

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2011-2-246 (Önaraştırma)
Karar Sayısı : 11-51/1291-456
Karar Tarihi : 05.10.2011

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI
Üyeler : Doç. Dr. Mustafa ATEŞ, İsmail Hakkı KARAKELLE,
Doç. Dr. Cevdet İlhan GÜNAY, Dr. Murat ÇETİNKAYA,
Reşit GÜRPINAR

B. RAPORTÖRLER : Özgür Can ÖZBEK, Can SARIÇİÇEK

**C. BAŞVURUDA
BULUNAN**

: - Mehmet AKTAŞ
Aydın Talay Yeraltı Çarşısı No:71 Van
- Şefik YILMAZ
Sunay Caddesi Şahin-4 Apartmanı No:73/C
Bağlar/Diyarbakır
- Zen Telekom Hay. İnş. Mad. Pey. Tar. Nak. Gıda Ltd. Şti.
Temsilcisi: Av. Kaan MUMCUOĞLU
Jose Marti Cad. No:5/4 Çankaya/Ankara
- Ertuğrul GÖKTAS
Hastane Cad. No:3 Kangal/Sivas

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILAN : - Vodafone Telekomünikasyon A.Ş.
Vodafone Plaza, Büyükdere Cad. No: 67
Maslak 34398 İstanbul

E. DOSYA KONUSU: Vodafone Telekomünikasyon A.Ş.'nin dağıtım sistemindeki uygulamalarının rekabeti kısıtladığı iddiası.

F. İDDİALARIN ÖZETİ: Mehmet Aktaş tarafından gönderilen başvuruda özetle; Vodafone Telekomünikasyon A.Ş. (Vodafone)'nin dağıtım sistemi içinde yer alan Vodafone Dağıtım Merkezi (VDM) aracılığıyla bayilere hedefler bildirerek, bayilerin ne kadar satış yapacaklarını belirlediği, bayilerin bağlı olduğu VDM harcindeki VDM'lerden mal alımının engellendiği, bu yolla Vodafone'un pasif satışı engellediği, ödeme gibi konularda daha uygun koşullar sunan diğer bayilerden mal alınamadığı, bu yönlendirmelere uyulmaması halinde bayi kodunun iptali ile tehdit edildikleri, mal alımında vadeli çalışma yönteminden nakit çalışmaya geçildiği, bunun da bayilerin ayakta kalmasını zorlaştırdığı iddia edilmiştir.

Şefik Yılmaz tarafından gönderilen 17.05.2011 tarih ve 3839 sayı, 13.06.2011 tarih ve 4420 sayı, 16.06.2011 tarih ve 4522 sayı, 07.09.2011 tarih ve 6321 sayı, 07.09.2011 tarih ve 6322 sayı ile intikal eden başvurularda özetle; 28.09.2010 tarihine kadar Vodafone'un yetkili bayisi olarak hizmet verildiği; söz konusu tarihte, bayilik sözleşmesinin Vodafone tarafından tek taraflı ve haksız olarak feshedildiği; fesih sonrasında kendilerine yöneltilen tabela indirme gibi taleplerin sözleşmesi feshedilen diğer bayilere yöneltilmediği; bu anlamda bayilere, sözleşmesi biten

50 bayilere ve yetkili bayilere yönelik uygulamaların farklılık taşıdığı; bayilik sözleşmesinin 12. maddesinde yer alan koşul nedeniyle bayilik feshedildikten sonraki bir yıl boyunca Avea ve Turkcell bayiliğinin aynı yerde yapılamadığı ve bu durumun rekabeti engellediği; takip eden süreçte Vodafone'a alt bayilik için başvuruda bulunulduğu ve bu başvurunun Vodafone tarafından kabulünün çelişkili olduğu; alacakların tahsili için Vodafone'a gönderilen ihtarnameye Vodafone tarafından aradaki ilişkinin henüz sona ermemiş olduğu yönünde ihbar gönderildiği; bu süreç sonunda alt bayilik ilişkisinin de Vodafone tarafından tek taraflı ve haksız olarak feshedildiği ifade edilmektedir.

60 Kurum kayıtlarına 23.06.2011 tarih ve 4659 sayıyla giren ve Zen Telekom Hay. İnş. Mad. Pey. Tar. Nak. Gıda Ltd. Şti. adına gönderilen başvuruda ise; Vodafone tarafından bayilerle ve bayiler arası ilişkileri tanzim edecek kuralların konulmadığı; söz konusu ilişkilerde Vodafone'un hâkim durumunu kötüye kullanarak tek tip bir sözleşme dayattığı; bu sözleşmelerin bayiler ile Vodafone arasında vekillik, acentelik ya da temsilcilik gibi bir hukuki ilişki tesis etmediklerinin açıkça belirtilmesine rağmen Vodafone'un bayiler üzerinde denetim yetkisine sahip olduğu; bayilerin gerekli görüldüğü takdirde zorla kapatılabildiği ifade edilmektedir.

