

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2021-3-008
Karar Sayısı : 21-43/638-317
Karar Tarihi : 16.09.2021

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

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

B. RAPORTÖRLER: Ali Fuat KOÇ, Öykü SARIASLAN, Barış BİRCAN,
Bilge EMİNOĞLU

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Kuaföründen Profesyonel Kozmetik Ürünleri Satış ve Pazarlama A.Ş.
Temsilcisi: Av. Osman Ertürk ÖZEL
Kazım Özalp Mah. Reşit Galip Cad. No: 128/8
G.O.P. Çankaya/Ankara

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Kuaförlük hizmeti veren işletme sahipleri, bu işletmelerde personel olarak çalışan gerçek kişiler, işletme sahiplerinin yakınları ile kuaför tüzel kişilerden oluşan Kuaföründen A.Ş.'nin www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapmasına yönelik iş modeline menfi tespit veya muafiyet verilmesi talebi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 19.02.2021 tarih ve 15288 sayılı ile giren başvuru üzerine düzenlenen 15.09.2021 tarih ve 2021-3-008/MM sayılı Menfi Tespit/Muafiyet Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;
- Kuaföründen Profesyonel Kozmetik Ürünleri Satış ve Pazarlama A.Ş.'nin (Kuaföründen A.Ş.) www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapmasına yönelik iş modelinin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesi kapsamında bilgi değişimi ve koordinasyona yol açma ihtimali nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit belgesi alamayacağı,
 - Bununla birlikte 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında söz konusu iş modelinin bireysel muafiyetten yararlandığı ifade edilmiştir.

G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

G.1.Kuaföründen A.Ş.

- (4) Kuaföründen A.Ş. 21 Mayıs 2020 tarihinde kuaförlük hizmeti veren işletme sahipleri, bu işletmelerde personel olarak çalışan gerçek kişiler, işletme sahiplerinin yakınları ile kuaför tüzel kişiler tarafından kurulmuş olan ve www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünleri satışı yapan tüzel kişiliği haiz bir anonim şirkettir.
- (5) Şirket esas sözleşmesinin amaç kısmında kozmetik ürünleri, uçucu yağlar, ağız ve diş bakım ürünleri, parfüm, peruk gibi ürünlerin ticaretinin yapılmasının yanı sıra kuaför dükkânı ve güzellik salonu açmak, yazılım, gayrimenkul, nakliye ve diğer benzeri

ticaretin yapılmasına yönelik düzenlemeler yer almaktadır. Mevcut durumda, Kuaföründen A.Ş. www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden 562 farklı kozmetik ürünün satışı işi ile iştigal etmektedir¹. Bu ürünler çoğunlukla saç bakım ürünleri olmakla birlikte, diğer kozmetik ürünleri ile kozmetik sektörüne yönelik az sayıda alet ve ekipmanı da içermektedir.

- (6) www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapılmasında yönelik faaliyetin amacı aslen, son yıllarda e-ticaret ve kozmetik mağazacılığının yaygın bir şekilde kullanılmaya başlanması ve kuaför müşterilerinin ürünleri kuaför işletmesinden almak yerine elektronik ticaret siteleri üzerinden alma eğilimine girmiş olmalarıdır. Bildirime konu yapı; kuaför sahiplerinin, çalışanlarının ve kuaför sahiplerinin yakınlarının (.....)'in www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünleri satışı yapmak üzere kurduğu şirketten elde edilecek gelire ortak olmak amacıyla küçük hisseler aldıkları bir oluşumu işaret etmektedir.
- (7) Kuaföründen A.Ş. aynı zamanda İstanbul Kadıköy'de bulunan "Kuaföründen Beauty Hair Salon" isimli bir adet kuaför salonu işletmektedir.
- (8) Kuaföründen A.Ş.'nin yönetim kurulu ve teşebbüs bünyesinde çalışan personel tarafından belirlenen fiyat politikaları doğrultusunda satışını yaptığı ürünlere dair belirlediği hedef müşteri kitlesinin, profesyonel saç ve diğer kozmetik ürünlerini takip eden ve tüketen gerçek kişiler olduğu ve www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden ticari kullanımı hedefleyen herhangi bir satış gerçekleştirilmediği belirtilmektedir. Ayrıca, toptan alım yapabilecek olan güzellik merkezleri ve kuaförlerin ilgili ürünleri bizzat işletmelerine getiren dağıtıcılardan temin ettikleri, bu nedenle www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden büyük miktarda alım gerçekleştiren herhangi bir müşteri bulunmadığı ifade edilmektedir.
- (9) Satılan ürünlerin fiyatlarının yönetim kurulu üyesi ve teşebbüs personeli tarafından belirlendiği bilgisi edinilmiştir. Kuaföründen A.Ş. bünyesinde canlı destek ve pazarlama alanlarında hizmet veren 1 (bir) personel bulunmaktadır. www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden satışı yapılan ürünlerin çoğu ağırlıklı olarak doğrudan ilgili markalardan ve markaların resmi distribütörlerinden, bazıları ise aracılardan temin edilmektedir. İnternet sitesinde satışa sunulan ürünlere ilişkin tek satıcılık şartı bulunmadığı ve ürünlerin hemen hepsinin market, eczane, kuaför salonları, kozmetik mağazaları ve diğer e-ticaret kanallarından kolaylıkla temin edilebildiği belirtilmektedir. Ayrıca, şahsi kullanıma uygun olmayan profesyonel kullanım amacıyla üretilen profesyonel saç boyalarının ise www.kuaforumden.com internet sitesinde satışının yapılmadığı ifade edilmektedir.
- (10) Kuaföründen A.Ş.'ye ait yalnızca bir adet depo bulunmaktadır. Anılan deponun kısıtlı kapasiteye sahip olduğu ve her bir üründen ortalama (.....) adet bulundurduğu, en fazla stoka sahip üründen ise en çok (.....) adet yer aldığı belirtilmektedir. Kuaföründen A.Ş. sipariş verilen ürünlerin dağıtım faaliyetini anlaşmalı olduğu kargo şirketleri aracılığı ile yürütmekte olup kendi bünyesinde ayrıca bir dağıtım faaliyeti bulunmamaktadır.
- (11) Kuaföründen A.Ş.'nin tek yönetim kurulu üyesi imtiyazlı pay sahibi olan (.....)'dir. (.....) Kuaföründen A.Ş. tarafından işletilen ve İstanbul Kadıköy'de yer alan Kuaföründen Beauty Hair Salon'un (.....) görevini yapmaktadır. Buna ek olarak, Enter Dijital Medya İletişim Reklam ve Pazarlama Limited Şirketi (Enter Medya) ve Birleşik Girişimler İç ve Dış Ticaret Limited Şirketi'nin (Birleşik Girişimler) (.....) olarak faaliyet

¹ Bildirim formunda ürün sayısının zaman içerisinde değişebildiği belirtilmiştir.

sürdürmektedir. Birleşik Girişimler, “Ventoso” marka saç kurutma makinelerinin üretimini yapmakta ve Enter Medya aracılığıyla dağıtımını gerçekleştirmektedir. Ayrıca “Estatica” adlı derginin yayımlanması ile www.hairist.com.tr internet sitesinin faaliyetleri Enter Medya aracılığıyla yürütülmektedir.

