

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2008-3-225 (Muafiyet)  
Karar Sayısı : 09-03/46-15  
Karar Tarihi : 20.1.2009

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

10 **Başkan Üyeler** : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI  
: Tuncay SONGÖR, Süreyya ÇAKIN, Mehmet Akif ERSİN,  
Dr. Mustafa ATEŞ, İsmail Hakkı KARAKELLE

**B. RAPORTÖRLER:** Hilmi BOLATOĞLU, Neyzar MENTEŞOĞLU

**C. BİLDİRİMDE BULUNAN** : Türk Henkel Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş.

20 **D. TARAFLAR** : Türk Henkel Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Kayışdağı Cad. Karaman Çiftliği Yolu  
Kar Plaza D Blok İçerenköy / İstanbul

Hobi Kozmetik İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
İnönü Mah. Ulusu Cad. No:135 Kayışdağı Kadıköy / İstanbul

**E. DOSYA KONUSU:** Türk Henkel Kimya San. ve Tic. A.Ş. ile Hobi Kozmetik İmalat Sanayi A.Ş. arasında imzalanan "Satınalma Sözleşmesi"ne (Taft markalı saç jöleleri) menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınması talebi.

30 **F. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 17.11.2008 tarih ve 7556 sayı ile giren ve en son 31.12.2008 tarih ve 8488 sayı ile eksiklikleri tamamlanan bildirim üzerine, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. ve 5. maddeleri ile 2002/2 sayılı "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"nin ilgili hükümleri uyarınca yapılan inceleme sonucu düzenlenen 14.1.2009 tarih ve 2008-3-225/MM-09-HB sayılı Menfi Tespit/Muafiyet Ön İnceleme Raporu, 16.1.2009 tarih ve REK.0.07.00.00-130/14 sayılı Başkanlık Önergesi ile 09-03 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

40 **G. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili Rapor'da;  
1) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırılık teşkil etmesi nedeniyle, Türk Henkel ve Hobi Kozmetik arasında imzalanan "Satınalma Sözleşmesi"ne menfi tespit belgesi verilemeyeceği,  
2) 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartların tamamını karşılaması nedeniyle anılan "Satınalma Sözleşmesi"ne bireysel muafiyet tanınabileceği,  
3) Muafiyetin 3 yıla sınırlandırılmasının uygun olacağı,

sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

50

**H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME****H.1. Taraflar****H.1.1. Türk Henkel Kimya San. ve Tic. A.Ş. (Türk Henkel)**

60 Türk Henkel, merkezi Düsseldorf Almanya'da bulunan Henkel AG&Co. KGaA şirketler grubu bünyesinde faaliyet göstermektedir. Henkel AG&Co. KGaA şirketler grubu "çamaşır ve ev bakım ürünleri", "kozmetik ve kişisel bakım" ve "yapıştırıcı teknolojileri" endüstriyel alanlarında faaldir. Türk Henkel'in ortaklık yapısına Tablo 1'de yer verilmektedir.

Tablo 1: Türk Henkel'in Ortaklık Yapısı

Hissedarın Adı, Soyadı	Pay Oranı(%)	Pay Tutarı
Henkel Central Eastern Europe GmbH	(.....)	(.....)
Dr. N. Can Paker	(.....)	(.....)
N. Erdem Koçak	(.....)	(.....)
Dündar Çiftçioğlu	(.....)	(.....)
M. Mutlu Türpan	(.....)	(.....)
Toplam	100	(.....)

Türk Henkel'in yönetim kurulu üyeleri; Lothar Steinebach (Başkan), N. Erdem Koçak ve Dr. N. Can Paker'den oluşmaktadır. Türk Henkel'in 2005, 2006 ve 2007 yıllarına ait ciroları sırasıyla (.....) YTL, (.....) YTL ve (.....) YTL'dir.

