

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2023-4-037

(Soruşturma/Taahhüt)

Karar Sayısı : 25-38/896-526

Karar Tarihi : 09.10.2025

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE

Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Rıdvan DURAN, Ayşe USLU CEVLEK

B. RAPORTÖRLER : Büşra ÖZCAN, Sabrihan SARAK, Rabia BALTAÇI,
Mehmet Emin GÜNER

C. İLGİLİ TARAF : - Varta Pilleri Ticaret Ltd. Şti.

Temsilcileri: Av. Merter ÖZAY, H. Gökşin KEKEVİ,

Av. Yıldız AKINSAL

Kerim Bey Köşkü, Göztepe Mah. Tanzimat Sok. No:63/1
Kadıköy/İstanbul

D. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Resen

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Rekabet Kurulunun 13.03.2025 tarihli ve 25-10/226-M sayılı kararı ile Varta Pilleri Ticaret Ltd. Şti. hakkında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak yürütülen soruşturma kapsamında Varta Pilleri Ticaret Ltd. Şti. tarafından yapılan uzlaşma ve taahhüt başvurularına istinaden alınan 28.05.2025 tarih ve 25-21/511-M sayılı Kurul kararı uyarınca gerçekleştirilen taahhüt görüşmesinin ve taahhüt metninin değerlendirilmesi.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Varta Pilleri Ticaret Ltd. Şti. (VARTA) tarafından 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesinin ihlal edildiği iddiası.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurulunun (Kurul) 18.05.2023 tarih ve 23-23/430-M sayılı kararı ile Piyano Kozmetik Kimya Tekstil Yayıncılık Reklamcılık Org. San. ve Tic. Ltd. Şti., RRH Küçük Elektrikli Aletler Ltd. Şti. (RRH) ve Wahl Elektrikli Aletler Tic. Ltd. Şti. hakkında yeniden satıcılarının satış fiyatlarına müdahale etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediklerinin tespiti amacıyla aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına ve Mehmet Salih Ay - Veysel Elektronik (VEYSEL ELEKTRONİK) ve 2B İnş. Müh. Taah. Tur. Gıda Teks. San. Tic. Ltd. Şti. (2B) hakkında 4054 sayılı Kanun'un 14. ve 15. maddelerinde yer alan yetkilerin kullanılmasına karar verilmiştir.
- (4) Başlatılan soruşturma kapsamında, 08.06.2023 tarihinde VEYSEL ELEKTRONİK ve 2B'de yerinde inceleme gerçekleştirilmiş olup 2B'de yapılan incelemede VARTA tarafından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği şüphesini doğuran bir belge elde edilmiştir.
- (5) VARTA hakkında elde edilen belge ile bu belgeye yönelik değerlendirmeleri içeren 20.01.2025 tarih ve 2023-4-037/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu 23.01.2025 tarihli Kurul toplantısında ele alınmıştır. Bahsi geçen Kurul toplantısında, 25-03/97-M sayılı karar ile dosya konusu iddialara ilişkin olarak VARTA hakkında 4054 sayılı Kanun'un 40. maddesinin birinci fıkrası uyarınca önaraştırma yapılmasına ve söz konusu

önaraştırma kapsamında 4054 sayılı Kanun'un 14. ve 15. maddelerinde yer alan yetkilerin VARTA'nın yeniden satıcılarını da kapsayacak şekilde kullanılmasına karar verilmiştir.