- (12) Bildirim konusu işlemin konusu Kuaföründen A.Ş.’nin www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapmasına yönelik iş modeline menfi tespit veya muafiyet verilmesi olduğundan işlem tarafları Kuaföründen A.Ş.’nin hissedarlarıdır. Kuaföründen A.Ş.’nin pay sahipleri kuaförlük hizmeti veren işletme, işletmelerin sahipleri, işletme sahiplerinin yakını veya ortağı, ya da bu işletmelerde personel olarak çalışan kimselerdir. İlgili hissedarlar, çeşitli illerden bir araya gelmiş olup Kuaföründen A.Ş. bünyesinde; Antalya’dan 8, Ankara’dan 10, Bursa’dan 4, Eskişehir’den 1, Gaziantep’ten 4, Kahramanmaraş’tan 1, Kocaeli’den 2, Kırklareli’nden 1, Konya’dan 1, İstanbul’dan 31, İzmir’den 4, Muğla’dan 1 ve Samsun’dan 1 hissedar olmak üzere toplamda 69 hissedar bulunmaktadır.
- (13) Ayrıca Kuaföründen A.Ş.’nin küçük hissedarlarının en fazla (.....) payı varken (.....)’in diğer hissedarlara nazaran çok büyük bir fark ile (.....) payı bulunmaktadır. (.....) aynı zamanda şirketin tek yönetim kurulu üyesidir. Kuaföründen A.Ş.’nin mevcut yapısına bakıldığında, kuaförlük hizmeti veren işletmeler ile işletme personelinin işletme üzerinde belirleyici etkisi olmadığı; şirketin tek kontrolünün ve karar mekanizmasının (.....)’de olduğu anlaşılmaktadır.
- (14) Şirket hissedarı olan teşebbüslerin bir kısmı işletmekte olduğu kuaför salonlarında ürün satışı yapmaktayken diğer hissedarlar kapasitelerinin yetersiz olması, müşteri kitlesinin özellikleri ve satın alma alışkanlıkları gibi faktörler sebebi ile salonlarında satış yapamamaktadır. www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden verilen siparişler herhangi bir kuaföre yönlendirilmemekte ve çevrimiçi siparişlerin salonlardaki satış ile ilişkisi bulunmamaktadır.
- (15) Son olarak, Kuaföründen A.Ş. hissedarı olan teşebbüslerin bir kısmı Kuaförler Derneği’ne (Dernek) üye olsa da Kuaföründen A.Ş.’nin Dernek üyeliği bulunmamaktadır. Hisseedarların Dernek üyeliklerinin teşebbüs ile herhangi bir bağlantısı olmadığı belirtilmektedir. Ayrıca, Kuaföründen A.Ş.’nin Dernek ile arasında herhangi bir hukuki, ticari veya organik bir bağ mevcut olmadığı ifade edilmektedir. Ancak, Kuaföründen A.Ş., www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden yapılan her satışın 1 TL’sini bağış olarak Dernek’e aktarmaktadır². İlgili bağışların Dernek tarafından kuaförlük eğitimi alan kız çocukları için üstün başarı bursuna ve Kuaförlük Müzesi Fonu’na aktarılması amacına hizmet ettiği belirtilmektedir.

G.2. İlgili Pazar

G.2.1. İlgili Ürün Pazarı

- (16) Bildirim konusunu teşkil eden www.kuaforumden.com adresi üzerinden satılacak ürünlere bakıldığında, büyük bir kısmının saç bakım ürünlerinden oluştuğu görülmektedir. Bununla birlikte, internet sitesinde cilt bakım ürünleri gibi diğer kozmetik ürünleri ile kozmetik sektörüne yönelik az sayıda ekipman da mevcuttur.
- (17) Geçmiş Kurul kararlarında³ kozmetik ürünleri, harciâlem (*mass market*) kozmetik ürünleri ve seçici (*selektif*) kozmetik ürünleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bu

² www.kuaforumden.com internet sitesi ana sayfasında ilgili durum açıklanmaktadır (Erişim Tarihi: 26.05.2021)

³ 10.10.2005 tarihli ve 05-66/946- 255 sayılı, 08.05.2008 tarihli ve 08-32/401-136 sayılı, 09.09.2009 tarihli ve 09-41/987-249 sayılı Kurul kararları

ayrımın dayandığı temel nokta, seçici kozmetik ürünlerinin diğer ürünlerden farklılaştırılmış özel niteliklere sahip olması sebebiyle farklı üretim ve pazarlama yöntemleri kullanılarak piyasaya arz edilmesidir. Bunun sonucunda seçici kozmetik ürünleri satışında, harcıâlem kozmetik ürünlerin aksine, marka bazında uzman satış temsilcilerine ihtiyaç duyulmakta ve bu nedenle seçici kozmetik ürünleri harcıâlem kozmetik ürünler gibi marketlerde satılmamaktadır. Harcıâlem ve seçici kozmetik ürünleri genel itibarıyla birbirinden farklılaşmaktadır. Bununla birlikte bu ayrıma gerek duyulmayıp pazarın kozmetik ürünleri olarak daha geniş tanımlandığı Kurul kararları da mevcuttur⁴.

- (18) Diğer yandan, Avrupa Komisyonu (Komisyon) ise, Loreal ile Body Shop isimli teşebbüslerin devralma dosyasında⁵ yaptığı incelemesinde, kozmetik ürünlerini (a) saç bakım ürünleri, (b) renkli kozmetik ürünleri, (c) güneş bakım ürünleri (d) yüz bakım ürünleri, (e) vücut bakım ürünleri, (f) banyo ve duş ürünleri, (g) erkek bakım ürünleri, (h) deodorantlar, ve (i) parfümeri olarak alt sınıflara ayırmıştır. Aynı kararda saç bakım ürünlerini ise; (a) şampuanlar, (b) saç kremleri ve bakım ürünleri, (c) şekillendirici ürünler ve (d) saç boyası olarak sınıflandırmıştır. Ayrıca, saç bakım ürünlerinin dağıtım kanalları bakımından da sınıflandırılabilmesi belirtilmiştir. Komisyon ayrıca Procter&Gamble/Wella kararında⁶, farklı dağıtım kanallarını dikkate alarak, kuaför salonları ile genel perakende kanalı arasında bir ayrıma gidilebileceğini belirtmiştir⁷. Bu noktada belirtmek gerekir ki, Procter&Gamble/Wella kararında ele alınan saç bakım ürünleri, mevcut dosya kapsamında yapılan incelemenin aksine, profesyonel kullanıma yönelik saç bakım ürünleridir. Bildirime konu dosyanın konusunu ise, tüketiciye yönelik kozmetik ürünleri oluşturduğundan, satılan ürünlerin dağıtım kanalları bakımından bir ayrıma gidilmesine gerek duyulmamıştır. Nitekim söz konusu kozmetik ürünleri eczaneler, parfümeriler, zincir marketler, zincir kozmetik marketleri gibi pek çok alternatif satış kanalında da tüketiciye ulaştırılmaktadır.
- (19) Dosya kapsamında ilgili ürün pazarının belirlenmesi açısından önem taşıyan bir diğer nokta ise www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden yapılan çevrimiçi satışlar ile geleneksel satış kanalının ikame olup olmamasıdır. Kuaföründen A.Ş. hissedarlarının belirli bir kısmını kuaförlük hizmeti veren teşebbüsler ve işletme sahipleri oluşturmaktadır. Şirket hissedarı olan teşebbüslerin bir kısmı, www.kuaforumden.com internet sitesinde satışı yapılmakta olan bazı ürünleri⁸ kuaför salonlarında kendi müşterilerine satabilmektedir.
- (20) Kurul içtihadında, çevrimiçi satış kanalının ayrı bir pazar olarak ele alındığı kararlar⁹ olduğu gibi geleneksel ve çevrimiçi kanalların ayrılmasına gerek görülmediği örnekler¹⁰ de bulunmaktadır. D&R kararında, elektronik ortamda yapılan satışlar ile geleneksel satışların rekabet içinde olması halinde bu iki kanalın aynı kabul edileceği ifade edilmiştir. Ek olarak yine aynı kararda bir ürünü elektronik ortamda satmanın önemli avantajlar sağlaması durumunda çevrimiçi kanalın ayrı bir pazar olarak tanımlanması gerektiği belirtilmiştir. Bu iki kanalın ayrı veya aynı pazarlar olarak değerlendirilmesinde, bahse konu kanallar aracılığıyla tüketiciye ulaştırılan ürünün ya

⁴ 15.1.2004 tarihli ve 04-03/48-13 sayılı Kurul kararı.

