiyat alarak ve bunları birbirine karşı kullanarak bayilerin daha düşük fiyatlarla satış yapmalarına yol açabildiği, Bayiler Konseyi gibi platformlarda ise benzeri yıkıcı davranışlardan kaçınılması yönünde prensip kararları

14-13/243-M

alınabildiği ifade edilmiştir. Bu kararların pratikte tüm bayiler tarafından uygulandığının söylenmesinin mümkün olmadığı, Ocak 2008'den sonra aykırı davranışların önüne geçilmesine yönelik cezai yaptırımlar öngörüldüğü dile getirilen hususlar arasında yer almaktadır.

- (26) Yapılan görüşmede, Ali Yaşar BAYRAM'ın 2008 yılının Ocak ayında Konsey'de bölge temsilcisi olduğu, bölgede Ordu, Trabzon, Van, Erzurum, Malatya ve Diyarbakır illerinin bulunduğu ifade edilmiş, bölgedeki bayilerin sorunlarını bölge temsilcilerine iletildiği, bölge temsilcilerinin ise çoğunlukla İstanbul'da bir araya gelerek Konsey adına karar aldığı belirtilmiştir. Konsey toplantılarının ardından gerekli görüldüğü durumlarda Peugeot ile de görüşüldüğü dile getirilmiştir. Metod Araştırma Firması'nın Konsey tarafından bayilerin müşterileri ile olan ilişkilerinin araştırılması için görevlendirildiği, ancak şirketin faaliyetinin birkaç ay sürdüğü ifade edilmiştir. Konsey'in 2008 Eylül ayı başında dağıldığı söylenmiştir.

1.3.1.4. İrde Otomotiv Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (27) 01.12.2008 tarihinde raportörlerin görüştüğü İrde Otomotiv yetkilisi tarafından ekonomik krizin de etkisiyle bayiler arasında yoğun bir rekabet olduğu dile getirilmiş, filo veya bireysel araç satışlarında indirim oranlarının distribütörün belirleyip güncellediği fiyat listeleri doğrultusunda ve karlılık oranları hesaplanarak belirlendiği ifade edilmiştir.

1.3.1.5. Arkas Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş. ile Yapılan Görüşme

- (28) 01.12.2008 tarihinde şirket yetkilisi ile yapılan görüşmede bayiler arasında yoğun bir rekabet olduğu, fiyat birikteliğinin söz konusu olmadığı, ayrıca böyle bir birikteliğin uygulanması ve devamlılığının sağlanmasının da piyasanın yapısı gereği mümkün olmadığı belirtilmiş, distribütörün belirleyip güncellediği fiyat listeleri doğrultusunda ve karlılık hesaplanarak indirim oranlarının belirlendiği ifade edilmiştir.

1.3.1.6. Dörtler Motorlu Araçlar Tic. Ltd. Şti. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (29) 01.12.2008 tarihinde teşebbüs yetkilisi ile yapılan görüşmede, Konsey toplantılarında, Popaş'ın garanti politikaları, sigorta şirketlerine ve bankalara yönelik politikalar, verilen en düşük fiyatlar ve bunların nedenleri, rakip otomotiv firmalarının yaptığı kampanyalar gibi her türlü güncel konunun görüşüldüğü ve düşüncelerin çalışma grupları vasıtasıyla Peugeot'ya iletildiği ifade edilmiştir. Bunun ötesinde, Konsey toplantılarında kar marjlarına ve fiyatlara ilişkin olarak ortak bir uygulamanın benimsenmesinin mümkün olmadığı, çünkü her bölgenin şartlarının ve gerekliliklerinin farklı olduğu dile getirilmiş, Konsey'in Ağustos 2008 itibarıyla feshedildiği belirtilmiştir.

1.3.1.7. ABC Otomobilcilik ve Turizm Tic. A.Ş. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (30) 01.12.2008 tarihinde şirket yetkilisi ile yapılan görüşmede, bayilerin elinde bulunan araçları birbirlerinden alıp müşterilere satmak ve Peugeot karşısında sorunlarını daha doğru aktarmak için kendi aralarında bazı toplantılar yaptığı, ancak hâlihazırda böyle toplantıların sona erdiği belirtilmiştir.

1.3.1.8. Ünallar Otomotiv Tic. ve San. A.Ş. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (31) 02.12.2008 tarihinde şirket yetkilisi ile yapılan görüşmede araç satışlarında Peugeot'un tavsiye fiyat listesi üzerinden indirim oranını belirledikleri, yedek parçada ise sigorta şirketleri ile yapılan sözleşmelerde belirlenen oranlar doğrultusunda indirim yapıldığı ifade edilmiştir.

1.3.1.9. Yıldırım Servis Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (32) 02.12.2008 tarihinde Yıldırım Otomotiv yetkilisi ile yapılan görüşmede, Konsey tarafından belirli bir fiyatın uygulanmaya çalışıldığı, ancak bunun yürütülemediği belirtilmiştir. Ayrıca Popaş'tan yedek parça ve işçilikte belli oranların uygulanmasının talep edildiği dile getirilmiştir. Ceza mekanizması kapsamında bayilerden çekler alındığı, ancak sonrasında iade edildiği belirtilmiştir. Konsey'in düşük fiyat verenlere ceza verilmesi amacıyla Metod Araştırma Firması ile çalıştığı, söz konusu firmanın müşteri gibi görüşmeler yaptığı ve raporlar hazırladığı, çalışmanın müşteri memnuniyetini de içerdiği ifade edilmiştir.

14-13/243-M

I.3.1.10. Gazikent Motorlu Araçlar San. ve Tic. Ltd. Şti. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (33) 01.12.2008 tarihinde teşebbüs yetkilisi ile yapılan görüşmede, Konsey tarafından Gazikent Otomotiv'e ceza verildiği, ancak cezanın ödenmediği, sonrasında ise Konsey toplantılarına katılmadığı ve Konsey yapılanması içinde bulunmadığı ifade edilmiştir.

I.3.1.11. Meroto Turizm İnş. Oto. San. Tic. Ltd. Şti. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (34) 14.10.2009 tarihinde şirket yetkilisi raportörlerle ile yaptığı görüşmede, Bayi Konseyi'nin hiçbir toplantısına katılmadığını, Konsey çalışmalarına herhangi bir aktif katılım olmadığını ve Konsey tarafından alınan kararlara uyulmadığını belirtmiştir. Satış temsilcisinin bir müşteriye düşük fiyat vermesinden dolayı Meroto Otomotiv'e Konsey tarafından ceza verildiğinin yapılan yazışmalardan öğrenildiği, ancak bu cezanın tahsilâtının yapılmadığı, sadece uyarı mahiyetinde bir bilgilendirme olduğu ifade edilmiştir. Düşük fiyat veren satış temsilcisinin işten çıkarılması gibi bir durumun söz konusu olmadığı, satış temsilcisinin daha sonra başka sebeplerle kendi isteğiyle işten ayrıldığı dile getirilmiştir.

I.3.1.12. Özçete Otomotiv İnş. San. ve Tic. A.Ş. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (35) Raportörlerin 15.10.2009 tarihinde görüştüğü şirket yetkilisi, Özçete Otomotiv'in Peugeot'nun 1S bayisi olarak faaliyet gösterdiğini, sadece yedek parça satışı yaptıklarını belirtmiş, Peugeot Bayi Konseyi'nin varlığından haberdar olduklarını, ancak Konsey'e üye olmadıklarını ifade etmiştir. Konsey toplantılarına sadece bir kez katıldıkları, ancak toplantıda sadece 3S bayi faaliyetleri ile ilgili konular görüşüldüğünden sonrasında Konsey toplantılarına ve Konsey'in faaliyetlerine katılım sağlanmadığı da yetkili tarafından dile getirilmiştir.

I.3.1.13. Günay Otom. İnş. İth. İhr. ve Tic. Ltd. Şti. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (36) 16.10.2009 tarihinde teşebbüs yetkilisi ile yapılan görüşmede, Konsey'in bayilerin Peugeot ile sorunlarını çözmek için bir araya geldiği bir yapı olduğu, amacının Peugeot markasının satışlarını artırmak, piyasadaki imajını güçlendirmek, piyasadaki rakip firmalarla ilgili pazar araştırmaları yaparak servis, yedek parça ve araç fiyatlarının pazar şartlarına uyumu konusunda Popaş'a rapor vermek olduğu ifade edilmiştir. Konsey'in araç satışı yanında yedek parça, servis, müşteri memnuniyeti konusunda da çalışmalar yaptığı söylenmiştir. Metod Araştırma Firması'nın müşteri memnuniyetini ölçmek amacıyla çalışılan bir firma olduğu ve gölge müşteri çalışması yaptığı, bu kapsamda müşteri görünümde gelen araştırma şirketi çalışanlarının satış elemanlarının müşterilerle olan iletişimini değerlendirdiği dile getirilmiştir. Konsey tarafından bayiler arasında ortak fiyat tespitine yönelik çalışmalar yapılmadığı, Konsey'in yapılan çalışmalar sonuç vermediği için dağıldığı belirtilmiştir.

I.3.1.14. Zabunoğlu Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (37) 20.10.2009 tarihinde şirket yetkilisi ile yapılan görüşmede, Bayi Konseyi'nin 2005 yılında blok muafiyetinin yürürlüğe girmesinden sonra Peugeot ile yapılan bayi sözleşmelerinin düzenlenmesi, müşteri memnuniyetinin sağlanması, kalitenin artırılması, pazar payının yükseltilmesi ve Peugeot ile olan ilişkilerin düzenlenmesi amacıyla kurulduğu belirtilmiştir. Konsey'in ilk yılında çok güzel çalışmalar yapıldığı, ancak ikinci yılında Konsey'in çalışmalarının kısa sürdüğü belirtilmiş, Konseyin 3 ya da 4 toplantısına katıldığı, Konsey'e çok fazla müdahil olunmadığı söylenmiştir. Zabunoğlu Otomotiv'in Konseyin 5. Bölge temsilci yardımcısı olarak görevlendirilmesinin irade dışında gerçekleştiği, Zabunoğlu Otomotiv'e Konsey çalışmaları kapsamında herhangi bir ceza verilmediği dile getirilmiştir.

I.3.1.15. Halil Öztürk Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (38) 10.12.2009 tarihinde raportörlerin görüştüğü şirket yetkilisi tarafından, Bayi Konseyi oluşturulduğuna ilişkin e-mail gönderildiği ve Halil Öztürk Otomotiv'in söz konusu oluşuma katılıp katılmayacağı sorulduğu belirtilmiş, ancak Konsey'e dahil olmanın ve Konsey tarafından temsil edilmenin kabul edilmediği ifade edilmiştir.

14-13/243-M

I.3.1.16. Amca Otomotiv Madeni Yağlar Nakliye San. ve Tic. Ltd. Şti. Yetkilisi ile Yapılan Görüşme

- (39) 10.12.2009 tarihinde firma yetkilisi ile yapılan görüşmede, Bayi Konseyi İzmir Sorumlusu tarafından Amca Otomotiv'in Konsey'e katılması için bir temsil belgesi imzalamasının istendiği, ancak belgenin imzalanmadığı, Bayi Konseyi toplantılarının ve çalışmalarının hiçbirine katılmadığı ifade edilmiştir.

I.3.2. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler

- (40) 26.09.2006 tarihinde M. Cenap YEĞİN tarafından Günay Otomotiv, Abdullahoğlu Otomotiv, İrde Otomotiv, Göröl Otomotiv, Mepa Otomotiv ve Yıldırım Otomotiv'e gönderilen e-posta aşağıdaki gibidir:

"Henüz daha Tolga beyden istenen sözleşme ekleri elimize ulaşmadı kendisiyle Yıldırım Bey görüştü hafta sonuna doğru geleceğini belirtti 4 ekimde yapılacak olan toplantıya yetişirse sonuçlarını tartışabiliriz. Arkadaşlar sizlerden gelen mailleri diğer konsey üyesi arkadaşlara forvard ediyorum. İstanbul bayilerinin temsil belgeleri tamam diğer bayi arkadaşlardanda büyük oranda konseye katılım ve temsil belgeleri geldi. Sizler de uygun görürseniz 5 ekim toplantısının ertesi günü için popaşdan randevu isteyeceğim. Konsey üyesi arkadaşlar olarak kendilerini ziyaret edeceğimizi bildireceğim. Bu konuda düşüncelerinizi acilen bekliyorum."

- (41) 13.10.2006 tarihinde Halef GÜNAY tarafından M. Cenap YEĞİN'e gönderilen e-posta aşağıdaki gibidir:

...“Kendi aramızda yaptığımız toplantıda bahsini ettiğim anket formunu ilişikte gönderiyorum. Sende uygun görürsen diğer konsey üyelerine ve bölge bayilerine gönderip onların anketi yaparak fikirlerini almak istiyorum.”

- (42) Ekte yer alan ve “Bayi Memnuniyet Araştırması” başlığını taşıyan 13 soruluk anket formunun içeriği başlıklar halinde şöyledir:

“

1. Araçların pazara ve rekabete uygun fiyatlandırılması
2. Araçlar için istikrarlı fiyat politikası uygulaması
3. İhtiyaç duyulduğunda muhatap bulma
4. Firmanın uyguladığı stratejilerin müşterilere kaliteli hizmet vermek için yeterli düzeyde olması
5. Ürüne yönelik müşteri şikâyetlerinin son bir yıla oranla düzeyi
6. Yedek parçaların pazara ve rekabete uygun fiyatlandırılması
7. Bütün bayilere eşit muamele yapılması
8. Yedek parça siparişlerinin bir seferde ve tam olarak teslimi
9. Markanın bayisi olma istekliliği
10. Kurallarda esneklik
11. Ortalama kar marjından memnuniyet
12. Finansal konularda destek
13. Firmanın zayıf yönü olduğunu düşünme.”

- (43) Halef GÜNAY tarafından 01.08.2007 tarihinde şirket çalışanlarına gönderilen e-postada yapılan alıntı ile birlikte aşağıdaki ifadelere yer verilmiştir:

“ÖNEMLİ NOT: AŞAĞIDA YAZILI KONU HAKKINDA HERKESİN GEREKEN DİKKATİ GÖSTERMESİ AKSİ DURUMDA İŞTEN ATILMA NEDENİDİR.

Değerli Bayi Arkadaşlarım,

Şükrü beyin de mailinde belirtmiş olduğu gibi bu ay hem 2007 hem de 2008 modeller için Temmuz ayı indirimleri uygulanacaktır. Ancak bu indirimlerin telefonda değil showroomda yüz yüze yapılan görüşmelerde uygulanması gerekmektedir. Bazı bayi arkadaşların indirimleri telefonda yaptığı tespit edilmiş olup bu düzeltilmesi için yaptığımız son uyarıdır. Konuya gereken hassasiyeti göstereceğinizi umar, iyi çalışmalar dilerim.

14-13/243-M**Saygılarımla****Erhan AKALINLAR Bayi Konsey Bölge Sorumlusu”**

- (44) Günay Otomotiv’de yapılan yerinde incelemede elde edilen, oluşturulma tarihi 29.09.2007 olan “Boya Fiyatları” başlıklı belgede aşağıdaki ifadelere yer verilmiştir:

“07.09.2007 tarihinde yapmış olduğumuz konsey toplantısında yaptığımız çalışma sonucunda boya fiyatları ile ilgili tavsiye edeceğimiz parça başına fiyatlar ekte mevcuttur. Bol kazançlar dilerim.

Bülent İRİ
Aktif İriyıl Otomotiv

	Tamir Etme		Değiştirilme	
	Eski	Yeni	Eski	Yeni
Tampon	130	150	120	150
Marşbiyel	120	150	180	220
Çamurluk	120	150	120	150
Kapı	130	170	180	220
Kaput	150	200	180	220
Arka Çamurluk	130	170	150	180
Tavan	200	240	200	240
Ufak Parçalar	80	100	80	100

”

- (45) Aynı içeriği haiz 28.09.2007 tarihinde Şükrü ILISAL tarafından Berke Otomotiv, Aktif-İriyıl Otomotiv, Göral Otomotiv, İrde Otomotiv, Burç Otomotiv ve Abdullahoğlu Otomotiv’e gönderilen e-postada ise aşağıdaki ifadelere yer verilmiştir:

“Değerli Arkadaşlar,

Son yapmış olduğumuz genel toplantıda Sn.Yıldırım DAĞITMAÇ’ın gündeme getirdiği ve herkesin destek verdiği boya fiyatlarında zarar etmeyecek bir mantıkla Taban rakamların tespiti çalışması sonuçlanmıştır. Sn DAĞITMAÇ’ın hazırladığı rakamlar ekli dosyada bilgilerinize sunulmakta. Servislerimizin yetkililerinin 01.10.2007 tarihi itibarıyla başlayacak bu uygulamaya azami dikkati göstermelerini rica ediyoruz.

H. Şükrü ILISAL

Peugeot Türkiye Bayi Konseyi Başkanı”

- (46) Şükrü ILISAL tarafından 09.10.2007 tarihinde Berke Otomotiv, Göral Otomotiv, İrde Otomotiv, Burç Otomotiv ve Abdullahoğlu Otomotiv’e gönderilen sonrasında Günay Otomotiv çalışanları arasında iletilen e-posta aşağıdaki gibidir:

“Yapmış olduğum yazışma ve görüşmeler sonucunda rakip firmalarla psikolojik sınır sağladığını tespit ettiğimiz ve çoğunlukla mutabakat sağladığımız ilave iskontolar aşağıdaki gibidir.

	Eski	Yeni
207	200	250
Partner	200	300”

- (47) Şükrü ILISAL tarafından 02.11.2007 tarihinde atalay@berke.com.tr, Bülent İRİ, Nezih ALLIOĞLU, Necip Rıza İRDE, İhsan ÇELEBİ, Erhan AKALINLAR’a gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“LÜTFEN TÜM BÖLGE BAYİ ARKADAŞLARIMIZA FW EDİNİZ

Değerli Meslektaşlarım,

Mart 2007 den bugüne bizlere vermiş olduğunuz görevi üst seviyede sorumlu ve takım anlayışı içerisinde yürütmeye çalışıyoruz.

...

İç rekabetin hepimizde farklı boyutlarda, ekonomik zarar ve moralsizlik şeklinde yaşanması, kar odaklı, birlikte hareket etme ve sorun çözmemiz gereğini ortaya koymaktadır.

...

Bu nedenle tüm bayi arkadaşlarımızın müşterek kararlarıyla anlaşma yaptığımız denetim firması, ilk çalışmalarının sonuçlarını çıkarmışlardır. 07 Kasım 2007 tarihinde her bayiliğin sahibine mail ortamında ilk sonuçları ulaştıracaklardır. Bu sonuçları hem teşkilat içerisinde firma olarak nerede olduğumuz hem de Peugeot'un CSI sonuçları ile kritik etme imkânımız olacaktır.

Eylül ayının ilk yarısında evrakların tamamlanması sonucu resmen başlayan bu çalışma döneminde 3-4 kez fiyatlarda değişiklik olmuştur. Bu değişikliklerin çalışma gurubunu zorladığı bir gerçektir. Ayrıca çalışan personelimizde, başlatılan bu çalışmaya hakim olmayanlar, hata yapanlar, işvereni yanlış yönlendirenler olabileceği gibi, bizlerinde çalışan üzerinde kontrol kaybımız olduğunu bu çalışmada tespit ettik.

Arkadaşlar, bizler Peugeot bayi teşkilatı olarak diğer markalardan farklı bir ekip anlayışı ile bugünlere geldik. Çarşamba günü kriterler sizlerde olacak. Eksiklerimiz var, hatalar yapılmış. Görüşmede olumlu sonuç alınmış ancak telefonda yanlışlar yapılmış. Belki de bazı arkadaşlarımız da sorumlu davranmamış. Fiyat konusunda yapılan çalışmanın birinci aşamasındaki ilk alınan olumsuz sonuçlar aşağıdaki gibidir.

ALOĞLU-MERSİN	YÜZYÜZE
BERKE-İSTANBUL	TELEFON
DÖRTLER-ADANA	YÜZYÜZE
GAZİKENT-G.ANTEP(2 KEZ)	TELEFON
GÖRAL-ANKARA	YÜZYÜZE
KUTLU KARDEŞLER-AFYON	YÜZYÜZE
ÖZDEMİRLER-G.ANTEP	YÜZYÜZE
ÖZÖZTÜRKLER-A.PAZARI	YÜZYÜZE
TÜYLÜOĞLU-K.EREĞLİSİ	YÜZYÜZE
UYARARSLAN-KONYA(2KEZ)	YÜZYÜZE
YILDIRIMİSTANBUL	YÜZYÜZE

Bu firmalar Metod Araştırma denetimi sonuçları ile ,

ABC-ANKARA	TELEFON
------------	---------

Bir yetkili satıcımızın kayıt sunumu ile kriter hataları yapmışlardır.

Bu çalışmanın kayıtları, ilgili arkadaşlara mail ortamında denetim firması tarafından ulaştırılacaktır. Arkadaşlarımızın itiraz hakları olabileceği gibi, çalışmada hata da söz konusu olabilir. Bu da ayrıca bildirilecektir.

...

Yine Sn. Bülent İRİ başkanlığında satış sonrası ile 2008 yılında başlatmayı hedeflediğimiz bir çalışma gurubu oluşturduk. Amacımız daha karlı bir satış sonrası birlikteliği.

Bu nedenle denetim firmasının ilk çalışma ayı olması ve bizlerinde kendimizi test etmemiz nedeniyle bu ay sonuçlarını müşterek hoşgörü ile karşılamamızı rica ediyorum.

Tabii ki arkadaşlarımızın da, hem ekiplerini kontrol etmesi ve gözden geçirmesi, hem de takım çalışmamıza saygı gösterilmesi konusunda duyarlı davranmalarını bekliyorum.

Vermiş olduğunuz görev anlayışı ile ekonomik yaptırımların KASIM ayı itibarıyla başlamasını onayınıza sunuyorum ve ben KASIM ayı itibarıyla KESİN uygulanmasını istiyorum. Lütfen görüşlerinizi e-mail olarak şahsen bana ulaştırınız. Çoğunluğun kararına saygı göstereceğimizden kuşku duymayınız.

Değerli Arkadaşlarım, Kasım ayı ve sonrası, kaidelerden taviz vermediğimiz ve takım olma, güç birliği anlayışımızın netleştiği ve uygulandığı bir dönem olsun diliyorum.”

- (48) Şükrü ILISAL tarafından 05.11.2007 tarihinde atalay@berke.com.tr, Bülent İRİ, Nezhil ALLIOĞLU, Necip Rıza İRDE, İhsan ÇELEBİ, Erhan AKALINLAR'a gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

14-13/243-M

“Değerli konsey üyesi arkadaşlarım,

Geçen hafta tüm bayi arkadaşlarımıza gönderdiğim ve “şahsen bana e-mail atınız” diye bildirdiğim ekonomik müeyyidelerin KASIM ayı başlaması önerime 12 bayiden yazılı cevap geldi.

Sizden ricam bugün ACİLEN bana bölge bayilerinizle telefonla konuşarak ve MUHAKKAK yazılı teyit alarak eksiksiz bir şekilde bildirmeniz.