- (6) Bahsi geçen Kurul kararı ve Başkanlık Makamının 31.01.2025 tarihli ve 106688 sayılı Oluru uyarınca başlatılan önaraştırma çerçevesinde 05.02.2025 tarihinde VARTA'da, 06.02.2025 tarihinde VARTA'nın yeniden satıcıları olan Aydos Pil Fener ve Elektronik İthalat İhracat Ticaret Ltd. Şti. (AYDOS) ve Pilsa Enerji Satış ve Dağıtım AŞ (PİLSA) ile 27.02.2025 tarihinde Tunelsan Elektronik Sanayi Ticaret Ltd. Şti.'de (TUNELSAN) yerinde inceleme gerçekleştirilmiştir.
- (7) Yerinde inceleme tutanaklarında VARTA ile yeniden satıcıları olan AYDOS, PİLSA ve TUNELSAN'dan bilgi ve belge taleplerinde bulunulmuştur. VARTA'dan talep edilen bilgi ve belgeler 14.02.2025 tarih ve 63168 sayı, AYDOS'tan talep edilen bilgi ve belgeler 24.02.2025 tarih ve 63738 sayı ile 04.03.2025 tarih ve 64250 sayı, PİLSA'dan talep edilen bilgi ve belgeler 24.02.2025 tarih ve 63737 sayı, TUNELSAN'dan talep edilen bilgi ve belgeler 04.03.2025 tarih ve 64252 sayı ile Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına intikal etmiştir.
- (8) Dosya kapsamında ayrıca 18.02.2025 tarih ve 108008 sayı, 21.02.2025 tarih ve 108373 sayı, 28.02.2025 tarih ve 108916 sayı ile VARTA'dan bilgi ve belge talebinde bulunulmuş olup VARTA tarafından sunulan cevabi yazılar 21.02.2025 tarih ve 63655 sayı, 25.02.2025 tarih ve 63907 sayı, 03.03.2025 tarih ve 64235 sayı, 04.03.2025 tarih ve 64245 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (9) Dosya kapsamında elde edilen bilgi ve belgeler çerçevesinde hazırlanan 05.03.2025 tarihli ve 2023-4-037/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu'nun görüşüldüğü 13.03.2025 tarihli Kurul toplantısında VARTA'nın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespitine yönelik olarak teşebbüs hakkında aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına 25-10/226-M sayı ile karar verilmiştir.
- (10) Bu kapsamda 27.03.2025 tarih ve 111216 sayılı Soruşturma Bildirimi 02.04.2025 tarihinde VARTA'ya tebliğ edilmiştir. Devam eden süreçte Kurum kayıtlarına 22.05.2025 tarih ve 68495 sayı ve 22.05.2025 tarih ve 68496 sayı ile intikal eden dilekçeler ile VARTA tarafından söz konusu soruşturma kapsamında uzlaşma ve taahhüt başvurusu yapılmıştır.
- (11) Söz konusu başvurularda özetle;
 - 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrası ile Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik (Uzlaşma Yönetmeliği) kapsamında; VARTA'nın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmiş olabileceği iddiası bakımından uzlaşma sürecinin başlatılması ve
 - VARTA'nın bölge, müşteri ve internet kısıtlamaları suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmiş olabileceği hususundaki rekabet sorunlarını giderebilmek üzere 2021/2 sayılı Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Ön Araştırmalarda ve Soruşturmalarda Sunulacak Taahhütlere İlişkin Tebliğ (Taahhüt Tebliği) kapsamında taahhüt sunma sürecinin başlatılması

talep edilmiştir. Taahhüt başvurusu kapsamında herhangi bir taahhüde yer verilmemiş olup yalnızca VARTA'nın taahhüt sunma talebinde bulunduğu ifade edilmiştir.

(12) VARTA tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına intikal eden uzlaşma ve taahhüt beyanlarına yönelik olarak 26.05.2025 tarih ve 2023-4-037/BN-01 sayılı Bilgi Notu hazırlanmıştır. Anılan Bilgi Notu Kurulun 28.05.2025 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 25-21/511-M sayı ile;

- VARTA'nın yeniden satıcılarının satış fiyatlarını belirleme eylemine ilişkin uzlaşma başvurusunun kabul edilerek uzlaşma görüşmelerine başlanmasına,
- VARTA'nın yeniden satıcılara bölge ve müşteri sınırlamalarında bulunduğu ve yeniden satıcılarının internet satışlarını kısıtladığı şüphesi doğuran eylemlerine ilişkin taahhüt sunma talebinin kabul edilerek taahhüt görüşmelerine başlanmasına

karar verilmiştir.

(13) VARTA'ya gönderilen 28.05.2025 tarih ve 115970 sayılı karar bildirimi doğrultusunda 04.07.2025 tarihinde VARTA ile Kurum merkezinde taahhüt ve uzlaşma görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. Görüşmede, Uzlaşma Yönetmeliği'nin 6. maddesinin beşinci fıkrası uyarınca uzlaşma tarafı teşebbüs hakkında ileri sürülen iddiaların içeriği, isnat edilen ihlalin niteliği ve kapsamı, ticari sır ve diğer gizli bilgiler korunarak ihlal isnadına dayanak teşkil eden bilgi, belge ve bulgular, sürecin uzlaşma ile neticelenmesi halinde uygulanabilecek indirim oranı ve teşebbüse uygulanabilecek idari para cezası aralığı hususlarına ilişkin olarak VARTA yetkililerinin bilgi edinmesi sağlanmıştır. Ayrıca Taahhüt Tebliği'nin 6. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca VARTA yetkililerinin bilgi edinmeleri sağlanmıştır.