⁵ Comp/M.4193 – Loreal/The Body Shop.

⁶ COMP/M.3149 - PROCTER & GAMBLE / WELLA.

⁷ <https://www.concurrences.com/en/bulletin/news-issues/november-2018-en/the-cyprus-commission-for-the-protection-of-competition-rejects-allegations-of>

⁸ İnternet sitesi ile kuaför salonlarında ortak satılan ürünler Alterna, Aveda, Bonacure, Davines, Insight, Kerastase markalarına ait bazı saç bakım ürünleridir.

⁹ 05.01.2017 tarihli ve 17-01/12-4 sayılı, 04.05.2017 tarihli ve 17- 15/175-87 sayılı Kurul kararları.

¹⁰ 29.05.2018 tarihli ve 18-16/293-146 sayılı Kurul kararı.

da hizmetin özellikleri büyük önem taşımaktadır. Örneğin *Sahibinden.com*¹¹ kararında, çevrimiçi kanal vasıtasıyla sunulan hizmetin faydalanma kolaylığı, geniş kitlelere ulaşma ve zaman tasarrufu sağlama gibi unsurlar bakımından emlak ofisleri ve gazete ilanlarından ayrıştığı, bu nedenle ayrı bir pazar olarak tanımlanması gerektiği ifade edilmiştir. Kozmetik ürünleri bakımından çevrimiçi satış kanalı ile geleneksel satış kanalı kıyaslandığında ise, çevrimiçi satış kanalının geleneksel satış kanalına göre tüketiciler açısından bariz bir avantaj ortaya çıkarmadığı, bununla birlikte çevrimiçi kanalın geleneksel kanal üzerinde rekabetçi bir baskı oluşturduğu, bu nedenle bu dosya özelinde kozmetik ürünleri satışı açısından söz konusu bu iki kanalın aynı pazar içinde yer aldığı değerlendirilmektedir.

- (21) Yapılan inceleme sonucunda ilgili pazarın “kozmetik ürünleri” olarak tanımlanabileceği değerlendirilmektedir. Ayrıca hissedar kuaför işletmelerinin asıl faaliyetinin kuaförlük hizmeti olması ve dosya konusu işlemin bilgi değişimi ve koordinasyon doğurucu etkilerinin kuaförlük hizmeti pazarında ortaya çıkabilecek olması nedeniyle “kuaförlük hizmeti pazarı” da dosya kapsamındaki ilgili pazarlardan bir diğeri olarak belirlenmiştir.

G.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (22) İlgili hissedarlara ait kuaför salonlarının Türkiye'nin farklı il ve semtlerinde bulunduğundan hareketle bu salonlarda gerçekleştirilen kozmetik ürünü satışlarının farklı müşteri kitlesini hedef aldığı ve bu nedenle aynı ilgili coğrafi pazarda bulunmayan kuaförlerin kozmetik ürünü satışı bakımından birbirlerine rakip olmadığı kanaatine ulaşılmıştır. Aynı semt ve/veya yakın çevresinde bulunan rakip kuaförleri ise kozmetik ürünleri satışı bakımından rakip olarak değerlendirebilmek mümkündür. Ayrıca kuaför salonlarında saç bakım ürünlerine yönelik satışlar, kuaförlerin asıl gelir kaynağı olan kuaförlük hizmetinin yanında kayda değer olmayan ölçüde gelir getiren bir ekonomik faaliyettir. Dosya kapsamında elde edilen bilgilere göre, kuaför salonları saç bakım ürünlerinden ayda en fazla on bir adet satmakta ve bu nedenle çok az gelir elde etmektedir. Öte yandan, internet sitesinde yer alan ürünlerin aynı zamanda kuaför hissedarlar tarafından da satılmaları nedeniyle bahse konu bu hissedarlar Kuaföründen A.Ş. ile bu ürünlerin satışı bakımından rakip konumdadırlar.
- (23) Bununla birlikte, dosya konusunun internet sitesi üzerinden yapılan kozmetik ürünleri satışını kapsamaması nedeniyle kozmetik ürünleri satışı bakımından ilgili coğrafi pazarın belirlenmesinde www.kuaforumden.com adresi üzerinden satılan ürünlerin kapsamı dikkate alınmıştır. İnternet üzerinden satılan ürünler anlaşmalı kargo teşebbüsleri aracılığıyla Türkiye'nin her yerine gönderilebilmektedir. Bu açıdan www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden tüm Türkiye geneline hizmet verilebilmesi sebebiyle kozmetik ürünleri pazarı bakımından ilgili coğrafi pazarın “Türkiye” olarak tanımlanması gerektiği kanaatine ulaşılmıştır. Aynı semt ve/veya yakın çevrede bulunan rakip kuaförler kozmetik ürünleri satışı bakımından rakip olarak değerlendirilebilecektir, dolayısıyla kozmetik ürünleri satışı bakımından Türkiye'nin yanı sıra ilgili coğrafi pazar “aynı semt ve/veya yakın çevresi” olarak belirlenmiştir.
- (24) İlgili hissedarlara ait kuaför salonlarının Türkiye'nin farklı il ve semtlerinde olduğu değerlendirildiğinde bu salonlarda gerçekleştirilen kuaförlük hizmetinin farklı müşteri kitlesini hedef aldığı ve bu nedenle aynı ilgili coğrafi pazarda sayılamayacağı ancak aynı semt ve/veya yakın çevresinde bulunan kuaförlerin ise kuaförlük hizmeti

¹¹ Kurulun 02.05.2019 tarih ve 19-17/239-108 sayılı *Sahibinden.com* kararı.

bakımından birbirlerine rakip olabileceği değerlendirilmiş, böylece kuaförlük hizmeti bakımından ilgili coğrafi pazar "aynı semt ve/veya yakın çevresi" olarak belirlenmiştir.