Yeni kampanya öncesi bu bilgiler doğrultusunda davranabiliriz. Yoksa geçen ay itibarıyla kesinti yapmamız gerekecek.

BAYİ İSMİ	EKİM UYGULANSIN	KASIM BAŞLASIN(KESİN)	ÇEKİMSER
BURÇ		+	
NİLKAR	+		
SÖZOTO	+		
ABDULLAHOĞLU		+	
GAZİKENT			
EFE		+	
GÜNAY			
İRDE			+
İLİCAK			
SES			
YAVUZ		+	
OFZ	+		
AÇI		+	”

- (49) Bu iletinin ardından 05.11.2007 tarihinde atalay@berke.com.tr adresinden Şükrü ILISAL’a gönderilen iletide ise aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Sayın Başkanım,

Parlar: Kasım

Mepa: Çoğunluğa uyarım dedi.

Gören: Kasım

Çanga: Kasım

Berke: Ekim”

- (50) Arzu SAVAŞ DOĞAN tarafından Şükrü ILISAL’a 06.11.2007 tarihinde gönderilen iletide, daha ayrıntılı bir liste ile bayilerin vermiş oldukları cevaplara ilişkin bir tablo yer almaktadır. Söz konusu tabloya aşağıda yer verilmiştir:

Bayii Adı	Ekim	Kasım	Çekimser	Cevap Vermedi
Dörtler (Plaza)		+		
Göral (Showroom)	+			
ABC (Plaza)		+		
Esay Otomotiv (Plaza)	+			
Kahyaoğulları (Plaza)				+
Çanga (Plaza)		+		
Burç (Showroom)		+		
Şançelik (Plaza)			+	
Nilkar (Plaza)	+			
Karataş (Plaza)		+		
Sözoto (Plaza)	+			
Abdullahoğlu (Plaza)		+		
Banaz (Showroom)	+			
Gazikent (Plaza)		+		
Günay (Plaza)		+		
Haşim Balaban (Showroom)				+
Berke (Plaza)	+			
Mepa (Plaza)		+		
Efe LTD.		+		
Aktif-Iriyil (Showroom)		+		
Can (Showroom)		+		
Yıldırım (Plaza)	+			

14-13/243-M

Parlar (Plaza)		+		
Açı (Plaza)		+		
Ünallar (Plaza)		+		
İRde (Showroom)			+	
Zabunoğlu (Plaza)		+		
İnciroğlu (Plaza)		+		
Uyararlan (Showroom)		+		
İlıcak (Plaza)		+		
Bayram (Plaza)		+		
Özöztürkler (Plaza)		+		
Ses (Plaza)		+		
Yavuz (Showroom)		+		
OFZ (Plaza)	+			
Gören (Plaza)		+		
Sevimli (Plaza)		+		
Tüylüoğlu (Plaza)				+
Kutlu Kardeşler			+	
Özdemirler				+
Aloğlu				+
Oto Teknik				+

- (51) 02.11.2007 tarihinde atalay@berke.com.tr adresinden, Necip Rıza İRDE, Şükrü ILISAL, Bülent İRİ, İhsan ÇELEBİ, Nezh ALLIOĞLU ve Erkan AKALINLAR'a gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"... Method firmasının yapmış olduğu çalışmanın sonucu beni şahsen firmam adına çok üzmüştür. ... Çünkü telefon kaydındaki satıcım adı sorulduğunda da yalan söylüyor. Bu da yakın zamanda davranışları yüzünden hakkında tutanak tuttuğumuz bu satıcının art niyetli ve şirkete zarar verme yaklaşımını anlatıyor. Satışa dönüşmesi sonuçta imkânsız olan bu kaydın bahanesi yoktur. Bu satıcımız [...] bu kaydı dinledikten hemen sonra işten çıkartılmıştır. Bu çıkan sonuçtan dolayı herkesten özür diliyorum. ..."

- (52) Bu iletiye cevap olarak Necip Rıza İRDE tarafından 02.11.2007 tarihinde gönderilen ve Bülent ŞENER, Melih ÜNAL, Kutlukardeşler, Cihan KAHYAOĞLU, Hüseyin SABUNCUOĞLU, Haşim BALABAN, Yusuf GÖYÜK, Serdar SAVU ve ÇANGA'nın bilgilendirildiği iletide ise aşağıdaki ifadeler yer almıştır:

"... başımıza "haysiyetsiz personel" tarafından gelmesi olası, sizin başınıza gelen bu tatsız duruma gösterdiğiniz hassasiyet ve daha da ötesi reaksiyondan dolayı şahsım adına teşekkür ederim.

Bildiğiniz üzere diğer, şahsım adına 'çekimser' oy kullandığım 'ekonomik yaptırım konusu', ilk ve son kez tüm bayilerimizin kararı paralelinde belirlenecektir. ..."

- (53) Hüseyin SABUNCUOĞLU ise 05.11.2007 tarihinde Necip Rıza İRDE'ye gönderdiği iletide şu ifadeyi kullanmıştır:

"Necip Bey benim şahsi fikrim her şeyin bir başlangıcının olması yoksa bu işin önüne geçemeyiz."

- (54) Halef GÜNAY tarafından Burç Otomotiv'e gönderilen 03.11.2007 tarihli ve "Araştırma Sonuçları ve Yorum" konulu e-posta aşağıdaki gibidir:

"Erhan Abi, Kasım ayından itibaren yaptırımın başlaması taraftarıyım. Konu ile ilgili çalışmalarınızdan dolayı size ve tüm konsey üyelerine teşekkür ediyorum."

- (55) Erhan AKALINLAR tarafından 08.11.2007 tarihinde Aloğlu Otomotiv, Günay Otomotiv, Dörtler Otomotiv, İlıcak Otomotiv, Zabunoğlu Otomotiv, Özdemirler Otomotiv, Dörtler Otomotiv, Yavuz Otomotiv ve Gazikent Otomotiv'e gönderilen "308 Fiyat ve Kasım ayı indirimleri hk" konulu e-posta aşağıdaki gibidir:

"Değerli Bayi Arkadaşlarım

308 1.6 VTI 120 Hp

30.800,00 YTL

308 1.6 HDI 90 Hp

34.990:00 YTL

14-13/243-M

308 1.6 HDI 110 Hp	36.900,00 YTL
308 1.6 Premium 110 HDI	40.590,00 YTL
308 1.6 Premium Pack 110 HDI	44.390,00 YTL

Saygılarımla

Erhan AKALINLAR

Bayi Konsey Bölge Sorumlusu”

- (56) 30.11.2007 tarihinde Şükrü ILISAL tarafından Ünallar Otomotiv Tic. ve San. A.Ş.'ye gönderilen ve Necip Rıza İRDE, Nezh ALLIOĞLU, Bülent İRİ, atalay@berke.com.tr, İhsan ÇELEBİ ve Erhan AKALINLAR'ın bilgilendirildiği iletide, aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Değerli meslektaşım,

Ticari araçlar fuarında bahsetmiş olduğum, sizinde bilgilenmek istediğiniz maalesef üzücü bir o kadar *haksız rekabet yarattığını gördüğümüz kayıtları mail sonrası ayrı ayrı ulaştırıyoruz.*

İki gün önce yapmış olduğumuz konsey toplantısında görüşmeler birlikte dinlenmiştir, yinede bir hataya ve yanlış düşünceye sebep vermemesi için diğer bayi arkadaşlarda da yapıldığı gibi sizden görüşlerinizi genel açıklamadan önce almak durumundayız.

Umuyoruz ki mesai arkadaşlarınız talimatınızla daha duyarlı bir tavır alacaklar ve size mevcut savunmalarını ileteceklerdir.

Konu ile ilgili görüşlerinizi 01.Aralık 2007 tarihine kadar bizlerle paylaşmanızı bekliyoruz.

İyi çalışmalar diliyoruz.

H.Şükrü ILISAL

Bayi Konseyi adına

Not: Bu bilgiler, methot araştırma şirketi harici konseyimize ulaştırılan bilgilerdir. Methot araştırma firmasının genel bilgileri ayrıca ulaştırılacaktır.”

- (57) Bu iletide cevaben 03.12.2007 tarihinde Melih ÜNAL tarafından Şükrü ILISAL'a gönderilen iletide ise aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“... ”

Yaklaşık 3 aydır diğer firmamız Helvacioğlu A.Ş.'nin memleketimiz olan Aydın ilinin Çine ilçesindeki Shell Akaryakıt istasyonumuzun yenileme çalışmalarını takip etmekteyim. Bu sebep ile Peugeot bayiliğinin satış bölümünün sorumluluğunu babam Mehmet Emin Ünal ve satış müdürümüz Faruk Arı beye bırakmıştım.

Haftasonu sizden gelen mailden sonra satış ekibi ve babam ile, konseye verdiğim sözümün arkasında olduğumu ve bu tür olayların bir daha yaşanmaması gerektiği üzerine bir toplantı yaptım.

Peugeot camiası içersindeki yerimi bir iki müşteriye değiştirmeyeceğimi, her türlü karara uyumlu olacağımı tekrar belirtmek isterim.”

- (58) Şükrü ILISAL, yukarıda yer verilen iletide 28.11.2007 tarihinde naciefe@abcoto.com.tr adresine göndermiştir. Buna cevaben 01.12.2007 tarihinde Naci EFE tarafından Şükrü ILISAL'a gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Sözlerime ilk önce özür dileyerek başlamak istiyorum. Yeni bir bayi olmamızdan dolayı, yaşanan eleman ve ekip kurma zorluklarını yaşadığımızı belirtmek isterim. Elemanlarımızla defalarca konuşmamıza rağmen böyle olumsuzluklar yaşayabiliyoruz.

206 van araç için arayan müşteriyi banttan defalarca dinledim. Satış temsilcisi 22490,00 ytl fiyatını verdikten sonra, müşterinin arkadaşına filo fiyatı 20900,00 ytl fiyat verilmiş sözüne satış temsilcisi araç fiyatını kontrol etmeden, filo fiyatının o olduğunu düşünerek ezberle fiyat veriyor. Böyle bir fiyatın olması zaten mümkün değil. Sadece satış temsilcisinin tecrübesizliğinden ve işe yeni başlamanın getirmiş olduğu satış heyecanından kaynaklanmıştır. ... ”

14-13/243-M

Aralık ayında Metod firmasının daha fazla gözlemci yollamasını talep ediyorum ve bu konuya olan hassasiyetimizi dahada arttırarak dikkat edeceğimizi ve böyle bir olayla karşılaşmayacağımızın sözünü size verdiğimizizi bildirmek isterim.

Bu konuya karışmış olan satış temsilcilerinin de cezasız kalmayacağını ve kademeli olarak işten çıkarılacaklarını size bildiririm.

Bu birlikteliğin (fiyat birlikteliğinin) devam etmesi için kendimize düşen her türlü görevi yapacağımızdan emin olmanızı isterim. ...”

- (59) Bülent İRİ tarafından 22.11.2007 tarihinde silisal@efeoto.com.tr, n.irde@irde.com.tr, Nezhil Allioğlu, ihsancelebi@abdullahoglu.com.tr, Erhan Akalinlar, atalay@berke.com.tr'ye gönderilen ve aynı tarihte Nezhil ALLIOĞLU tarafından banaz@banazotomotiv.com, Erol KARADAŞ, musauyararslan@uyararslanpeugeot.com, hulyaozgun@ofzotomotiv.com, m.albayrak@tuyluoglupeugeot.com, naciefe@abcoto.com.tr, vedat@inciroglu.com.tr'ye iletilen mesajda;

“Sayın Arkadaşlarım,

Filo satış fiyatlarında yaşanan yanlışlıklar ve hatalar üzerine konuya açıklık getirmek istiyorum. Filo satış fiyatlarında herhangi bir kesinti yapılmaması gerekir. Bu konuya dikkatlerinizi rica ederim.

Örnek: A tablosu 21.220 ytl olan araç da 20 ytl küsürat atılamaz fiyat 21.220 YTL dir.

Bülent İRİ

Aktif-İriyıl Otomotiv”

ifadelerine yer verilmiştir.

- (60) Şükrü ILISAL tarafından 03.12.2007 tarihinde Nezhil ALLIOĞLU, atalay@berke.com.tr, Necip Rıza İRDE, İhsan ÇELEBİ, Erhan AKALINLAR ve Bülent İRİ'ye gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Yeni ürünümüz BİPPER için aynı 308 aracımız gibi taviz vermeden liste fiyatını uygulayarak karlılığımızı artıralım ve bölge bayilerini bilgilendirelim. ...

Ayrıca Methot Araştırma kayıtları çarşamba günü ulaştıracığını söyledi. İsterseniz aranızda konuşarak ne gün sizler için uygunsa İstanbul'da buluşup dinleyip karar verelim. ...”

- (61) Necip Rıza İRDE tarafından 03.12.2007 tarihinde atalay@berke.com.tr, Bülent İRİ, Nezhil ALLIOĞLU, İhsan ÇELEBİ, Erhan AKALINLAR ve Şükrü ILISAL'a gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“... Sn. İlisal'ın Bipper için sıfır iskonto teklifini aynen benimsiyorum. Kararımız kesirse bölgeme bildirmem gerekir. ...”

- (62) Şükrü ILISAL tarafından 04.12.2007 tarihinde Nezhil ALLIOĞLU, atalay@berke.com.tr, Necip Rıza İRDE ve Bülent İRİ'ye gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Aralık ayı iskonto rakamlarımız kasım ayı ile aynı devam etmektedir. Kampanya şartlarının değişmemesi bu karar için örnek teşkil edecektir. Ayrıca yeni ürünümüz BİPPER için iskonto uygulanmaması yönünde ortak karar açıklanmıştır. ...

*Konsej kavramının ciddiyeti ve kabul görmesini yeni BİPPER filo kar marjlarında makul ölçülerde görebiliyoruz. A-3 B*2.5.....C-2*

... İsterim ki şu Aralık ayını birlik ve beraberlik içinde kapatalım. 2008 Allah kerim. ...”

- (63) Bülent İRİ tarafından 04.12.2007 tarihinde Nezhil ALLIOĞLU, atalay@berke.com.tr, Necip Rıza İRDE ve Şükrü ILISAL'a gönderilen cevap iletisinde aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Şükrü Bey'in görüşlerine tamamıyla katılıyorum. Bu arada aidatlar sadece 3 bayimizden gelmiştir. Bunların takibini rica edeceğim.”

- (64) Şükrü ILISAL tarafından 05.12.2007 tarihinde Nezhil ALLIOĞLU'na gönderilen ve Banaz Otomiv, Çanga Otomotiv, Demirbek Otomotiv, Fatih Otomotiv, İnciroğlu Otomotiv, Karataş

14-13/243-M

Otomotiv, Korkmaz Otomotiv, Şançelik Otomotiv, Tekoto Motorlu Taşıtlar Ankara San. ve Tic., Tekoto Motorlu Taşıtlar Bursa San. ve Tic., Tüylüoğlu Otomotiv, Uyarılan Otomotiv'in bilgilendirildiği iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"... Bizler ilk defa teşkilatımızın sorunları, talepleri ve 2008 yılı ile ilgili beklentileri için 29 KASIM 2007 tarihinde Peugeot üst yönetimi ile Radisson Sas Otelde 10 saat süren bir toplantı yaptık.

...

Maalesef sorunlarımız artmaya başlamıştır, uzun vadeli bir takım oluşturmada bireysel olarak yorgunluk çekmekteyim. Bizim yazılı olmayan bu kaliteli duruşumuz bilinmelidir ki kesin, katı ve radikal ancak birazda bireysel uygulamalarla asla çözüme kavuşmaz. Tam tersi koparız. Bu nedenle hepimizin özellikle konsey üyesi arkadaşlarımızın problemleri kopma noktasına getirmeden, gerekiyorsa birkaç arkadaş toplanarak hatayı ve/veya hatalıyı makul baskı ve bedellerle cezalandırmak ancak sistemin içinde tutmak için emek sarf etmemiz gerekmektedir. Yıkılan ve kırılan bir şeyi eski haline getiremeyiz. Diğer markaların sürekli yaz-boz tahtası misali birliktelik çalışmaları biliyoruz ki maalesef yürümüyor. Çünkü onlar başta özen gösteremediler.

...

Bu arada, Kasım ayının Method araştırma şirketi diaları bu akşam bana ulaşacak (bana öyle bilgi verdiler) ki anlık takip etme lüksümde yok. Ancak geldiğinde incelemeye başlayabiliyoruz. Tüm konsey üyesi arkadaşlarımı isterlerse C.Tesi günü İstanbul'a gelerek kaydı dinlemeye bekliyorum. Yine bu süre içerisinde haksız rekabet oluştuğunu düşünen ve bireysel ve özel kayıtlarla hataları tespit eden arkadaşlarımız olmuştur. Bu kayıtlar dinlenmiş ve ilgili bayi arkadaşlarımızdan konu ile ilgili görüşleri yazılı ve sözlü olarak alınmıştır. Uygun görülen ceza Method araştırma şirket sonuçları ile birlikte sistemin devamı için bildirilecek ve tahsil edilecektir.

Arkadaşlar, bu işin devamı herkesin ama herkesin sistemi desteklemesi ve yanında olması ile devam eder. Tekrar toparlayamayız, çünkü güven kalmamış olur. Bakın daha geçen ayın araştırma firma ödemeleri dahi çoğunuz tarafından hesaba yatırılmadı. Bu ay yine ödenecek. Aciliyeti vardır. Ödemeyen arkadaşlarımızı herkese bildireceğiz.

Sonuç olarak, Peugeot Toplantısındaki ilk ve en önemli 10 ana başlığı sizlere açıklayarak sözlerimi sonlandırıyorum.

...

3-Fiyat müşterekliğine destek

..."

- (65) Bu mesaja cevap olarak Vedat İNCİROĞLU tarafından Şükrü ILISAL'a gönderilen 05.01.2008 tarihli iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"...Çok doğru noktalar ve çok doğru tespitler efektifte bir sunuş olmuş. Sadece eklemek istediğim araç fiyatları ile ilgili gözüme bir şey çarpmadı. Tahmin ediyorum daha önceki görüşmelerinizde işlediniz ki şu anda göremiyorum."

- (66) 07.12.2007 tarihinde Efe Otomotiv çalışanı Arzu SAVAŞ DOĞAN tarafından Günay Otomotiv çalışanı Sunay CÖMERT'e gönderilen e-posta aşağıdaki gibidir:

"Sabah telefonda konuşmuş olduğumuz Bayi Konseyi araştırma şirketi için ödeme yapılacak hesap numarası aşağıda ilginize sunulmuştur. Hesap numarasını bahsetmiş olduğunuz diğer bayilere de bildirmenizi rica ederim."

- (67) 07.12.2007 tarihinde Halef GÜNAY tarafından Burç Otomotiv, Ilıcak Otomotiv, Aloğlu Otomotiv, Zabunoğlu Otomotiv, Özdemirler Otomotiv, Yavuz Otomotiv, Gazikent Otomotiv ve Dörtler Otomotiv'e gönderilen "Bayi Konseyi" konulu e-posta mesajında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Sayın Başkan,

İkinci dönem Bayi Konseyi olarak yaptığınız çalışmaları ve konu ile ilgili görüşlerinizi

14-13/243-M

dikkatle okudum. Öncelikle bu konseyde görev yapan tüm arkadaşlara özverili çalışmalarından dolayı şahsınızda teşekkür ederken, ilk konseyde bölgem adına görev yapan bir bayi olarak konuya ilişkin görüşlerimi sizinle ve bölge bayi arkadaşlarımla paylaşmak istiyorum. Şöyleki

- 1) Bu konsey, çalışma döneminde çok özverili ve faydalı çalışmalar yapmıştır.
- 2) Konulara ilişkin ayrıntıları ele alması, Popaş yönetimi ile bayiler arasındaki ilişkileri düzenlemedeki üslubu, yerinde ve olumludur.
- 3) Daha önceleri hepinizin rahatsız olduğu özellikle bayiler arası ilişkileri (fiyat rekabeti) daha dengeli ve adil bir sistem içinde düzene sokması, bağımsız denetim firmasına, bayinin çalışma kalitesini denetmesi ve bayi sahibine bunu tarafsız bir gözle göstermesi bu konseyin başarısıdır.

Bu tespitlerimden hareket ederek;

- 1) Bu konsey en az bir dönem daha çalışmaya devam etmelidir.
- 2) Çok yorulduk, yıprandık denilir ise ilk konseyde yaptığımız gibi %50 yenileme yaparak (4 bölgenin temsilcileri yenilenmiştir. Bu dönem diğer 3 bölge yenilemeleri yapılır ve geleneksel hale getirilir) Popaş'la ilişkilerde her bayi arkadaşın bir dönem geçirmesi sağlanarak sağlıklı bir bayi konseyi kalitesi oluşur.
- 3) İllaki bu konsey işi bırakmak isterse, bayi toplantısında teşekkür edilir ve yeni Konsey (3.dönem) oluşturulur. Bu konudaki bölge bayisi arkadaşlara önerim, bölgemiz adına, Adana bayisi Dörtler Mot. Araçlar'dan Sayın Olcay Değirmenci'nin konsey adına bölge temsilciliği yapmasıdır."

(68) Şükrü ILISAL tarafından 08.12.2007 tarihinde Nezih ALLIOĞLU, atalay@berke.com.tr, Necip Rıza İRDE, İhsan ÇELEBİ, Erhan AKALINLAR ve Bülent İRİ'ye gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Bugün Method kanalıyla gelen Ankara ve İstanbul ili sonuçları mevcut arkadaşlarımızla dinlenmiş, gelen 5 bayi arkadaşımızla ilgili kayıtlarda cezayı gerektirecek bir sonuç çıkmamıştır.

- Kampanyalarda değişen filo tanımının değişkenliği
- 2500 bakımının ücretsiz yapılması vb. tespitlerin ilgili firma tarafından bilinmemesi nedeniyle sonuç olumlu çıkmıştır.

Anadolu ile ilgili kayıtlar ayın 15'ine kadar teslim edileceği bildirilmiştir. Ayrıca dinlenip sonuçlar aktarılacaktır.

Aşağıda teşkilata yazmayı düşündüğümüz yazıyı öncelikle bilgilerinize aktarıyorum. Oy çokluğu uygulanacak olan yazımız yada farklı bir yazı ve kararı uygulayacağım.

Bilgilerinizi rica ediyorum.

Şükrü Ilısal

TEŞKİLATA GÖNDERİLECEK YAZI ÖRNEĞİ

Değerli meslektaşlarım,

...

Method araştırma şirketinden bilgiler toplu halde gelemiyor. Bu nedenle Ocak ayı itibarıyla kayıt aktarımları ayda 2 kez yapılacak, tesislerle ilgili bilgiler ise ayda bir kez aktarılacaktır. Method araştırma şirketi ve diğer kayıtlardan gelen bilgilerin, konseyimiz tarafından yapılan dinleme ve değerlendirilmelerinde teşkilatımızın genel çoğunlukla çalışma koşullarımıza destek verdiklerini görmekteyiz. Ancak bu süreçte 2 arkadaşımızdan hatalı sonuçlar tespit edilmiştir. Bu hatanın satış ekiplerinin bireysel hataları olduğu konusunda samimi düşüncelerimizi korumaktayız. Aksi bir düşünce sistemin topyekün kullanılamamasıdır. Ancak teşkilat ve konsey olarak almış olduğumuz müşterek kararlarında sorumluluğunu taşımaktayız. Gerçek amacımız, bu hatalarında sistemin devamını bozucu değil, gelecek aylar için telafi edeci bir sonuç içermesidir.