(14) Soruşturma sürecinde ayrıca, Türkiye'de tüketici pilleri pazarında faaliyetleri olduğu tespit edilen üçüncü taraflardan bilgi ve belge talebinde bulunulmuştur. Bu kapsamda üçüncü taraflarca gönderilen cevabi yazılar 07.07.2025 tarih ve 70226 sayı, 08.07.2025 tarih ve 70250 sayı, 08.07.2025 tarih ve 70285 sayı, 08.07.2025 tarih ve 70290 sayı, 10.07.2025 tarih ve 70386 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(15) Dosya kapsamında ayrıca soruşturma tarafı VARTA'dan bilgi ve belge talebinde bulunulmuş olup teşebbüsün cevabi yazıları 16.07.2025 tarih ve 70664 sayı, 25.07.2025 tarih ve 71252 sayı, 18.08.2025 tarih ve 72230 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(16) Dosya kapsamında son olarak VARTA hakkında devam eden taahhüt ve uzlaşma görüşmelerinin sonuca ulaşabilmesini, ilgili görüşmelerin sonuçsuz kalması durumunda ise teşebbüs hakkındaki ihlal iddialarının sağlıklı bir biçimde değerlendirilebilmesini teminen 08.08.2025 tarihli ve 2023-4-037/BN-02 sayılı Bilgi Notu ile ek süre talep edilmiş, konu Kurulun 14.08.2025 tarihli toplantısında görüşülmüş, 25-31/724-M sayı ile soruşturmanın süresinin bitiminden itibaren 3 ay uzatılmasına karar verilmiştir.

(17) Buna ek olarak VARTA'nın hazırladığı taahhüt metni 06.10.2025 tarih ve 74439 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(18) Yukarıda yer verilen süreç sonucunda hazırlanan 07.10.2025 tarih ve 2023-4-037/BN-03 sayılı Bilgi Notu görüşülerek karara bağlanmıştır.

(19) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Bilgi Notu'nda özetle;

- Varta Pilleri Ticaret Ltd. Şti. tarafından bölge ve müşteri sınırlamaları ile yeniden satıcılarının internet satışlarına müdahalede bulunmasına dair eylemlerine ilişkin sunduğu taahhüt metni kapsamında;
 - a. Varta Pilleri Ticaret Ltd. Şti. tarafından bölge ve müşteri sınırlaması ile yeniden satıcılarının internet satışlarına müdahalede bulunmasına sebebiyet veren

davranışlarına son verilmesine yönelik sunmuş olduğu ve Kurum kayıtlarına 06.10.2025 tarih ve 74439 sayı ile intikal eden taahhüt metninin, rekabet sorunlarıyla orantılı, bu sorunları gidermeye elverişli, kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu ve bağlayıcı hale getirilebileceği,

b. Söz konusu taahhütler doğrultusunda yapılan değişikliklerin Rekabet Kurulunun kısa kararının tebliğinden itibaren;

- En geç 2 (iki) hafta içinde Taahhüt Metninde anılan beş yeniden satıcının sözleşmelerinde değişikliklerin yapılarak ve bu yetkili satıcılara bilgilendirme metninin gönderilerek gönderildiği günün ertesi günü Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine,
- En geç 2 (iki) hafta içinde VARTA'nın yetkili satıcılarının tamamına Taahhüt Metninde sunulan bilgilendirme metninin e-posta ile gönderilerek bu e-postaların her birinin gönderildiği günü takip eden gün Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine,
- VARTA'nın yetkili satıcılarının tamamına Taahhüt Metninde sunulan bilgilendirme metninin gönderildiği ilgili e-postalarda aynı zamanda yetkili satıcıların konuya ilişkin sorularının yanıtlanmasına da imkân verecek kısa bir rekabet hukuku eğitimi içeren, kısa kararın tebliğinden itibaren en geç bir ay içinde düzenlenecek çevrim içi toplantı davetiyesinin de paylaşılarak söz konusu çevrim içi toplantının gerçekleştirilmesini müteakip toplantı katılımcılarına ilişkin bilginin de toplantının gerçekleştirildiği günü takip eden gün Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine,
- En geç 2 (iki) hafta içinde VARTA tarafından en az bir ay süreyle yayında kalmak üzere "<https://www.varta-ag.com/tr/>" adresine bilgilendirmenin konularak konulduğu günü takip eden gün Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine,
- En geç 1 (bir) ay içinde VARTA çalışanlarına yönelik olarak yüz yüze veya çevrim içi bir rekabet hukuku eğitimi düzenlenerek eğitim katılımcılarına ilişkin bilginin eğitimin gerçekleştirildiği günü takip eden gün Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine

karar verilebileceği,

c. Bu çerçevede 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 43. maddesi uyarınca, Varta Pilleri Ticaret Ltd. Şti. hakkında yürütülmekte olan soruşturmanın, yeniden satıcıların satış yapacağı bölge/müşterilere yönelik getirilen bölge/müşteri kısıtlamasına ve yeniden satıcılarının internet satışlarına müdahalede bulunmasına ilişkin ihlal iddiası bakımından sonlandırılabilirliği

ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Taraf Hakkında Bilgi: VARTA

- (20) VARTA, Türkiye'de 22.06.1999 tarihinde kurulmuş olup (.....) Türk lirası değerinde (.....) adet payı (.....) ünvanlı şirkete, (.....) Türk lirası değerinde (.....) adet payı ise (.....) ünvanlı şirkete aittir.
- (21) VARTA'nın içinde yer aldığı grup şirketlerinin başında 1887 yılında Almanya'da kurulmuş olan ve faaliyetlerine devam eden VARTA AG'nin bulunduğu görülmektedir. VARTA AG küreselde tüketici pilleri grubu (piller, şarj edilebilir piller, şarj cihazları, özel

piller, fenerler, taşınabilir güç cihazları [powerbank]), lithium-lon ve micro piller (lithiumlon solutionsµbatteries), enerji depolama grubu, V4 smart grubu (elektrikli araç pilleri) alanlarında faaliyet göstermektedir. VARTA AG'nin dolaylı olarak %(...)üne sahip olduğu VARTA Türkiye'de tüketici pilleri grubu ürünlerinin satış ve pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. VARTA'ya ürün satışı yapan şirket ise VARTA Consumer Batteries GmbH & Co. KGaA ünvanlı Varta iştirakidir.

- (22) VARTA'nın faaliyet alanı Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan edildiği üzere *"Her türlü tüketici pili olmak üzere elektrik, elektroteknik ve elektronik malzemenin ithalatını, ihracatını ve toptan dağıtımını, ticaretini, paketlemesini, etiketlenmesini ve montajını ve bunlarla ilgili satış, acentalık ve temsilcilik faaliyetlerinin yürütülmesini içermektedir"* şeklindedir. Cevabi yazıda teşebbüsün Varta markalı tüketici pilleri ve elektrik, elektroteknik ve elektronik malzemenin satış ve dağıtımına ilişkin olarak bu sektöre ilişkin pazarlarda faaliyet gösterdiği ve Türkiye'de herhangi bir üretim faaliyeti bulunmadığı ifade edilmektedir.
- (23) VARTA Türkiye'de Varta markalı ürünlerin satış ve dağıtımını modern/perakende kanal, distribütör kanalı, toptan kanal, alternatif kanal aracılığıyla gerçekleştirmektedir. Buna göre, modern kanal süpermarket, hipermarket, indirim marketleri ve elektronik marketleri kapsamaktadır. Bunlara ek olarak belirli bir ölçeğin altında faaliyet gösteren hırdavat, züccaciye, kırtasiye, market, bakkal, büfe gibi satış noktalarının mevcut olduğu belirtilmektedir.

1.2. İlgili Pazar

1.2.1. Sektör Hakkında Bilgi

- (24) Dosya kapsamında tüketici elektroniği alanında faaliyet gösterdiği bilinen VARTA tarafından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin çeşitli kısıtlamalar yoluyla ihlal edilip edilmediği incelenmiştir.
- (25) Hızlı tüketim malları (HTM) tedarik pazarı, üreticiler/tedarikçiler tarafından tedarik edilen, ağırlıklı olarak gıda, temizlik/hijyen ve diğer sarf malzemeleri ana kategorilerinde yer alan ürünlerin nihai tüketicilere çeşitli satış kanalları vasıtasıyla ulaştırılmasını sağlayan bir pazardır. HTM tedarik pazarı, geleneksel perakende, yerel perakende ve organize perakende kırımlarından oluşmaktadır. Bununla birlikte, perakendeciler ile satışa sundukları ürünleri tedarik ettikleri üreticiler/tedarikçiler arasında ortaya çıkan dikey ilişki, pazarın tedarik ayağını oluşturmaktadır. Bu kapsamda HTM tedarik pazarının, tedarik edilen ürün grupları açısından gıda, temizlik/hijyen, reçetesiz satılan ilaçlar, kuru ürünler ve diğer sarf malzemeleri olarak çeşitli gruplar altında kategorize edilebildiği bilinmektedir.
- (26) Soruşturma kapsamında incelenen Varta markalı ürünlerin yanı sıra HTM başlığı altında yer alan tüketici pilleri pazarında Türkiye'de *Duracell, Panasonic, Energizer, GP, Toshiba, Kodak, Philips ve Maxell* gibi çeşitli markalı ürünlerin de satışının bulunduğu belirtilmelidir.