**70 H.1.2. Hobi Kozmetik İmalat San. ve Tic. A.Ş. (Hobi Kozmetik)**

Hobi Kozmetik 1974'ten itibaren faal bir şirkettir. Teşebbüsün faaliyet alanları saç bakım ürünleri, saç şekillendirme ürünleri ve cilt bakım ürünleridir. Hobi Kozmetik, kendi ürettiği ürünlerin satış ve pazarlama faaliyetlerini bağlı şirketi niteliğindeki RA Pazarlama unvanındaki pazarlama ve dağıtım şirketi aracılığıyla yürütmektedir. Hobi Kozmetik, "Hobby" markasıyla şampuan, saç kremi, jöle, sıvı sabun, duş jeli, cilt bakım ürünleri ve ıslak mendil üretmekte ve pazarlamaktadır.

80 Hobi Kozmetik'in yönetim kurulu üyeleri; Rıdvan M. Ilica, Armağan Ilica, K. Tufan Ilica, Haluk Ilica ve Ö. Faruk Ilica olmak üzere beş kişiden oluşmaktadır. Tablo 2'de Hobi Kozmetik'in ortaklık yapısına yer verilmiştir:

Tablo 2: Hobi Kozmetik'in Ortaklık Yapısı

Hissedarın Adı, Soyadı	Pay Oranı(%)	Pay Tutarı
Rıdvan M. Ilica	(.....)	(.....)
Armağan Ilica	(.....)	(.....)
Beyhan D. Ilica	(.....)	(.....)
Meliha Ilica	(.....)	(.....)
Ö. Faruk Ilica	(.....)	(.....)
Haluk Ilica	(.....)	(.....)
K. Tufan Ilica	(.....)	(.....)
Toplam	100,00	(.....)

Hobi Kozmetik'in 2005, 2006 ve 2007 yıllarına ait ciroları sırasıyla (.....) YTL, (.....) YTL ve (.....) YTL olarak gerçekleşmiştir.

## 90 H.2. İlgili Pazar

### H.2.1. İlgili Ürün Pazarı

İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'da 1997/1 sayılı Tebliğ'e atıfta bulunularak ilgili ürün pazarının tespitinde dikkate alınacak unsurlar belirtilmektedir. Buna göre, devralma işlemlerinde devre konu mal veya hizmetlerle tüketicinin gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından aynı sayılan mal veya hizmetlerden oluşan pazar ilgili ürün pazarını oluşturmaktadır. Dolayısıyla belirli bir ürün ve onunla yüksek ikame edilebilirliği olan diğer ürünlerden oluşan pazar ilgili ürün pazarının tanımında esas alınmaktadır.

Başvuruya konu olan fason üretim anlaşması Türk Henkel'in "Taft" markalı jölelerin Hobi Kozmetik tarafından üretilmesini içermektedir. Saç jölesi saçta şekil vermek amacıyla kullanılan bir üründür. Genel olarak saç şekillendirici ürünler; saç boyası, şampuan, saç kremi ve bakım ürünlerini de kapsayan saç bakım ürünleri pazarı içerisinde bir alt pazar olarak değerlendirilmektedir. Saç jölesiyle aynı amaçla kullanılan ürünler saç köpüğü, briyantın ve saç spreyidir. Bu ürünlerin kullanım amaçlarının aynı olmasının yanında fiyatları da birbirine yakın düzeydedir. 31.12.2003 tarih, 03-85/1028-411 sayılı Kurul kararında da jöle, briyantın, köpük ve sprey gibi ürünlerin birbirini ikame etmesi nedeniyle bu ürünlerin hepsi saç şekillendiricileri pazarı içerisinde değerlendirilmiştir.

Yukarıdaki açıklamalar ışığında, dosya konusu işlem bakımından ilgili ürün pazarları; 31.12.2003 tarih, 03-85/1028-411 sayılı Kurul kararı doğrultusunda "saç şekillendirici ürünler pazarı" olarak belirlenmiştir.

### H.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

İnceleme konusu ilgili ürün pazarında yer alan ürünler bakımından pazara giriş, arz kaynaklarına ulaşma, üretim, dağıtım, pazarlama ve satış şartlarının bölgesel bir farklılık göstermediği göz önüne alınarak ilgili coğrafi pazar Türkiye olarak tespit edilmiştir.