14-13/243-M

Bu nedenle

	Yapılacak Tahsilat	Tahsil için Bekletilen
ANKARA-ABC	10.000.ytl	10.000. ytl
İZMİR-ÜNALLAR	10.000. ytl	10.000. ytl

Sorumlu meslektaşlarımızın belirtilen tutarları (10.000.'er ytl) 14.12.2008 tarihine kadar mevcut hesap numarasına yatırmalarını, şirket personellerinin benzeri hataları tekrar yapmaları ve tespiti halinde hata bedelinin yanında bekletilen 10.000.ytl'ninde devreye sokulmasına karar verilmiştir.

Tüm markalara ve bayi teşkilatlarına örnek teşkil eden bu çalışmamızın azami titizlik ve sorumlulukla devam etmesini diliyoruz.”

- (69) Necip İRDE tarafından gönderilen aynı tarihli cevapta ise aşağıdaki ifadelere yer verilmiştir:

“ ...

Sn. Başkan'ın önerisini olumlu karşılıyorum.

Ancak ayın 15'inde geleceği belirtilen Anadolu raporunda da aynı firmaların vakaları tekrar çıkarsa ne olacak? Bunu da netleştirerek, yani rafta bekleyen 10.000.-ytl ların o zaman tahsil edileceğini kendilerine bildirmek kaydıyla önerinizi kabul ediyorum.”

- (70) Erhan AKALINLAR tarafından 11.12.2007 tarihinde Şükrü ILISAL'a gönderilen ve Nezih ALLIOĞLU, atalay@berke.com.tr, Necip Rıza İRDE, Bülent İRİ ve İhsan ÇELEBİ'nin bilgilendirildiği iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“... ABC Otomotivin 3 adet araca düşük fiyatlar vermesi neticesinde kendilerine 10.000 ytl ceza uygulamamız parayı hesaba geçirmeleri sonucunda gerçekleşmiştir. Ancak uygulamanın her bir araç için ayrı uygulanması gerekliliği ABC Otoya belirtilmekle beraber, 1. cezai işlem uygulaması yapıldıktan sonra tekerrürü halinde bir nevi askıda tutulan 2 cezanın da kendilerine uygulanacağını belirtilmesini zaruri görmekteyim. Böylelikle her bayinin yapacağı haksız rekabetin karşılıksız kalmayacağı imajı da verilmiş olacaktır...”

- (71) Bülent İRİ tarafından 28.12.2007 tarihinde Erhan AKALINLAR, silisal@efeoto.com, nezih.allioğlu@goral.com.tr, n.irde@irde.com.tr, İhsan ÇELEBİ ve atalay@berke.com.tr'ye gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Son yapılan toplantıda 2008 Ocak itibarıyla yukarıda açıklanan sorunların çözümü ile birlikte Türkiye Peugeot bayi teşkilatı max iskonto oranlarında aşağıdaki şekilde fikir birliğine varmıştır.

Sigorta şirketlerine yedekparça iskontosu max %10

Sigorta şirketlerine işçilik iskontosu max %10

Servis filo müşteri iskonto oranı max %10

Tedarik iskontoları tüm sigorta şirketlerine max %15

Banko satış iskontoları max %15 ...”

- (72) 29.12.2007 tarihinde Sunay CÖMERT tarafından t.gokce@bucotomotiv.com ve e.akalinlar@burcotomotiv.com adreslerine gönderilen ve halefgunay@gunayotomotiv.com adresine bilgilendirilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Sayın Erkan AKALINLAR,

Gazikent ile yapılan ve kayda alınan telefon görüşmesinde Gazikent'te çalışan (.....) adındaki satıcının 37.100 ytl'lik araca 36500 ytl fiyat verdiği tespit edilmiştir. Gereğinin yapılmasını arz ederim. ...”

- (73) Erhan AKALINLAR tarafından 29.12.2007 tarihinde Bülent İRİ, Necip Rıza İRDE, Nezih ALLIOĞLU, İhsan ÇELEBİ'ye ve atalay@berke.com.tr ile silisal@efeoto.com adreslerine Sunay CÖMERT'in göndermiş olduğu ileti gönderilmiş ve gereğinin yapılması talep edilmiştir.

14-13/243-M

- (74) Nezhir ALLIOĞLU tarafından 03.01.2008 tarihinde atalay@berke.com.tr, Bülent İRİ, Necip Rıza İRDE, İhsan ÇELEBİ, Erhan AKALINLAR ve Şükrü ILISAL'a gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Listeyi inceledikten sonra görüşlerinizi bekliyorum.

Nezhir.

	ND.	ORT. NET KAR
107	300	354
206	400	320
207	300	724
307	SERBEST	SERBEST
308	500	1416
407	500	1460
PARTNER	300	228
YENİ BOXER	500	1944
YENİ EXPERT	500	1362
YENİ BİPPER	500	526

- (75) Bu iletide cevaben aynı tarihte Bülent İRİ tarafından Nezhir ALLIOĞLU, atalay@berke.com.tr, Necip Rıza İRDE, İhsan ÇELEBİ, Erhan AKALINLAR ve Şükrü ILISAL'a gönderilen iletide ise aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Bence 107,206,207,Bibber 200

307 serbest

308 partner 300

407 400

boxer expert 500 olabilir"

- (76) Aynı tarihte Şükrü ILISAL tarafından Nezhir ALLIOĞLU, atalay@berke.com.tr, Necip Rıza İRDE, İhsan ÇELEBİ, Erhan AKALINLAR ve Bülent İRİ'ye gönderilen iletide ise aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"...

Şimdiden 300-500 ytl bazında indirim yaparsak, alacakları kararı olumsuz etkileriz. Sanıyorum zaten aralık ayı satışlarında fiktif düşüşlerde var.

Bu yıl daha zor geçecek hem adette hem de karda. Birlikteliği devam ettirmek daha zor olacak. Konsey üyesi arkadaşlarımızın daha bölgesel kontrole hakim olması gerekecek iyi niyetle.

*Method firmasını gerekiyorsa tekrar masaya yatıralım. Farklı alternatiflerde hep birlikte üretelim. Bu iş 1*2 kişinin üzerinde ne bölgesel nede geneli kapsayarak yürümez.*

Mevcudu değiştirmeyelim, yine aynısını devam edelim.

Sadece sisteme giren 308'e 300 ytl yapalım.

Sisteme girmeyen, reklamı dahi yapılmayan Bipper'e niye indirim yapıyoruz. Yani;

107.....100 ytl

206..... 200

207.....200

307.....Maliyet serbest

308.....300

407.....400

Partner...300

*Boxer*expert.....FİLO*

Bipper...küsürat kaldırma

Bu ay satılacak adet ortada

14-13/243-M

Bugün Ünallar ödemesini yapacağını ve sistemde olduklarını söylediler!! Ayrıca Arkasın metalik indirimi sözlerini duyuyoruz dediler. Necip bey Arkas'la görüşürseniz sevinirim.

Ortak kararınızı bekliyorum

...”

- (77) Bu yazışmalara cevaben Necip Rıza İRDE tarafından Şükrü ILSAL'a gönderilen, atalay@berke.com.tr, İhsan ÇELEBİ, Erhan AKALINLAR ve Bülent İRİ, Nezih ALLIOĞLU'nun bilgilendirildiği aynı tarihli iletide ise şu ifadeler yer almaktadır:

“Şükrü Bey;

Önerinize ve görüşlerinize aynen katılıyorum. Ancak;

Ünallar'ın davranış biçimi aynen devam etmekte olup, aralık ayına ait ses kaydı da Konseyimize sunulmak üzere elimizdedir.

Dolayısıyla, kaydın uygun bulunması halinde önceki tecil edilmiş 10.000 ytl ile birlikte toplam 20.000 ytl daha ceza ödemeleri gerekmektedir.

Arkas'a gelince; beni dahi bu birliktelikten soğutan, Ünallar'ın haksız ve etiğe aykırı satış politikası devam ettiği sürece, Arkas'ı FB'ne dahil edebilmenin ne kadar zor olacağını takdirlerinize bırakıyorum, fakat üstlenmiş olduğum görev gereği kendileri ile görüşeceğim.

Kısacası bayi toplantısında masaya yatırılacak çok şey var!!.”

- (78) 04.01.2008 tarihinde Nezih ALLIOĞLU tarafından m.albayrak@tuyluoglupeugeot.com, banaz@banazotomotiv.com, naciefe@abcoto.com.tr, hulyaozgun@ofzotomotiv.com, musauyararslan@uyararslanpeugeot.com, vedat@inciroglu.com.tr ve Erol KARADAŞ'a gönderilen elektronik posta mesajında:

“107.....100 ytl

206.....200

207.....200

307.....Maliyet serbest

308.....300

407.....400

Partner.....300

Boxer&Expert..... FİLO

Bipper.....Küsürat kaldırma”

ifadeleri bulunmaktadır.

- (79) Şükrü ILSAL tarafından 05.01.2008 tarihinde Necip Rıza İRDE'ye gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Bugün ... şükrü-levent-bülent üçlüsü gelen kayıtları dinledik. Doğal olarak önce sadece kendileri gönderi yaparak bilgilenmelerini ve bizlerde olabilecek hataları ortadan kaldırmak için görüşlerini istiyoruz.

Bu arada sizin firmada da hata olduğunu düşündüğümüz kaydı size iletiyoruz. Sizin de bir dinlemenizi istedik. ...”

- (80) Necip Rıza İRDE tarafından 05.01.2008 tarihinde Şükrü ILSAL'a gönderilen ve atalay@berke.com.tr ile Bülent İRİ'ye bilgilendirilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“... Şu anda elimde Ünallar'ın uygunsuz fiyat arz eden kaydı var. Kopyasını gönderebilirim. Rafa kalkan diğerleri ile işleme konmasını -yani 20.000 olarak- teklif ediyorum.

Benim firmamla ilgili kaydı inceledik. Henüz 1 adet dahi gelmemiş bir modelin fiyatı hatta ve hatta beygir gücünde adamım, evet çuvallamış. Yoksa hiç bilinçli bir durum yok. Zira yoğun bir ay olan aralıkta 2 eski satışçım işi bıraktığından yoğun adam çuvallıyor!.. Yoksa sistemin bu kadar ateşli savunucusu olan bendenizin böyle bir talimatı olamayacağını takdirlerinize sunuyorum.

14-13/243-M

Şayet bundan öncesinde benzer eleman hataları affa uğramadıysa, mazeret beyan etmiyorum. ...”

- (81) 07.01.2008 tarihinde Şükrü ILISAL tarafından Necip Rıza İRDE'ye gönderilen iletide ise aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Şirketiniz ile ilgili kaydı sadece sizi bilgilendirmek için gönderdik. ... gelen her kayıtlı defalarca dinliyoruz, özellikle sizin de söylediğiniz gibi “benzer eleman hataları, iyi niyet, aracın varlığı-yokluğu, BG hatası vb” dikkate alıyoruz, geçmiş örneklerde olduğu gibi. Uyararız, Özöztürkler, kutlu kardeşler vb. Tabii ki başta ben ve dinleyen arkadaşlarımızın işi bilet kesiciliği misali ceza kesmek değil. Arkadaşları uyararak devamlılığı sağlamak ve bir disiplin içerisinde geneli içeren sorumlu davranmak. Kaydınız Method firması tarafından alınmıştır. Sizin savunuculuğunuz tartışılmaz, mazeret beyanı beklemek gibi bir düşünce içerisinde de değiliz, öyle düşünürseniz üzüntü duyarız.

Bizler Ünalların da sistem içerisinde olacağını (özellikle ödemesini yaptığı için) Arkasında sistem içerisinde olacağını düşünüyoruz. Satışların alt seviyede olacağı bu ayı inanıyorum ki kazasız atlattırız ve genel toplantıda yeni tartışmalar, bilgi aktarımları ve bir ortak payda ile yeni arkadaşlarımıza görevi teslim ederiz. ...”

- (82) 01.02.2008 tarihinde Şükrü ILISAL tarafından ABC Otomotiv, Aktif-İriyıl Otomotiv, Arkas Otomotiv, Bayram Otomotiv, Berke Otomotiv ve İnciroğlu Otomotiv'e gönderilen “İlk Toplantı Tarihi Hk.” başlıklı e-posta mesajında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Değerli Konsey Üyesi Arkadaşlarım,
İlk toplantımızı önümüzdeki hafta yapıp, gündemi ve fiyat politikamızı netleştirmemiz ve arkadaşlara aktarmamız lazım.
Sanıyorum Şubat kampanyası P.Tesi en geç Salı günü açıklanır.
Kim ne zaman müsait bilmiyorum ancak Salı günü toplanmayı öneriyorum. İstanbul'da Levent'te...

Sizlerden cevap bekliyorum.

Sevgi ve Saygılarımla

H. Şükrü ILISAL

Gündem

- Görev dağılımlarının yapılması
- Bölge yapılarının gözden geçirilmesi ve/veya değiştirilmesi
- Bölge içi toplantı, bildirim şekli ve zamanı tespiti
- Fiyat politikasının tespiti
- Satış sonrası ile yapılacak çalışmaların düzenlenmesi
- Farklı konularla ilgili alt çalışma grupları kurma
- Peugeot'a yazılacak ilk ortak görüşün hazırlanması
- Genel görüş ve düşüncelerin paylaşılması”

- (83) Günay Otomotiv'de yapılan yerinde incelemede elde edilen, oluşturulma tarihi 21.02.2008 olan “27.11.2007 Konsey Toplantı” başlıklı belgenin ilgili kısımlarına aşağıda yer verilmiştir:

“• Konseyin durumu - gerekliliği - duruşu

- 2008 Pazar payı - %4,35

- 2008 ortalama araçbaşı kar yüzdesi

- 2008 yedek parça hedef primleri

• Kampanya kaldırılmalı.(dolayısıyla geri dönüşler iptal)

• LEGAL OLMAK Baskıcı olması/Tam Fatura

• Şeffaflık.(CSI Hariç; tüm bayilerin aysonu kapanışları ve hedefleri tüm bayilere bildirilsin.)

• Fiyat müşterekliliği. Peugeot Genel Müdürünün desteğini alarak...

• %60 Alım koşulunu hemen kaldırın. Hukuka aykırı

• Satışta kar marjı.

Aylık ortalama

= 2.500-3.000 başabaş.

14-13/243-M

Ortalama Satışta Kar = %7,2(mevcut durum)

Kampanya Sonrası = %4,2

Müşteriye = (2)

=(2,2) (kumbara dahil!) fiyat birlikteliği sonrası gerçeği

KAR MARJİ

3-107	5
10-206	7
6-206 SDN	6
25-207	6
11-307	8
11-308	6
12-407	9
28-PRT	7,7
5-BXR	7,5

KAMPANYA SONRASI

		0,8	4,2
		5	2
		2,2	3,8
		1,7	4,3
		5	3
		1,5	4,5
		4,7	4,3
		6,7	1
		6	5,5

...

• HEDEFTE REVİZE YAPILMIYOR - Samimi Değil!!!

- Hedef geç ve yanlış bildiriliyor. Pazar yanlış okunuyor.

- Son hafta öncesi revize uygulamınca tüm ekip kopuyor.

• BÖLGESEL ÇALIŞMALAR DUYURULMALI!

• FİLO KAR MARJLARI ORTALAMA KAR MARJININ %50'SİNDEN AŞAĞI OLMAMALI!

• YENİ BAYİLİK VERİLMESİN!!!(KESİNLİKLE!!!)

• (Devir/ satılık seviyesinde birçok bayilik bulunmaktadır.)”

(84) 03.03.2008 tarihinde Naci EFE tarafından Vedat İNCİROĞLU'na gönderilen elektronik posta mesajında aşağıdaki ifadelere yer verilmiştir:

“Sevgili Konsey başkanım ve değerli bayi konseyi arkadaşlarım

Şubat ayı içinde Popaş'tan bizlere fatura edilen Bipper araçlarda dikkat etmemiz gereken bir konu var sizlerle paylaşmak istiyorum.

Araç faturasında sırasıyla

Aksesuarlar:

Bagaj PVC kaplama GB23-----76.87

15 jantlar OL06-----38.44

Konfor Paketi WC11-----192.18

RC35 Radyo CD çalar WLFG---269.06

Modüler ara bölme PX20-----230.62 (çok fonksiyonlu yolcu koltuğunda beraber sunulmaktadır.)

Sürgülü sağ yan kapı PC17-----399.74

Aksesuarlar faturada bu rakamlarla gözükmektedir. Farkındaysanız Modüler ara bölme biz parekende satışta 150.00 YTL'ye satıyoruz. Burada fabrikanın bizlere gönderdiği Ticari araç fiyat listesinin alt kısmında araç donanımları bölümünde modüler ara bölme araç istendiğinde çok fonksiyonlu yolcu koltuğu opsiyonunda ilave edilecektir bilgisi verilmiştir. Efes programında aracın aksesuarlar bölümünde çok fonksiyonlu yolcu koltuğu araçta olmasına rağmen ekranda donanım gözükmektedir. Popaş bizden modüler ara bölme fiyatına çok fonksiyonlu yolcu koltuğu bedelini ilave etmektedir. Bu bilgiyi sizlerle paylaşmak istedim. Müşterilerimize fiyat verirken modüler ara bölme olan araçlarda çok fonksiyonlu yolcu koltuğunda unutmadan fiyata eklememiz gerekmektedir.

Fabrikadan bu donanımla gelen bir aracın filo A tablosuna göre fiyatlandırılması aşağıdaki gibi olmalıdır.

Araç fiyatı filo A tablosuna göre: 20.034

Bagaj PVC kaplama GB23----- +100

15 jantlar OL06----- +100

Konfor Paketi WC11----- +250

14-13/243-M

RC35 Radyo CD çalar WLF-- +350

Modüler ara bölme PX20 (çok fonksiyonlu yolcu koltuğuda bereber sunulmaktadır.):150+150----- +300

Sürgülü sağ yan kapı PC17----- +520

Yakıt desteği----- -1000

Toplam : 20.654

Saygılarımla.

ABC Otomobilcilik ve Turizm Ticaret A.Ş.

Naci Efe”

- (85) 17.03.2008 tarihinde Murat TIRYAKI tarafından m.tiryaki@ozozturkler.com.tr. adresinden Levent ATALAY'a gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“15.3.2008 tarihi saat 16.30 sularında şirketimize yönelik method araştırma firmasının telefon ile yapmış olduğu araştırma neticesinde, satış danışmanımız (.....) 207 Trendy 1.4 HDI MP3'lü araca 30.600.00 YTL fiyat söyleyip daha sonra 30.000.00 YTL rakama bıraktığı telefon kayıtlarından tespit edilmiştir. Adı geçen danışman arkadaşımız 25-28 gün önce şirkete başlamış ve henüz Peugeot tarafından eğitime tabi tutulmamıştır. Bunun yanı sıra yine kendi arkadaşımız daha önceden de otomotiv sektörü ile ilgili hiçbir bilgisi bulunmamaktadır. Kendisi araç satışı yapmayı sadece öğrenme aşamasındadır. Sizlerde takdir edersiniz ki konsey kurulduğu günden beri şirket personelimiz konsey kararları dışına çıkmamıştır. Temel ilkemiz görevimizi layıkıyla yapmak olup diğer bayi arkadaşlarımızın hakkını göz ardı etmemektir. Verilen rakam tamamen arkadaşımızın yeni olduğundan kaynaklanmıştır. Yapılan bu yanlığın telafisi için yardımlarınızı rica eder saygılarımı sunarım. ...”

- (86) 24.03.2008 tarihinde Burç Otomotiv Satış Müdürü M. Taneri GÖKÇE tarafından Ali BAYRAM'a gönderilen mesajda aşağıda ifadeler bulunmaktadır:

“Sayın Ali Bayram,

14.03.2008 Tarihinde Diyarbakır da Beyaz eşya satıcılığı yapan [...] adlı müşterimiz ile, 308 Comfort 1.6 110 HDI Stil Paket Arka Cam Otomatik Siyah renk araç için görüşme yapılmış ve ilgili şahsa anahtar teslim 38.500 YTL fiyat verilmiştir. Fiyat konusunda mutabakata varılmış ve Müşterimize Akon kayıtlarından da anlaşılacağı gibi 30.000 YTL. Kredi onaylatılmıştır. Peşinatın ödenmesi için müşteri arandığı ve showrooma davet edildiği gün müşteri, Mersin Mer otodan (.....) adlı satış danışmanından aynı özelliklere sahip araç için 37.500 YTL Fiyat aldığını bu sebeple bizlere çok kızgın olduğunu neden kendisini kandırmaya çalıştığımızı bilmek istediğini söyleyerek şu an sizlere yazamayacağım bir takım hakaretlerde bulunarak telefonu kapatmıştır. Biz Müşterinin söylediklerini aynen Mer Oto satış müdürü Necip Beye ilettik ve kendilerinden bu isme araç satmayacakları konusunda söz aldık. Ancak aracın ilgili müşteriye satıldığını ve Ş.Urfa'dan teslimat yapılacağını öğrenmiş bulunmaktayız. Satış Müdürü Necip beyi tekrar aradığımızda ve bu olayın gerçek olup olmadığını sordüğümüzde Mersin de bulunan Aloğlu Otomotiv sebebiyle bazen böyle düşük fiyatlara araç sattıklarını itiraf etmiş ve bu konuda Konsey ile görüştiklerini ve haklı bulduklarını beyan etmiştir. Sözde, Konsey Mer Oto ya Aloğlu kapanana kadar bu durumu görmezden geleceklerini söylemiş. Bunun gerçekliği konusunda bilgi vermenizi rica ediyoruz.

Aşağıda Şase numarası ve müşteri adını verdiğimiz satış için konseyin nasıl bir çalışma yapacağını merakla bekliyor, konuyu bilgilerinize sunuyoruz.

Saygılarımızla,

M. Taneri GÖKÇE

BURÇ OTOMOTİV

SATIŞ MÜDÜRÜ

...”

14-13/243-M

(87) Ali ERKANOĞLU tarafından Vedat İNCİROĞLU'na 25.03.2008 tarihinde cevaben gönderilen mesajda ise;

“Sayın Vedat bey,

Sizin mailinizle öğrenmiş olduğum konuyu başta satış müdürümle birlikte satış personelime söz konusu olan olayı araştırmış bulunuyorum.

Öncelikle böyle bir olayın sorunlar yumağına dönmesinden dolayı bizim de sizler gibi aynı üzüntüleri ve sıkıntıları yaşadığımızı bilmenizi isterim.

Tabir edilen ‘konseyin bu konulara olan hak verme olayı ya da görmezden gelecekleri’ diye bir şey söz konusu bile olamaz. Satış müdürüm bu konudaki (Aloğlu otomotiv ile olan) sıkıntılarını sadece dile getirmiş olduğunu belirtmiştir.