G.3. Değerlendirme

G.3.1. Menfi Tespit Değerlendirmesi

- (25) Bildirim konusunu Kuaföründen A.Ş.'nin www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapmasına yönelik iş modelinin 4054 sayılı Kanun'un 4, 6 ve 7. maddelerine aykırı olmadığını gösteren bir menfi tespit belgesi verilmesi talebi oluşturmaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesinde, "*İlgili teşebbüs veya teşebbüs birliklerinin başvurusu üzerine Kurul, elinde bulunan bilgiler çerçevesinde bir anlaşmanın, kararın, eylemin veya birleşme ve devralmanın bu Kanunun 4, 6 ve 7 nci maddelerine aykırı olmadığını gösteren bir menfi tespit belgesi verebilir.*" hükmüne yer verilmektedir. Bu bağlamda, bildirim konusu Kuaföründen A.Ş.'nin www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapmasına yönelik iş modelinin 4054 sayılı Kanun'un 4, 6 ve 7. maddeleri kapsamında olup olmadığını değerlendirilmesi gerekmektedir.
- (26) Kuaföründen A.Ş.'nin mevcut yapısına bakıldığında, kuaförlük hizmeti veren işletmeler ile işletme personelinin işletme üzerinde belirleyici etkisi olmadığı; şirketin tek kontrolünün ve karar mekanizmasının (.....)'de olduğu anlaşılmaktadır. Dosya konusu işlemin Rekabet Kurulundan İzin Alınması Gereken Birleşme Devralmalar Hakkında Tebliğ (2010/4 sayılı Tebliğ) kapsamında ortak girişim sayılabilmesi için taşınması gereken unsurlardan olan ortak kontrol unsurunu karşılamadığı, anılan işlemin 2010/4 sayılı Tebliğ kapsamında bir ortak girişim işlemi niteliğinde olmadığı değerlendirilmektedir. Bununla birlikte www.kuaforumden.com hissedarı kuaför işletmelerinden aynı semt ve/veya yakın çevrede bulunanlar hem kozmetik ürünü satışı hem de kuaförlük hizmeti pazarı bakımından rakip konumunda olduğundan, işlem bu haliyle aynı pazarda faaliyet gösteren rakipler arası yatay iş birliğine işaret etmektedir.
- (27) Yatay İşbirliği Anlaşmaları Hakkında Kılavuz'un (Yatay İşbirliği Kılavuzu) 202. paragrafında, "ticarileştirme anlaşmaları, rakipler arasında ikame ürünlerin satışına, dağıtımına ya da promosyonuna yönelik iş birliklerini kapsamaktadır. Bu tip anlaşmalar, iş birliği kapsamındaki ticarileştirme işlevlerine göre, çok farklı şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Bu anlaşmalar, fiyat da dahil olmak üzere, ürünün satışına ilişkin tüm ticari unsurların ortaklaşa belirlenmesine neden olabileceği gibi, dağıtım, satış sonrası servis ya da reklam gibi spesifik bir ticarileştirme işlevine yönelik olarak daha sınırlı şekilde de ortaya çıkabilmektedir." Açıklamasına yer verilmektedir.
- (28) Ticarileştirme anlaşmalarının ve dolayısıyla yatay iş birliklerinin neden olabileceği çeşitli rekabet sorunları bulunmaktadır. Bunlar arasında anlaşmaya konu ürünlerin fiyatlarının tespiti, pazarlama stratejisine yönelik hassas ticari bilgilerin değişimi ve nihai maliyetleri oluşturan girdi fiyatlarının ortak belirlenmesi bulunmaktadır¹². Esas itibarıyla, tarafların sözleşme konusu mal veya hizmetlere ilişkin olarak açıkça rekabet içinde olmadıkları durumlarda, anlaşmanın yatay nitelikli bir rekabet kısıtlamasına yol açmayacağı, buna karşılık, ticarileştirme anlaşmalarında ortaya çıkabilecek en önemli rekabet ihlalinin fiyat tespiti olduğu bilinmektedir. Özellikle "ortak satışı" konu edinen anlaşmalarda rakiplerin ortak fiyat politikası belirleme riski söz konusu olabilecektir¹³. İnternet sitesi üzerinden yapılan satışlar hissedar kuaförler adına değil, Kuaföründen A.Ş. adına gerçekleştirilmektedir. Ayrıca, www.kuaforumden.com internet sitesi

¹² 18.07.2012 tarihli ve 12-38/1086-345 sayılı Kurul kararı.

¹³ 30.7.2003 tarihli ve 03-54/624-284 sayılı Kurul kararı.

üzerinden satılan kozmetik ürünlerinin fiyatları, Kuaföründen A.Ş.'de en büyük hisseye sahip olan yönetim kurulu üyesi (.....) ile şirketin tek personeli tarafından belirlendiğinden; diğer bir ifade ile bir ortak haricinde diğer ortakların şirket yönetiminde belirleyici etkisi/söz hakkı olmayacağından fiyat tespitine yönelik rekabeti kısıtlayıcı bir etkiden söz etmek mümkün değildir. Bununla birlikte, aynı semt ve/veya yakın çevresinde bulunan rakip kuaförler bakımından bilgi değişimi ve koordinasyon doğurucu etkiler meydana gelebileceğinden başvuru konusu işleme menfi tespit belgesi verilemeyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

G.3.2. Muafiyet Değerlendirmesi

- (29) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına giren bir anlaşmanın piyasadaki rekabet üzerinde yarattığı net etkinin ortaya konulabilmesi için bahse konu anlaşmanın Kanun'un 5. maddesi kapsamında muafiyet değerlendirmesine tabi tutulması gerekmektedir. Herhangi bir grup muafiyet tebliğinin kapsamına girmediği düşünülen bildirim konu hizmetin bireysel muafiyetten yararlanması için 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde yer alan şu dört şartı karşılaması gerekmektedir:

- a) Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,
- b) Tüketicinin bundan yarar sağlaması,
- c) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,
- d) Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması.

- (30) Aşağıda, bildirme konu faaliyetin muafiyetin şartlarını sağlayıp sağlamadığı incelenmektedir.

G.3.2.1. Malların Üretim veya Dağıtımı ile Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme ve İyileşmelerin ya da Ekonomik veya Teknik Gelişmenin Sağlanması ve Tüketicinin Yarar Sağlaması

- (31) Bireysel muafiyet değerlendirmesinde aranan ilk koşulun sağlanıp sağlanmadığının tespiti ve hangi hallerin ekonomik yarar sağladığı somut olayın özelliklerine göre değerlendirilmektedir. Genel olarak, üretim ve dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, kalitenin artırılması, malın arzında devamlılığın sağlanması, yeni piyasalara girişin kolaylaştırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması hallerinde bu koşulun sağlandığı kabul edilmektedir.
- (32) İkinci koşul uyarınca da 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (a) bendinde koşul olarak getirilen mal ve hizmet sunumunda gelişme, iyileşme veya ekonomik ve teknik gelişmelerden tüketicinin de faydalanması gerekmektedir. Tüketicinin sağladığı faydanın ölçülmesi ve değerlendirilmesinde, fiyatlarda yaşanan düşüş, satış sonrası hizmetlerde artan etkinlik, ürün çeşitliliği, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşımı, mal arzında devamlılık gibi unsurlar dikkate alınmaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (a) ve (b) bentleri bildirim konu sistem bakımından birlikte değerlendirilmiştir.
- (33) Bu çerçevede, kozmetik ürünlerinin www.kaaforumden.com internet sitesi üzerinden çevrimiçi olarak satılması temelde hem tüketicilere ekonomik fayda sağlamakta hem de çeşitli ürünleri karşılaştırma imkânları gibi çevrimiçi satış olanaklarının kullanılmasına yönelik teknik gelişmeye katkıda bulunmaktadır.
- (34) Kuaföründen A.Ş. hissedarlarının belirli bir kısmını kuaförlük hizmeti veren teşebbüsler ve işletme sahipleri oluşturmaktadır. Şirket hissedarı olan teşebbüslerin bir kısmı, www.kaaforumden.com internet sitesinde satışı yapılmakta olan bazı

ürünleri kuaför salonlarında kendi müşterilerine satabilmektedir. Kozmetik ürünlerinin www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden satılmasının ekonomik ve teknik bir gelişmeye sebebiyet verip vermeyeceği ile tüketicilere ekonomik fayda sağlayıp sağlamayacağına değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu amaçla internet sitesinde en çok satışı yapılan üç ürün bakımından satış miktarı en yüksek olan beş hissedar kuaför işletmesi ile www.kuaforumden.com satış fiyat ve miktarları değerlendirilmiştir. Kuaför işletmelerine ait aşağıda yer verilen satış fiyatları markaların tavsiye edilen satış fiyatları olup, dosya kapsamında gerçekleşen satış fiyatlarına ulaşılammıştır. Taraflardan edinilen bilgi uyarınca, büyük ölçüde tavsiye edilen fiyatlara uyulduğu ancak kimi zaman müşteri ile kurulan ilişkinin seviyesi, alım miktarı gibi sebeplere dayanılarak satış özelinde indirimler yapılabildiği anlaşılmaktadır.

