

MARKA İÇİ REKABET TARİHE Mİ KARIŞIYOR?



Bahar Ersoy Zengin
RK Daire Başkan Yardımcısı

Dikey anlaşma kapsamında bayilerin fiyatlarının orijinal ekipman üreticilerince belirlenmesi kural olarak hukuka aykırılık teşkil etmektedir.

Son yıllarda otomotiv sektöründe dijitalleşmenin etkileri büyük ölçüde hissedilirken, bir yandan da otomotiv dağıtımında yeni bir iş modelinin ön plana çıktığı görülmektedir. 100 yılı aşkın süredir bayilik sistemi ile araçlarını dağıtan orijinal ekipman üreticileri (OEM'ler / araç üreticileri) franchise anlaşmalarıyla kurdukları bayilik ağlarını, tüketicilerin tercihlerini de gözетerek, acentelik sistemine dönüştürmeye başladı. Peki nedir bu acentelik sistemi?

Bilindiği üzere, bayilik sisteminde, OEM'ler ürettikleri araçları distribütörleri aracılığıyla bayilere satmakta ve bayiler de söz konusu araçların yeniden satışını gerçekleştirmektedir. Son dönemde çeşitli ülkelerde örneklerine rastladığımız

Tam acentelik iş modeli yerine daha esnek bir iş modelinin tercih edilmesi de gündeme gelebilecektir

acentelik sisteminde ise, bayilerin artık OEM'ler namına ve hesabına satış işlemlerini gerçekleştiren aracı konumunda oldukları görülmektedir. Önceki sistemden farkı; temsil ilişkisinin bir sonucu olarak, birer acente konumunda bayilerin müşterilerle yapılan satış sözleşmelerinin artık tarafı olmaması ve stoklarında araç bulundurmamalarıdır. Söz konusu iş modelinin getirdiği bir diğer yenilik ise, geleneksel satış kanalının yanı sıra çevrim içi satış kanalı aracılığıyla OEM'lerin tüketicilere doğrudan satış yapma olanağına sahip olmasıdır. OEM'lerin bu iş modelinden elde ettiği avantajlar

arasında, doğrudan satış aracılığıyla tüketici tercihleri hakkında birinci elden bilgi edinme, hizmet kalitesinde