1.2.2.İlgili Ürün Pazarı

- (27) İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'da (İlgili Pazar Kılavuzu) ilgili ürün pazarı, tüketicinin gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından aynı sayılan mal ve hizmetlerden oluşan pazar olarak tanımlanmaktadır.
- (28) Dosya kapsamında elde edilen bilgiler doğrultusunda, teşebbüs birliği niteliğini haiz Taşınabilir Pil Üreticileri ve İthalatçıları Derneği tarafından pil sektörü ve atık pillerin geri dönüşümü sürecine ilişkin sunulan açıklamaların önem arz ettiği değerlendirilmektedir.

Buna göre, pil ifadesi kimyasal enerjiyi elektrik enerjisine doğrudan dönüştürerek bünyesinde depolayan cihazlar için kullanılmaktadır¹. Pillerin tek kullanımlık veya şarjsız olan “*primer piller*” ile çok kullanımlık ve şarjlı olan “*sekonder sistemler*” olarak ikiye ayrılması mümkün görülmektedir². Çoğunlukla aynı kimyasal yapıya, ölçülere ve elektrik kapasitelerine sahip pillerin bir araya getirilerek pil grupları oluşturması mümkün olup bu ürüne “*batarya*” adı verilmektedir³. Sektörel bilgiler doğrultusunda, taşınabilir pil ifadesiyle ise bir yerden başka bir yere rahatlıkla götürülebilen, genellikle ağırlıkça ve hacimce büyük olmayan, sızdırmaz yapıda, endüstriyel veya otomotiv kategorisine dâhil olmayan sistemler özetlenmektedir⁴. Bu kapsamda taşınabilir pillerin alt kırılımları arasında “*şarj edilebilen piller*”, “*şarj edilemeyen piller*” ile son olarak çapları yüksekliklerinden büyük olan ve genellikle şarj edilemeyen “*düğme piller*” bulunmaktadır⁵.

- (29) Cevabi yazıda yer alan bilgiler doğrultusunda, VARTA’nın faaliyet gösterdiği tüketici pilleri pazarındaki ürünlerin detayına aşağıda yer verilmektedir:
- Primer Piller: Alkalın veya çinko karbon teknolojisine dayanılarak üretilen, günlük hayatta sıklıkla kullanılan kalem pil, ince kalem pil, C tipi pil, D tipi pil ve 9V pillerin yer aldığı kategoridir.
 - Özel Piller: Belirli uygulamalarda özel gereksinimleri karşılamak üzere tasarlanmış pillerdir. Bu özel gereksinimler, yüksek güç, uzun ömür, düşük özdeşaj hızı, yüksek enerji yoğunluğu, geniş sıcaklık aralığına dayanıklılık şeklinde tanımlanmaktadır. Özel piller, düğme piller, yüksek güçlü lityum piller ve 12V alkalın piller olarak gruplanmaktadır.
 - Şarjlı Piller: Şarj edilip tekrar kullanılabilenleri nedeniyle tercih edilen, çeşitli boyutlarda bulunan ve çeşitli türlerde elektronik cihazlarda kullanılabilen pil grubudur.
- (30) Cevabi yazıda primer piller, şarj edilebilir piller, özel piller olarak sıralanabilen bu ürün gruplarının kullanılacağı cihaza/uygulamaya ve bu cihazın/uygulamanın güç ihtiyacını karşılayabilmesi durumuna bağlı olarak birbirlerinin ikamesi olarak kullanılabilirdiği, bununla birlikte ürünlerin performans ve kullanım sürelerinin farklılık gösterebildiği bilgileri yer almaktadır.
- (31) Dosya kapsamında elde edilen bilgiler çerçevesinde, tüketici pillerinin tedarikini gerçekleştiren VARTA’nın faaliyetleri doğrultusunda ilgili ürün pazarının “*tüketici pilleri*” olarak belirlenebileceği değerlendirilmiştir.
- (32) Bununla birlikte, İlgili Pazar Kılavuzu’nun 20. paragrafında yer alan “*İnceleme konusu işlem gerek ürün gerekse de coğrafi açıdan olası alternatif pazar tanımları çerçevesinde rekabet açısından endişeler yaratmıyor ya da alternatif tanımlar açısından rekabeti bozucu bir etki söz konusu oluyorsa pazar tanımı yapılmayabilir.*” ifadesinden yola çıkılarak, ilgili ürün pazarı belirlenmesinin ulaşılan sonucu değiştirmeyeceği göz önüne alınmış ve herhangi bir ilgili ürün pazarı tanımlaması yapılmamıştır.

1.2.3. İlgili Coğrafi Pazar

- (33) İlgili coğrafi pazar belirlenirken, ilgili bölge ile komşu bölgeler arasında ilgili mal ve hizmetlerin özellikleri, giriş engelleri, teşebbüslerin pazar payları veya mal ve

¹ <https://tap.org.tr/pil-atik-pil/sss/pil-nedir/>, Erişim Tarihi: 07.08.2025.