## H.3.Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

### H.3.1. İşlemin Niteliği

İnceleme konusu, Türk Henkel ile Hobi Kozmetik arasında imzalanan "Satılma Sözleşmesi"ne (Anlaşma) menfi tespit belgesi verilmesi talebidir. Başvuru ekinde yer alan anlaşmanın konusu, Türk Henkel için Taft markalı jölelerin Hobi Kozmetik tarafından Türk Henkel'in vereceği spesifikasyonlara uygun olarak üretimi, dolumu ve ambalajlanmasıdır. Sevkiyata hazır hale gelen ürünler Türk Henkel tarafından Hobi Kozmetik'ten anlaşmada belirlenen birim fiyat üzerinden satın alınacaktır. Anlaşma, aktarılacak know-how dahilinde üretim yapılmasını sağlayacak hammadde tedarikine, kullanımına, depolanmasına, üretim ve dolum standartlarına, kalite güvence ve denetleme şartlarına ve aktarılan know-how'ın üçüncü kişilerin

kullanımına sunulmasına engel olacak gizlilik yükümlülüklerine ilişkin hükümleri düzenlemektedir.

- 140 Anlaşmanın 7. maddesinde Türk Henkel ve Hobi Kozmetik'in birbirinden ayrı ve bağımsız teşebbüsler oldukları açıkça vurgulanmış ve her iki teşebbüsün anlaşmadan doğan yükümlülükleri belirtilmiştir. Bu madde metninden anlaşıldığı üzere anlaşma ile teşebbüslerin ticari karar alma sürecindeki bağımsızlıklarına doğrudan bir kısıtlama getirilmemektedir.

Anlaşmanın başlangıcı imza tarihine bağlanmış ise de anlaşmanın kamu kurumlarından gerekli izinlerin alınması ile geçerli olacağı belirtilmiştir. Anlaşmanın geçerlilik süresi açıkça belirtilmediğinden anlaşma süresiz düzenlenmiş olup taraflardan birinin 4 ay öncesinden bildirmek suretiyle anlaşmayı feshedebileceği hükme bağlanmıştır.

- 150 Teşebbüsler arasındaki işbirlikleri satın alma, üretim, araştırma-geliştirme, pazarlama, dağıtım, satış, gibi alanlarda görülebilmektedir. Taşeronluk (subcontracting), uzmanlaşma (specialization), Ar-Ge ve teknoloji transferi biçimlerinde ortaya çıkabilen işbirlikleri ağır rekabet sınırlamaları içermedikleri sürece doğrudukları pozitif etkilerin neden oldukları negatif etkileri aştığı varsayılmakta ve muafiyet imkanından yararlanabilmektedirler. Nitekim hukukumuzda Ar-Ge ve Teknoloji Transferi anlaşmaları ilgili grup muafiyeti tebliğlerinden yararlanabilmekte, ancak Uzmanlaşma ve Taşeronluk anlaşmalarına ilişkin bu tür bir düzenleme bulunmamaktadır. Rekabetçi değerlendirmeler için asıl olan husus teşebbüsler arasındaki ilişkinin niteliği ve piyasada yaratabileceği etkidir. Başvuru konusu anlaşma da bu bakış açısıyla incelenmelidir. Genel olarak "*fason üretim*" biçiminde nitelendirilen bir ticari işbirliği türü olarak görülebilecek anlaşma, rakipler arasındaki işbirliklerine yönelik prensipler çerçevesinde değerlendirilmelidir.

### H.3.2. Menfi Tespit Değerlendirmesi

- 170 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesi uyarınca teşebbüslerin veya teşebbüs birliklerinin başvurusu üzerine Kurul, bir anlaşmanın, kararın, eylemin veya birleşme ve devralmanın Kanun'un 4, 6 ve 7. maddelerine aykırı olmadığını gösteren bir menfi tespit belgesi verebilmektedir. İncelemeye konu anlaşmaya menfi tespit belgesi verilebilmesi için öncelikle, anlaşmanın Kanun'un 4. maddesine aykırılık taşıyıp taşımadığının belirlenmesi gerekmektedir.

- 180 Kanun'un 4. maddesi "*belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar*"ı yasaklamaktadır. Teşebbüsler arası işbirliği anlaşmalarının rakipler arasında gerçekleştirilmesi halinde yatay işbirliği anlaşması niteliği kazanmaktadır. Rakip teşebbüsler arasındaki taşeron/ortak/fason/uzmanlaşma biçimindeki üretim işbirliği anlaşmaları gerek işbirliği doğurucu, gerek giriş engeli yaratıcı ve gerekse de piyasadaki etkin rekabeti azaltıcı etkileri açısından dikkatle değerlendirilmesi gerekmektedir.