Tablo 1: Tavsiye Edilen Satış Fiyatları ile www.kuaforumden.com İnternet Sitesi Satış Fiyatları

Ürünler	Mayıs 2020- Ekim 2020 (TL)	Kasım 2020- Şubat -2021 (TL)	Mart 2021 - Mayıs 2021 (TL)	Kuaforumden.com Güncel Satış Fiyatı ¹⁴ (TL)
Loreal Serie Expert Silver Şampuan 300ml	95,00	110,00	130,00	82,90
Kerastase Densifique Bain Densite Homme Şampuan 250ml	185,00	210,00	250,00	224,90
Kerastase Specifique Bain Prevention Şampuan 250 ml	155,00	175,00	210,00	189,90

Kaynak: Bildirim formu

- (35) Loreal Serie Expert Silver Şampuan 300 ml ürününün tavsiye edilen satış fiyatı Mayıs 2020–Ekim 2020 tarihleri arasında 95,00 TL, Kasım 2020–Şubat 2021 tarihleri arasında 110,00 TL ve Mart 2021–Mayıs 2021 tarihleri arasında 130,00 TL’dir. Bu ürün için www.kuaforumden.com internet sitesinde yer alan satış fiyatı ise, mevcut durumda 82,90 TL’dir. Kerastase Densifique Bain Densite Homme Şampuan 250 ml tavsiye edilen satış fiyatı Mayıs 2020–Ekim 2020 tarihleri arasında 185,00 TL, Kasım 2020– Şubat 2021 tarihleri arasında 210,00 TL ve Mart 2021–Mayıs 2021 tarihleri arasında 250,00 TL’dir. Bu ürün için www.kuaforumden.com internet sitesinde yer alan satış fiyatları ise, mevcut durumda 224,90 TL’dir. Kerastase Specifique Bain Prevention Şampuan 250 ml tavsiye edilen satış fiyatı Mayıs 2020–Ekim 2020 tarihleri arasında 155,00 TL, Kasım 2020–Şubat 2021 tarihleri arasında 175,00 TL ve Mart 2021–Mayıs 2021 tarihleri arasında 210,00 TL’dir. Bu ürün için www.kuaforumden.com internet sitesinde yer alan satış fiyatı ise 189,90 TL’dir. Kuaför işletmelerinde satılan üç ürün de, www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kuaför işletmelerine göre daha uygun fiyatlar üzerinden satılmaktadır. Ürünleri, www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden satın almayı tercih eden tüketicilerin bu bağlamda ekonomik fayda elde ettiğini söylemek mümkündür.
- (36) Fiyatların internet üzerinden düşük fiyata satılmasının sebebi ise düşük maliyetlerden kaynaklanmaktadır. İnternet üzerinden yapılan satışların önemli bir avantajı fiziki bir mağaza bulunmaması nedeniyle kira bedelinin olmamasıdır. Kuaföründen A.Ş. bakımından diğer önemli bir maliyet avantajı ise operasyonel maliyetlerin düşük olması ve ürünlerin depolama maliyetinin bulunmamasıdır. Ürünler Kuaföründen A.Ş.’nin şirket merkezinde yer alan küçük bir alanda depolanmaktadır. Depolama için ayrı bir alan kiralanmadığı veya satın alınmadığı için depolama maliyeti mevcut olmadığı gibi depolama faaliyetlerine özgü olarak çalıştırılan herhangi bir personel de bulunmadığı belirtilmektedir. Buna ek olarak, www.kuaforumden.com internet sitesi için yalnızca bir personelin çalışıyor olması da operasyonel bir maliyet avantajı olarak

¹⁴ <https://kuaforumden.com> ; Erişim tarihi: 12.08.2021

değerlendirilmiştir. Satışı yapılan ürünlerin raf ömrü oldukça depoda bulunduğu süre bakımından da herhangi bir zorluk yaşanmamakta, ürünler raf ömürleri boyunca depolarda bulundurulabilmektedir. Bu durumun düşük fiyatlarla tatmin edici miktarlarda satış yapma imkânı tanıdığı belirtilmektedir. Depoda yer alan ürün miktarının kısıtlı sayıda olması operasyonel kolaylık sağlamak ve maliyetleri düşürmektedir. Örneğin, depoda www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden satışı yapılmakta olan ürünlerden çoğu zaman bir iki adet, çok satılan ürünler için ise en fazla on adet bulundurulmaktadır. www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinde satılan herhangi bir ürüne depoda mevcut olan miktardan daha fazla talep olması halinde dahi ilgili ürün satıcıdan tedarik edilerek birkaç iş günü içerisinde tüketiciye ulaştırılabilmektedir.

- (37) Kuaföründen A.Ş.'nin, www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden satışa sunulmakta olan ürünlerinin (.....) (yaklaşık %(.....)'ini) doğrudan üreticilerden veya ilgili markaların yetkili Türkiye satıcılarından satın aldığı, kalan yaklaşık %(.....)'lik kısmına tekabül eden ürünlerin ise, fiyat avantajı sağlanması durumunda diğer kanallardan, örneğin tanınmış e-pazaryerlerinden veya ürünün yetkili bayilerinden tedarik edildiği ifade edilmektedir.
- (38) Aşağıda yer alan tabloda, belirtilen ürünlerin satış miktarı en yüksek olan kuaför hissedarlar ve www.kuaforumden.com internet sitesinden yapılan satışlara ait aylık satış miktarları yer almaktadır.

Tablo 2: Loreal Serie Expert Silver Şampuan 300 ML Ürününe Ait Kuaföründen.com İnternet Sitesi ile Hissedar Kuaförlerden En Çok Satış Yapan Kuaförlerin Satış Miktarları

Toplam Satış Miktarı (Adet)															
	Mayıs 2020	Haziran 2020	Temmuz 2020	Ağustos 2020	Eylül 2020	Ekim 2020	Kasım 2020	Aralık 2020	Ocak 2021	Şubat 2021	Mart 2021	Nisan 2021	Mayıs 2021	Haziran 2021 ¹⁵	Temmuz 2021
Kuaföründen.com	0	0	0	0	0	0	0	0	235	79	8	0	0	0	0
(.....)	5	3	6	4	4	6	8	5	7	3	8	4	2	4	6
(.....)	5	4	4	7	8	5	6	6	4	3	5	6	3	5	7
(.....)	4	6	7	7	4	8	6	9	6	4	5	3	2	3	5
(.....)	4	7	7	4	9	6	5	8	8	9	6	3	3	4	6
(.....)	4	8	9	6	10	9	6	11	8	7	9	3	2	7	9

Kaynak: Cevabi Yazılar

¹⁵ Kuaföründen A.Ş.'nin ilgili ürüne dair tüm stoklarını tükettiği ve markanın ürün portföyünü yenilemek amacıyla ilgili ürünün ambalaj ve barkod numarasını değiştirdiği ve bahsi geçen ürünün üretimini durdurduğu; bu sebeple de Kuaföründen A.Ş.'nin aynı ürünü tekrar edinerek satması mümkün olmamakla birlikte, piyasada hâlihazırda satılan ürünlerin mevcut stoklar olduğunun anlaşıldığı belirtilmektedir.