² <https://tap.org.tr/pil-atik-pil/sss/pil-nedir/>, Erişim Tarihi: 07.08.2025.

³ <https://tap.org.tr/pil-atik-pil/sss/pil-nedir/>, Erişim Tarihi: 07.08.2025.

⁴ <https://tap.org.tr/pil-atik-pil/sss/pil-nedir/>, Erişim Tarihi: 07.08.2025.

⁵ <https://tap.org.tr/pil-atik-pil/sss/pil-nedir/>, Erişim Tarihi: 07.08.2025.

hizmetlerin fiyatları bakımından hissedilir bir farklılığın olup olmadığı gibi unsurlar dikkate alınmaktadır. İnceleme konusu ilgili ürün pazarlarında yer alan ürünler bakımından pazara giriş, arz kaynaklarına ulaşım, üretim, dağıtım, pazarlama ve satış şartlarının bölgesel bir farklılık göstermediği göz önüne alınarak ilgili coğrafi pazarın “Türkiye” olarak belirlenebileceği değerlendirilmiştir.

- (34) Bununla birlikte; Kılavuz’un 20. paragrafında yer alan, inceleme konusu işlemin olası alternatif pazar tanımları çerçevesinde rekabet açısından endişeler yaratmıyor olması halinde pazar tanımı yapılmayabileceği ifadesi ışığında mevcut dosya çerçevesinde kesin ilgili coğrafi pazar tayinine yer olmadığı değerlendirilmiştir.

I.3. DEĞERLENDİRME

I.3.1. Bölge ve Müşteri Sınırlamalarına İlişkin Değerlendirme

I.3.1.1. Teorik Çerçeve

- (35) 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında teşebbüslerin dikey anlaşmalar ve eylemler yoluyla müşteri ve bölge kısıtlaması uygulamalarının rekabeti kısıtlayacağı kabul edilmektedir. 2002/2 sayılı Tebliğ’in 4. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde, aynı bentte sayılan haller dışında, alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilemeyeceği ifade edilmektedir. Bununla birlikte, ilgili Tebliğ’de bazı istisnai hallerde alıcıya müşteri ve bölge kısıtlaması getirilebileceği düzenlenmiştir. Bu istisnai hallerden ilki, 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 kısıtlanmasıdır. Dolayısıyla alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin olarak, münhasır bir bölge veya müşteri grubu tayin edilmesi durumunda aktif satışlar kısıtlanabilmektedir. Anılan Tebliğ’in 4. maddesinin (b) bendinde sayılan bu ilk istisnai hal münhasırlık ilişkisini temel almakta, dikey ilişki tarafları arasında münhasırlık yaratılan durumlarda müşteri ve bölge kısıtlamasına aktif satışlar yönünden gidilebileceğini ifade etmektedir. Dolayısıyla müşteri ve bölge paylaşımı uygulamasında önemli olan husus, satıcının bayilerine münhasırlık tanıyıp tanımadığıdır.
- (36) Dikey Kılavuz’un 30. paragrafında belirtildiği üzere, alıcıların satış yaptığı bölge veya müşteri grubunun münhasır olarak değerlendirilmesi için, o bölge veya müşteri grubuna sadece tek bir alıcının veya sadece sağlayıcının kendisinin aktif olarak satış yapıyor olması gerekmektedir. Başka bir ifadeyle, belirli bir bölgeye veya müşteri grubuna aktif olarak satış yapan teşebbüs sayısı iki veya daha fazla ise o bölge veya müşteri grubu artık münhasır değildir. Bu tür “serbest” bölge veya müşteri grubundaki müşterilere herhangi bir alıcı dilediği gibi aktif olarak satış yapabilmelidir. Dolayısıyla tek bir alıcıya münhasıran tahsis edilmiş bir bölge veya müşteri grubu olmadığı sürece, anılan bölgeye veya müşteri grubuna gerçekleştirilecek olan aktif satışların kısıtlanması, anlaşmayı 2002/2 sayılı Tebliğ ile sağlanan grup muafiyetinden çıkartmaktadır.
- (37) 2002/2 sayılı Tebliğ ile teşebbüslere münhasır bir bölge veya müşteri grubu vermek suretiyle tanınan koruma, mutlak bir koruma olmayıp alıcı teşebbüsler kendilerine tahsisli bölgeye veya müşteri grubuna satış yaparken sisteme dâhil diğer alıcıların ancak aktif rekabetinden korunabilmektedir. Başka bir ifadeyle, sağlayıcı teşebbüs, kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bölgeye ya da müşteri grubuna yapılacak aktif satışları kısıtlayabilmektedir. Bu bölgeye veya müşteri grubuna yapılacak pasif satışların kısıtlanması ise anlaşmayı grup muafiyeti dışına çıkartan bir ihlal olarak değerlendirilmektedir.