Rakipler arasında işbirliği doğurucu bu tür anlaşmaların pazardaki rekabeti olumsuz etkileme olasılığı, tarafların maliyetlerinin ortaklaşması faktörünün de katkısıyla

ortaya çıkacak koordinasyon etkileri ve pazar kapama etkileri biçiminde gerçekleşebilmektedir. Diğer yandan, tarafların ticari ilişkilerinin kapsamı büyüdükçe bağımsız biçimde rekabet etme motivasyonları da azalabilmektedir.

190

Başvuru konusu sözleşme, Türk Henkel için Taft markalı jölelerin Hobi Kozmetik tarafından Türk Henkel'in vereceği spesifikasyonlara uygun olarak süresiz biçimde üretilmesini konu almaktadır. Türk Henkel üretimin kendi isteğine uygun olarak gerçekleştirilmesi için ürün spesifikasyonları, maliyet yapıları, ikmal kaynakları, formüller, muhasebe süreçleri gibi kritik bilgileri Hobi Kozmetik'e sağlayacaktır. Anlaşma bu yönüyle rakipler arasında koordinasyon yaratma riskini en üst düzeye çıkaran bir niteliğe sahiptir. Koordinasyon ve uyumlu eylemler yoluyla piyasadaki rekabetin kısıtlanması olasılığı anlaşmaya taraf olan teşebbüslerin pazardaki pozisyonuyla da doğrudan bağlantılıdır. Toplamda pazarda görece küçük bir paya sahip teşebbüslerin yaptığı bir işbirliği anlaşması, toplamda görece yüksek pazar paylarına sahip teşebbüslerin yaptığı bir anlaşma kadar rekabetçi endişe uyandırmayacaktır. Ancak her iki durumda da rakipler arasındaki bir anlaşmanın rekabeti engelleme, kısıtlama ya da bozma etkisini doğurabilecek yönleri dikkate alınmalıdır. Diğer taraftan rakipler arasında süresiz olarak kurulan, kritik ticari ve operasyonel bilgilerin aktarımını gerektiren bir anlaşmanın taraflar arasındaki rekabet güdüsünü en aza indirmesi hatta yok etmesi de olasılık dahilindedir.

200

Yukarıda yer verilen açıklamalar ışığında, başvuru konusu anlaşmanın Kanun'un 4. maddesine aykırı olduğu kanaatine varılmıştır.

210

### **H.3.3. Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi**

Fason üretim anlaşmaları, taraflardan birinin diğer taraf için belirli bir ürünü üretmesini ve bu ürünü diğer tarafa tedarik etmesini içermeleri yönüyle genelde dikey anlaşma niteliğinde ortaya çıkmaktadırlar. Fason üretim anlaşmaları iki istisnai durum haricinde 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında değerlendirilmektedir. Bu istisnai durumlardan ilki, fason üretim anlaşmasının pazarın aynı seviyesinde faaliyet gösteren teşebbüsler, yani rakipler arasında gerçekleştirilmiş olması diğeri ise, taraflar rakip konumunda bulunmasalar dahi fason üretim anlaşmasında üretici teşebbüse know-how aktarımı yapılmasıdır.

220

İncelemeye konu anlaşmanın tarafları Türk Henkel ve Hobi Kozmetik'tir. Türk Henkel ilgili pazarlarda Taft, Hobi Kozmetik ise Hobby markalı saç şekillendiriciler ile piyasada yer almaktadır. Taraflar pazarın aynı seviyesinde faaliyet göstermekte ve ilgili ürün pazarında aktif olarak rekabet etmektedirler. Rakip konumundaki teşebbüsler arasında yapılmış olması nedeniyle başvuru konusu anlaşma 2002/2 sayılı Tebliğ ile tanınan grup muafiyetinden yararlanamamaktadır. Bu nedenle anılan anlaşmanın bireysel muafiyet açısından değerlendirilmesi gerekmektedir.