70 Son olarak, Kurum kayıtlarına 15.07.2011 tarih ve 5211 sayı ile giren ve Ertuğrul Göktaş tarafından gönderilen başvuruda özetle; Vodafone'da bulunan bayilik kodlarının kendilerine herhangi bir bilgi verilmeksizin iptal edildiği; kendilerince bilgi talep edildiğinde, belirli sayıda hat alınması ve hat açılışı yapılması gerektiğinin ifade edildiği; bunun üzerine dağıtım kanalı yetkilisi ile yapılan görüşmede yetkili tarafından, belirli bir miktar stok mal almaları ve aylık bir taahhüt vermeleri durumunda yeni bayilik verilebileceğinin belirtildiği; söz konusu uygulamaların haksız bir baskı yarattığı ve mağduriyete yol açtığı ifade edilmektedir.

G. DOSYA EVRELERİ: Kurum kayıtlarına 17.05.2011 tarih ve 3839 sayı ile intikal eden başvuru üzerine düzenlenen 23.05.2011 tarih ve 2011-2-246/İİ-11-400.CT sayılı İlk İnceleme Raporu, 02.06.2011 tarihli Kurul toplantısında görüşülerek, 11-33/707-M sayı ile önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

Kurum kayıtlarına farklı tarihlerde intikal eden diğer başvuruların değerlendirildiği 29.06.2011 tarih ve 2010-2-329/BN-11-151.İA sayılı Bilgi Notu'nun, 06.07.2011 tarihli Kurul toplantısında görüşülmesi sonucunda 11-41/888-M sayı ile söz konusu başvurulara yönelik olarak önaraştırma yapılmasına ve 02.06.2011 tarih ve 11-33/707-M sayı ile başlatılan önaraştırma ile birleştirilmesine karar verilmiştir.

80 Kurum kayıtlarına 15.07.2011 tarih ve 5211 sayı ile intikal eden başvuru üzerine hazırlanan 03.08.2011 tarih ve 2011-2-322/BN-11-392.ÖCÖ sayılı Bilgi Notu, 17.08.2011 tarihli Kurul toplantısında görüşülerek, 11-45/1036-M sayı ile önaraştırma yapılmasına ve 02.06.2011 tarih ve 11-33/707-M ile başlatılan önaraştırma ile birleştirilmesine karar verilmiştir.

Konuyla ilgili olarak 22.10.2010 tarih ve 5253 sayılı yazı ile 5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu (EHK)'nin 7. maddesi gereğince Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK)'ndan görüş talep edilmiştir. Kurum kayıtlarına 20.01.2011 tarih ve 579 sayıyla giren görüşte, konunun Rekabet Kurumu tarafından değerlendirilmesinin uygun olduğu ifade edilmiştir.

90 Yapılan başvurularla ilgili olarak, 06.09.2011 tarih ve 5290 sayılı yazı ile Vodafone'dan ve EHK'nin 7. maddesi uyarınca 08.08.2011 tarih ve 4849 sayılı yazı ile BTK'dan görüş talep edilmiştir. Vodafone tarafından gönderilen cevabi yazılar

14.09.2011 tarih ve 6483 sayı, 22.09.2011 tarih ve 6650 sayı, 27.09.2011 tarih ve 6748 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Kurum kayıtlarına 26.08.2011 tarih ve 6197 sayıyla giren BTK görüşünde konunun Rekabet Kurumu tarafından değerlendirilmesinin uygun olduğu, 20.01.2011 tarih ve 579 sayılı görüşü tekraren ifade edilmiştir.

100 İlgili kararlar uyarınca yapılan inceleme üzerine hazırlanan 29.09.2011 tarih ve 2011-2-246/ÖA-11-392.ÖCÖ sayılı Öneri Raporu, 30.09.2011 tarih ve REK.0.16.00.00-110.02.02/559 sayılı Başkanlık Önergesi ile 11-51 sayılı Kurul toplantısında görüşülerek karara bağlanmıştır.

H. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ: İlgili raporda; Vodafone hakkında, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığı görüşüne yer verilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında İnceleme Yapılan Taraf: Vodafone

110 Vodafone, 24 Mayıs 2006 tarihinde Telsim'in Vodafone Grubu'na dahil olması sonucunda kablosuz teknolojilerin kullanımı ile ortaya çıkabilecek hizmetlerin sunumu amacıyla kurulmuş olup, kurumsal ve bireysel kullanıcılara yönelik ses ve veri hizmetleri sunmaktadır. Vodafone, BTK düzenlemeleri çerçevesinde; sabit telefon, internet servis sağlayıcılığı, altyapı işletmeciliği, uydu haberleşme ve sanal mobil şebeke hizmetlerini sunabilecek şekilde yetkilendirilmiştir¹. Vodafone'un tüm hisseleri Vodafone Holding A.Ş.'ye aittir. Vodafone Holding, %99,96 hissesine sahip olan Vodafone International Holdings B.V.'nin kontrolü altında bulunmaktadır.