1.3.1.2. Bölge ve Müşteri Sınırlamalarına İlişkin Belgeler ve Değerlendirmeleri⁶

Bulgu-2

- (38) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede (.....) Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....)ın e-posta hesabından alınan, 24.10.2019 tarihinde VARTA yeniden satıcısı (.....) çalışanı (.....) ile VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) arasında gerçekleşen ve bilgide VARTA Genel Müdürü (.....)ın olduğu "RE: Bölge ihlali hk ." konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

24.10.2019> (.....)> (.....), Bilgi: (.....)

"Merhaba (.....) bey ,

Bizden ayrılan (.....) ((.....)) özellikle varta End . piller için bölgede ürün satmaktadır/ satmaya çalışmaktadır .

Özellikle Alanya/Manavgat bölgesinde ürün okumaktadır .

Bu durum bizi son derece rahatsız etmiştir .

Acilen çözüm bulunmasını önemle arz ve rica ederim .

(.....) bey ,

1-İzmir bayisi ; (.....). ürün veriyormu ?

((.....) .İzmirde bir toptancı , Bizim eski çalışan (.....) yı tanır. bu kanaldan ürün gitmiş olabilir .)

2-yüzde 90 ihtimal ile bu ürün (.....) üzerinden geliyor olabilir .

(Çünkü zaman zaman oradan bir bayanın arayıp (.....) ya / bize ürün satmak istediğini biliyoruz .) Dolayısı ile bu ürün çıkış noktasının bulunması ve ilgili bayinizin uyarılması lazımdır .

kartvitlerinde hala Varta logosu kullanması da bizi rahatsız etmektedir . bunun içinde bir işlem yapılmalıdır .

Not :1

(.....) firmasının aynı yerde / otelde Fuar yapacağı duyumu alınmıştır .

Bu konuda bizi rahatsız etmektedir .

Konu ile ilgili bilgi vermeniz çok çok önemlidir .

Not:2

Ayrılan elemanın bölgesine belli bir süre (.....) çıkacaktır.(Alanya /Manavgat) O nedenle hangi müşteriye varta okunmuş , hangi müşteriye ürün satılmış bilgisini alabilirsin .((.....) şuan aradadır)

Bilgilerinizi önemle rica ederim .

İyi çalışmalar.

(.....) "

24.10.2019> (.....)> (.....)

"(.....) bey merhaba;

⁶ Yerinde incelemelerde elde edilen belgeler, aktarılırken yazım ve noktalama hataları düzeltilmemiş, belgenin orijinali muhafaza edilmiştir.

Bahsini yatığınız konuda bir bölge ihlali durumu söz konusu değildir. Bunun olması için (.....) bizim direk müşterimiz olması gerekir. Bir diğer konu (.....) isimli müşteri bir bayi müşterisidir. Bayi müşterilerimizin kime, nasıl, ne kadar verdiği bilgilerine ulaşmamız mümkün değildir. Ancak verdiğiniz bilgiler doğrultusunda araştırmalar yapacağım bahsini ettiğiniz bir ticaret gerçekleşmiş ise müdehale edeceğim.

Bir diğer konu ise (.....) sahaya hangi şartlarla varta satmaktadır ? Siz bölge bayisisiniz ve özellikle end. pillerde özel şartlarla ürün alıyorsunuz bu nedenle sizinle rekabet edebileceğini sanmıyorum. (.....) ile yaptığım görüşmede (.....) End. pilleri (.....)+ Kdv den sattığını öğrendim. End. piller size (.....)TL + kdv den yani (.....)KDV dahilden maloluyor dolayısı ile (.....) End. okuduğu veya mal verdiği noktalara (.....) kdv dahil mal verebilme gücünüz var. Bu fiyat gücünü ve ürün çeşitliliği avantajını kullanmanızı tavsiye ederim.

Fuar konusun da ise sizin de bildiğiniz üzere firmalar Türkiye'nin hangi bölgesinde üretim veya ticaret gerçekleştiriyor olursa olsun fuar için tercihlerini genellikle Antalya'da gerçekleştiriyorlar. (.....) bir Çinko karbon distrübitörüdür bu nedenle bölgenizde sizi rahatsız edecek bir durumun olmayacağını bilmenizi isterim.

Kartvizit konusunda ise avukatlarımıza gerekli bilgi verildi. Gelişmeler için size bilgi veriyor olacağım.

İyi çalışmalar dilerim.”