Konu ile ilgili olarak yapmış olduğum araştırma neticesinde;

Diyarbakır’dan gelen telefonda sonra satış müdürümüz bu konuda gerekli hassasiyeti göstereceğini ve konuyla ilgileneceğini belirtmiştir. Ayrıca Aloğlu’nun fiyatlandırmaları konusundaki sıkıntılarında da kendilerine bahsetmiştir. Satış danışmanlarına da görüştükleri kişilerle ilgili bilgilerini alıp gerekli açıklamaları ve verebilecekleri son fiyatları bildirmiştir. Ancak bu yaşanan olayda ilk başta Diyarbakır’la ilgili bir konu geçmemiş olduğundan sıkıntı buradan baş göstermiştir. Mersin’de bulunan bir beyaz eşyacı, (.....) diye bahsedilen ancak ismi (.....) olan satış danışmanımızla araç için görüşmeye başlıyor. Bu kişi Aloğlundan 37.500.- YTL’ye aracı anlaşmış olduğunu, ancak o bayinin 1-2 ay içerisinde kapanacağını öğrendikten sonra oradan almak istemediğini, bizden araç almayı ve aynı şartlarda almak istediğini belirtmiştir. Sonuçta satış danışmanı Aloğlu bu fiyata verebiliyorsa bizim de aynı fiyatı uygulayabileceğimizi düşünerek ve kendi kararıyla böyle bir fiyat vererek fiyat anlaşması yapmıştır. Bu fiyat anlaşmasından sonra mersindeki beyaz eşyacı kendi hesabından bizim hesabımıza para göndererek satışı bağlamıştır. Her hangi bir kredi talebi de olmamıştır. Plakanın Ankara’dan çıkmasını istemiştir, ancak daha sonra da araç teslimatının urfada yapılmasını talep etmiştir. Hatta elimizdeki aracın sevkiyatı çok maliyetli olacağından dolayı yeni bir araç sipariş vererek yeni aracın sevkiyatının Urfa’ya yapılması sağlanmıştır. Vergi ve faturalama aşamasına gelindiğinde de aracın ruhsat sahibinin [...] ismine çıkmasını talep etmişlerdir.

(88) Söz konusu olayda adı geçen şahıs olan satış danışmanımız [...], bu konuda yönetiminden onaysız bir satış gerçekleştirilmesinden dolayı şirketimizden 25.03.2008 tarihi itibarıyla ilişkisi kesilmiştir.

Son olarak; yaşanan bu olay çok uç bir örnek olmuştur ve hiçbir şekilde kimseye bir kazanç sağlamayacak bir satıştır. Yaşanan her olay bize tecrübe kazandıracığı için bu olaydan da alacağımız dersler olduğunu düşünerek böyle bir olayın bir daha tekrarlanmayacağı konusunda en üst gayretlerimizin olacağını bilmenizi isterim. Konu hakkındaki görüşlerimizin de çok net olarak tarafınızdan anlaşılması konusunu da önemle rica ederim.

Saygılarımla,

ALİ ERKANOĞLU”

denilmektedir.

(89) Şükrü ILISAL tarafından 26.03.2008 tarihinde ABC, Aktif İriyıl, Arkas Otomotiv, Bayram, Berke ve İnciroğlu’na gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“... 29.01.2008 tarihinde yapılan Türkiye Peugeot bayileri toplantısından sonra, konseyimiz kendi arasında 2 kez toplanmış, Peugeot yönetimi ile de 1 kez toplantı yapmıştır.

Bilgi olarak aktarmak istediğimiz öncelikli konu diğer tüm markaların bölgesel olarak yaptıkları-yapmaya çalıştıkları asgari müştereklerde bütünlük ilkesine biz tüm teşkilatımızla yapıyoruz.

14-13/243-M

Yapıyoruz diyoruz ancak, maalesef bu zor ve sorunlu devam ediyor. Gelen bireysel uyarı ve tespitler, tespitte gerek kalmaksızın yüz yüze yaşananlar, konuşmalar, metot araştırma firmasının değerlendirmeleri konsey üyelerinde yoğun özveri ve hoşgörü ile ciddi bir mesai harcanarak değerlendiriliyor. Dolayısıyla hiçbir arkadaşımızın diğerlerine rencide ve suistimal edecek bir tavır içerisinde bulunmaması lazım. Ayrıca Göral Otomotiv ve Ofz Otomotiv yetkilileri yeni seçilen konsey üyelerinin bütünü temsil eden temsil yetkisine ibrazı olan KONSEY TEMSİL YETKİ BELGELERİNİ imzalamamışlardır.

Yapılan çalışmalarda konseyimizin almış olduğu kararlar (bireysel satıcı hataları ve sürekliliği, iyi niyet vb hatalar dikkate alınarak) aşağıdaki sonuçlar bilgilerinize sunulmuştur.

Bayi	Tahsilat	Tahsil için bekleyen
Gazikent	10.000	10.000
Esay	10.000	10.000
H.Balaban	10.000	10.000
Mer Oto	-	10.000
Çanga	-	10.000
Ünallar	-	10.000
Can	-	10.000
Yıldırım	-	10.000
Özöztürkler	-	10.000
Ofz	-	10.000
Uyararlan	-	10.000

Tahsil için bekleyen diye nitelendirilen ödemeler tekrar yapılacak bir tespitte tahsil edilme şeklindedir. Bütün arkadaşlarımızın hassasiyet içinde olmalarını konsey olarak rica ediyoruz.”

- (90) Söz konusu iletiye ek olarak Peugeot yetkilisi Vieux'tan talep edilen hususlar sunulmuştur. Aşağıda bu hususlara yer verilmektedir:

“Sayın VIEUX

Yeni seçilen bayi konseyinin yapmış olduğu ilk toplantı ve akabinde İstanbul ili bayilerinin ayrıca yapmış oldukları toplantıda, Peugeot'nun açıklamış olduğu yeni strateji, hedefler ve ilk iki ay sonuçları değerlendirilmiş sonucunda aşağıdaki konularda görüş birliğine varılmıştır.

...

SATIŞ SONRASI

Banko satış – tedarikçi – sigorta şirketlerine uygulanacak iskonto oranlarını müştereken tespiti ve POPAŞ desteğinin alınması.

Alınan karar	Y.Parça	İşçilik
Banko –tedarik	15	15
Sigorta şirketleri	10	10

1-Bu uygulamaların tek otolar 1-2S bayilerle birlikte yürütülebilmesi için POPAŞ ın otorite olması gerekir.

2-Sigorta şirketlerine karşı POPAŞ neznin de tedbir alınması ve alternatif iskontolar yaratılması.

3-İşçilik ücretlerinin servis girişlerindeki doğal düşüşten kaynaklanan kar kaybını finanse edilebilmesi için acilen artırılması.

...

8.Kaporta – boya fiyatlarının efes programı içerisine POPAŞ tarafından tekrar gözden geçirilmesi ve mevcut Pazar şartlarına uyarlanması.

...

14-13/243-M

Saygılarımızla,

Bayi Konseyi adına”

- (91) Şükrü ILISAL tarafından 13.05.2008 tarihinde ABC, Aktif İriyil, Arkas Otomotiv, Bayram, Berke ve İnciroğlu'na gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“... 09.05.2008 tarihinde kendi aramızda yapmış olduğumuz konsey toplantısında müştereken almış olduğumuz kararları tekrar gözden geçirmek ve paylaşmak istiyorum.

26.03.2008 tarihinde teşkilatımıza göndermiş olduğum yazıda “hiçbir arkadaşımızın birbirlerini rencide ve suistimal edecek bir tavır içerisinde bulunmaması lazım ve tüm markaların yapmaya çalışıp yapamadıkları bir işi yapmaya çalışıyoruz” diye iki cümle kullanmıştım. Ancak bu dönem içinde aşağıdaki tespitleri yapmış bulunmaktayız.

Bayi	Tahsilat	Tahsil için bekleyen
Sevimli	10.000	10.000
İRde	-	10.000
Dörtler	-	10.000
Açı	-	10.000
Kahyaoğulları	-	10.000
Günay	-	10.000
Parlar	-	10.000
Tüylüoğlu	-	10.000
Nilkar	-	10.000
Şançelik	-	10.000

Ayrıca Tekoto Ankara ve Tekoto İstanbul da tespitler yapılmış ve Sayın Vieux ile paylaşılmıştır.

...

Aslında bizler birliktelik adı altında birliktelik yapmıyoruz, yapamıyoruz. Geçmiş dönemdeki listeler dahil olmak üzere açıklanan isimler ve meblağların haricinde, dinlemeler sonucunda iyi niyetle yapılmış hata sonucu çıkardığımız onlarca tespit daha bulunmaktadır. Geçmiş dönemlerde görev alan değerli konsey üyelerimiz ile birlikte başlattığımız bu çalışmalarda müşterek çaba ve amacımız ceza kesmek ve uygulamak değil, hepimizi içeren iyi niyetle birlikteliğimizi devam ettirmektir ve halende düşüncemizi korumaktayız.

Genel amacımız da pazar piyasanın rekabet nedeniyle alıp götürdüğü bizlere ait karların, yani, işimizin hakkı olan karların bizlerde kalmasını sağlamaktır. Ancak görünen o ki, ekli dosyada da toplamını gösterdiğimiz liste, metod araştırma şirketi ve internet yazılı doküman ve iç bilgilendirmelerle randum olarak seçilen ve ayda 2-3 kere yapılan kayıtlardan oluşan tespitlerdir. Randum çalışmalarının % 100 'ü içermesi mantıkende imkânsızdır. Dolayısıyla bu ve buna benzer suistimal lerin bazılarımızda sürekliliğide aşikârdır. Yanlış ama bilinçli uygulanan fiyatlandırma ötesinde, bayinin kendi stoğundaki araçları içeren münferid indirimler, il ya da bölgeyi içermeyen Peugeot destekli yapılan özel iskontolu kampanyalar, takas sisteminin etiğine uymayan fiyatlandırmalar, fiyatların uyumundan bahsettiğimiz bu dönemde maalesef birbirimizin bölgesine gönderdiğimiz perakende ve esnaf satışları, ay sonu hedefine ulaşmak amaçlı nasıl olsa yakalanmayız mantığıyla yapılan iskonto ve v.b. eylemlerde maalesef alınan ortak kararlara sürekli uyum sağlayan diğer arkadaşlarımızı suistimal etmenin ve onları rencide etmenin ötesine geçmemektir.

Bu nedenle konseyimizin toplantıda almış olduğu kararlara istinaden iç denetimin, kontrolün ve fiyatlandırmanın her bölge için ayrı olarak yapılmasına ve bölge başkanlığının sorumluluğunda olmasına karar verilmiştir. Bölge başkanları temsil ettikleri bölge bayilerini her ay kampanya döneminin başında toplayarak, fiyatlandırma, iç

14-13/243-M

rekabet, tespitler ve bölgenin Peugeot'tan beklentilerini alacak, önce konseye daha sonrada Peugeot genel müdürlüğe sunarak iletacaktır.

Bölgeler kendi iç denetimlerini kendileri yapacak, gerekiyorsa bölgesel denetim amaçlı ayrı denetim firmaları tutabileceklerdir ve yedek konsey üyelerimizde bölgelerinde aktif görev alacaklardır.

Ayrıca her bölge temsilcisinin Sayın Bülent İri'den bilgi alarak tahsil edilmeyen-edilemeyen aidatların ve müeyidelerin en kısa sürede hesaba yatırılması konusunda azami sürat ve özen göstermeleri gerekmektedir.

Yine 09.05.2008 tarihinde yapılan konsey toplantısında, konseyimizin müşterek kararı olan yeni uygulama aşağıdaki gibidir.

- 1.tespit 5.000
- 2.tespit 7.500
- 3.tespit 10.000
- 4.tespit 12.500 v.b şeklinde uygulanmasına karar verilmiştir.

Bu vesileyle bölge temsilcisi arkadaşlarımız bölgelerinde daha sorumlu ve etkin dolayısıyla iç içe bir çalışma ortamı içerisinde olacaklardır. Umarım almış olduğumuz bu kararlar, bizim yaşam hakkımız olan kar marjlarımızı başkalarına aktarmamızı engeller ve kendi içimizdeki haksız ve sessizden yapılan iç rekabeti ortadan kaldırır.

...”

- (92) 16.05.2008 tarihinde Seval TANGÜNER tarafından s.tanguner@burcotomotiv.com adresinden atalay@berke.com.tr adresine gönderilen ve aynı tarihte Şükrü ILISAL'a iletilen mesajda aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Sayın Atalay,

Yapılan kayıtları dinledim,

1. kayıтта satış danışmanı arkadaşımız(.....) araç fiyatı olan 30.340 YTL yi 30.330 YTL olarak telafuz ediyor. Ancak arayan şahıs ısrarla 30.000 YTL değil mi? Diyerek rakamı teyit ettirmeye çalışıyor hatta kendi arkadaşının bu aracı metalik boya dahil 30.000'e aldığını belirtiyor. Bizim satış danışmanımız ise metalik boyanın ancak 30.500'e verilebileceğini tekrarlıyor ve kayıt orada kesiliyor.

2. kayıтта ise kesinlikle emin olmanızı isteriz ki verilen rakam bir üst sırada yer alan Partner Kapalı kasa 190 C araca ait rakamdır. O tarihte bahsettiğimiz aracın fiyatı tüm kampanya indirimleri yapıldıktan sonra 23.270 YTL idi ancak, biz fiyat pazarlığı yapacağını düşündüğümüz telefondaki müşterilere bu rakamı yukarı doğru yuvarlayarak söylediğimizden 23.500 YTL gibi bir rakam telafuz ediyorduk. Zaten dikkat edilirse metalik boya farkı olan araca 23.800 YTL fiyat veriliyor. Ve müşteriye kesinlikle hediye babında bir aksesuar verilemeyeceği ve son fiyat olduğu üstüne basa basa belirtiliyor. Ancak ya Müşterinin Kombivan istediği anlaşılamiyor ya da bir üstte bulunan kapalı kasa aracın fiyatı sehven yanlış veriliyor.

Bilmenizi isterim ki yapılan uygulamadan son derece memnunum. Özellikle fiyat kırmalar konusunda ençok canı yanmış bayilerden biri olarak kendi bayiliğimizde böyle bir indirimde asla taviz vermem. ...

Erhan AKALINLAR

Burç Motorlu Araçlar”

- (93) 17.05.2008 tarihinde Günay Otomotiv çalışanları arasında iletilen “Hdi Kampanyası” konulu e-posta mesajında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Hdi kampanyası ile ilgili olarak Konseyin aldığı karar, Peugeot'nun sınırlı sayıdaki toplam 400 araç için uyguladıkları iskontoyu eşdeğer diğer tüm araçlara -öncelikle stoktaki araçlara- (konseyin daha önce belirlediği 200 YTL iskonto yapılmadan) uygulanmasıdır. Ancak bilmenizi isterim ki stokumuzda olmayıp yeni aldığımız bir aracı verirken bu

14-13/243-M

iskontoyu uyguladığınızda maalesef hiç kar etmediğimiz gibi ufak bir zararımızda olmaktadır. Bu yüzden takas vade gibi unsurlarda çok dikkatli olmanız gerekmektedir.

Konseyin bu kararı tamamıyla satış artırmak amacıyla alınmış olup diğer araçlara Peugeot'nun hiçbir desteği olmayacaktır.”

- (94) 22.05.2008 tarihinde Şükrü ILISAL tarafından ABC, Aktif İriyıl, Arkas Otomotiv, Bayram, Berke ve İnciroğlu'na gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“Arkadaşlar,

Geçen gün göndermiş olduğum yazı da AİDATLARIN ve TASHİL EDİLMESİ GEREKEN CEZALARIN toplanması konusunda ricada bulunmuştum. Sistemin ciddiyetinin korunabilmesi ve devamının sağlanabilmesi için mecburiyetimiz bulunmaktadır ve acildir. Lütfen konu üzerinde hassasiyet gösteriniz. Ayrıca bu ay içerisinde her bölge temsilcisi kendi bölgesinde ilk toplantılarını yaparsa;

*Haziran ayı için artık kendi fiyatlandırmalarını yapabilmeleri

*Kendi iç denetimlerini bölge olarak kendilerinin yapmaları

*Bölgesel ve marka problemlerinin karşılıklı tartışılması

*bölge bayilerinin birbirleri ile yüzleşmesi ve güven ortamı yaratılması

konsey kanalı ile taşınacak sorunların tespiti açısından faydalı olacaktır. ...”

- (95) Vedat İNCİROĞLU tarafından 10.06.2008 tarihinde, konsey üyelerine gönderilen iletide aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“... 4 Haziran 2008 günü konsey üyeleri ve yedek üyeler dahil (Zabunoğlu- Şançelik Yedek üyeler yurtdışı seyahatlerinden dolayı katılamamışlardır) olağan konsey toplantımızı yapmış bulunmaktayız. Gündemimiz ve ele alınan konular aşağıdaki gibidir:

1-Ana ve önemli konulardan bir tanesi fiyatlarla ilgili birlikteliğimizin sıkıntılı gitmesi, bu da ne yazık ki her ay yaklaşık aynı bayi arkadaşlarımızın olduğudur. Bu arkadaşlarımız için öngörülen müeyyidenin acilen yerine getirilmesi,

2-Tahsilatta ve birliktelikte aşılmasında imkansızlığa varan sıkıntılı bayi arkadaşlarımızın da konseyin daha önce aldığı kararla cezai sürecin aşamalarının çalıştırılması karar alınmıştır.

3-Yine bu konuya ek olarak bölgelerin daha faal çalışması adına bölge konsey üyeleri ve yedek üyesinin, bölge başkanı ve yardımcısı olarak aylık toplantıları bölgesel olarak yapmaları, bu toplantılarda Türkiye konseyinde alınan ortak fiyatlandırmanın bildirilmesi, bölgesel denetimin etkin hale gelip kendi içerisinde yapılması ve bölgesel olarak daha samimi bir hava oluşturulması adına karar alınmıştır.

4-Konsey aidatlarının, metot araştırmaya ödenecek paranın üyelerden ivedi tahsilâtı karar alınmıştır.

5-Bu ayki fiyatlandırmamız 200 YTL ile devam etmektedir. (kobi, filo ve 9'una kadar devam eden hdi kampanyası hariçtir)

6-Muhtemelen 20.06.2008 Cuma günü Popaş bir toplantı yapacaktır. Tarih netleşince, bir gün öncesi Türkiye bayi konsey toplantısı yapılması kararı alınmıştır

7-Daha önce ki Popaş'la yaptığınız toplantıda satış sonrası sigortalı şirketleriyle ilgili istek ve problemlerimizin yerine getirilmesiyle ilgili sayın Vieux te satış sonrasıyla ilgili konseyden bir birim oluşturulmasına ve Popaş içerisinde satış sonrasıyla birlikte çalışma yapmalarını istemişti. Bunun üzerin sayın konsey üyemiz Bülent İri'nin önderliğinde bayilerden de bir ekip oluşturularak popaş satış sonrası ziyaret edilmiş, konular tartışılmış ve süreç devam etmektedir. Görüşülen ve süreçte ki konular aşağıdaki gibidir.

8-Yukarda yazmış olduğumuz konulara ilaveten popaş ta daha önceki görüşülmüş olan konuları ve süreçleri gözden geçirilmiş olup takip aşamasındadır.

Değerli bayi arkadaşlarım birlik beraberliğin ve alınan kararların hepimiz tarafından son derece önemsenmesi ve uygulanması kazançlılığımızı, mutluluğumuzu artıracacağı gibi örgüt içindeki kişisel karşılıklı saygı seviyesini de yükselteceği ümidiyle sevgiler sunarım.

14-13/243-M

Bilgilerinize.

- (96) *Satış Sonrası Toplantısı hakkında Sayın Bülent İri Bey'den gelen mail aşağıdaki gibidir:*
Sevgili Meslektaşlarım,

Türkiye Bayi Konseyinin Görevlendirmesi Üzerine Peugeot Satış Sonrası problemlerini görüşmek üzere 03.06 2008 tarihinde Şahsım Bülent İri Arkadaşlarımız Yıldırım Dağıtmaç ve Ahmet Parlar'la birlikte Peugeot genel müdürlüğünü ziyaretimiz gerçekleşmiştir. Bu toplantıda bayi istek ve şikâyetleri dile getirilmiştir. Toplantıda peugeot'dan Sayın M. Fürth, T. Erener ve G. Karaca bulunmuştur.

Toplantıda alınan kararlar kısaca aşağıdaki gibidir.

Haziran ayı itibarıyla gerekli, ön çalışmalar yapıp Anadolu Sigorta, Axa oyak sigorta, Koç Allianz ve ak sigorta ile randevu alınarak görüşülüp sigortalı araçların yetkili servislere yönlendirilebilmesi için isteklerin belirlenmesi ve peugeot la karşılıklı görüşmelerde bu isteklerin karşılanıp karşılamayacağını belirlenmesi, Eğer sigorta şirketleriyle bu anlaşmalarda başarılı olunabilirse tedariginde dogal olarak ortadan kalkması.

Yukarıdaki maddeye bağlı olarak Efes-pro nun boya kaporta fiyatlarının incelenip Türkiye şartlarına uyumlu hale getirelerek sigorta şirketleri içindaha gerçekçi ve tek fiyat verebilecek bir sisteme geçebilmek. ...

Saygılarımla,

Bülent İRİ

Aktif-İriyıl Otomotiv”

- (97) 14.06.2008 tarihinde H. Şükrü ILISAL tarafından m.aloglu@aloglu.com.tr, olcay.degirmenci@dortler.com.tr, v.sevimli@sevimli.com.tr, zeynep.kayali@gazikent.com.tr, halefgunay@gunayotomotiv.com.tr, vedat@inciroglu.com.tr, a.ertanoglu@merotomotiv.com, mehmet.ozdemir@ozdemirlerotomotiv.com, musauyararlan@uyararlan.com.tr, uyararlan@uyararlan.com.tr, e.akalinlar@burcotomotiv.com, m.zabun@zabunoglu.com.tr, f.korkmaz@korkmazotomotiv.com.tr, ÖZÇETE, ihsancelebi@abdullahoglu.com.tr, ali.bayram@bayramotomotiv.com, emin.ilicak@ilicak.com.tr, salim.ilicak@ilicak.com.tr, s.yavuz@yavuzoto.com.tr ve b.yavuz@yavuzoto.com.tr'ye gönderilen iletide aşağıda belirtilen açıklamalarda bulunulmuştur:

“Değerli Arkadaşlarım,

... Maalesef uzun süredir devam eden Konsey yapılanmamamız ve bizler bazı arkadaşlarımız tarafından speküle edilmekte, yozlaştırılmakta ve haksız mesnetlerle yıpratılmaktadır. Sektörün tüm oyuncularında olduğu gibi, markamız ve temsilcileri de bölge, il ve şirket bazlı bireysel davranış içinde ticaretin tanımı gereği bulunmak durumundadırlar. Ticari ilişkilerin deşifresi bizlerin birliktelik tanımında bulunmamaktadır. Yeter ki bizler ASGARİ MÜŞTEREK ÇALIŞMALARIMIZDAN TAVİZ VERMEYELİM. ... İl pazar payını artırarak diğer bölge ve illerimizi de rahatlatın. Konseyimizdeki İstanbul ili temsilcisi asil ve yedek tüm arkadaşlarımla birlikte şahsımda hiçbir şekilde haksız isnat ve yorumları kabul etme lüksünde değiliz. Bu konuyu dolayısıyla yoğun emek ve mesai harcayarak, kendi içimizde yaşanan her türlü karmaşa ve yanlışları müşterek hoşgörü içerisinde çözüm üreten bizler, bugüne kadar Teşkilatımızı büyüten Peugeot neznindeki tüm kazanımları unutmadan, Konsey yapılanmamızı ve temsiliyetimizi açıklanan güven bunalımı tereddüdü içerisinde tekrar gözden geçireceğimizi bildirmek istiyoruz.