I.2. İlgili Pazar

I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

120 Dosya konusu başvuruların temelinde, Vodafone ürün ve hizmetlerinin müşterilere ulaştırılmasını sağlayan ve Vodafone satış/dağıtım kanalı kademelerinde yer alan Vodafone ile distribütörleri ve bayilerinin faaliyetleri bulunmaktadır. Vodafone satış/dağıtım kanalı yapısında yer alan; VDM'ler, Vodafone cep merkezleri, Vodafone storelar, Vodafone expresler, silver bayiler, Vodafone satış noktalarından oluşan alt bayi ağı ve diğer satış noktaları, Vodafone ön ödemeli ve faturalı SIM kartlar, fiziki kontör kartları ve dijital kontörler ile telefon hatlarının aktive edilmesini sağlayan aktivasyon hizmetleri, abonelik hizmetleri vb. ürün ve hizmetlerinin tedarikçisi konumundadır.

Bu çerçevede ilgili ürün pazarları, "GSM hizmetleri pazarı" ve "SIM kart, kontör kart, dijital kontör, aktivasyon ve diğer abonelik hizmetlerinin toptan ve perakende satışı pazarı" olarak tanımlanmıştır.

I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

130 Dosya konusu ürün ve hizmetlerin sunumunun Türkiye'nin tamamında gerçekleştirilebilmesinin önünde herhangi bir engelin ve pazardaki rekabet koşullarını farklılaştıran ya da bölge ayırıştırmasını gerektiren herhangi bir unsurun bulunmaması sebebiyle ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

¹ Söz konusu faaliyetler, Rekabet Kurulunun 31.03.2010 tarih ve 10-27/386-141 sayılı kararı ile tam kontrolü Vodafone Holding A.Ş. tarafından devralınan Borusan Telekom ve İletişim Hizmetleri A.Ş. ile yürütülmektedir.

I.3. Değerlendirme

Dosya konusu başvuruların temelinde genel olarak, Vodafone'un, dağıtım sistemi çerçevesinde benimsediği uygulamalarının rekabeti kısıtladığı iddiası yer almaktadır.

Konuya ilişkin olarak, Vodafone tarafından gönderilen açıklamalara aşağıda özet olarak yer verilmiştir:

- 140 - Mehmet Aktaş ve Ertuğrul Göktaş "alt bayi" statüsünde olup, Vodafone yahut diğer Vodafone grup şirketleri ile doğrudan bir bayilik sözleşmeleri bulunmamakta, ürün ve hizmetleri Vodafone bayilerinden almak ve yeniden satmak suretiyle faaliyet göstermektedirler.
- Bu alt bayilerden **Mehmet Aktaş** (Metropol İletişim) halen aktif bir biçimde Vodafone ürün ve hizmetlerinin alımını ve satışını yapmaktadır. Dolayısıyla, alt bayiliğinin iptal edilmesi gibi bir durum söz konusu değildir.
- Sivas'ın Kangal ilçesinde faaliyet gösteren **Ertuğrul Göktaş'ın** (Sedef İletişim) alt bayiliği ise aktif durumda değildir, iptal edilmiştir. İptal gerekçeleri aşağıdaki şekildedir:
- 150 • 9 Eylül tarihli aktiflik raporunda açılan 25 adet aktivasyonun 24 adedi inaktif olduğundan, aktiflik oranı %4'de kalmıştır. Aynı dönem Orta Anadolu aktiflik oranı ise %(.) düzeyindedir.
- 11 Nisan - 3 Temmuz tarihli (iptal edildiği hafta) aktiflik raporunda gerçekleştirilen 31 adet aktivasyonun 30'u inaktif olduğundan aktiflik oranı %3,2'de kalmıştır. Aynı dönem Orta Anadolu aktiflik oranı %(.) düzeyindedir.
- Ağustos 2011 iptal olan hat (disconnection) raporundaki oranı %81,7 idi. 104 adet aktivasyonun 85 adedi iptal olmuştur.
- Mart, Nisan, Mayıs ve Haziran aylarında kontör alımı bulunmamaktadır. Haziran ayında sadece bir adet 20'lik hat alımı bulunmaktadır.
- Faturalı MNT (Mobil Numara Taşıma) satış adedi sıfırdır.
- 160 • Kendisi aynı zamanda "Mavi Nokta" olması nedeni ile Vodafone plasiyer görevlisini birkaç kez mağazasından kovmuş, ağır hakaretlerde bulunarak mağazasına gelinmemesini defaten tekrarlamıştır.
- Bu davranışları sonucunda Mayıs ayı içerisinde Vodafone Bölge Satış Yöneticisi kendisini ziyaret etmiş aynı söylemleri kendisine de tekrarlamıştır.
- Pre-Paid satışlar için ilçe içerisindeki payı %5,3'dür. Tüm satışlar içerisinde ilçedeki payı ise %4,47'dir.
- 170 - Yukarıda açıklanan hususlar göz önünde bulundurularak, Ertuğrul Göktaş'ın Vodafone kalite "KPI"larını (Key Performance Indicator- Anahtar Performans Göstergeleri) aşağıya çektiği, gerçekleştirdiği aktivasyonların %96'sının aktif olmadığı ve %75'inin iptal olduğu görülmektedir. Hem abone memnuniyetsizliği yaratmaması hem de Vodafone'a daha fazla zarar vermemesi için iptal kararı alınmıştır.
- **Şefik Yılmaz** (Yılmaz İletişim) ile akdedilmiş olan bayilik sözleşmesi (cep shop sözleşmesi) ise Vodafone tarafından haklı sebeplerin varlığı ve bayilik sözleşmesi hükümleri gözetilerek fesih edilmiştir. Şefik Yılmaz'ın bayiliğinin iptal gerekçeleri aşağıdaki şekildedir:

180 • *Bayilik Sözleşmesi'nin, "Bayinin Hak ve Yükümlülükleri" başlıklı bölümünde, bayi için belirlenecek ürün ve hat satış hedeflerine talep edilen şartlarla ulaşmayı taahhüt etmiş olmasına rağmen, 04 Ocak - 04 Temmuz 2010 tarihleri arasında Şefik Yılmaz tarafından satışı yapıp, kullanıma açılan Prepaid (ön ödemeli) hatların, aktiflik/kullanılabilirlik oranı % 50 olup, belirlenen orandan çok düşük gerçekleştiği görülmüştür.*

• *Söz konusu kapsamda yer alan hat açılışları, gerek bayiye verilen primler gerekse hat açılış vergilerinin Vodafone tarafından ödenmesi sebebiyle, Vodafone'u ticari olarak zarara uğratmakta ve taraflar arasındaki sözleşmenin yukarıda bahsi geçen hükmü ile sair ilgili hükümlerine aykırılık teşkil etmektedir.*

• *Ayrıca Şefik Yılmaz'ın gizli müşteri puanlarının da sürekli düşük olduğu, Ağustos 2009 ve Temmuz 2010 döneminde iptal olan hat oranının da beklenenden çok yüksek olduğu (%51) görülmüştür.*

190 • *19.06.2009 tarihli, Bayilik Sözleşmesi'nin "Sözleşmenin Askıya Alınması ve Fesih" kısmında yer alan 18.6. maddesi; "Vodafone, 3 (üç) gün önceden FİRMA'ya yazılı olarak bildirmek kaydıyla iş bu sözleşmeyi her zaman tek taraflı olarak feshetmek hakkına sahiptir" hükmünü ihtiva etmektedir. Bu kapsamda, yukarıda bahsi geçen hususlar ile Şefik Yılmaz'ın mevcut durumu değerlendirilmiş ve Sözleşmesi'nin 18.6. madde kapsamında feshedilmesine karar verilmiştir.*

200 *Ayrıca, Şefik Yılmaz tarafından diğer bayilere, Vodafone ve yöneticileri aleyhine olan, Vodafone markası ve ticari itibarını zedeleyici söylemler içeren mektuplar gönderilerek, zarar vermeye çalışılmıştır. Şefik Yılmaz'ın tüm çabası kötü niyetli olarak müvekkil şirketin karalanması ve asılsız iddialar ile şirketin zora düşürülmesidir. Bu kötü niyetli tutum, müvekkil şirketin hukuki platformda da uğraş vermesini sağlamak amacıyla müvekkil şirket aleyhine tazminat davası açılması yolu ile devam ettirilmiştir. Şefik Yılmaz tarafından müvekkil şirket aleyhine "haksız ve hukuka aykırı fesih sebebi ile maddi ve manevi zarara uğradığı" iddiası ile İstanbul 5. Asliye Ticaret Mahkemesinde maddi ve manevi tazminat davası açılmıştır.*

- **Ömer Yılmaz**, Nur İletişim unvanı ile Ankara Gölbaşı ilçesinde silver bayi olarak faaliyet göstermiş, ancak limited şirkete geçişten dolayı eski kodu iptal edilerek bayiye yeni bir kod verilmiştir. Dolayısıyla Ömer Yılmaz ile müvekkil şirket arasındaki bayilik ilişkisi halen devam etmektedir.

210 Yukarıda yer alan açıklamalar değerlendirildiğinde, başvuru sahipleri ile Vodafone arasında ticari ihtilafların yaşandığı, bu konuların bir kısmının mahkemeye intikal ettiği ve başvurularda yer alan hususların çoğunun taraflar arasında akdedilen bayilik sözleşmelerinin çeşitli maddelerinde düzenlenen konular hakkında olduğu anlaşılmaktadır. Bayilere hedef verilmesi ve buna bağlı sonuçlar ile mal alımında vadeli sistemden nakit çalışmaya dönüşmüş olması hususları 4054 sayılı Kanun'un kapsamı dışında kalan konulardır. Bayilik sözleşmesinin feshi, bayilik ilişkisine son verilmesi ve Vodafone'un bayiler üzerindeki denetim yetkisi yine sözleşmelerde düzenlenen ancak mal vermenin reddi kapsamında değerlendirilebilecek konular olmakla beraber, Vodafone'un pazar payları açısından hâkim durumda olmaması sebebiyle inceleme konusu olmamıştır. Bayilik ilişkisi sona erdikten sonraki döneme yönelik bir yıllık rekabet yasağı ise 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde sayılan dikey anlaşmaları Tebliğ dışına çıkaran sınırlamalardan değildir.