230

### **H.3.3.1. Malların Üretim veya Dağıtımını ile Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme ve İyileşmelerin ya da Ekonomik veya Teknik Gelişmenin Sağlanması**

Rekabetçi piyasa sistemi her ne kadar teşebbüslerin etkinliğe içsel çabalarla ulaşmalarını hedeflemekte ise de rakipler arasındaki kimi işbirlikleri de teknik gelişme ve ekonomik etkinliklere ulaşılmasını sağlayabilmektedir. Özellikle ayrı ayrı

ulaşılması mümkün olmayan maliyet düşürücü süreçlerin yakalanmasına yönelik işbirlikleri bu anlamda dikkate alınması gereken ekonomik etkinliklerdendir.

240 Firmalar optimum üretim kapasitesine kadar üretim miktarını artırarak marjinal maliyetlerini düşürebilmektedir. Hobi Kozmetik halihazırda jöle üretimi yapmakta ve ürünlerini Hobby markasıyla pazarlamaktadır. Yapılan fason üretim anlaşması Hobi Kozmetik üretim miktarını kayda değer oranda arttıracak ve atıl kapasitesini kullanarak daha etkin bir üretim gerçekleştirecektir. Bu şekilde Hobi Kozmetik'in üretim kapasitesinin genişlemesi maliyet düşürücü etkide bulunabilecektir. Taraflar da bildirim formunda bu hususa değinmiş, anlaşma ile birlikte Hobi Kozmetik'in maliyetlerinde düşüş yaşanacağı ve meydana gelen düşüşün Hobi Kozmetik ürünlerinin fiyatlarına yansıtacağı belirtilmiştir.

250 Bildirim formunda değinilen bir başka husus bu anlaşma ile Türk Henkel'in Türkiye'de bir üretim tesisi kurmadan üretimde devamlılığı sağlayacağıdır. Türk Henkel'in Taft markalı jölelerin arzında devamlılığı sağlamak için ürünleri yurtdışındaki üretim tesislerinden ithal etmek yerine Türkiye'de bir üretim tesisi kurmak veya ürünleri Türkiye'deki başka bir üreticiye fason olarak üretirmek gibi iki alternatifi bulunmaktadır. Türkiye'de yeni bir üretim tesisi kurmak ve optimum kapasiteye ulaşmak bir teşebbüs için kısa vadede etkin bir yöntem olmayabilir. Türk Henkel'in yeni bir üretim tesisi kurmak yerine, atıl kapasitesinden yararlanarak Hobi Kozmetik'e üretim yaptırması kaynakların etkin kullanımı açısından da makul görünmektedir. 260 Türk Henkel açısından ürünleri ithal etmek yerine Türkiye'de üretirerek maliyetlerini düşürmek ve piyasada daha etkin rekabet edebilmek olası görünmektedir. Bunun için ise her iki tarafın pazarda bağımsız biçimde rekabet etme irade ve eylemlerinin bulunması gerekmektedir.

Dolayısıyla anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (a) bendinin aradığı şartları sağladığı anlaşılmıştır.

### **H.3.3.2. Tüketicinin Bundan Yarar Sağlaması**

270 Türk Henkel ve Hobi Kozmetik arasında gerçekleşen fason üretim anlaşması neticesinde Taft markalı jöleler ithal edilmek yerine Türkiye'de üretilecektir. Taraflar yaptıkları bildirimde bu sayede malın arzında devamlılığın sağlanacağı ve tüketici talebinin daha düzenli karşılanabileceği, bunun yanında Hobi Kozmetik'in daha yüksek kapasite kullanımı sayesinde yakaladığı maliyet avantajını fiyatlarına yansıtabileceği ve tüketicilerin Hobi Kozmetik'in ürünlerine daha düşük fiyatlarla sahip olabilecekleri belirtilmiştir. Diğer taraftan ithalat seçeneğine göre daha avantajlı bir maliyet yapısı sağlayabilecek olan yurtiçi fason üretimin Türk Henkel'e rekabetçi avantajlar yaratması mümkündür.

280 Tarafların beyan ettiği bu yararların ekonomik olarak rasyonel görüldüğü ve işlemin tüketicilere fiyat ve ürün çeşitliliği unsurları bakımından fayda sağlayabileceği kanaatine ulaşılmıştır.