Tablo 3: Kerastase Densifique Bain Densite Homme Şampuan 250ml Ürününe Ait Kuaföründen.com İnternet Sitesi ile Hissedar Kuaförlerden En Çok Satış Yapan Kuaförlerin Satış Miktarları

	Toplam Satış Miktarı (Adet)														
	Mayıs 2020	Haziran 2020	Temmuz 2020	Ağustos 2020	Eylül 2020	Ekim 2020	Kasım 2020	Aralık 2020	Ocak 2021	Şubat 2021	Mart 2021	Nisan 2021	Mayıs 2021 ¹⁶	Haziran 2021	Temmuz 2021
Kuaföründen.com	0	0	0	0	0	0	38	44	148	42	117	65		158	34
(.....)	1	2	4	6	4	5	3	9	5	5	3	6	3	5	6
(.....)	3	2	7	5	4	3	6	6	8	7	6	4	2	4	4
(.....)	3	1	5	7	4	8	3	5	7	4	2	5	2	5	6
(.....)	3	4	2	5	8	4	6	5	7	7	6	5	3	6	5
(.....)	3	5	6	4	5	7	6	6	8	5	3	5	2	6	4

Kaynak: Cevabi Yazılar

Tablo 4: Kerastase Specifique Bain Prevention Şampuan 250 ml Ürününe Ait Kuaföründen.com İnternet Sitesi ile Hissedar Kuaförlerden En Çok Satış Yapan Kuaförlerin Satış Miktarları

	Toplam Satış Miktarı (Adet)														
	Mayıs 2020	Haziran 2020	Temmuz 2020	Ağustos 2020	Eylül 2020	Ekim 2020	Kasım 2020	Aralık 2020	Ocak 2021	Şubat 2021	Mart 2021	Nisan 2021	Mayıs 2021 ¹⁷	Haziran 2021	Temmuz 2021
Kuaföründen.com	0	0	0	0	1	7	54	7	168	75	318	1		211	56
(.....)	5	4	6	3	8	7	4	6	5	5	9	6	3	10	9
(.....)	5	8	7	5	6	5	7	5	3	4	6	3	2	7	8
(.....)	4	7	3	4	9	6	10	7	9	8	10	6	2	11	8
(.....)	6	9	11	5	8	7	11	8	7	8	9	10	1	9	10
(.....)	8	5	9	8	4	7	6	6	8	5	7	5	2	7	10

Kaynak: Cevabi Yazılar

- (39) Tablo 2, 3 ve 4'te yer alan bilgilere göre, kuaför işletmeleri bu ürünlerden bir ayda iki, üç adet olarak çok az miktarda satış yapmakta, en çok satış yapılan ayda ise en fazla 11 adet satış yapmaktadır. İnternette yapılan satışlarda ise satış miktarları önemli düzeyde artmaktadır. Tüketicilerin yeni bir iş modeli olan www.kuaforumden.com internet sitesi aracılığı ile daha uygun fiyatla ve daha çok çeşitte ürüne ulaşmalarının da önü açılmaktadır. Ekonominin geldiği noktada, e-ticaret sitelerinin hacmi büyümekte, tüketici talebi internet satışlarına kaymakta ve www.kuaforumden.com internet sitesi gibi e-ticaret sitelerinin varlığı nedeniyle bu talep karşılanabilmektedir. İnternet sitesi üzerinden satış hacminin kuaförlere göre daha fazla olması, ilave indirimlerin yapılabilmesine imkân tanımaktadır.
- (40) Bazı markalar belirli bir satış kotasını dolduran işletmelere ilgili ürünlerin satış fiyatları üzerinden indirim yapma imkânı sağlamaktaysa da, sınırlı bir satış hacmine sahip kuaför salonlarının anılan kotalara ulaşamadıklarından bahsi geçen indirimleri almalarının da mümkün olmadığı ifade edilmiştir.
- (41) www.kuaforumden.com internet sitesinin tek ticari hedefi en yüksek miktarda ürün satarak gelir elde etmek iken, kuaför işletmeleri bakımından saç bakım ürünlerinin

¹⁶ Veri bulunamamıştır.¹⁷ Veri bulunamamıştır.

satışı tali bir ticari hedeffir. Dolayısıyla, www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden yapılan satışlardaki fiyatlama politikasının, piyasada tutunabilmek amacıyla rekabetçi seviyelerde tutulması öngörülmektedir. Bununla birlikte, kuaför işletmelerinin tali gelir elde etme aracı olan saç bakım ürünlerinin fiyatını rekabetçi olacak şekilde belirleme ihtiyacı bulunmamaktadır.

- (42) Kuaför işletmelerinin ilgili ürünleri bir nevi raf süsü, prestij göstergesi ve müşterilerin olası talepleri karşısında müşterileri geri çevirmemek adına bulundurduğu ve bu sebeple de ana ticari faaliyeti olarak görmediğinden, markaların yüksek meblağlı tavsiye fiyatlarını baz aldığı ve yer yer müşterilerine yakınlık göstermek bakımından ciddi indirimler uyguladığı veya hediye olarak verdiği belirtilmektedir. Kuaföründen A.Ş. ise internet sitesi üzerinden yapacağı satışları tek amaç edindiğinden maliyet analizi yaparak fiyatlarını saptamaktadır. Bahsi geçen tüm bu hususlara ek olarak, www.kuaforumden.com üzerinden girilen bu ticari faaliyet kendi alanında bir ilk değildir. Bu nedenle de birçok rakip firmanın¹⁸ hâlihazırda sunmuş olduğu fiyatlar Kuaföründen A.Ş. tarafından sunulan fiyatların tespit edilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. www.kuaforumden.com internet sitesinin rakibi kuaför işletmeleri değil, benzeri e-ticaret platformları veya fiziki kanallar olduğundan Kuaföründen A.Ş. de ilgili fiyatları kendi maliyet hesaplamalarına ek olarak, rakip fiyat analizi yöntemiyle de belirlemektedir.
- (43) Ürünler bakımından çeşitliliğin artması ile farklı ürünlerin birbirleriyle kıyaslanma imkânının olması da önemli bir teknik gelişmedir. Tüketiciler arama ve işlem maliyetlerine katlanmaksızın www.kuaforumden.com sitesinde satılan 562 farklı ürüne ulaşabilmektedir. Ayrıca tüketicilerin almak istedikleri ürünlerin marka, miktar, fiyat ve kullanım alanı gibi birçok özelliğini www.kuaforumden.com üzerinden rahatlıkla kıyaslayabilmesi önemli bir karar verme ve doğru tercih yapma rahatlığı sağlamaktadır. Teşebbüs tarafından bakıldığında ise ürünlerin sayısının ek maliyete katlanmaksızın kolayca artırılıp azaltılabildiği ifade edilmektedir. Ayrıca www.kuaforumden.com internet sitesinin karşılama ekranında çevrimiçi destek merkezi de bulunmaktadır. Bu ekran üzerinden tüketiciler, çevrimiçi olarak, internet sitesi üzerinden danışmanlık hizmeti veren bir saç danışmanı ile konuşma başlatabilmekte ve destek alabilmektedirler. Kuaföründen A.Ş.'nin bu işlevsel kolaylığı, operasyonel basitlikten doğan fiyat avantajı ve seçenek çokluğundan ise tüketicinin doğrudan yararlandığı sonucuna ulaşılmıştır.
- (44) Diğer yandan, 2019 yılı ortasından beri dünyada etkisini sürdüren Covid-19 salgını nedeniyle alınan tedbirler kapsamında uygulanan sokağa çıkma kısıtlamaları, tüketicilerin mağazalara gitme sıklığını büyük oranda azaltmıştır. Bu kapsamda, diğer e-ticaret siteleri gibi www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden haftanın her günü ve saatinde alışveriş yapılabilir olması da tüketicilere doğrudan yansıyan bir faydadır. Ayrıca, Kurumumuzun E-pazaryeri Platformları Sektör İncelemesi Raporu'nda e-ticaret satış kanalının, Covid-19 salgını ile birlikte değişen ve alışkanlığa dönüşmesi beklenen tüketici davranışlarının da etkisiyle, perakende ticaretin vazgeçilmez bir parçası olacağına ve Türkiye'nin, bu dönüşümde en yüksek potansiyele sahip ülkeler arasında olacağı tespitinde bulunulmuştur. Buna ek olarak, e-ticaret perakende satış kanalının son yıllarda büyüyen ve gelişen bir sektör olduğu