220 Bununla birlikte, Mehmet Aktaş tarafından gönderilen başvuruda yer alan; "*Bayilerin bağlı oldukları VDM haricindeki VDM'lerden mal alımının engellendiği, bu yolla*

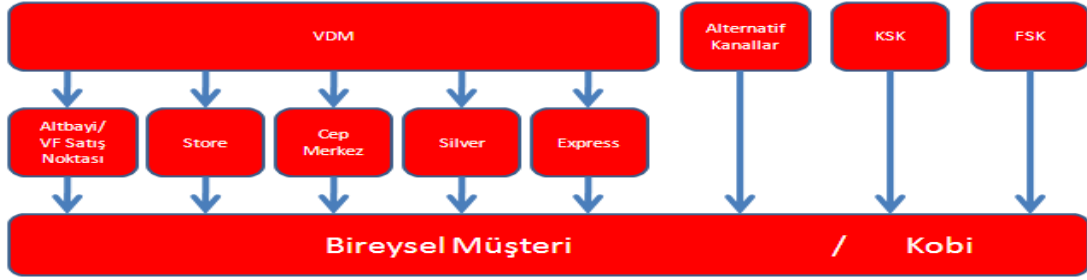
Vodafone'un pasif satışı engellediği, bu nedenle ödeme gibi hususlarda daha uygun koşullar sunan diğer bayilerden mal alınamadığı" iddiasının, söz konusu Tebliğ bakımından değerlendirilmesi mümkündür. Bu çerçevede, "Vodafone Silver Bayilik", "Vodafone Bayilik" ve "Vodafone Dağıtım Merkezi" sözleşmeleri anılan Tebliğ kapsamında incelenmiştir.

I.3.1. Vodafone'un Dağıtım Ağı

230 Vodafone ürün ve hizmetleri ülke genelindeki farklı nitelikte satış kanalları tarafından sunulmaktadır. Vodafone satış kanalları 16 ana başlık altında toplanmakta olup, VDM'ler, Vodafone cep merkezleri, Vodafone storelar, Vodafone expressler, silver bayiler, Vodafone satış noktaları, alternatif satış kanalları, kobi satış kanalları, faturalı satış kanalları, ulusal şirketler, büyük holdingler, büyük SME müşterileri, VGE'ler, VIP satışı, bölgeler satışı ve Koç Holding Müdürlüğü'nden oluşmaktadır.

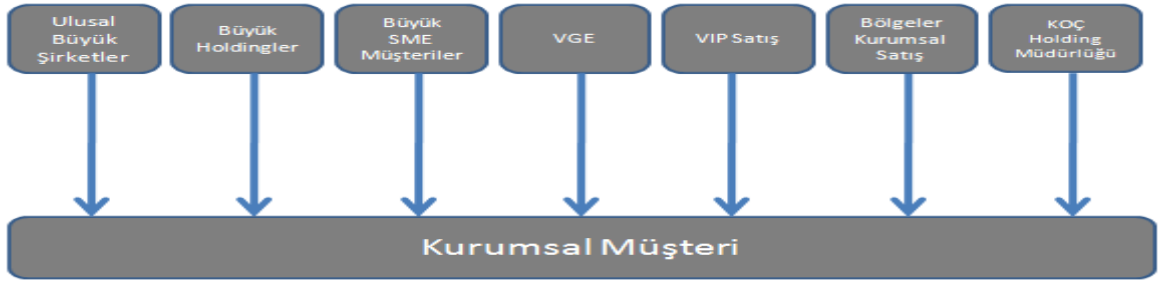
Söz konusu kanallar, hitap ettikleri müşteri tipine göre farklı şekilde düzenlemelere tabi kılınmış ve yetkilendirilmiştir. Bu kapsamda Vodafone'un dağıtım ağına ilişkin şemalar aşağıda yer almaktadır:

Şema 1: Vodafone'un Bireysel Müşteri ve Kobilere Yönelik Dağıtım Kanalı Yapısı



240

Şema 2: Vodafone'un Kurumsal Müşterilere Yönelik Dağıtım Kanalı Yapısı



250

Vodafone ve Vodafone Dağıtım A.Ş. (VDAŞ) arasında ürün ve hizmetlerin dağıtım, satış ve pazarlamasını düzenleyen "Çerçeve Sözleşme" akdedilmiştir. Taraflar arasındaki sözleşmede yer alan düzenlemeler incelendiğinde, Vodafone'un VDAŞ'a imtiyaz sözleşmesinden doğan asli yükümlülüklerini devretmediği, taraflar arasında ürün ve hizmetlerin satışı ve dağıtım faaliyetleri için gereken genel esaslar ile satış kanallarının işleyişi, satış prensipleri ve bu faaliyet esnasında kullanılacak alanlara ilişkin esasların düzenlendiği anlaşılmaktadır. Sözleşmede yer alan düzenlemeler kapsamında, tüm satış kanalları ile personeli VDAŞ'a devredilmiş, VDAŞ'ın ürün ve hizmetlerin genel dağıtım, satış ve pazarlamasını yapacağı belirtilmiştir. VDAŞ söz konusu faaliyetleri yerine getirirken, SIM kart ve Cep Lira yükleme kartlarını Vodafone'dan ve/veya Vodafone tarafından belirlenen veya bildirilen distribütörden almakla ve münhasıran Vodafone ürün ve hizmetlerini ya da Vodafone tarafından yazılı olarak onay verilen sair ürün ve hizmetleri satmak ve pazarlamakla

yükümlüdür. Dağıtım aşında toptancı olarak faaliyet gösteren VDM'ler ile VDAŞ arasında ise dağıtım sözleşmesi akdedilmiştir.