### **H.3.3.3. İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması**

Başvuru konusu anlaşma rakipler arası bir üretim işbirliği niteliğinde olduğundan giriş engeli yaratıcı, işbirliği doğurucu, ya da piyasadaki etkin rekabet motivasyonunu

azaltıcı etkilere sahip olması ihtimal dahilindedir. Anlaşmanın rekabetçi kaygı yaratan bu yönlerden analiz edilmesi gereklidir.

290 Pazar kapama etkisi yönüyle bakıldığında bu etkinin daha çok ortak üretim ya da taşeronluk anlaşmalarında, belirli bir ara malın ya da ürün bileşeninin üretilmesine ilişkin olarak rakiplerin bu mallara erişiminde güçlük yaşaması ihtimali çerçevesinde ortaya çıkabildiği görülmektedir. Bu bağlamda taraflardan en az birinin ilgili ara mal ya da bileşene ilişkin üst pazarda ciddi bir pazar gücünü elinde bulunduruyor olması gerekmektedir. Başvuru konusu anlaşmanın nihai ürünlerin üretimine ilişkin olması ve pazara girişin halihazırdaki anlaşma türünde bir ticari işbirliğini zorunlu kılmaması nedeniyle mevcut durumda bir pazar kapama etkisinden bahsetmek mümkün değildir.

300 İşbirliği doğurucu etkiler işlemin taraflarının paylaştığı bilgilerin kapsamı, niteliği ile yakından ilgilidir. İnceleme konusu anlaşmada aktarılması öngörülen üretim teknolojisi, know-how ve maliyet muhasebesi gibi bilgiler anlaşma konusu üretim faaliyetinin gerçekleştirilebilmesi ve anlaşma ile elde edilmesi umulan ekonomik etkinliklere ulaşılabilmesi için gerekli görülmektedir. Anlaşmada üretim faaliyetlerinin yürütülmesi için gerekli olandan başka türde stratejik bilgi değişimine ilişkin bir düzenlemeye rastlanmamıştır.

310 Diğer taraftan, inceleme konusu anlaşma ile bir pazar gücü oluşup oluşmadığı ve bir pazar gücü söz konusu ise bunun uygulanması suretiyle pazardaki rekabetin azaltılmasının söz konusu olup olmayacağı değerlendirilmelidir. Bu aşamada tarafların ve rakiplerin pazardaki konumu, pazara giriş engelleri, pazarın doygunluk seviyesi ve pazardaki rekabetin seviyesi dikkate alınmalıdır.

Pazar payı, tek gösterge olmamakla beraber teşebbüslerin pazardaki konumu ve pazar gücü hakkında fikir edinebilmek için en önemli verilerden biridir. Tablo 3'te Türk Henkel Ve Hobi Kozmetik'in 2005, 2006 ve 2007 yıllarında saç şekillendirici ürünler pazarında sahip olduğu pazar paylarına yer verilmektedir:

Tablo 3: Türk Henkel ve Hobi Kozmetik'in saç şekillendirici ürünler pazarında yıllara göre pazar payları

	2005 Pazar Payı(%)	2006 Pazar Payı(%)	2007Pazar Payı(%)
Türk Henkel	(.....)	(.....)	(.....)
Hobi Kozmetik	(.....)	(.....)	(.....)

320 Hobi Kozmetik %(....)'lük pazar payı ile saç şekillendiriciler pazarında lider konumdadır. Türk Henkel'in 2007 pazar payı ise %(...)'dur. Hobi kozmetik saç jölesi pazarında Hobby markalı görece düşük fiyatlı ürünlerle yer almaktadır. Tablo 4'ten görülebileceği gibi Hobby Kozmetik'ten sonra pazarda en yüksek paya sahip teşebbüs 3KA Kozmetik Pazarlama Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.'dir. Bu teşebbüsün ürünleri Egoist markalı ürünlerdir. Eczacıbaşı (Nivea), Procter&Gamble (Wella), Loreal gibi marka bilinirliği yüksek teşebbüslerin ise pazar paylarının düşük olduğu görülmektedir. Pazar payı listesinin ilk sıralarında yer alan teşebbüslerin ürün fiyatını görece düşük tuttuğu gözlemlenmektedir.