Saygılarımızla

H. Şükrü ILISAL

İstanbul İli Konsey Temsilcileri adına

Konsey Başkanı”

- (98) Vedat İNCİROĞLU tarafından 16.06.2008 tarihinde ABC Otomotiv, Aktif İriyıl Otomotiv, Arkas Otomotiv, Bayram Otomotiv, Berke Otomotiv, Zabunoğlu Otomotiv, Gazikent

14-13/243-M

Otomotiv, Günay Otomotiv, Merotomotiv, Uyararlan Otomotiv ve Dörtler Otomotiv'e gönderilen e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Değerli bölge bayi arkadaşlarım, 13.06.2008 tarihinde gereği üzerine bölgemiz temsilcileri olarak Sayın Murat Zabun ve tarafımın katılımıyla, diğer bölgelerdeki asil ve yedek üyeler dâhil İstanbulda olağanüstü konsey toplantısı yapmış bulunmaktayız. Toplantı bildirgesi sayın başkan tarafından sizlere mail edilmiştir. Gündem konusu hakkındaki görüşmeler ve gelişmeleri paylaşmamız ve fikir teatisi yapmamız için 17.06.2008 tarihinde Adana ili Dörtler bayimizde olağanüstü bölge toplantısı gereği önemlidir. Tüm bölge bayi dostlarımin aynı hassasiyetle eksiksiz katılımını rica ediyor saygılar sunuyorum."

(99) Vedat İNCİROĞLU tarafından Dörtler Otomotiv, Gazikent Otomotiv, Günay Otomotiv, Zabunoğlu Otomotiv, Uyararlan Otomotiv ve Merotomotiv'e gönderilen 19.06.2008 tarihli "Popaş'a görüşler" başlıklı e-postada aşağıdaki ifadelere yer verilmiştir:

"Sayın mösye Vieux,

11.06.2008 tarihinde bir bayimiz tarafından, İstanbul bayilerine yapılmış olan özel bir uygulamanın olduğu yönündeki soruya bilgim olmadığı için cevap veremedim. Akabinde, içeriğine vakıf olmak amacıyla, 13.06.2008 tarihinde olağanüstü konsey toplantısı davetine iştirak ederek, konun içerik ve gelişimini öğrenmiş bulunmaktayım.

Konseyde bulunduğum görevim ve misyonum gereği İstanbul bayilerine yapmış olduğunuz uygulamadan dolayı, İstanbul bölgesi hariç tüm bölgelerde yaşanan kaosun doğru anlaşılması ve doğru ele alınması adına sorumluluğumu yerine getirmek için bölgemde bir toplantı yapılması gereğini duymuş bulunmaktayım. Konsey toplantısında aldığım bilgileri, bölge bayilerime 17.06.2008 tarihinde Adana Dörtler bayinde yapmış olduğumuz olağanüstü toplantıda aktardım.

Genel görüş ve düşünceler aşağıdaki gibidir.

-Türkiye bir siyasi yönetim sıkıntısı çekerken olumsuzluklardan ticari hayatta bulunan her sektörün nasibini alması kaçınılmaz aşikârdır. Dolayısıyla marka olarakta bölge, yer, zaman, zemin, şart gözetmeksizin bizlerde bu olumsuzluktan nasibimizi almaktayız.

-Markalar arası rekabette son derece acımasızdır.

-Global kötü giden ekonomik konjoktörün Türkiye'ye yansımından tüm sektörler nasibini almaya devam etmektedir.

Dolayısıyla tüm bayi örgütümüz tüm bu olumsuzluklardan eşit şartlarda mücadele etmektedir. Markamızın diğer markalara nazaran birkaç senedir süregelen düşüşünün sebebinin, yeni gelen siz yöneticilerimizin ve bayi örgütünün ortak görüşü, "güven", "şeffaflık" ve "takım olamama" yönündedir. Operasyonun başında yöneticimiz ve genel müdürümüz olarak operasyon realizesinde hakkaniyetin dağıtılmasında eşitlik ilkesi kaçınılmaz beklentimizdir.

Para kazanamama, zarar etme, pazar kaybı ve problemler bölgeler arası küçük nüanslarla farklılık yaratsa da, ana ilkede birbirinden çok farkı yoktur.

Bu görüşü doğrulamak adına İstanbul bölgesine olan farkındalığınızın diğer bölgelerde de olması gerektiği inancındayız.

Çünkü İstanbul'un dışında diğer bölgeleri tanımak adına tek tek ziyaretiniz mümkün olmamıştır. Dolayısıyla bölge bayilerimiz tüm Türkiye örgütünü, yerleriyle ve operasyonlarıyla görüp tanımadan, kararınızla İstanbul bölgesine yapılan bu ayrıcalığı, eşitlik ilkesine takım olgusuna güven unsuruna ve şeffaflığa gölge düşürdüğü. İstanbul bölgesinin içinde bulunduğu sıkıntıların ve zararların diğer tüm bölgelerde de kaçınılmaz olduğu, fakat Anadolu'nun mütevazı tutum ve davranışları sonucu her platformda dile getirilmediği bir gerçektir.

Bölge bayilerimizin ısrarla tüm ana fikri şimdiye kadar temsil edilen çeşitli markalar dâhil hiçbir markada örneğinin olmayışıdır. Bölge bayilerimin temsil ettiği diğer marka sayılarını da sizlere aşağıda aktaracağım.

14-13/243-M

Şahsıma sorulan sıkça bir soru İstanbul da deprem yangın, su felaketi falan mı oldu da böyle bir uygulama yapıldı, haberimiz yok sorusudur.

Siz yöneticimiz ve genel müdürümüzden bölgemizin isteği ve ortak görüşü ayrımcılık mantığından uzak, hakkaniyet, takım oluşumu, güven ve şeffaflık olgusunu pekiştirip bu uygulamayı zemini zamanı tarafınızdan tespitiyle, tüm Türkiye'ye uygulanmasıdır.

Bölge bayilerimiz ve temsil ettiği marka sayıları

Halef Günay -Antakya: 3 marka

Musa Uyararslan -Konya: 3 marka

Zeynep Kayalı - Gaziantep: 2 marka

Murat Zabun -Kahramanmaraş: 1 marka

Ali Erkanoglu -Mersin: 2 marka

Olca Değirmenci - Adana: 1 marka (daha önce 3 ayrı markayla da çalışmıştır.)

Vedat İnciroğlu - Kayseri 6 marka

Konseyimiz yapmış olduğu tüm çalışmalara devam ederken, araç satış fiyatlarındaki çalışmaların 1 Temmuz 2008 tarihi itibarıyla serbest bırakılmasına karar vermiştir. Bu arada bölge başkanlıkları bu konu harici tüm bölgesel konularda bölge taleplerini, sorunlarını çözme konusunda çalışmalar yapacaklardır. Müşterek proje, sorunlar ve talepler Konseyimiz tarafından dile getirilecek ve çözüm aranacaktır.

Konseyimiz mevcut yapısı içerisinde Peugeot Genel Müdürlükle devam eden tüm projeleri takip edecek, teşkilatımızın karlılığını daha da artırma konusunda çalışmalarını sürdürecektir. Umarım emeklerimiz boşa gitmez, umarım bazı arkadaşlarımız kısa vadede akliselime dönerler, umarım hepimizde elbirliğinin faydasını kısa/orta vadede görür, anlar ve düzeliriz.

H.Şükrü ILISAL

Peugeot Türkiye Bayileri Konsey Başkanı”

- (100) Vedat İNCİROĞLU tarafından Dörtler Otomotiv, Gazikent Otomotiv, Günay Otomotiv, Zabunoğlu Otomotiv, Uyararslan Otomotiv ve Merotomotiv'e gönderilen 19.06.2008 tarihli ve "Konsey'e Görüşler" başlıklı e-posta aşağıdaki gibidir:

“Son konsey toplantımızda da belirttiğim gibi, konumuz olan uygulamayı ve sizlerden aldığım bilgilerle, başlangıcını, süreci ve gelişimini 17.06.2008 tarihinde Adana ili Dörtler bayimizde bölge bayilerini toplayarak aktarmış bulunmaktayım. Görüş, düşünce ve duyguları şöyledir:

Bizler konsey üyesi olarak Zabun ve şahsım dâhil bölge bayileri konseyin oluşumundan bugüne kadar emeği geçen herkese ve sayın başkanın önderliğinde yapılan tüm operasyonlara takdir ve minnettarlıklarımızı dile getirmiş bulunmaktayız. Lakin bu son operasyonda ki oluşan olayın, doğruluğu ve yanlışlığı bir tarafa, İstanbul bayileri Popaşla bu konu üzerinde mutabakat sağladıktan sonra, iki kez konsey toplantısı yapılmasına rağmen konsey başkanı ve diğer üyeler tarafından bilgi paylaşımı (tarafınızdan da ifade edildiği gibi) gereği duyulmamasına, diğer konsey üyelerinin yok sayılmasına tüm Türkiye bayilerine olan sorumlulukların gözardı edildiğini düşünmekle birlikte şeffaflık, birliktelik ve güven unsurunun sarsıldığı kanısına varılmıştır. Bu konuyu da Popaş nezdinde tüm bölgelerin hak arayışından ayıklayarak, konsey içerisinde kalmasına, fiyat birlikteliği ve beraberliğin bozulmaması adına, görüş bildirilmiştir.”

- (101) 27.06.2008 tarihinde H. Şükrü ILISAL tarafından olca.degirmenci@dortler.com.tr, m.aloglu@aloglu.com.tr, uyararslan@uyararslan.com.tr, zeynep.kayali@gazikent.com.tr, halefgunay@gunayotomotiv.com.tr, vedat@inciroglu.com.tr, a.ertanoglu@merotomotiv.com, mehmet.ozdemir@ozdemirlerotomotiv.com, musauyararslan@uyararslan.com.tr, m.zabun@zabunoglu.com.tr, ihsancelebi@abdullahoglu.com.tr, v.sevimli@sevimli.com.tr, ali.bayram@bayramotomotiv.com, e.akalinlar@burcotomotiv.com,

14-13/243-M

emin.ilicak@ilicak.com.tr, salim.ilicak@ilicak.com.tr, s.yavuz@yavuzoto.com.tr'ye gönderilen elektronik posta mesajında aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

"Değerli Arkadaşlarım,

Yaklaşık 2,5 senedir teşkilatımızda konsey yapılanması ve çalışması sürdürülmektedir. Öncelikle İstanbul ilinde başlatılan bu çalışma diğer illerimizden gelen talep üzerine genişletilmiş ve Türkiye Peugeot Bayileri Konsey Yapılanması oluşturulmuştur.

İlk düşünce sadece haksız rekabet koşullarının ortadan kaldırılmasına yönelik başlatılan bu çalışmamız akabinde vizyonunu geniş tutarak Peugeot Genel Müdürlükle bayi teşkilatı arasında bir köprü görevini üstlenmiş ve teşkilatımızı ilgilendiren tüm müşterelerde görüş ve projeler üreterek Sağlayıcı firmanın teşkilatla ilgili alacağı yeni karar ve projelerde destek vermiştir.

Şöyle bir geçmişe dönersek;

...

**Bayi teşkilatımızın asgari müşterekteki kar kazancının kontrolü yanı sıra her bayi arkadaşımızın kendi şirketlerinin durumunu da ölçümleyen ve sadece kendisine aktarım yapan*

**Bir özel danışmanlık firması ile çalışıldığını*

...

Daha yazmak istemediğim, hatırlamadığım onlarca hepimizin müştereken lehine olacak çalışmalarda Peugeot'a çalışma, proje sunarak öncülük yaptığını tekrar hatırlatmak istiyorum. Ancak konseyimiz yukarıda sadece birkaçını yazabildiğim bu çalışmaları yaparken; Karlılığımızı korumak amaçlı yaptığımız bir çalışmada, maalesef Antalya bölgesi, İzmir bölgesi, Gaziantep bölgesi ve önceki yazılarımda da açıkladığım diğer illerde de yoğun olmak üzere bir ayrışmalar oluşmuştu ve bizler konsey üyeleri olarak tüm iyi niyetimizle ortak çözümler arayarak işi çözmeye çalışıyorduk. Ancak son bir aydır, çoğu bayi arkadaşımızdan bireysel olarak, farklı isimlerle, boya koruma-benzin-ücretsiz servis hizmeti-galeri satışları ve ardından verilen komisyonlar ve özellikle 2. el fiyatlandırmalarındaki absürd marjlarla bu iyi niyet ilişkisi bozuluyordu, dile getirilmeye başlandı ve yaşandı. En son dün itibarıyla Ankara ilimizden bir arkadaşımızın sistem dışı kalma düşüncesini de açıklaması ve bu ilimizin Orta Anadolu'ya yapacağı olumsuz etkinin diğer sistem içerisinde kalma iyi niyet ve duruşunda olan arkadaşlarımızı mağdur edeceğinden ve bölge içi ve dışı arkadaşlarımızdan gelen talep üzerine Konseyimiz yapmış olduğu tüm çalışmalara devam ederken, araç satış fiyatlarındaki çalışmaların 1 Temmuz 2008 tarihi itibarıyla serbest bırakılmasına karar vermiştir. Bu arada bölge başkanlıkları bu konu harici tüm bölgesel konularda bölge taleplerini, sorunlarını çözmeye konusunda çalışmalar yapacaklardır. Müşterek proje, sorunlar ve talepler Konseyimiz tarafından dile getirilecek ve çözüm aranacaktır.

...

Umarım emeklerimiz boşa gitmez, umarım bazı arkadaşlarımız kısa vade de akliselime dönerler, umarım hepimizde elbirliğinin faydasını kısa/orta vade de görür, anlar ve düzeliriz.

Sevgi ve Saygılarımla

H.Şükrü ILISAL

Peugeot Türkiye Bayileri Konsey Başkanı"

(102) Halef GÜNAY tarafından Günay Otomotiv çalışanlarına gönderilen 03.07.2008 tarihli e-posta mesajında ise aşağıdaki ifadeler yer verilmiştir:

"Bildiginiz gibi fiyat birlikteliği sona ermiştir. Bölgemizdeki bayilerin aldığı karara göre aşağıda yazılı iskontoları (Telefonda iskonto yapılmayacaktır) yapabileceksiniz. Bu iskontolar dışında satışın kaçmaması adına (zarar etmemek şartı ile) iskonto yapmak gerekirse satış müdürünün onayı alınacaktır. Bilgilerinize sunulur.

14-13/243-M

Uygulanacak iskontolar

107	400 Ytl
206-207	250 Ytl
308	500 Ytl
407	600 Ytl
Partner Tepee	200 Ytl
Partner Origin	300 Ytl
Bipper	250 Ytl
Boxer	Filo yoksa uygun bir iskonto yapılacaktır.

Yukarıda yazılı iskontolar Kobi ve Filo fiyatları ile birlikte verilmeyecektir.”

- (103) 18.07.2008 tarihinde Vedat İNCİROĞLU tarafından ugur.ercan@peugeot.com, olcay.arican@peugeot.com'a gönderilen ve m.zabun@zabunoğlu.com.tr, Gazikent Otomotiv, halefgunay@gunayotomotiv.com, olcay.degirmenci@dortler.com, e.akalinlar@burcotomotiv.com, emin.ilicak@ilicak.com.tr, salim.ilicak@ilicak.com.tr, s.yavuz@yavuzoto.com.tr ve Merotomotiv'e bilgi verilen elektronik posta mesajında;

“Sayın Satış Müdürü Uğur Ercan

Sayın Lojistik Müdürü Olcay Arıcan

Bölgemizde fiyat istikrarı ve bölge ihlalini önlemek adına, bölgemiz dışından gelecek araç teslimatı istekleri hiçbir bayimiz tarafından yapılmayacaktır. Konu ile ilgili size gelen talepleri bu doğrultuda değerlendirmeniz ve Popaş tarafından diğer bayilerin araçlarının teslimat isteklerinin bölgemize yapılmamasını sağlamanızı rica ederim.

Vedat İnciroğlu

5. Bölge Başkanı”

denilmektedir.

- (104) 18.07.2008 tarihinde Vedat İNCİROĞLU tarafından m.zabun@zabunoğlu.com.tr, Gazikent Otomotiv, halefgunay@gunayotomotiv.com, olcay.degirmenci@dortler.com, e.akalinlar@burcotomotiv.com, emin.ilicak@ilicak.com.tr, salim.ilicak@ilicak.com.tr, s.yavuz@yavuzoto.com.tr ve Merotomotiv'e gönderilen elektronik posta mesajında aşağıdaki ifadelere yer verilmiştir:

“Değerli bayi arkadaşlarım,

Bildiğiniz üzere İstanbul bayileri bölgelerini koruma adına Anadoludan gelen araç teslimatlarını yapmama kararı almışlardır. Bu karar doğrultusunda da, bölgemizden birkaç bayinin müşterilerinin şirketlerinin merkezi Anadolu olmasına rağmen şirket şubelerine teslimatı anlamında yaptıkları isteklerini reddetmiş bulunmaktadır. Bölge olarak bizde, bölgemize dışarıdan satış tacizini önlemek ve fiyat istikrarımızı korumak adına, bölgemiz dışından gelecek teslimat taleplerine karşılık vermeyeceğimizi belirtir, bu konu üzerinde tüm bayi arkadaşlarımla hassasiyetle durmasını rica ederim.

Vedat İnciroğlu

5. Bölge Başkanı”

- (105) 30.08.2008 tarihinde H. Şükrü ILISAL tarafından ihsancelebi@abdullahoglu.com.tr, ali.bayram@bayramotomotiv.com, e.akalinlar@burcotomotiv.com, emin.ilicak@ilicak.com.tr, salim.ilicak@ilicak.com.tr, v.sevimli@sevimli.com.tr, s.yavuz@yavuzoto.com.tr ve b.yavuz@yavuzoto.com.tr'ye gönderilen mesajda aşağıda aktarılan açıklamalarda bulunulmuştur:

“ ...

Değerli arkadaşlarım,

İstanbul ilinin 4 yıl önce başlattığı mevcut minimum karların sistem içerisinde kalması için yapılan çalışmalar, daha sonra tüm teşkilatımız tarafından benimsenmiş ve araç satış fiyatlarında kar kayıplarını önleme amaçlı çalışmalar başlatılmıştır. Belirli bir dönem devam eden bu çalışma bilinmelidir ki konsey üyesi arkadaşlarımızın hoşgörülü tutumları

14-13/243-M

nedeniyle uzun bir süreç gibi algılanmıştır. Bizler diğer arkadaşlarımızın kontrolörlüğünü yapmak, takip etmek, ceza kesmek ve bolca tahsilât yapmak için seçilmedik. Çünkü suiistimale çok açık bir birliktelikti bu, yıllarca her markada denenmiş, bozulmuş, tekrar tekrar denenmiş ve bozulmuş bir sistem, ticaretin ana kriterlerinden biri olan rekabeti ortadan kaldıracığı düşünülen ancak kaldırmayan, paliyatif çözümlerle sürekli yamayan bir sistem. Suiistimal edenlerin beslendiği, itibar edenlerin ise suiistimale uğradığı bir sistem.

Konsey tanımı sadece kampanyadan kalan minör karların belirli iskontolardan sonra korunulmaya çalışıldığı bir yapı olmamalı idi. Defalarca anlattık, yazdık, yüz yüze konuştuk. Güçlendirilmiş bölge başkanlıkları (bölge-il-bayi sorunlarını ayrı ayrı gündeme taşıyan), satış-satış sonrası, y. parça, finansman, pazarlama yani bayiliklerimizin tüm alanını kapsayan alanlarda müşterek çalışmalarla her alanda karlılıklarımızı artırma çalışmalarının yapılması, aylık toplantılarla teşkilatın görüş ve beklentilerini sunma, marka pazar payını artıma için müşterek projeler üretme vb. OYDER'in yapmış olduğu son panelde de açıklandığı üzere (ki hepimize özel sayı olarak gönderildi) toplam karların %75-85'i satış sonrasında, bu her yerde böyle. Hiç yoğunlaşmadı, bazı arkadaşlarımızın hırs, pazar payı ve egolarına yenik düşüldü. Sizler bu yaşananları zaten biliyorsunuz. İstanbul ilinin almış olduğu dönemsel pazarlama desteği, bazı olumsuzlukları tetikledi, bazılarımızın da işine geldi.

Tüm bunlar her halükarda yaşanacak süreçlerdi ve yaşandı. Bazı arkadaşlarımız hiç müşterek çalışmaya uymadı, bazıları Bodrum toplantısı sonrası olmayacağını bildirdi, bazı arkadaşlarımız yazılı ayrılma kararlarını bildirdi. Ve bizler de bugün Peugeot üst yönetimi ile yapılan yemekli toplantıda konsey yapılanmasının tüm verimli çalışmalara rağmen, müştereken konseyi bırakma kararını ilettilik ve teşekkür ederek ayrıldık. Bugün itibarıyla konsey üyesi arkadaşlarımız, konsey tanımının hükmüyeti kalmadığı inancı ile görevlerimizi sonuçlandırdık.

Bilinmesini isterim ki bu tip bir yapılanma bir teşkilat için olmazsa olmazdır. Ancak bu yapıyı ve misyonunu sadece bir il veya bölge olarak oluşturmak kısa vadede olumsuzluklara gebe dir. Sadece araç satış fiyatları ile ilgili bir çalışma grubu olarak görmek, eksiktir, yetersizdir, aynı olumsuzlukların yaşanmasına sebep olacaktır.

...

Değerli arkadaşlarım,

Geçen sürede sistemde toplanan para ve dağıtımları Sn. Bülent İRİ tarafından yapılmıştı ve ekte bilgilerinize sunulmuştur. Geçmiş yazışmalardan bilindiği üzere tahsilât yapılamayan arkadaşlarımız bulunmaktadır. Son aidat taleplerimize sadece Özöztürkler firması yatırmıştır. Cezai tahsilâtlar ise sadece ABC, Ünallar ve Sevimli firmalarından yapmıştır. Müşterek alınan kararla haksızlık olmaması adına bu arkadaşlarımıza ödemeleri iade edilerek sonuçlandırılacaktır. Sn İRİ önümüzdeki hafta ödemeleri gerçekleştirecektir. Konseyde bulunan değerli evraklar da üzerlerine iptal çizimi yapılarak güvenli bir şekilde ilgili arkadaşlara ulaştırılacaktır. Şahsım, tüm konsey üyesi arkadaşlarım adına sistemi algılayan ve samimi destek veren meslektaşlarımıza teşekkür ediyoruz. Sistemin dışında kalmayı isteyen sistemle oynayan, aslında hepimizi aldattığını düşünen arkadaşlarımızı da her zaman olduğu gibi dürüstlüğe ve akliselime davet ediyoruz.