260 Vodafone tarafından üretilen ürün ve hizmetler VDAŞ tarafından alınmakta ve VDAŞ ile arasında dağıtım ilişkisi bulunan VDM'lere, VDAŞ ile distribütörlük sözleşmesi bulunan zincir mağaza distribütörlerine ve doğrudan çalışan alternatif satış kanallarına dağıtılmaktadır. VDAŞ, sanal Cep Lira bakımından ayrıca Vodafone WEB'e, SIM kartlar bakımından ise cep merkez, silver ve express bayiler ile "Vodafone Kurumsal VIP Satış" ve "Kurumsal Faturalı Satış/Telesatış Kanalı"na ürün sağlamaktadır. Bu noktada, Vodafone'un VDAŞ dışında ürün sağladığı bir dağıtıcının bulunmadığı belirtilmelidir.

Dağıtım sisteminin ikinci aşamasında ise VDAŞ'tan doğrudan ürün ve hizmet temin eden VDM'ler, zincir mağaza distribütörleri ve doğrudan çalışan alternatif satış kanalları bulunmaktadır.

270 VDM'ler ile VDAŞ arasında "Ürün Satış ve Dağıtım Sözleşmesi" bulunmaktadır. VDM'ler münhasır çalışan toptan satış ve dağıtım noktaları olup, Türkiye genelinde bölge tahsisli şekilde oluşturulmuşlardır. Alt bayi, cep merkez, silver ve express bayilere satış yapmaktadırlar. VDM'ler toptan faturalı/ön ödemeli SIM kart satış ve aktivasyonu, toptan fiziki/sanal Cep Lira satışı ve sair işlemler ile abonelik iptal ve fesih işlemleri için yetkilidirler. Zincir mağaza distribütörleri ile VDAŞ arasında "Zincir Mağazalar Distribütörlük Sözleşmesi" bulunmaktadır. Zincir mağazalara, perakende faturalı/ön ödemeli SIM kart satış ve aktivasyonu, perakende fiziki/sanal Cep Lira satışı ve SIM kart değişimi işlemleri yapmak konusunda yetkilendirilmişlerdir. Alternatif satış kanalları; VDM, Vodafone shop, Vodafone store ve silver bayilerin faaliyet alanları dışında kalan müşterilere ulaşmak amacıyla oluşturulmuş kanallardır. 280 Teknoloji zincir marketleri, ulusal zincir marketler, özel projeler ve üçüncü taraf firmalardan (Vodafone ile aynı ekosistemi kullanarak tüketicilere mümkün olan en yaygın şekilde servis verebilmek amacıyla faaliyet gösteren firmaların oluşturduğu kanal) oluşmaktadır.

Dağıtım sisteminin ikinci kademesine paralel olarak düzenlenen kurumsal satış kanalları ve faturalı satış kanalları bulunmaktadır. Kurumsal satış kanalları ile VDAŞ arasında "Kurumsal Satış Kanalı Sözleşmesi" bulunmaktadır. Münhasır çalışan ve 10-99 arası personelin istihdam edildiği KOBİ'lere satış ve pazarlama yapan kanallardır. Faturalı satış kanalları ile VDAŞ arasında "Faturalı Satış Kanalı Sözleşmesi" bulunmaktadır. Münhasır çalışan ve 1-9 arası personelin istihdam edildiği küçük işletmelere satış ve pazarlama yapan kanallardır. Her iki kanal da aktivasyon, numara taşıma ve sair işlemler ile abonelik iptal ve fesih işlemleri yapmak konusunda yetkilendirilmişlerdir. 290

Dağıtım sisteminin üçüncü aşamasında, VDM'lerden temin edilen ürün ve hizmetlerin satışını ve pazarlamasını gerçekleştiren Vodafone cep merkezleri (Vodafone shop olarak da adlandırılmaktadırlar), Vodafone storelar, express bayiler, silver bayiler ve alt bayiler bulunmaktadır. Vodafone cep merkezleri, express ve silver bayiler, SIM kartları doğrudan VDAŞ'tan da alabilmektedir. Vodafone cep merkezleri, Vodafone storelar ve silver bayiler ile VDAŞ arasında bayilik sözleşmesi, express bayiler ile 300 VDAŞ arasında ise "Express Bayilik Sözleşmesi" bulunmaktadır. Express bayiler temel olarak cep merkezlerle aynı olmalarına rağmen, Vodafone cep merkezlerden daha küçük mağazalarda satış ve pazarlama yapmakta, VDAŞ'tan mağazalar için dekorasyon desteği almaktadırlar. Alt bayiler ile VDAŞ arasında herhangi bir sözleşme ilişkisi bulunmamaktadır.

Vodafone cep merkezleri, Vodafone storelar ve express bayiler münhasır çalışan perakende satış noktalarıdır. Bununla birlikte, silver bayiler ve alt bayiler münhasır olmayan perakende satış noktalarıdır. Silver bayiler, lokasyon vb. nedenlerle alt bayiler arasından seçilmiş kanallardır.