330

Tablo 4: Saç Şekillendiricileri Pazarında İlk 7 Teşebbüsün Pazar Payları

	Hobi Kozmetik	3KA Kozmetik	Eczacıbaşı	İmaj Kozmetik	Loreal	Türk Henkel	Procter&Gamble
2007 Yılı (%)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

340 Saç şekillendirici ürünler pazarında tüketici tercihlerinin belirlenmesinde fiyat unsurunun ön plana çıktığı görülmektedir. Hobi Kozmetik'in yüksek pazar payının talebin fiyata oldukça duyarlı olduğu bir pazarda yüksek bir pazar gücüne işaret eder nitelikte olmadığı ancak %(...) dolayındaki pazar payının son üç yıl içinde artarak %(...) seviyelerine çıkmasının Hobi Kozmetik'in pazardaki lider konumu büyüyerek devam edebileceğine işaret etmektedir. Pazarın mevcut dinamikleri çerçevesinde, işlem sonrasında oluşabilecek %(...)lik pazar payının fiyatları yükseltmeye ya da teşebbüsler arası koordinasyonu kolaylaştırmaya imkan veren bir pazar gücü sağladığı söylenemez ise de pazarın hızlı değişen yapısı karşısında başvuru konusu anlaşma ile birlikte pazardaki rekabetin gelecekte pazar gücüne dayalı bir negatif etki altında kalma olasılığı bulunmaktadır.

350 Pazara giriş engelleri değerlendirildiğinde, teşebbüslerin pazara girerken yasal veya teknik bir engelle karşılaşmadıkları görülmektedir. 30.3.2005 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan 5324 sayılı Kozmetik Kanunu ile kozmetik ürünlerinin piyasaya arz edilmesinden önce Sağlık Bakanlığından izin alınması zorunluluğu kaldırılmış, sadece bildirim zorunluluğu getirilmiştir. İzin alma zorunluluğunun kaldırılmasından sonra çok sayıda orta ve küçük ölçekli teşebbüsün pazara giriş yaptığı taraflarca bildirilmiştir. Yasal giriş engeli olmamakla beraber saç şekillendiricilerin hızlı tüketim ürünü olması nedeniyle marka gücü ve reklam harcamaları önemli bir giriş engeli olabilir. Ancak pazar yapısı incelendiğinde yüksek marka bilinirliğine sahip ürünlerin pazar paylarının oldukça düşük olduğu görülmektedir. Bu da tüketici gözünde fiyatın marka bilinirliğinden daha önemli bir unsur olduğunu ve yüksek reklam harcamaları olmadan da pazarda tutunmanın mümkün olduğunu, dolayısıyla pazarda, hem ithalat yoluyla pazara girecek hem de kendi üretimini yapacak teşebbüsler için, yüksek giriş engelleri olmadığını göstermektedir.

370 Tarafların rekabet etme motivasyonlarının anlaşma sonrasındaki durumu açısından ilişkinin münhasırlık yönü, rekabet bileşenleri üzerindeki kontrol, ortak finansal çıkarlar, işbirliğinin süresi gibi faktörlere bakılabilir. Bu faktörler incelendiğinde anlaşmanın pazar kapama etkisine yol açacak bir münhasırlık içermediği, tarafların pazar faaliyetleri ve rekabet edebilirlik açısından tam bağımsız olarak kaldıkları, ortak yatırıma ya da birbirleri üzerinde finansal çıkarlara sahip olmadıkları anlaşılmaktadır. Anlaşma her ne kadar süresiz olarak öngörülmüş ise de tarafların rekabetçi davranışlarını etkileyen faktörler açısından herhangi bir olumsuzluk göze çarpmamaktadır.

Dolayısıyla söz konusu anlaşmanın ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkması sonucunu doğurmayacağı ve bu nedenle Kanun'un 5. maddesinin (c) bendini sağladığı kanaatine ulaşılmıştır.