Hakkı geçen tüm arkadaşlarımız haklarını helal etsinler.

Sevgi ve saygılarımla

H. Şükrü ILISAL”

14-13/243-M

(106) Bahsi geçen elektronik posta mesajının ekinde ise aşağıda sunulan bilgiler yer almaktadır:

"Masraflar

TARİH	AÇIKLAMA	TUTAR
	AVUKATLIK ÜCRETİ	14.000,00
	Conrad otel	4.186,00
	Radisson sas kaparo	2.084,00
	Wow otel	2.570,00
17.09.2007	Metod araştırma	5.000,00
27.09.2007	Carnoy hediye çiçek	1.600,00
05.10.2007	Metod araştırma	5.000,00
16.10.2007	Şehit ailelerine	10.000,00
25.10.2007	Tercüme	150,00
15.11.2007	Metod araştırma	9.000,00
15.11.2007	Metod araştırma	3.000,00
25.11.2007	Kaşı beyaz yemek bedeli	1.600,00
22.04.2008	Av. Ücreti	1.200,00
13.05.2008	Metod araştırma	10.000,00
23.06.2008	Metod araştırma	6.000,00
07.08.2008	Metod araştırma	10.000,00
28.08.2008	Metod araştırma	9.000,00

Toplam

94.390,00

		GİRİŞ AİDATI	2007 AİDATLARI	ARAŞTIRMA ŞİRKETİ	CEZA
1	ABDULLAHOĞLU	1.000 TL	700 TL	560 TL	
2	BAYRAM OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	
3	SES OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	
4	SEVİMLİ OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	10.000 TL
5	ESAY OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	
6	HAŞİM BALABAN	1.000 TL			
7	İRDE OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	
8	KAHYAOĞULLARI	1.000 TL	700 TL	560 TL	
9	KUTLU KARDEŞLER	1.000 TL	700 TL	475 TL	
10	SÖZ OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	
11	ÜNALLAR OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	10.000 TL
12	BURÇ OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
13	DÖRTLER OTO	1.000 TL	700 TL	475 TL	
14	GAZİKENT OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	
15	GÜNAY OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	
16	İLİCAK OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	
17	YAVUZ OTO	1.000 TL	700 TL	475 TL	
18	ZABUNOĞLU	1.000 TL	700 TL	560 TL	
19	AÇI	1.000 TL	700 TL	560 TL	
20	AKTİF-İRİYİL	1.000 TL	700 TL	560 TL	
21	CAN OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	
22	NİLKAR	1.000 TL	700 TL	560 TL	
23	ÖZÖZTÜRKLER	1.000 TL	700 TL	560 TL	
24	ŞANÇELİK	1.000 TL	700 TL	560 TL	
25	YILDIRIM OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	
26	BERKE	1.000 TL	700 TL	560 TL	
27	ÇANGA OTO	1.000 TL	700 TL	560 TL	
28	EFE OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
29	GÖREN OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
30	MEPA OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
31	PARLAR OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
32	BANAZ OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
33	GÖRAL OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
34	İNCİROĞLU OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
35	KARATAŞ OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
36	OFZ OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
37	TÜYLÜOĞLU OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
38	ABC OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	10.000 TL

14-13/243-M

39	UYARARSLAN OTOMOTİV	1.000 TL	700 TL	560 TL	
			26.600 TL		
1	ÇAKMAKLI		350 TL		
2	HALİL ÖZTÜRK		350 TL		
3	BAŞARAN OTOMOTİV		350 TL		
4	DEMAKS		350 TL		
5	ERLER		350 TL		
6	ARINER		350 TL		
7	BOLLUK		350 TL		
8	DEMİRBEK		350 TL		
9	FATİH		350 TL		
10	KORKMAZ OTOMOTİV		350 TL		
		39.000 TL	30.100 TL	21.025 TL	30.000 TL

120.685 TL

FAİZ 5.400 TL

126.085 TL

MASRAF 94.390 TLBAKİYE 31.695 TL

Son dağıtılacak meblağlar:

Öz öztürkler.....560

ABC Oto.....10.000

Ünallar..... 10.000

Sevimli.....10.000

TOPLAM..... 30.560

BAKİYE.....1.135 YTL”

(107) Efe Otomotiv’de yapılan yerinde inceleme sırasında elde edilen belgeye aşağıda yer verilmiştir:

“

Bayi	Tahsilat	Tahsil İçin Bekleyen
26.Mar.08	Gazikent	10.000
	Esay	10.000
	H. Balaban	10.000
	Mer oto	-
	Çanga	-
	Ünallar	-
	Can	-
	Yıldırım	-
	Özöztürkler	-
	Ofz	-
	Uyaraslan	-
09.May.08	Sevimli	10.000
	İRde	10.000
	Dörtler	10.000
	Açı	-
	Kahyaoğulları	-
	Bayram	-
	Parlar	-
	Burç	-
	Nilkar	-
	Şançelik	-

14-13/243-M

(108) Raportörlerce Efe Otomotiv’de yapılan yerinde inceleme sırasında Şükrü ILISAL tarafından Konsey toplantılarında tutulan notlar edinilmiştir. Söz konusu toplantı notları şu şekildedir:

“14.04.2007 tarih ve “Peugeot Bayi Konsey Toplantısı” başlıklı notlar:

“Vedat İNCİROĞLU:

Distribütör kanalı= alacaklarımız belirli

Kendimiz ne yapacağız?

Bazı şeylere kendimiz karar vermemiz gerekiyor. Problemler doğru şekilde ortaya konulmalı. Herkesin problemi aynı.

** İç rekabeti nasıl önleriz? Telefonda listeler okunsun. Fiyat aynı olsun telefon ve showroomda. Citroen’de uygulanan sistem fiyat birlikteliği. Dışarıdan bir firma denetliyor. Distribütörün hoşuna gitmesi gerekmez.*

...

Ali BAYRAM-BAYRAM OTOMOTİV:

2 ayda bir toplantı olmalı. Birlikteliğin sağlanması gerekiyor. Karlılıkta sıkıntı çekiyoruz.

...

Kararlarımızın arkasında duralım.

Çorum Bayisi= Erol KARATAŞ:

Önce kendi aramızda karlılığa karar verilmeli. Çok rekabetçi bir firma değiliz.

...

Ersin ÇANGA:

Hedeflerin yanlış tespiti ve aylık satış hedefleri ve havuza ulaşamamak genel sıkıntı. Son 3 aydır dengesiz hedeflerden dolayı primleri alamıyoruz ve zarar ediyoruz. Fiyat birlikteliği olmalı, ama POPAŞ’ı mutlu etmez. Herkes birbirine güvenmeli. Para kazanmak istiyorsak herkes dürüst olmalı. Fiyat birlikteliğinden bütün bayiler rahatsız. Toplantılar sürekli olmalı.

BANAZ (Erdal Bey):

Kar etmediğimizi biliyoruz. %2 olursa Pazar payımız düşer mi?99’da 206 volüm arabasıydı, şimdi 207 neden volüm arabası olmuyor. Pazarlamadan oluyor. 206 sedan da volüm arabası olmadı. En azından telefonda fiyat birlikteliği olmalı.

...

UYARARSLAN (Musa Bey):

...

Fiyat birlikteliği ile ilgili derin yaralar almaya başladık. Ocak ve Şubat’ta ciddi zarar edildi. Mart, masraf ve kar birlikte gidiyor. Milliyetçilik duygularımız kabarsın. Uyanık olup ne yapılacaksa onu yapalım. Eğer birliktelik yapılacaksa, fiyat belirlensin ve bu kontrol edilsin. Cezalı olmalı. Örn: Çek veya biri kontrol etsin.

...

CAN OTO -Cenap YEĞİN)

Birlikteliğin güçlendirilmesi gerekiyor.

2 ayda bir toplantı fazla.

Fiyat birlikteliği değil, karlılık diyelim.

Birbirimize daha samimi olmamız lazım. Efes’i %50 kapasiteyle kullanıyoruz. Faydalanacağımız birçok modül var. Sigortanın üretim kanalından modül elde edebiliriz. Başka bir marka daha alınabilir.

YILDIRIM OTOMOTİV (Yıldırım DAĞITMAÇ)

Azalanları seyretmek istemiyorsak tepki vermemiz gerekir. 99 yılından beri boya fiyatı 10 kat artmış. Renault’da fiyat birlikteliği var. Egolarımız yüzünden çalışanların hakkını Peugeot’ya ödüyoruz. Çözüm= Y/P, tedarik, satış, servis konusunda herkes imza atarsa

14-13/243-M

para kazanırız.

PARLAR OTO- Ahmet PARLAR:

Satış sonrasında önemi büyük. Prensipler kararlarında tüm bayilerin katılımı gerekli. Kriterler 6 ayda bir revize edilecek.(Peu. alınan bilgi) Denetim mekanizmaları olması şart. Türkiye çapında olmalı.

...

ZABUNOĞLU- Murat ZABUN- Kahramanmaraş

...

(Ökkeş KIRICI)

Satış olmadan servis olmaz. Ama 3 aydır servise yöneldim. Kazancın %75'i servisten geçiyor. Herkesin eli birbirinin cebinde. Durumumuz Osmanlı'nın son dönemi gibi hasta adam. Böyle mücadele edersek içten yıkılırız. Karlılığı arttırmak için her şeye imza atarım. Serviste 100 müşteriden 80'i memnun. Fiyatın belirli bir fiyatta olması müşterinin markaya güvenini sağlıyor.

Halef GÜNAY- GÜNAY OTOMOTİV

İmajımızı zedelemeye başladık. Birbirimize şeffaf olmamız gerek.

...

Nezih ALLIOĞLU

Rekabetin kabul edilebilir yönü olması lazım. Bunun karşısında kesin bir ceza olmalı.

Bülent İRİ

Anadolu çalışıyor. Bayiler içinde rüşvet verildi. Birbirimize karşı samimi olmalıyız. Birliktelik olmak kolay, yaşatmak zor. Cezai müeyyideler bölgesel yapılmalı.

Toplantıya katıldığı tespit edilen teşebbüslerin listesi aşağıda gösterilmektedir:

İnciroğlu Otomotiv

Bayram Otomotiv

Karataş Otomotiv

Çanga Otomotiv

Tüylüoğlu Otomotiv

Banaz Otomotiv

Ilıcak Otomotiv

Açı Otomotiv

Kutlu Kardeşler Otomotiv

Dörtler Otomotiv

Burç Otomotiv

Parlar Otomotiv

Göral Otomotiv

Gazikent Otomotiv

Özöztürkler Otomotiv

Can Otomotiv

Yavuz Otomotiv

Günay Otomotiv

İriyıl-Aktif Otomotiv

Sözoto Otomotiv

Uyararslan Otomotiv

Yıldırım Otomotiv

Ototeknik Otomotiv

Zabunoğlu Otomotiv

Mepa Otomotiv"

07.09.2007 tarihli ve "Peugeot Bayi Konseyi Toplantısı" başlıklı notlar:

ŞİLİSAL: PJ öneride bulunsak. Kampanya yaptığın her araç yetkili servise getirilsin. Kasko oranı %50, yenileme %70-75. 307-206-BxR-J9 gibi araçlar servis girişlerini yükseltiyordu. Servis oran 35'te. Adetsel kayıpsa karı yükseltmek gerekiyor. %100 tutarsa araç başı 2,5 kar olur. Hep birlikte olup sadece senden sigorta yaptıracağım. Tedarikçilikte bir meslek. Sig. ile ilgili DM çalışması var. Sigorta ve sağlayıcılarla birlikte bir şeyler üretilebilir. Sadece OYDER bir şey yapamaz.

GÖRAL: İlk aşama AK Sigorta'yla aynı ya da daha düşük olarak kabul ettirelim. Sigorta şirketlerine tavır alarak eksperin keyfiyetinden kurtulabiliriz.

İRDE: İst. diğer bölgeler arasında fiyat farkı oluyor. Bölgesel olarak fiyat birlikteliği olabilir. Tedarikçilik kaldırılınsın. Sigortalar üzerimize gelecek. Sadece Korkmazla kalsaydık. Biz kendimizi vurduk. PJ bize akıl versin. Beni bu risklerden nasıl kurtaracaksın?

14-13/243-M

107-100

206-200

307-300

407-400

PRİ-200

BxR-1000

—————→ Bayi iskontosu kabul edildi.

Satış Sonrası:

YILDIRIM:

...

Kaporta-boyada fiyat birlikteliği yapılmalı, satışta olduğu gibi.

BAŞARAN: Yıldırım'a katılıyor. En az 2 yıldır boya-kaportadan para kazanamıyoruz. Boya fiyatı arttırılmalı. Çok yan sanayi var. Öncelikle boya fiyatlarını arttıralım.

MEPA: Fiyatlar artarsa bize gelmeyecekler. Müşteri kaybı olacak. Ciddi büyüme içinde (Karland). Çok fazla stoğu var.

ABC (Naci Bey): Tedarikçiliğe onay vermiyor. %3-5 istemi kurtaramayız. Bonus sistemiyle yapılabilir. 2 yıl önce satış çok yüksekti.

GÜNAY OTO- Halef GÜNAY: Müşteriyi sigorta şirketiyle baş başa bırakalım. Kalanlarla devam edelim. Sigorta şirketlerini müşteriye deşifre etmemiz lazım.

KORKMAZ: Diğer bayilerle aynı fikirde.

...

BERKE: Tedarik olayına çözüm bulunmalı. Öncelikle en çok tedarik yapanların adım atması gerekiyor.

KUTLU KARDEŞLER: Hepimiz birçok sigorta acentesi var. PJ bir sigortaya anlaştığı zaman diğerlerine rest çekebiliriz.

Vedat İNCİROĞLU: Sigorta ş. fiyat anlaşması yapılmalı. İlerde fiyat artarsa anlaşma kayabilir. Tedarik engellenemez.

Reşat Bey: Hep sigortanın ne vereceğini düşünüyoruz.

NİLSU: Sigorta şirketlerinden çok muzdaripiz. Sist. girerken verilen kar oranları tutmuyor. Sadece PJ özel bir problem değil. Sektörde gerileme bu kadar hızlı olabileceğini düşünmemiştim.

...

Toplantıya katıldığı tespit edilen teşebbüslerin listesi aşağıda gösterilmektedir:

Efe Otomotiv

Göral Otomotiv

İRde Otomotiv

Yıldırım Otomotiv

Başaran Otomotiv

Abc Otomotiv

İnciroğlu Otomotiv

Mepa Otomotiv

Günay Otomotiv

Ilıcak Otomotiv

Açı Otomotiv

Korkmaz Otomotiv

İriyıl-Aktif Otomotiv

Kutlu Kardeşler Otomotiv

Bolluk Otomotiv

29.01.2008 tarihli ve "Peugeot Konsey Toplantısı" başlıklı notlar:

ABC OTOMOTİV: Bireysel çalışma yapılmalı mı?

AÇI OTOMOTİV: Fiyat birlikteliğine uyulmalı. %5 kar marjı kesinlikle sağlanmalı. Satış sonrası da satış birlikteliği gibi olmalı. Diyalogun devamı için konseyin devam etmesi gerekiyor. (Aynı kişilerle)

ABDULLAHOĞLU: Pert araç projesinin desteklenmesi gerekiyor. Ş. ILISAL'ın konsey başkanlığı devam etsin.

AKTİF-İRİYİL: Konsey yapısının süreklilik kazanması gerekiyor. Çok sayıda araç yan sanayiye gidiyor.

14-13/243-M

ARINER: 2S'lerin incelenmesi ile ilgili problem. YP scalaya en fazla 1 veya 2 kişi ulaşabilir.

BANAZ OTOMOTİV: Fiyat birlikteliği devam etmelidir! Galerilere araç verilmelidir.

BERKE: 2008'de sert yaptırımlarla birlikteliği devam ettirmeliyiz.

BAYRAM OTOMOTİV: Konsey olmazsa olmaz.

İRDE OTOMOTİV: Bakım aralıkları çok uzun. Baskıya devam. YP hedefleri kaldırıldı mı yaşayıp görebiliriz. POPAŞ satıcılara prim vermemeli. Verilecekse firma yetkilisine verilmeli, dağılımı o yapmalı. Müşteri ilişkilerinde iyileştirme yapılmalı. Show amaçlı da olsa en azından gelip baksınlar. Fiyat birlikteliği sürmeli!

Ş.İLİSAL: Yedek bir konsey oluşturalım.”

(109) Toplantıya katıldığı tespit edilen teşebbüslerin listesi aşağıda gösterilmektedir:

Abc Otomotiv	Bolluk Otomotiv
Açı Otomotiv	Meroto Otomotiv
Abdullahoğlu Otomotiv	Can Otomotiv
İriyıl-Aktif Otomotiv	Çakmaklı Otomotiv
Arkas Otomotiv	Çanga Otomotiv
Arıner Otomotiv	Dörtler Otomotiv
Banaz Otomotiv	Nilkar Otomotiv
Berke Otomotiv	Demaks Otomotiv
Balaban Otomotiv	Erler Otomotiv
Esay Otomotiv	İRde Otomotiv
Efe Otomotiv	İnciroğlu Otomotiv
Gören Otomotiv	Parlar Otomotiv
Gazikent Otomotiv	Tüylüoğlu Otomotiv
Günay Otomotiv	Zabunoğlu Otomotiv
İlıcak Otomotiv	Yıldırım Otomotiv
Ofz Otomotiv	Sözoto Otomotiv
Karataş Otomotiv	Ünallar Otomotiv
Bayram Otomotiv	Mepa Otomotiv
Sevimli Otomotiv	Özöztürkler Otomotiv
Ses Otomotiv	Demirbek Otomotiv

(110) 01.12.2008 tarihinde raportörlerce yerinde incelemede bulunan Bayram Otomotiv'de yönetim kurulu başkanı Ali Yaşar BAYRAM'a ait bilgisayardan aşağıda ayrıntıları aktarılan toplantı tutanağı alınmıştır:

“

TOPLANTI TUTANAĞI

KATILIMCILAR; PEUGEOT Türkiye Yetkili Satıcıları

KONU ; Yetkili Satıcı Konseyi Oluşturulması

TARİH ; 18.09.2006

Son yıllarda gerek genel ekonomik gelişmeler gerekse sektörel bazda yaşanan olumsuzlukların Yetkili Satıcılar üzerinde oluşturduğu ağır finansal baskılar sebebiyle, konunun daha organize, daha güçlendirilmiş bir oluşumla PEUGEOT ailesi içinde, çözümlere ivme ve daha etkin katkılar sağlamak amacı ile anılan tarihte tüm yetkili satıcı sözcülerinin katılımı ile işbu toplantı düzenlenmiştir.

Genel amacı, bağlı bulunan distribütör firma Popaş'ın tüm ticari ve pazarlama politikalarına, etkin katkı ve önerilerin bölgesel bazda toplanarak tek elden paylaşımını hedeflemek; resmi daireler, ODD; OSD ve OYDER vb kamu kurum ve kuruluşları ile ilgili meslek kuruluşları ve sektörde bulunan diğer dernekler tarafından sektörel bazda yapılacak çalışmalar için oluşturulacak platform ve çalışma gruplarında temsil etmek olan, bu toplantıda alınan temenni, karar ve hususları aşağıda belirtilmiştir.

- PEUGEOT Yetkili Satıcı Konseyi oluşumu için gerekli ön hazırlıkların, Popaş ile paylaşarak organize edilmesi,

14-13/243-M

- Yetkili Satıcı Konseyinin kurulmasına ilişkin ortak temenninin gerçekleştirilmesine ilişkin, 3 aylık bir dönemi kapsayacak, hazırlık, kuruluş çalışmalarında görev alacak Toplantı Kurulu adına tam yetkili, bir Başkan bir Başkan Yardımcısı olmak üzere 7 temsilci üye seçilmesi,

- Kuruluş çalışmaları ve Popaş ile sağlanacak görüşme ile bir sonraki toplantı tarih ve gündeminin belirlenmesi hususlarında, Başkan ve Yardımcılarına tam yetki tanınması konularında tüm katılımcılar, fikir ve görüş birliğine varmışlardır.

Seçilenler; Başkan, Sn. M. Cenap YEĞİN
Başkan Yrd., Sn. Nezh ALLIOĞLU
Üyeler, Sn. Yıldırım DAĞITMAÇ
Sn. Halef GÜNAY
Sn. Necip İRDE
Sn. İhsan ÇELEBİ
Sn. Mustafa MEHMETOĞLU”

(111) Vedat İNCİROĞLU'na ait ajandada 05.02.2008 tarihli Konsey toplantısı sırasında alınan notlar arasında aşağıdaki ifadelere rastlanılmıştır:

“ ...

107

207

206

200 iskonto perakende anahtar tesliminde

308

filoda hiç iskonto yok

407

Partner

Exper

Perakende de düzleme var 0-50 -----0

Boxer

Filoda düzleme yok 50-100 -----50

Bipper

...”

(112) Merotomotiv’de yapılan yerinde incelemede elde edilen “Meroto Peugeot Plaza Toplantı Tutanağı” başlıklı belgenin ilgili bölümleri aşağıdaki gibidir:

“Toplantı Tarihi 31.01.2008

Toplantı Yeri Genel Müdür Odası

Toplantı Saati 18.30

GÜNDEM

1. Fiyat politikası

2. Satış karlılığı.

3. Kredi girişleri.

4. Meroto çalışanları olarak farklı olmak.

5. Müşteri ziyaretleri ve AKTİVİTELER

6. Telefonda müşteri iletişimi.

7. Araç düzeni ve temizliği.

GÜNDEM MADDELERİNİN GÖRÜŞÜLMESİ:

1. 28 OCAK 2008 tarihinde yapılan BAYİLER TOPLANTISINDA açıklanan kararlar gereği fiyatlandırma politikası ŞUBAT itibari ile değişecek olup yeni fiyatlar açıklandığında bilgi verilecektir.

2. Fiyat indirimi yapılan bir aracın fiyatı diğer, araca örnek teşkil etmeyeceği için satılan her aracın bir önceki satıştan, daha karlı olarak satılması gerektiği vurgulandı.”

I.4. İlgili Pazar

I.4.1. İlgili Ürün/Hizmet Pazarı

(113) Hakkında soruşturma yürütülen Peugeot bayileri, Peugeot marka otomobillerin satışı, satış sonrası yedek parça, bakım ve onarım hizmetleri vermektedir. Soruşturmaya konu

14-13/243-M

faaliyet esasen otomotiv pazarında yürütülmüştür. Ancak cezanın şahsileştirilmesi açısından marka bazlı bir pazar tanımı yapılması uygun görülmüştür. Bu çerçevede ilgili ürün/hizmet pazarları "Peugeot marka yeni otomobillerin dağıtımı, satışı ve pazarlaması ve Peugeot marka otomobillerin satış sonrası yedek parça, bakım ve onarım hizmetleri" olarak tespit edilmiştir.