310 Dağıtım sisteminin üçüncü aşamasını oluşturan ilgili satış kanalları, perakende faturalı/ön ödemeli SIM kart satış ve aktivasyonu, perakende fiziki/sanal Cep Lira satışı, SIM kart değişimi, fatura tahsilâtı, sair abonelik işlemleri yapmak konusunda yetkilendirilmişlerdir. Ayrıca cep telefonu ve aksesuar satışı gerçekleştirebilen kanallar, Vodafone tarafından belirlenen standartlarda satış sonrası hizmet vermek ve Vodafone tarafından belirlenen diğer her türlü ürün ve hizmeti sunmakla yükümlüdürler. Ancak alt bayilerin, perakende faturalı SIM kart satışı, SIM kart değişimi, fatura tahsilâtı, sair abonelik işlemleri yapma yetkileri ile Vodafone tarafından belirlenen standartlarda satış sonrası hizmet vermek ve diğer her türlü ürün ve hizmeti sunmak yükümlülükleri bulunmamaktadır.

320 Dağıtım sisteminde yer alan diğer birimler ise kurumsal müşterilere yönelik olarak faaliyet gösteren kanallardır.

Vodafone dağıtım sisteminde yer alan noktaların Vodafone store, Vodafone cep merkez, express bayi, silver bayi, alt bayi olarak belirlenmesinde esas alınan kriterlerin firmanın finansal koşulları, sektördeki güvenilirliği, tecrübeleri, sunulan hizmetin kalitesi ile mağazanın konumu ve nitelikleri olduğu anlaşılmaktadır.

Dosya kapsamında yer alan başvuru sahiplerinden Mehmet Aktaş ve Ertuğrul Göktaş'ın alt bayi, Şefik Yılmaz'ın Vodafone cep shop, Ömer Yılmaz'ın ise silver bayi olarak faaliyet gösterdikleri anlaşılmaktadır.

1.3.2. Vodafone Dağıtım Sisteminin 2002/2 Sayılı Tebliğ Açısından Değerlendirilmesi

330 Önaraştırma kapsamında incelenen şikâyetlerin tümü, Vodafone ile sözleşme ilişkisi içinde bulunan ve Vodafone dağıtım ağının farklı seviyelerinde yer alan bayilerden gelmektedir. Üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar- dikey anlaşmalar- 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde belirtilen koşulları taşımaları kaydıyla, 4054 sayılı Kanunun 4. maddesindeki yasaklamadan muaf tutulmaktadır. Bu muafiyet, sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki payının %40'ı aşmaması durumunda uygulanabilmektedir.

340 BTK tarafından yayınlanan "Üç Aylık Pazar Verileri Raporları" kullanılarak, 2009 yılı ilk çeyreğinden 2011 yılı ikinci çeyrek sonuna kadar hesaplanan Vodafone ile diğer mobil işletmecilere ait pazar payı tablolarına aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 1: Mobil İşletmecilerin Abone Sayısına Göre Pazar Payları (%)

İşletmeci	2009/1	2009/2	2009/3	2009/4	2010/1	2010/2	2010/3	2010/4	2011/1	2011/2
Avea	19,6	19,5	18,9	18,8	18,9	18,65	18,48	18,80	19,15	19,17
Vodafone	23,9	23,4	24,5	24,8	25,5	26,21	26,72	27,01	27,29	27,44
Turkcell	56,5	57,1	56,6	56,3	55,6	55,14	54,80	54,19	53,55	53,38

Tablo 2: Mobil İşletmecilerin Trafîğe Göre Pazar Payları (%)

İşletmeci	2009/1	2009/2	2009/3	2009/4	2010/1	2010/2	2010/3	2010/4	2011/1	2011/2
Avea	29	32	30	26	25	23,92	21,36	21,82	22,65	22,97
Vodafone	26	26	27	28	30,24	31,26	29,70	30,28	30,73	31,20
Turkcell	45	42	43	45,70	44,78	44,82	48,95	47,90	46,61	45,83

350 Tablo 3: Mobil İşletmecilerin Gelire Göre Pazar Payları (%)

İşletmeci	2009/1	2009/2	2009/3	2009/4	2010/1	2010/2	2010/3	2010/4	2011/1	2011/2
Avea	15,72	17,50	18,34	17,69	19,15	18,85	18,40	19,23	20,14	19,93
Vodafone	16,91	18,23	18,96	19,02	21,21	22,92	25,23	26,13	27,14	28,21
Turkcell	67,37	64,28	62,70	63,29	59,64	58,23	56,37	54,64	52,72	51,86

Vodafone'un ele alınan göstergeler bakımından 2009-2011 yılları arasındaki pazar payının %40'ın üzerine çıkmadığı anlaşılmıştır. Bu çerçevede, 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde sayılan, anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaran sınırlamaların, Vodafone ile dağıtım sisteminde yer alan bayiler ile akdedilen sözleşmelerde yer alıp almadığı hususu değerlendirilmiştir. Anılan Tebliğ maddesinin a ve b bentlerinde sayılan; azami satış fiyatı ya da tavsiye edilen satış fiyatı hariç olmak üzere alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi ve (belirli haller dışında) alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmesi durumlarının Vodafone silver bayilik, Vodafone bayilik ve VDM sözleşmelerine yansıyor yansımadığı incelenmiştir².