### H.3.3.4. Rekabetin (a) ve (b )Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi İçin Zorunlu Olandan Fazla Kısıtlanmaması

380

Başvuru konusu anlaşmanın “Bilgilerin Gizliliği, Fikri Haklar” başlıklı 8. maddesi taraflardan birinin diğerinin işi hakkında öğrenebileceği teknik, ticari ve şahsi bilgilerin anlaşma bitiminden sonra dahi gizli tutulması, 3. şahıslara ve yetkisiz çalışanlara karşı korunması ve bunlara ifşa edilmemesine ilişkin hükümleri düzenlemektedir. Bu kapsamda ürünler, spesifikasyonları, üretim metotları, muhasebe işlemleri, ikmal kaynakları, üretim giderleri, formüller ve tüm prosesler hakkında Türk Henkel tarafından sağlanmış ve/veya verilmiş olan teknik bilgi ve know-how gizli bilgi sayılmakta ve anlaşma uyarınca ifşa edilmemesi ve korunması gerekmektedir. Bilgilerin gizliliği ile ilgili bu hükümlerin rekabeti engellemek değil Türk Henkel’e ait formüller, spesifikasyonlar, iş yapma tarzı gibi firmanın zaman içerisinde geliştirdiği ticari bilgisini ve taraflara ait şahsi bilgileri korumak amacı güttüğü değerlendirilmiş ve inceleme konusu anlaşmanın 8. maddesiyle getirilen gizlilik yükümlülüğününün 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesine aykırılık oluşturmadığı kanaatine varılmıştır.

390

400

Anlaşmanın 8. maddesinin devamında Hobi kozmetik’e saç şekillendirici ürünler pazarında üretim yapmaması gibi bir kısıtlama getirilmemektedir. Hobi Kozmetik Hobby markalı jölelerin üretimine devam edecektir. Hobi Kozmetik farklı markalarla da üretim yapabilir, ancak bu markaların Türk Henkel için üretimi yapılan markalarla iltibas yaratmayacak nitelikte olması gerekmektedir. Bu hükmün Türk Henkel’in ticari markalarını korumak ve kötü niyetli kullanımlarını önlemek amacıyla düzenlendiği ve hükmün pazardaki rekabeti engelleyici amacı ya da etkisinin olmadığı kanaatine varılmıştır.

410

Anlaşmanın 8. maddesinin son cümlesi ile, Türk Henkel Hobi Kozmetik’in Türk Henkel ürünleri için rekabet yaratabilecek diğer markalarla (Wella – Loreal - P&G markaları) fason üretim anlaşmaları gerçekleştirmesine kısıtlama getirmektedir. Ancak bu kısıtlama Hobi Kozmetik’in rakiplerle iş yapmasını engellememekte fakat 2 ay öncesinden Türk Henkel’e haber verme ön koşulunu ileri sürmektedir. Bildirim formunda bu kısıtlamanın amacı Hobi Kozmetik’in rakip teşebbüslerle çalışması durumunda Türk Henkel’in Hobi Kozmetik’e vermiş olduğu formüllerin, spesifikasyonların, üretim metotları ve proseslerin, Türk Henkel’e ait hammaddelerin ve bunların saklanma koşullarının, stok mahallerinin yeniden gözden geçirilmesi ve gerektiği takdirde Türk Henkel için hayati önem arz eden know-how’ının fabrika içinde korunması olarak belirtilmiştir. Türk Henkel’in kendisi için üretim yapılan bir tesiste rakibinin varlığı halinde know-how’ını korumak amacıyla almış olduğu bu tedbirin, amaçladığından daha fazla bir kısıtlama getirmediği kanaatine varılmıştır.

## I. SONUÇ

420

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre

1-Türk Henkel Kimya San. ve Tic. A.Ş. ile Hobi Kozmetik İmalat San. ve Tic. A.Ş. arasında imzalanan Taft markalı saç jölelerinin üretilmesi, dolumu ve ambalajlanmasına ilişkin “Satınalma Sözleşmesi”ne, çeşitli hükümlerinin 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesine aykırılık teşkil etmesi nedeniyle menfi tespit belgesi verilemeyeceğine,

**09-03/46-15**

430 2-Bununla birlikte söz konusu sözleşmeye, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartların tamamını karşılaması nedeniyle 5 yıl ile sınırlı olmak üzere bireysel muafiyet tanınmasına

OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.