I.4.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (114) Soruşturmaya konu anlaşmaya Türkiye'deki hemen hemen tüm bayilerin katılmış olması nedeniyle, ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

I.5. Yapılan Savunmalar ve Savunmaların Değerlendirilmesi

- *İlgili ürün pazarı tespitinin hatalı olduğu iddiası.*

- (115) Somut olayda yapılacak olan ilgili ürün pazarı tanımı, esas itibarıyla iki hususta önem taşımaktadır. İlk olarak teşebbüslerin pazar paylarının tespit edilmesinde, pazar tanımı belirleyici olmakta, bunun sonucu olarak ise pazardaki yoğunlaşma oranı, rekabet düzeyi ve etkilenen pazarlara ilişkin analizler söz konusu belirlemeye dayanılarak ortaya konulmaktadır. İkinci önemli husus ise teşebbüslere uygulanacak olan yaptırımlardır. Nitekim 15.02.2009 tarih ve 27142 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" uyarınca "ihlal konusu faaliyetlerin yıllık gayri safi gelirler içerisindeki payının çok düşük olması", uygulanacak olan idari para cezasının hesaplanmasında hafifletici sebep olarak değerlendirilebilmektedir.
- (116) Soruşturma Raporu'na konu eylemler, Peugeot bayilerinin "Bayi Konseyi" adı verilen bir yapılanma bünyesinde, fiyat birlikteliğine yönelik çalışmalarda bulunarak yatay seviyede rekabetin kısıtlanması uygulamalarıdır. Dolayısıyla, ilgili şirketler tarafından rekabet hukuku kapsamında en ağır ihlal türleri arasında sayılan fiyat tespiti ve pazar paylaşımına ilişkin faaliyetinin icra edilmesi söz konusudur. Bu itibarla, teşebbüslerin rekabete aykırı amaçla hareket ettiklerinin sabit olduğu bir olayda pazar payı yahut yoğunlaşma gibi değerlendirmelerin ihlalin tespiti sonucunu etkilemeyeceği açıktır. Ayrıca, her ne kadar daha önceki Kurul kararlarıyla da vurgulandığı üzere yeni binek araçların satışında markaların birbiriyle ikame olduğu kabul edilmekte ise de, teşebbüslerin rekabete aykırı eylemlerinin, satış sonrası hizmetlerle birlikte, Peugeot marka araçların dağıtımı, satışı ve pazarlamasına ilişkin olarak gerçekleşmesi sebebiyle ilgili ürün pazarlarının Peugeot marka araçlar ile sınırlandırılmasının uygun olduğu değerlendirilmektedir.
- (117) Öte yandan, ilgili ürün pazarının hafifletici unsurun uygulanmasında etkili olması bakımından ise yapılan pazar tanımının şirketlerin lehine olduğu açıktır. Zira söz konusu şirketler, bağlı oldukları ekonomik bütünlük kapsamında, halihazırda yahut potansiyel olarak Peugeot ile birlikte diğer distribütörler tarafından dağıtımı yapılan araçların da bayiliğini yürütebilmektedir. Aynı zamanda bu şirketlerin otomotiv sektörü dışındaki sektörlerde de faaliyeti bulunmaktadır. Dolayısıyla şirketlerin Peugeot marka araçlara ilişkin faaliyetlerinden elde ettikleri gelir, her durumda şirketlerin gayrisafi gelirlerinin tamamını oluşturmamaktadır. Belirtilen gerekçelerle söz konusu savunma yerinde değildir.
- *Yıldırım Otomotiv'in satış ve servis alanlarında faaliyet gösterdiği en başından bu yana bilinen bir gerçek iken ve soruşturma sonucunda teşebbüse ceza verilmişken tekrar ceza verilmek istenmesinin şirketin aynı faaliyetten iki kere cezalandırılması anlamına geldiği iddiası.*
- (118) Yıldırım Otomotiv yazılı savunmasında, soruşturmanın resmi olarak Yıldırım Servis'e açıldığını, ancak soruşturma sürecinde yapılan incelemeler ve bilgi talepleri kapsamında fiilen Yıldırım Otomotiv'in de sürece dahil edildiğini ifade etmiştir.
- (119) Öncelikle belirtilmesi gereken husus, Yıldırım Otomotiv'e ilişkin bilgi taleplerinin, ilk soruşturma tamamlandıktan ve mevcut soruşturmaya taraf bayilerin birden fazla tüzel kişiliği haiz olduğu bilgisine ulaşıldıktan sonraki tarihlerde gönderilmiş olduğudur. Nitekim bilgi yazılarının tarihlerinin 29.11.2010 ve 11.02.2011 olduğu Yıldırım Otomotiv'in

14-13/243-M

savunmasında da kabul edilmiştir. Dolayısıyla ilk soruşturma döneminde Yıldırım Otomotiv ve Yıldırım Servis olmak üzere iki farklı şirketin varlığından Kurumun haberdar olduğu iddiasının kabulü mümkün değildir.

- (120) Benzer şekilde, aynı teşebbüsün aynı fiilden ötürü iki kez cezalandırıldığı iddiaları da yerinde değildir. Nitekim Peugeot bayileri hakkında yürütülen gerek ilk soruşturmanın gerekse mevcut soruşturmanın konusunu, Peugeot marka yeni otomobillerin dağıtımı, satışı ve pazarlaması ve Peugeot marka otomobillerin satış sonrası yedek parça, bakım ve onarım hizmetleri pazarında fiyat tespiti ve bölge paylaşımı faaliyetlerinde bulunulması oluşturmaktadır. Öte yandan mevcut soruşturmanın konusunu oluşturan 5 teşebbüs, soruşturma kapsamındaki faaliyetlerini iki ayrı tüzel kişilik bünyesinde yürütmüşlerdir. Sözü edilen tüzel kişilikler aynı ekonomik bütünlük içerisinde kabul edilmesine yahut Parlar bakımından tüzel kişiliklerin her ikisi de soruşturma kapsamına dahil olmasına karşın, ilk soruşturmada bahse konu 5 bayinin bu soruşturmanın konusunu oluşturan şirketlerinin gayri safi gelirleri, idari para cezasının takdirinde değerlendirme dışı kalmıştır. Belirtilen şirketlerin varlığından haberdar olunması üzerine ise, söz konusu şirketlerin de incelemeye tabi tutulması zorunluluğu doğmuştur. 2010 yılında yürütülen soruşturma ile halihazırda devam eden soruşturma, konusu ve esasları itibarıyla aynı ve tarafları itibarıyla birbirlerini tamamlayıcı nitelikte olmakla birlikte Rekabet Kurulu, ilgili bayiler yönünden idari para cezasının yeniden hesaplanabilmesi amacıyla 06.08.2010 tarihli kararı geri almak yerine; taraflara bahse konu şirketler özelinde bir kez daha savunma hakkı verilebilmesi amacıyla, diğer bir ifadeyle tarafların lehine olarak, ilk soruşturma dışında kalan tüzel kişiliklerle sınırlı olmak üzere, ikinci bir soruşturma açmış bulunmaktadır. Dolayısıyla mevcut soruşturma çerçevesinde aynı teşebbüs ikinci kez cezalandırılmamakta, teşebbüsün ilk soruşturma dışında kalan tüzel kişiliği hakkında değerlendirme yapılmaktadır.

- Yıldırım Otomotiv ve Yıldırım Servis'in aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer almadığı, faaliyet konularının, ortaklık yapılarının, yetkililerinin ve adreslerinin farklı olduğu iddiası.

- (121) Diğer hukuk alanlarında farklı kişilikler olarak kabul edilmelerine rağmen, bağımsız karar veremeyen, diğer bir ifadeyle kararları üzerinde başka bir gerçek veya tüzel kişinin belirleyici etkisinin bulunduğu şirketler, rekabet hukuku kapsamında söz konusu şirketin kontrolünü haiz olan tüzel kişilik ile aynı ekonomik bütünlük içerisinde kabul edilmektedir. Ekonomik bütünlük belirlenirken kullanılan kontrol testi, hukuki kontrol bakımından hisselerin çoğunluğunu elinde bulundurma yahut yönetim kurulunun çoğunluğunu belirleyebilme gücüne işaret etmektedir. Dosya mevcudu bilgilere göre, Yıldırım Otomotiv'in hisselerinin tamamına sahip olan Yıldırım DAĞITMAÇ, Engin DAĞITMAÇ ve Ertan DAĞITMAÇ, Yıldırım Servis'in hisselerinin ise %97'sini haizdir. Yıldırım Otomotiv; Yıldırım DAĞITMAÇ ve Ertan DAĞITMAÇ tarafından idare olunurken, Yıldırım Servis'in idaresi Yıldırım DAĞITMAÇ, Engin DAĞITMAÇ ve Yılmaz DAĞITMAÇ tarafından yürütülmektedir. Dolayısıyla tarafın iddiasının aksine bahse konu tüzel kişiliklerin ortaklık ve yönetim kurulu yapıları arasında tek kontrolü ortadan kaldıracak bir farklılık bulunmamakta, teşebbüslerin faaliyet konuları veya adreslerinin farklı olmasının ise bu çerçevede herhangi bir etkisi bulunmamaktadır.

- Yıldırım Servis'e ilişkin ihlal tespitinde bulunulduğu ve buna yönelik idari para cezası uygulamasının gerçekleştirildiği, bununla birlikte Yıldırım Otomotiv'e yönelik herhangi bir ihlal tespit edilemediği, zira Yıldırım DAĞITMAÇ'ın katıldığı toplantılarda yalnızca servis hizmetlerine ilişkin olarak görüş beyan ettiği, bu nedenle de Yıldırım Otomotiv'e yönelik idari para cezasına hükmedilmesinin mümkün olmadığı iddiası.

- (122) Öncelikle belirtilmelidir ki Yıldırım Otomotiv yetkilileri, 2006 yılı Bayi Konseyi yöneticileri arasında yer almaktadır. Bayi Konseyi ise yeni araç satışı ile birlikte servis ve yedek parça hizmetlerine yönelik olarak da fiyat birliği faaliyetlerinde bulunmuştur. Bu nedenle, Peugeot marka araçların satışına ilişkin olarak ihlal niteliğinde kararlar aldığı ve uyguladığı tespit edilmiş olan bir teşebbüsün Konsey tarafından servise yönelik alınan kararlardan

14-13/243-M

sorumlu olacağı, ancak satışa yönelik kararlardan sorumlu tutulamayacağı ve bu nedenle de satışa yönelik eylemlerden kaynaklanan ihlalin tarafı olmayacağı savunmasının kabul edilemeyeceği açıktır.

- (123) Kaldı ki, raportörlerin görüştüğü Yıldırım Otomotiv sahibi Yıldırım DAĞITMAÇ tarafından kullanılan aşağıdaki ifadeler, Yıldırım Servis'in yanı sıra Yıldırım Otomotiv'in de ihlale taraf olduğu hususunda herhangi bir şüpheye yer bırakmamaktadır:

"Konsey söylediğim gibi araç satışındaki rekabetin ulaştığı noktada devreye girmişti. Bu nedenle denetimler de yapıldı. Düşük fiyat verenlere ceza verilmesi gündeme geldi ve Metot Araştırma Firmasını Konsey tuttu. Müşteri gibi görüşmeler yaptı bu şirket ve raporlar hazırladı. Müşteri memnuniyetini de içeriyordu. Peugeot'un raporuna alternatif olarak da ortaya çıktı."

- (124) Bunun yanı sıra 14.04.2007 tarihli ve 07.09.2007 tarihli "Peugeot Bayi Konsey Toplantısı" kapsamında Yıldırım Otomotiv yetkilisi tarafından dile getirilen ifadeler sırasıyla aşağıdaki gibidir:

"YILDIRIM OTOMOTİV (Yıldırım DAĞITMAÇ)

Azalanları seyretmek istemiyorsak tepki vermemiz gerekir. 99 yılından beri boya fiyatı 10 kat artmış. Renault'da fiyat birlikteliği var. Egolarımız yüzünden çalışanların hakkını Peugeot'ya ödüyoruz. Çözüm= Y/P, tedarik, satış, servis konusunda herkes imza atarsa para kazanırız."

YILDIRIM:

...

Kaporta-boyada fiyat birlikteliği yapılmalı, satışta olduğu gibi."

- (125) Aktarılan delillerin varlığı ışığında, Yıldırım Otomotiv'in satış bakımından ihlale taraf olmadığı savunmasının kabulü mümkün görülmemektedir.

1.6. Değerlendirme

1.6.1. 4054 Sayılı Kanun'un 4. Maddesi Çerçevesinde Değerlendirme

- (126) 2005 yılında Peugeot İstanbul bayileri arasında gerçekleştirilen bir oluşum, daha sonra 2006 yılında başka bayilerin de katılımıyla Peugeot Türkiye Bayi Konseyi adı verilen bir yapılanmaya dönüşmüştür. Bayi Konseyi'nin bu yapılanması 2006 yılı Eylül ayında teşkil edilmiş olup, Konsey 2008 yılı Eylül ayına kadar faaliyet göstermiştir. Konsey faaliyet gösterdiği iki yıllık süre zarfında iki farklı yapılanmaya sahip olmuştur. Konsey'in kuruluşundan 2007 yılı Şubat ayına kadar devam eden ilk yapılanmada, Konsey yönetimi bir başkan, bir başkan yardımcısı ve beş bölge temsilcisinden oluşmaktadır. Bölge temsilcileri kendi bölgelerinde yer alan bayiler ile iletişimi sağlamaktadır. 2006 yılında Konsey'e üye olan 39 bayi bulunmakta olup, bayilerin tümü yeni araç satışı ile yedek parça satış ve yetkili servislik faaliyetlerini yürüten (3S) bayilerdir. Konsey'in dağılmasına kadar devam eden ikinci yapılanmada ise Konsey yönetimi bir başkanın altında ona bağlı olan altı bölge temsilcisinden oluşmaktadır (ayrıca altı tane yedek bölge temsilcisi belirlenmiştir ve bölge temsilcilerinden biri de başkan yardımcılığı görevini yürütmektedir). İkinci yapılanmada Konsey'e yedek parça satış ve/veya yetkili servislik faaliyetlerinde bulunan (2S ve 1S) bayiler de katılmış olup, Konsey'in üye sayısı zaman içerisinde 56'ya yükselmiştir. Sonuç olarak dönem dönem başkanın ve bölge temsilcilerinin değiştiği görülmekle birlikte, Konsey'in piramit şeklinde örgütlenen temel yapısının muhafaza edildiği anlaşılmıştır.
- (127) Konsey'in amacı bir yandan Peugeot bayilerini bir çatı altında toplamak, sağlayıcı karşısında daha güçlü olmak ve Peugeot ile olan iletişimi sağlamaktır. Garanti uygulamaları, kampanyalar, bayilik kriterleri, prim sistemi, kâr marjı, iskonto oranları gibi konuları içeren bu amacı gerçekleştirmek adına bayiler Konsey'e yetki belgesi vermekte ve bu belge Peugeot'a iletilmektedir. Böylece Konsey'in temsil yeteneği, sağlayıcı tarafından da tanınmış olmaktadır. 06.08.2010 tarihli Kurul kararına esas teşkil eden

14-13/243-M

önaraştırma ve soruşturma sürecinde elde edilen belgelerden Konsey'in bu anlamda önemli bir işlev gördüğünü belirtmek mümkündür.

- (128) Diğer taraftan Konsey'in çalışmalarının bir diğer yönü, fiyat birlikteliğine yönelik çalışmalarda bulunarak bayiler arası rekabetin kısıtlanması ile ilgilidir. Yani Konsey'in diğer amacı, rekabet sonucu tüketiciye giden refah kaybını engellemek ve bunun bayilerde kalmasını sağlamaktır. Nitekim bir belgede yer alan;

“Genel amacımızda pazar piyasanın rekabet nedeniyle alıp götürdüğü bizlere ait karların, yani, işimizin hakkı olan karların bizlerde kalmasını sağlamaktır.

...

Umarım almış olduğumuz bu kararlar, bizim yaşam hakkımız olan kar marjlarımızı başkalarına aktarmamızı engeller ve kendi içimizdeki haksız ve sessizden yapılan iç rekabeti ortadan kaldırır.”

ifadeleri bunu net olarak göstermektedir.

- (129) Burada ise başlıca iki husus dikkat çekmektedir. Birincisi, özellikle yeni araç satışı bakımından fiyat, indirim gibi hususların belirlenmesidir. İkincisi ise satış sonrası hizmetler bakımından özellikle sigorta şirketlerine karşı işçilik ücretlerinin ve yedek parça fiyatlarının ve tedarik koşullarının tespit edilmesidir. Soruşturma konusunu oluşturan iddialardan en önemlisi bayilerin araç satışına yönelik olarak fiyat tespit etmeleridir. Yerinde incelemelerde elde edilen elektronik posta mesajlarında “fiyat birlikteliği” (kısaca FB olarak da geçmektedir) olarak adlandırılan ve ilk olarak İstanbul bayileri arasında yapıldığı anlaşılan bu uygulama, zamanla genele yayılmış ve Konsey'in kurulmasına da katkı sağlamıştır.

- (130) Yerinde incelemelerde elde edilen belgeler incelendiğinde bayiler arasında yapılan yazışmaların büyük çoğunluğunun satış fiyatları üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Konsey'in bu yöndeki çalışmaları gerek perakende satışlarda gerekse filo satışlarında Peugeot'nun belirlediği tavsiye fiyatlar üzerinden yapılacak iskontoların belirlenmesine yöneliktir. Nitekim Konsey Başkanı Şükrü ILISAL tarafından 02.11.2007 tarihinde bayilere gönderilen ve “Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler” bölümünde de sözü edilen bir iletide yer verilen;

“İç rekabetin hepimizde farklı boyutlarda, ekonomik zarar ve moralsizlik şeklinde yaşanması, kar odaklı, birlikte hareket etme ve sorun çözmemiz gereğini ortaya koymaktadır.”

yine bir belgede yer alan,

“... Bu birlikteliğin (fiyat birlikteliğinin) devam etmesi için kendimize düşen her türlü görevi yapacağımızdan emin olmanızı isterim. ...”

ve 14.04.2007, 07.09.2007 ve 29.01.2008 tarihli toplantı notlarında yer alan,

“Vedat İNCİROĞLU:

** İç rekabeti nasıl önleriz? Telefonda listeler okunsun. Fiyat aynı olsun telefon ve showroomda.*

İRDE: İst. diğer bölgeler arasında fiyat farkı oluyor. Bölgesel olarak fiyat birlikteliği olabilir. Tedarikçilik kaldırılсын. Sigortalar üzerimize gelecek. Sadece Korkmazla kalsaydık. Biz kendimizi vurduk. PJ bize akıl versin. Beni bu risklerden nasıl kurtaracaksın?

AÇI OTOMOTİV: Fiyat birlikteliğine uyulmalı. %5 kar marjı kesinlikle sağlanmalı. Satış sonrası da satış birlikteliği gibi olmalı. Diyalogun devamı için konseyin devam etmesi gerekiyor. (Aynı kişilerle)

BANAZ OTOMOTİV: Fiyat birlikteliği devam etmelidir! Galerilere araç verilmelidir.

BERKE: 2008'de sert yaptırımlarla birlikteliği devam ettirmeliyiz”

14-13/243-M

ifadeleri Konsey üyelerinin fiyat birlikteliği amacını taşıdıklarını göstermektedir. Bu bağlamda bir belgede yer alan;

“Filo satış fiyatlarında yaşanan yanlışlıklar ve hatalar üzerine konuya açıklık getirmek istiyorum. Filo satış fiyatlarında herhangi bir kesinti yapılmaması gerekir. Bu konuya dikkatlerinizi rica ederim.

Örnek: A tablosu 21 220 ytl olan araç da 20 ytl küsürat atılamaz fiyat 21 220 ytl dir.”,
bir diğer belgede bulunan,

“Yeni ürünümüz BİPPER için aynı 308 aracımız gibi taviz vermeden liste fiyatını uygulayarak karlılığımızı artıralım ve bölge bayilerini bilgilendirelim...”

ve bir başka belgede yer verilen,

“Aralık ayı iskonto rakamlarımız kasım ayı ile aynı devam etmektedir. Kampanya şartlarının değişmemesi bu karar için örnek teşkil edecektir. Ayrıca yeni ürünümüz BİPPER için iskonto uygulanmaması yönünde ortak karar açıklanmıştır.”

ifadeleri, yeni araç satışında yapılan iskonto oranlarına yönelik varılan mutabakatların somut örneğidir. Bir başka örnek ise Nezh ALLIOĞLU tarafından önerilen ve aynı tarihte devam eden yazışmalarda mutabakata varılan indirimler;

“Mevcudu değiştirmeyelim, yine aynıısını devam edelim.

Sadece sisteme giren 308’e 300 ytl yapalım.

Sisteme girmeyen, reklamı dahi yapılmayan Bipper’e niye indirim yapıyoruz. Yani;

107.....100 ytl

206..... 200

207.....200

307.....Maliyet serbest

308.....300

407.....400

Partner...300

*Boxer*expert.....FİLO*

Bipper...küsürat kaldırma”

şeklinde belirtilmiştir.

(131) Diğer taraftan dosya mevcudu çeşitli belgelerde yer alan;

- *“Bölgemizde fiyat istikrarı ve bölge ihlalini önlemek adına, bölgemiz dışından gelecek araç teslimatı istekleri hiçbir bayimiz tarafından yapılmayacaktır. Konu ile ilgili size gelen talepleri bu doğrultuda değerlendirmeniz ve Popaş tarafından diğer bayilerin araçlarının teslimat isteklerinin bölgemize yapılmamasını sağlamanızı rica ederim.”*

- *“Bildiğiniz üzere İstanbul bayileri bölgelerini koruma adına anadoludan gelen araç teslimatlarını yapmama kararı almışlardır. Bu karar doğrultusunda da, bölgemizden birkaç bayinin müşterilerinin şirketlerinin merkezi Anadolu olmasına rağmen şirket şubelerine teslimatı anlamında yaptıkları isteklerini reddetmiş bulunmaktadır. Bölge olarak bizde, bölgemize dışarıdan satış tacizini önlemek ve fiyat istikrarımızı korumak adına, bölgemiz dışından gelecek teslimat taleplerine karşılık vermeyeceğimizi belirtir, bu konu üzerinde tüm bayi arkadaşlarımızın hassasiyetle durmasını rica ederim.”*

ifadeleri Konsey’in fiyat birlikteliği amacına hizmet etmesinin yanında dikeyde pasif satışların kısıtlanması yatayda ise bölge paylaşımı şeklinde nitelendirilebilecek rekabet kısıtlamaları örnekleri olarak dikkat çekmektedir.

(132) Konsey, perakende ve filo araç satışında fiyat birlikteliğinin sağlanmasının yanı sıra sigorta şirketlerine yönelik olarak yedek parça satış ve işçilik ücretlerinde uygulanan iskonto oranları hususunda da birlikte hareket etmek amacıyla faaliyetlerde bulunmuştur. Bunun en önemli sebebi, belgelerde belirtildiği üzere, toplam karların %75-85’inin satış sonrası hizmetlerden elde edilmesidir. Konsey’in satış sonrasında da fiyat birlikteliği

14-13/243-M

yapma niyeti, 07.09.2007 tarihli Bayi Konseyi toplantı notlarında yer alan hususlardan anlaşılmaktadır:

“Satış Sonrası:

YILDIRIM:

...