Vodafone silver bayilik sözleşmelerinde "Firmanın Hak ve Yükümlükleri" başlığı altında düzenlenen 3.6. maddede "(.....TİCARİ SIR.....)" hükmü bulunmaktadır. Aynı hüküm sözleşmenin "VDAŞ'ın Hak ve Yükümlülükleri" başlığı altında 4.3. maddede de tekrarlanmaktadır.

Vodafone bayilik sözleşmelerinde ise "Bayinin Hak ve Yükümlülükleri" başlığı altındaki 3.9. ve 3.12. maddeler ile "VDAŞ'ın Hak ve Yükümlülükleri" başlığı altındaki 4.3. maddede "(.....TİCARİ SIR.....)" hükmüne yer verilmektedir.

VDM sözleşmesinin 3.19. maddesi "(.....TİCARİ SIR.....)" şeklinde düzenlenmiştir. Bununla birlikte "VDM'nin Hak ve Yükümlülükleri" başlığı altındaki 3.12. madde ile "VDAŞ'ın Hak ve Yükümlülükleri" başlığı altındaki 6.2. madde "(.....TİCARİ SIR.....)" ifadesini içermektedir.

Her üç sözleşmenin yeniden satış fiyatı konusuna ilişkin yukarıda yer verilen maddelerinin, 2002/2 sayılı Tebliğ'e uygun olarak düzenlendiği anlaşılmaktadır.

2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde sayılan ve anlaşmaları grup muafiyeti kapsamı dışında çıkaran bir diğer sınırlama alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlar getirilmesidir. Bu sınırlama bakımından da alıcının müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye ya da münhasır müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanması yasak dışına çıkarılmıştır.

² 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde sayılan, anlaşmaları muafiyet kapsamı dışına çıkaran diğer sınırlamalar seçici dağıtım sistemleri ve parçaların birleştirilmesi ile oluşturulan malların söz konusu olması halleri için geçerli olduğundan mevcut incelemenin konusu olmamışlardır.

Bayilik ve silver bayilik sözleşmelerinde, bayilerin satış yapacağı müşteri veya bölgelere ilişkin herhangi bir sınırlama getirilmediği görülmüştür. Ancak VDM sözleşmesinin konusunu (Madde 2.2.) “(.....TİCARİ SIR.....)” oluşturmaktadır. Sözleşme'nin konusu bu şekilde belirlendiği için münhasır olarak tayin edilen bölge kapsamında yapılacak satışlar arasında aktif satış³- pasif satış⁴ ayrımının yapılıp yapılmaması önem kazanmaktadır.

390 VDM sözleşmesinin “VDM'nin Hak ve Yükümlülükleri” başlığı altındaki 3.5. maddesinde “(.....TİCARİ SIR.....)” düzenlemesi bulunmaktadır. Ayrıca sözleşmenin 3.2. maddesinde “(.....TİCARİ SIR.....)” ifadesi yer almaktadır. Söz konusu sözleşme maddeleri ile de esasen ortaya konulan bölgelerin dışına satışın yasaklandığı, diğer bölgelerden gelen ürün talepleri konusunda bir sınırlama getirilmediği görülmektedir. Dolayısıyla 2002/2 sayılı Tebliğ'de getirilen satış yasağı düzenlemesi bakımından da Vodafone ile bayileri arasında akdedilen sözleşmelerin Tebliğ'e uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Vodafone dağıtım sistemini düzenleyen bayilik sözleşmelerinin yalnızca şikâyet konusu bakımından değil, 2002/2 sayılı Tebliğ'de sayılan anlaşmaları grup muafiyeti dışına çıkaran diğer sınırlamalar bakımından da grup muafiyeti koşullarına uygunluk gösterdiği kanaatine varılmıştır.

400 Ayrıca, raportörlerce istenilen ek bilgiye cevaben Mehmet Aktaş tarafından; belirli bölgeler dışına satış yapılmaması uygulamasının bütün GSM operatörleri tarafından yapıldığı, yapılan başvurularda ürün alınamamasını takiben yazılı belge istendiğinde bağlantının devam etmediği dolayısıyla bununla ilgili belge sunulamayacağı açıklaması gönderilmiştir. Bu aşamada, elde edilen bilgi ve belgelerin, Vodafone hakkında soruşturma açılması için yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

J. SONUÇ

Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, dosya konusu iddialara yönelik olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına gerek olmadığına, şikâyetin reddine OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

410

³ Başka bir alıcının münhasır bölgesindeki veya münhasır müşteri grubundaki münferit müşterilere mektup veya doğrudan pazarlama yöntemiyle gerçekleştirilen satışlar aktif satış olarak değerlendirilmektedir.

⁴ Başka bir alıcının bölgesindeki veya müşteri grubundan gelen ve alıcının aktif neticesi sonucunda olmayan talepleri karşılamak, malın teslimatı müşterinin adresine götürülerek yapılsa dahi pasif satış olarak adlandırılmaktadır.