¹⁸ Burada verilen internet siteleri örnek mahiyetinde olup, kozmetik ürünleri satışı yapan çok sayıda internet sitesi bulunmaktadır: <https://sachane.com/sac-bakimi> ; <https://www.kozmela.com/sac-bakimi> ; https://www.makyajtendi.com/cilt-bakimi/sac-bakim?gclid=Cj0KCQjw2tCGBhCLARIsABJGmZ66dK6DSz-xyMRZ9LxjCq4JKXlqylsQMGUwjo60ImVLnEtVVEeADh8aAk1SEALw_wcB

da belirtilmelidir¹⁹. Büyüyen bir sektöre yeni bir oyuncu girmesi önemli bir ekonomik fayda olarak değerlendirilmektedir.

- (45) Ayrıca, diğer e-ticaret sitelerinde olduğu gibi www.kuaforumden.com internet sitesi tüketicilere çevrimiçi satışın sunduğu bazı imkânları da sunabilmektedir. Bunlardan bazıları, kullanıcıların değerlendirme ve yorumları görebilmesi, tüketicilerin indirim ve kampanyalardan kolaylıkla haberdar olabilmesine yönelik seçeneklerin varlığı, talep eden tüketicilerin internet sitesinde yer alan kampanya ve fiyat düşüşleri hakkında bilgilendirilmesi, hangi şehirde olursa olsun iade garantisi sunulması olarak sayılabilir.
- (46) Ürünlerin internet platformu üzerinden satılması hem ekonomik yansımaları hem de internet ortamının sunduğu imkânlar sayesinde teknik gelişmeleri beraberinde getirmekte, bu gelişmelerden ise tüketiciler doğrudan faydalanabilmektedir. Dolayısıyla, Kuaföründen A.Ş.'nin www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapmasına yönelik iş modelinin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde yer alan ilk iki olumlu şartı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.

G.3.2.2. İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

- (47) Bireysel muafiyetin üçüncü şartı uyarınca, rekabeti sınırlayıcı anlaşma nedeniyle piyasanın önemli bir bölümünde rekabet ortadan kalkmamalı, bir başka deyişle sağlanan ekonomik gelişme veya fayda ile tüketicinin bundan yarar sağlaması rekabetin ortadan kaldırılması sonucunda elde edilmemelidir. İlgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkıp kalkmadığı değerlendirilirken dikkate alınması gereken başlıca hususlar pazarda hâlihazırda giriş engellerinin olup olmadığı, hâkim durumda olan bir teşebbüsün bulunup bulunmadığı, dikey anlaşmalar aracılığıyla giriş engeli yaratılıp yaratılmadığı, pazarın yapısı ve tüketici tercihlerinin ne ölçüde kısıtlandığıdır.
- (48) Dosya konusu iş modelinde, www.kuaforumden.com internet sitesinden yapılan satışlarda fiyatların Kuaföründen A.Ş.'de en büyük hisseye sahip olan yönetim kurulu üyesi (.....) ile şirketin tek personeli tarafından belirlendiği görülmektedir. Bu noktada rakipler arası fiyat tespiti gibi bir rekabetçi endişeden söz etmek mümkün gözükmemektedir. Öte yandan Kuaföründen A.Ş.'nin mevcudiyetinin taraflar arası bilgi değişimi ve teşebbüslerin maliyetlerinin benzeşmesi sonucunu doğuracak şekilde koordinasyona yol açıp açmayacağı değerlendirilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte yukarıda da belirtildiği üzere, koordinasyon riski ancak aynı semt ve/veya yakın çevrede bulunan hissedar kuaför işletmeleri bakımından geçerli olacaktır. Farklı il ve uzak çevredeki hissedar kuaför işletmelerinin birbirlerine rakip olmadıkları değerlendirildiğinden bu işletmeler bakımından koordinasyon doğurucu etkinin irdelenmesine ihtiyaç bulunmamaktadır. Aynı semt ve/veya yakın çevrede bulunan hissedar kuaför işletmelerinin bulunduğu Antalya, Ankara, Bursa, Gaziantep, İstanbul ve İzmir de kuaförlerin bulunduğu bölgelerde çok sayıda kuaför bulunması nedeniyle hissedar kuaförler arası olası koordinasyonun rekabetçi baskıdan dolayı piyasaya etkisinin olmayacağı veya göz ardı edilebilir seviyede olacağı değerlendirilmektedir.

¹⁹ Perakende e-ticaretin küresel gelişimi incelendiğinde; Statista verilerine göre, 2019 yılında toplam 25 trilyon Amerikan Dolarına yaklaşan perakende ticaret hacminin yaklaşık %14,1'inin (3,5 trilyon Amerikan Doları), elektronik ortamda gerçekleştirilen perakende satışlardan oluştuğu, bu oran itibarıyla perakende e-ticaretin, bir önceki yıla göre %19 artış gösterdiği anlaşılmaktadır. Benzer bir eğilim, Emarketer tarafından da tespit edilmiş, perakende e-ticaretin, 2019 yılında, %20,7 büyüme ile 3,5 trilyon Amerikan Doları değerine ulaştığı raporlanmıştır. (E-pazaryeri Platformları Sektör İncelemesi Raporu, s. 14)

- (49) Değerlendirilmesi gereken diğer bir husus da www.kuaforumden.com internet sitesinden 300 TL ve üzeri alışverişlerde, hissedar kuaförlerde 50 TL indirim imkânı sunulmasıdır²⁰. Söz konusu indirimin tüketicileri hissedar kuaförleri tercih etmek konusunda teşvik edici bir yönü bulursa da, rekabeti kısıtlayıcı bir yönü olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
- (50) Bildirim konusu işlem neticesinde kozmetik ürünleri pazarında rekabetin kısıtlanmasına yönelik etkinin doğmayacağı değerlendirilmektedir. Bu kapsamda 2017 yılı TOBB Türkiye Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sanayi Meclisi Sektörü Raporu'nda yer alan bilgiye göre²¹ kozmetik ürünleri pazarı toplamda yaklaşık 3.892.000.000 TL hacmi olan oldukça büyük bir pazardır. Kozmetik ürünleri doğrudan satıcılardan, hem pazar yerlerinde hem de bayiler aracılığı ile çevrimiçi ve fiziksel satış noktalarında faaliyette bulunan çok sayıda oyuncunun bulunduğu²² bir pazarda tüketiciye ulaştırılmaktadır. Pazarda yurt içi firmaların etkinliğinin yanı sıra birçok yabancı menşeli firma da faaliyette bulunmaktadır. Yasal izinlerin alınması halinde pazara yeni oyuncuların girmesinin önünde bir engel bulunmamaktadır.
- (51) Yatay İşbirliği Kılavuzu'nun 214. paragrafına göre "Rakipler arasındaki ticarileştirme anlaşmaları, tarafların belirli bir seviyede pazar gücüne sahip olması halinde rekabeti kısıtlayıcı etkilerde bulunabilir. Anlaşma taraflarının toplam pazar payı %15'in üzerinde değilse, pazar gücünün bulunması birçok durumda muhtemel değildir. Ayrıca, tarafların toplam pazar payları, %15'in üstünde değilse Kanun'un 5. maddesindeki koşullarının sağlanması muhtemeldir." ifadeleri yer almaktadır. Kuaföründen A.Ş.'nin tüm bu oyuncular arasında oldukça küçük cirolar elde etmesi nedeniyle rekabetin kısıtlanması sonucu doğurmayacağı değerlendirilmektedir. Kuaföründen A.Ş.'nin 21 Mayıs 2020 tarihinden bugüne kadar elde etmiş olduğu aylık ciro bilgisi şöyledir:

Tablo 5: Kuaföründen A.Ş.'nin 21 Mayıs 2020 tarihinden bugüne kadar elde etmiş olduğu aylık ciro bilgisi

Ay	Ciro (TL)
Haziran 2020	(.....)
Temmuz 2020	(.....)
Ağustos 2020	(.....)
Eylül 2020	(.....)
Ekim 2020	(.....)
Kasım 2020	(.....)
Aralık 2020	(.....)
Ocak 2021	(.....)
Şubat 2021	(.....)
Mart 2021	(.....)
Nisan 2021	(.....)
Mayıs 2021	(.....)
Haziran 2021	(.....)
Temmuz 2021	(.....)
Ortalama	(.....)
Kaynak: :Cevabi yazı	

²⁰ <https://kuaforumden.com/indirim-kodlari/> Erişim Tarihi:12.08.2021

²¹ s.7

²² Ticaret Bakanlığı Kozmetik Sektörü Raporu, <https://ticaret.gov.tr/data/5b87000813b8761450e18d7b/Kozmetik%20Sekt%C3%B6r%C5%9F%C3%BCr%C3%BC-Mart%202021.pdf> Erişim tarihi: 12.08.2021

- (52) Tablo 5'den görüldüğü üzere Kuaföründen A.Ş.'nin 2020 yılı Haziran ayı-2021 yılı Temmuz ayı arasındaki ortalama cirosu (.....) TL olup en yüksek ciro elde ettiği 2021 Haziran ayındaki cirosu (.....) TL'dir. Buradan hareketle, bildirim konusu işlem kapsamında Kuaföründen A.Ş. 14 aylık toplamda (.....) TL gelir elde etmiştir. Bu gelir, kozmetik sektörünün yaklaşık 4 milyar TL değerindeki toplam piyasa değeri içerisinde çok küçük bir yer işgal etmektedir. Ayrıca, Türkiye'deki toplam 85.597²³ sayıdaki kuaförün karşısında toplam 47 hissedar kuaförün www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden yapılan kozmetik ürünü satışı ile olan rekabetinin piyasada kayda değer olmayan bir etkisi olacağı sonucuna ulaşılmıştır. Kuaföründen A.Ş. (.....). Bu nedenle (.....) söz konusu olmadığı ve (.....) ifade edilmektedir.
- (53) Kuaföründen A.Ş. kurulduğu tarihten bu yana sermaye artırımında bulunmamıştır. (.....) beyan edilmektedir. Mevcut (.....) belirtilmektedir.
- (54) Bu bilgiler kapsamında, bildirim konusu işlemin piyasaya etkisinin kısıtlı düzeyde olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Dolayısıyla, Kuaföründen A.Ş.'nin www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapmasına yönelik iş modelinin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde yer alan muafiyetin üçüncü şartı olan piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması şartını sağladığı anlaşılmaktadır.

G.3.2.3. Rekabetin (a) ve (b) Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi İçin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması

- (55) Muafiyetin son şartı; anlaşmanın, anlaşma ile hedeflenen etkinlik kazanımlarına erişmek için zorunlu olandan daha fazla sınırlayıcı olmamasını gerektirmektedir. Bu kapsamda anlaşmalarda yer alan rekabet sınırlamaları, bunların gerekliliği ve zorunluluğu hususları değerlendirilmelidir. Teşebbüsler, prensip olarak, anlaşma ile amaçladıkları ekonomik yararların gerçekleştirilmesinde, rekabeti en az sınırlayıcı yöntemi tercih etmekle yükümlüdürler. Bu noktada, yapılan anlaşma çerçevesinde elde edilmesi planlanan fayda ile meydana gelen rekabet kısıtlamaları arasında bir denge kurulması gerektiği kabul edilmektedir.
- (56) 2020 yılının başından itibaren yaşanan Covid-19 salgını nedeniyle pek çok iş yeri kapalı kalarak ekonomik faaliyetlerine ara vermek durumunda kalmıştır. Kuaförlerin de bu zorunluluk nedeniyle uzun süre faaliyet gösteremeyen sektörlerden birisi olarak gelir kaybına uğradığı bilinmektedir. Durumun vahametini giderebilmek amacıyla kuaförlerin bir araya gelerek alternatif gelir kaynaklarına yönelmelerinden elde edecekleri fayda ile olası rekabeti kısıtlayıcı sonuçlar arasındaki kıyaslamaların bu bağlamda da dikkate alınabileceği değerlendirilmektedir. Muafiyete konu iş modeli ile elde edilen gelirin toplam kozmetik pazarı içerisindeki yeri çok küçüktür. Bununla birlikte, internetten kozmetik ürünleri satışı yapan yüksek ve düşük cirolu çok sayıda internet sitesi bulunması da piyasada etkin bir rekabetin olduğu sinyali vermektedir. Bu nedenlerle söz konusu iş modelinin rekabete olan etkisinin hayli düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla, mevcut pazar koşulları çerçevesinde Kuaföründen A.Ş.'nin www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapmasına yönelik iş modelinin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde yer alan son şartı da sağladığı değerlendirilmektedir.
- (57) Yukarıda yer verilen açıklamalar çerçevesinde, Kuaföründen A.Ş.'nin www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapmasına

²³ Söz konusu veriler 2016 yılına ait olup daha güncel bir veriye ulaşılamamıştır: <https://ticaret.gov.tr/data/5d774a8313b876bdfcd7c334/8-491%20Meslek%20Koluna%20Gore%20Isyeri%20Sayilari.pdf> , Erişim tarihi: 17.08.2021

yönelik iş modelinin hem kuaförlük hizmeti hem de kozmetik ürünleri satışı pazarında doğurabileceği olası olumsuz rekabetçi etkilerin kayda değer olmayan ölçüde olacağı değerlendirildiğinden, Kuaföründen A.Ş.'nin www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapmasına yönelik iş modelinin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında bireysel muafiyetten yararlanabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

H. SONUÇ

- (58) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, Kuaföründen Profesyonel Kozmetik Ürünleri Satış ve Pazarlama Profesyonel Kozmetik Ürünleri Satış ve Pazarlama A.Ş.'nin www.kuaforumden.com internet sitesi üzerinden kozmetik ürünü satışı yapmasına yönelik iş modelinin;
- 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bilgi değişimi ve koordinasyona yol açma ihtimali nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit belgesi alamayacağına,
 - Bununla birlikte söz konusu iş modelinin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında bireysel muafiyetten yararlandığına
- gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.