Kaporta-boyada fiyat birlikteliği yapılmalı, satışta olduğu gibi.

BAŞARAN: Yıldırım'a katılıyor. En az 2 yıldır boya-kaportadan para kazanamıyoruz. Boya fiyatı arttırılmalı. Çok yan sanayi var. Öncelikle boya fiyatlarını arttıralım.

GÖRAL: İlk aşama AK Sigorta'yla aynı ya da daha düşük olarak kabul ettirelim. Sigorta şirketlerine tavır alarak eksperin keyfiyetinden kurtulabiliriz.

...

Vedat İNCİROĞLU: Sigorta ş. fiyat anlaşması yapılmalı. İlerde fiyat artarsa anlaşma kayabilir. Tedarik engellenemez.”

- (133) Konsey'in yukarıda bahsi geçen boya fiyatlarında anlaşma yapma niyetinin uygulamaya konulduğu elde edilen bir belgede yer alan aşağıdaki ifadelerden de açıkça anlaşılmaktadır:

“07.09.2007 tarihinde yapmış olduğumuz konsey toplantısında yaptığımız çalışma sonucunda boya fiyatları ile ilgili tavsiye edeceğimiz parça başına fiyatlar ekte mevcuttur.

...

	Tamir Etme		Değiştirilme	
	Eski	Yeni	Eski	Yeni
Tampon	130	150	120	150
Marşbiyel	120	150	180	220
Çamurluk	120	150	120	150
Kapı	130	170	180	220
Kaput	150	200	180	220
Arka Çamurluk	130	170	150	180
Tavan	200	240	200	240
Ufak Parçalar	80	100	80	100

...”

“...

Son yapmış olduğumuz genel toplantıda ... herkesin destek verdiği boya fiyatlarında zarar etmeyecek bir mantıkla Taban rakamların tespiti çalışması sonuçlanmıştır. ... rakamlar ekli dosyada bilgilerinize sunulmakta. Servislerimizin yetkililerinin 01.10.2007 tarihi itibarıyla başlayacak bu uygulamaya azami dikkati göstermelerini rica ediyoruz...”

Buna ek olarak, bir belgede “Yine Sn.Bülent İRİ başkanlığında satış sonrası ile 2008 yılında başlatmayı hedeflediğimiz bir çalışma gurubu oluşturduk. Amacımız daha karlı bir satış sonrası birlikteliği.” hususu yer almaktadır.

- (182) Yukarıda yer verilen bir diğer belgenin içeriği ise Konsey'in sigorta şirketlerine uygulanacak indirim oranlarına yönelik çalışmalar yaptığı ve maksimum indirim oranlarını belirlediğini ortaya koymaktadır:

“Son yapılan toplantıda 2008 Ocak itibarıyla ...Türkiye Peugeot bayi teşkilatı max iskonto oranlarında aşağıdaki şekilde fikir birliğine varmıştır.

Sigorta şirketlerine yedekparça iskontosu max %10

Sigorta şirketlerine işçilik iskontosu max %10

14-13/243-M

Servis filo müşteri iskonto oranı max %10

Tedarik iskontoları tüm sigorta şirketlerine max %15

Banko satış iskontoları max %15 ...”

- (183) Sözü edilen fiyat birlikteliğine uyulmasını sağlamak amacıyla Konsey tarafından bir denetim sistemi kurulmuştur. Peugeot tarafından yaptırılan müşteri memnuniyeti araştırmasına alternatif olması ve müşteri memnuniyetini ölçmek amacının yanında fiyat birlikteliğinin devamını sağlamak adına, anlaşmaya uymayan bayilerin tespit edilmesi için “Method Research Company” unvanlı bir teşebbüs ile anlaşma yapılmıştır.¹ Bu anlaşma çerçevesinde adı geçen teşebbüs, “gizli müşteri araştırması” adıyla bir çalışma yürütmektedir. Bu çalışmada, müşteri gibi davranan araştırma şirketi çalışanları tarafından bayilerin belirlenen fiyatlardan daha düşük fiyatlar uygulayıp uygulamadıkları ses kayıtları alınmak suretiyle tespit edilmektedir. Yukarıda, “Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler” bölümünde yer verilen belgelerde yer alan ifadelerden görüldüğü üzere daha sonra ses kayıtları, ilgili bayiye ve Konsey başkanına iletilmekte, başkan ve birkaç üye tarafından kayıtlar dinlenmek suretiyle bir değerlendirme yapılmaktadır. Bu yazışmalardan başlıca örnekler ise şunlardır:

“Ayrıca Methot Araştırma kayıtları çarşamba günü ulaştıracağını söyledi. İsterseniz aranızda konuşarak ne gün sizler için uygunsa İstanbul’da buluşup dinleyip karar verelim. ...”

“Bugün Method kanalıyla gelen Ankara ve İstanbul ili sonuçları mevcut arkadaşlarımızla dinlenmiş, gelen 5 bayi arkadaşımızla ilgili kayıtlarda cezayı gerektirecek bir sonuç çıkmamıştır.”

“Gazikent ile yapılan ve kayda alınan telefon görüşmesinde Gazikent’te çalışan [...] adındaki satıcının 37.100 ytl’lik araca 36500 ytl fiyat verdiği tespit edilmiştir. Gereğinin yapılmasını arz ederim. ...”

“Bugün ... şükrü-levent-bülent üçlüsü gelen kayıtları dinledik. Doğal olarak önce sadece kendileri gönderi yaparak bilgilenmelerini ve bizlerde olabilecek hataları ortadan kaldırmak için görüşlerini istiyoruz.

Bu arada sizin firmada da hata olduğunu düşündüğümüz kaydı size iletiyoruz. Sizin de bir dinlemenizi istedik. ...”

- (184) İlgili bölümde ayrıntılı olarak yer verilen yazışmalardan görüldüğü üzere ses kayıtlarında yer alan tespitler Konsey tarafından değerlendirilmekte, ihlali gerçekleştiren bayiler ihlalin nedenlerine ilişkin açıklamalarda bulunmaktadır. Sonrasında ise ilgili bayilerin cezalandırılması aşamasına geçilmektedir. Bundan başka, Konsey yapılanması dâhilindeki bölgelerde de fiyat indirimini yapan bayiler bölge sorumlularına bildirilmekte, bölge sorumluları da durumu Konsey yönetimi ile paylaşmaktadır. Dolayısıyla bölge içerisinde de fiyat birlikteliğinin korunmasına yönelik bir denetim sağlanmış olmaktadır. Bu durum yazışmalardan açıkça anlaşılmaktadır.

- (185) Konsey yapılanmasında fiyat birlikteliğinin devamlılığının sağlanması için bir ceza mekanizmasına da yer verildiği görülmektedir. Yapılan incelemelerde edinilen belgelerden 10.000 TL olarak belirlenmiş olduğu anlaşılan para cezasının yukarıda yer alan yazışmalardan görüldüğü üzere hangi tarihten itibaren uygulanacağı Konsey üyeleri arasında tartışılmış, sonuç olarak 2007 yılının Kasım ayından itibaren uygulanmasına karar verilmiştir. Ayrıca ihlalin tekrarı halinde her bir ihlal için ne kadar ceza uygulanacağına ilişkin olarak da çeşitli yazışmaların yapıldığı gözlenmiştir:

“... ABC Otomotivin 3 adet araca düşük fiyatlar vermesi neticesinde kendilerine 10.000 ytl ceza uygulamamız parayı hesaba geçirmeleri sonucunda gerçekleşmiştir. Ancak

¹ Yerinde incelemeler sırasında edinilen “Ekim 2007 Peugeot Gizli Müşteri Araştırma Raporu”nda “Araştırmanın ana amacı Peugeot Türkiye yetkili bayilerinin satın alma sürecinde, müşterilerine yaklaşımları ve finansal konularda yapılan indirimlerin istenilen standartlarda olup olmadığının belirlenmesidir.” ifadeleriyle yapılan çalışmanın amacı belirlenmiştir.

14-13/243-M

uygulamanın her bir araç için ayrı uygulanması gerekliliği ABC Otoya belirtilmekle beraber, 1. cezai işlem uygulaması yapıldıktan sonra tekerrürü halinde bir nevi askıda tutulan 2 cezanın da kendilerine uygulanacağını belirtmesini zaruri görmekteyim. Böylelikle her bayinin yapacağı haksız rekabetin karşılıksız kalmayacağı imajı da verilmiş olacaktır. ...”

“... Şu anda elimde Ünallar'ın uygunsuz fiyat arz eden kaydı var. Kopyasını gönderebilirim. Rafa kalkan diğerleri ile işleme konmasını –yani 20.000 olarak- teklif ediyorum.”

- (186) Bununla birlikte yapılan tartışmalar sonucunda daha farklı ceza miktarlarının belirlendiği aşağıda sunulan ve Konsey Başkanı Şükrü ILISAL tarafından bölge temsilcilerine gönderilen mesajdan anlaşılmaktadır:

“Yine 09.05.2008 tarihinde yapılan konsey toplantısında, konseyimizin müşterek kararı olan yeni uygulama aşağıdaki gibidir.

- 1.tespit 5.000
- 2.tespit 7.500
- 3.tespit 10.000
- 4.tespit 12.500 v.b. şeklinde uygulanmasına karar verilmiştir.”

Fiyat ihlallerine ilişkin yapılan tespitler sonucunda cezaların tahsilatını sağlamak amacıyla bayiler tarafından Konsey'e çeklerin gönderildiği ve belirlenen hesap numaralarına üç bayinin (Sevimli Oto, Ünallar ve ABC Otomotiv) ödeme yaptığı anlaşılmıştır.

Soruşturma sürecinde yapılan tespitlerden fiyat ihlallerine uygulanan yaptırımın sadece Konsey tarafından verilen para cezasıyla sınırlı kalmadığı, buna ek olarak bayilerin ihlallere sebep olan satış personelinin işten çıkardığı görülmektedir. Yazışmalardan alınan aşağıdaki ifadeler bu durumu açıkça göstermektedir:

“... başımıza “haysiyetsiz personel” tarafından gelmesi olası, sizin başınıza gelen bu tatsız duruma gösterdiğiniz hassasiyet ve daha da ötesi reaksiyondan dolayı şahsım adına teşekkür ederim.”

“... Method firmasının yapmış olduğu çalışmanın sonucu beni şahsen firmam adına çok üzümüştür. ... Çünkü telefon kaydındaki satıcım adı sorulduğunda da yalan söylüyor. Bu da yakın zamanda davranışları yüzünden hakkında tutanak tuttuğumuz bu satıcının art niyetli ve şirkete zarar verme yaklaşımını anlatıyor. Satışa dönüşmesi sonuçta imkansız olan bu kaydın bahanesi yoktur. Bu satıcımız [...] bu kaydı dinledikten hemen sonra işten çıkartılmıştır. Bu çıkan sonuçtan dolayı herkesten özür diliyorum. ...”

“Bu konuya karışmış olan satış temsilcilerinin de cezasız kalmayacağını ve kademeli olarak işten çıkarılacaklarını size bildiririm.”

“Söz konusu olayda adı geçen şahıs olan satış danışmanımız [...], bu konuda yönetiminden onaysız bir satış gerçekleştirmesinden dolayı şirketimizden 25.03.2008 tarihi itibarıyla ilişkisi kesilmiştir.”

- (187) Sonuç olarak buraya kadar yer verilen bilgi ve belgelerden anlaşıldığı üzere, fiyat birlikteliğinin başlangıcını 2005 yılında İstanbul bayileri arasındaki işbirliği oluşturmaktadır. Bu durumu, yukarıda da yer verilen bir belgede yer alan;

“İstanbul ilinin 4 yıl önce başlattığı mevcut minimum karların sistem içerisinde kalması için yapılan çalışmalar, daha sonra tüm teşkilatımız tarafından benimsenmiş ve araç satış fiyatlarında kar kayıplarını önleme amaçlı çalışmalar başlatılmıştır.”

ifadeleri ortaya koymaktadır.

- (188) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin birinci fıkrası “Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır” hükmünü haizdir. Aynı maddenin ikinci fıkrasının (a) bendinde mal veya

14-13/243-M

hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satış şartlarının tespit edilmesi; (b) bendinde ise mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü yasaklanan haller arasında sayılmıştır. Kanun'un 4. maddesi kapsamına giren, fiyat tespiti ve pazar paylaşımı gibi unsurlar içeren yatay seviyedeki faaliyetler per se yasak kabul edilmektedir. Dolayısıyla bu tür anlaşmalar Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde bireysel muafiyet alabilecek nitelikte değildir.

- (189) 2005 yılında İstanbul'daki Peugeot bayileri arasında gerçekleştirilen bir oluşumla başlayan ve zaman içerisinde Türkiye geneline yayılarak, 2008 yılı Temmuz ayına kadar devam eden Peugeot bayilerinin uygulamalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin (a) ve (b) bentleri kapsamında rekabeti kısıtlama amacını taşıyan ve bu etkiyi doğuran yatay bir anlaşma olduğu değerlendirilmektedir. Nitekim yukarıda yer verilen bilgi ve belgelerden, Bayi Konseyi'nin yeni araç satışı ve satış sonrası yedek parça, bakım ve onarım hizmetlerinde bayiler arası rekabeti kısıtlamak amacıyla fiyat ve indirim oranlarında birliktelik sağlanması için çalışmalar yaptığı anlaşılmıştır. Bu kapsamda ortak belirlenen fiyat ve indirim oranlarına tüm bayilerin uymasının temin edilmesi amacıyla Konsey'in denetim ve cezalandırma mekanizmalarını uyguladığı görülmektedir. Sonuç olarak, Konsey'in faaliyette bulunduğu süre zarfında her ne kadar fiyat birlikteliğine uymayan bayiler ortaya çıksa da rekabeti bozma amacını taşıyan söz konusu anlaşmanın uygulandığı anlaşılmıştır.
- (190) Peugeot Bayi Konseyi'nin işaret edilen eylemlerinin hukuki niteliği bakımından önemle belirtilmesi gereken husus, bahse konu eylemlere ilişkin olarak yürütülen ilk soruşturma neticesinde Kurulun 06.08.2010 tarihli ve 10-53/1057-391 sayılı kararı ile sözü edilen eylemlerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğinin tespit edilmiş olduğu ve 44 Peugeot bayisi hakkında idari para cezası uygulanmasına karar verildiğidir. Dolayısıyla söz konusu tüzel kişiler ile işbu soruşturmaya taraf olan Yıldırım Otomotiv'in dahil olduğu bayiliğin eylemlerinin ilgili Kanun hükmünü ihlal ettiği açıkça görülmektedir.
- (191) Öte yandan, tarafından verilen 06.08.2010 tarih ve 10-53/1057-391 sayılı karar ile sonuçlandırılan ilk soruşturma, Peugeot marka araçların satışı ile servis ve yedek parça hizmetlerine ilişkin faaliyetlerin tamamını kapsar nitelikte olup sözü edilen faaliyetleri gösteren ve ihlale dahil olan teşebbüslerin tamamı soruşturmaya taraf kabul edilmiştir. Bununla birlikte nihai kararın verilmesini müteakip, 5 adet Peugeot bayisinin özellikle araç satışı ile servis ve yedek parça hizmetlerinde birden fazla tüzel kişilik altında faaliyet gösterdiği, ancak söz konusu bilgiye soruşturma döneminde sahip olunmadığından, belirtilen bayilerin diğer tüzel kişiliklerinin soruşturma dışında kaldığı tespit edilmiştir. Bu çerçevede Kurulun 28.04.2011 tarih ve 11-26/509-M sayılı kararı uyarınca Yıldırım Otomotiv ve benzer durumdaki dört şirket hakkında soruşturma başlatılmıştır.
- (192) Bu noktada öncelikle belirtilmesi gereken husus, ikinci soruşturmaya taraf olan ve işbu karara konu olan Yıldırım Otomotiv'in ilk soruşturmaya konu olan Yıldırım Servis ile ortaklık ve yönetim yapıları itibariyle aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer aldığıdır. Sözü edilen durum, bahse konu bayinin daha önceki soruşturma kapsamında soruşturma bildirmesi, soruşturma raporu ve ek görüşte yer verilen iddialara yönelik vermiş olduğu yanıtlardan da anlaşılmıştır. Nitekim Yıldırım Servis yazılı savunmalarında yeni araç satışı, servis ve yedek parça faaliyetlerine ilişkin iddiaların tamamına ilişkin olarak ilgili bayi adına savunma yapmıştır. Dolayısıyla belirtilen faaliyetlerin tek bir ekonomik bütünlük bünyesinde yürütüldüğü ilgili teşebbüs tarafından da kabul edilmiş bulunmaktadır.
- (193) Buna ek olarak, Yıldırım Otomotiv tarafından sunulan ortaklık ve yönetim yapılarına ilişkin bilgiler de bayilerin tüzel kişiliklerinin aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer aldığını ortaya koymaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 3. maddesi uyarınca teşebbüs; *"piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimleri"* ifade etmektedir. Dolayısıyla ticaret hukuku anlamında ayrı tüzel kişilikleri haiz olmasına karşın rekabet hukuku çerçevesinde

14-13/243-M

bağımsız karar veremeyen şirketler, belirtilen şirketlerin kontrolünü elinde bulunduran teşebbüs ile birlikte tek teşebbüs olarak değerlendirilecektir. Benzer durum aynı gerçek veya tüzel kişi tarafından kontrol edilen şirketler bakımından da söz konusu olacaktır. Dolayısıyla ekonomik bütünlüğün tespitinde kontrol testi esas alınmakta, belirtilen testin uygulanmasında ise incelemeye konu şirketlerin ortaklık ve yönetim yapılarından hareketle hukuki ve fiili kontrol durumları ele alınmaktadır.

- (194) Bu çerçevede Yıldırım Servis ve Yıldırım Otomotiv'in ortaklık yapısı ve kimler tarafından idare olunduğu incelendiğinde, dönem itibarıyla Yıldırım Otomotiv'in hisselerinin tamamına sahip olan Yıldırım DAĞITMAÇ, Engin DAĞITMAÇ ve Ertan DAĞITMAÇ'ın, Yıldırım Servis'in hisselerinin ise %97'sini haiz olduğu görülmektedir. Ayrıca, Yıldırım Otomotiv; Yıldırım DAĞITMAÇ ve Ertan DAĞITMAÇ tarafından idare olunurken, Yıldırım Servis'in idaresi Yıldırım DAĞITMAÇ, Engin DAĞITMAÇ ve Yılmaz DAĞITMAÇ tarafından yürütülmektedir. Sonuç olarak sözü edilen tüzel kişilikler aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer almakta ve rekabet hukuku bağlamında tek teşebbüs olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

1.6.2. Ceza Miktarının Takdirine İlişkin Değerlendirme

- (195) Hakkında soruşturma yürütülen ve Konsey çatısı altında perakende ve filo araç satışlarına ilişkin fiyat birlikteliği ve bölge paylaşımı şeklinde nitelendirilebilecek eylemlerin yanında, sigorta şirketlerine yönelik olarak hem yedek parça indirim oranları hem de işçilik ücretlerinde birliktelik sağlamayı amaçlayan teşebbüsler arasında yer alan Yıldırım Otomotiv'e 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi ile 15.02.2009 tarih ve 27142 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim 4030 Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik hükümleri uyarınca idari para cezası uygulanması gerekmektedir. Bu çerçevede, söz konusu mevzuat hükümleri ve Ankara 9. İdare Mahkemesinin 26.11.2013 tarih ve 2013/660 E., 2013/1694 K. sayılı kararı gereğince verilecek idari para cezasının takdirinde Yıldırım Otomotiv'in 2011 mali yılı sonunda oluşan gayri safi geliri esas alınmıştır.

J. SONUÇ

- (196) Önaraştırma ve soruşturmaya ait tüm savunma, ek savunma, sözlü savunma tutanakları, raporlar, yargı kararı ve dosya içeriğinde yer alan tüm bilgi ve belgelerin incelenmesi sonucunda; 12.04.2012 tarihli ve 12-20/557-141 sayılı Kurul kararı ile Türkiye Peugeot Bayi Konseyi yapılanması altında bir araya gelen diğer Peugeot bayileri ile birlikte perakende ve filo araç satışlarında fiyat birlikteliği ve bölge paylaşımı yapmak, satış sonrası hizmetler bakımından sigorta şirketlerine yönelik yedek parça indirim oranlarında ve işçilik ücretlerinde anlaşmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği belirlenen Yıldırım Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.'ye 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesi ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi, ikinci fıkrası ve üçüncü fıkrasının (a) bendi hükümleri ile Ankara 9. İdare Mahkemesinin 26.11.2013 tarihli ve 2013/660 E., 2013/1694 K. sayılı kararı dikkate alınarak 2011 mali yılı sonunda oluşan ve Kurul tarafından belirlenen yıllık gayri safi gelirlerinin taktiren %0,5'i oranında olmak üzere 96.543,12 TL idari para cezası verilmesine OYÇOKLUĞU ile karar verilmiştir.

**Rekabet Kurulu'nun 03.04.2014 Tarih ve 14-13/243-M Sayılı Kararına
KARŞI OY GEREKÇESİ**

Kurulumuz, 12.04.2012 gün ve 12-20/557-141 sayılı kararının Ankara 9.İdare mahkemesinin 26.11.2013 gün ve E.2013/660, K.2013/1694 sayılı kararı ile idari para cezası verilirken ciro yılının yanlış tespit edildiği gerekçesiyle iptali üzerine, mezkur Kararında, 4054 sayılı Kanun'un 4.maddesine aykırı uygulamaları nedeniyle, aynı Kanun'un 16. maddesi ve Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik uyarınca hakkında soruşturma yapılan motorlu taşıtlar pazarında faaliyet gösteren teşebbüse, 2011 yılı cirosu esas alarak, İdare Mahkemesi kararı doğrultusunda idari para cezası verilmesine karar vermiş bulunmaktadır. Anılan bu para cezası belirlenirken 4054 sayılı yasa ile birlikte, yukarıda belirtilen Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in ilgili hükümlerinin uygulanarak verilen ceza miktarının gerekçelendirilmesi ve hesaplanması ile ilgili bölümünü içeren sonuç cezaya karşı oy gerekçelerim aşağıda belirtilmiştir.

Daha önceki tüm ceza kararlarında, aynı yönde kullandığım Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik'in ilgili hükümlerinin 4054 sayılı yasaya aykırılığı konusunda ki karşı oy gerekçelerim bu karar içinde geçerli olup, aynen muhafaza edilmektedir. Bunun dışında, Kurulumuzun kararda öncelikle, Ankara 9.İdare Mahkemesince iptal edilen yukarıda belirtilen 12.04.2012 gün ve 12-20/557-141 kararını geri alarak, İdare Mahkemesi kararının uygulanması zımında ki bu yeni kararı tesis etmesi gerektiğinden bu eksiklik nedeniyle de karara katılmıyorum.

Reşit GÜRPINAR
Kurul Üyesi