- (39) Bulgu-2'ye konu yazışma VARTA yeniden satıcısı (.....) ile VARTA çalışanı arasında gerçekleşen bir e-posta silsilesine ilişkindir. Yazışmada, yeniden satıcı tarafından kendi bölgesine başka bir yeniden satıcının satış yaptığına ilişkin VARTA'ya şikâyet yönlendirildiği, VARTA'nın da durumun araştırılacağını ve (.....)'nin bölgesinde rahatsızlık oluşturacak herhangi bir durumun yaşanmayacağını ifade ettiği görülmektedir.
- (40) Yazışmada yer alan “[...] bir bölge ihlali durumu söz konusu değildir. Bunun olması için (.....) bizim direk müşterimiz olması gerekir.”, “[...] verdiğiniz bilgiler doğrultusunda araştırmalar yapacağım bahsini ettiğiniz bir ticaret gerçekleşmiş ise müdehale edeceğim.”, “(.....) bir Çinko karbon distrübitörüdür bu nedenle bölgenizde sizi rahatsız edecek bir durumun olmayacağını bilmenizi isterim” ifadelerinden, VARTA'nın şikâyet sahibi yeniden satıcıdan konuya ilişkin bilgi edinerek ve şikâyet edilen yeniden satıcının satışlarını araştırarak çeşitli aksiyon ve müdahalelerde bulunduğu anlaşılmaktadır. İlâveten VARTA tarafından kendisine belirli bir müşteri veya bölge tahsis edilen yeniden satıcıya bölgesinde rahatsızlık verici herhangi bir durumun yaşanmayacağı garantisi verildiği değerlendirilmektedir.
- (41) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-3

- (42) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 26.12.2019-22.07.2020 tarihleri arasında VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)⁷, PİLSA çalışanı (.....) çalışanları (.....) ve (.....) arasında gerçekleşen “FW: (.....) VARTA ÇİNKO PİL TİCARETİ HAKKINDA” konulu e-posta silsilesinin içeriği aşağıdaki gibidir:

26.12.2019, (.....)>(.....)

⁷ Kurum kayıtlarına 25.02.2025 tarih ve 63907 sayı ile intikal eden cevabi yazıda yer alan bilgilere göre, (.....) 23.01.2025 tarihinde VARTA'dan ayrılmış olup mevcut durumda VARTA çalışanı değildir ve VARTA'da çalıştığı dönemde en son Kanal Satış Müdürü olarak görev yapmıştır.

“(.....) Müdür selam,

(.....) şirketleri ile çalışmak bizim için çok önemli bir iş birliği olacağından sana bahsetmiştim.

(.....) Bey ve (.....) Beyin Pil konusundaki geri bildirimlerine dikkat edip, Rakiplerin yaptığı hataları bizim tecrübemizdeki profesyonellerin Varta çatısı altında yapmadan süreçleri yönetmemiz gerektiğini hatırlatmak isterim.

Bölge sınırı :

Ege ve Akdeniz Bölgeleri (Bu bölgeler içerisinde (.....) başka Toptan ve Hırdavat müşterisine ürün satmamalı.)

Satış Aktivitelerinde :

İster Hediye ürün verilmeli, isterse hediye tutarı kadar fatura alınabilme esnekliği sağlanmalıdır.

Vade :

(.....) veya (.....) uygulanmalı ((.....), (.....))

İskonto ve Fiyat Yapısı

Aşağıdaki ürün satış fiyatlarından, %(.....) ile ürün alabilirler.

(.....)'ya bu fiyatlardan ürün satarlarsa, %(.....) onlara kalır.

İlave olarak güncel kampanyalarımızı (.....) İle görüşülerek Yönetilebilir. Alışa (.....)-TL+kdv ye 123 Ekran Arçelik Diamond TV hediye gibi. ((.....))

[Ürün barkodu, tanımı, adet ve KDV dahil toptan satış fiyatı bilgilerinin bulunduğu görsel yer almaktadır]

26.12.2019, (.....)>(.....)

“(.....) bey selam,

Bu günkü toplantımıza istinaden hazırladığımız çalışma koşulları aşağıdaki gibidir bilginize, İyi çalışmalar.”

26.12.2019, (.....)>(.....)

[(.....) ile (.....) arasında geçen e-posta yazışması (.....)'a iletilmiştir.]

27.12.2019, (.....)>(.....)

“(.....) Bey,

Excel halindeki satış fiyatlarımız ektedir.

Sizin (.....) bulunmaktadır.

İlave olarak güncel müşteri set kampanyalarımız bulunmaktadır.

Bilginize sunarım,

İyi çalışmalar,”

22.07.2020, (.....)>(.....)

“(.....) Bey,

Bilginize,”

- (43) Bulgu-3'e konu yazışma VARTA çalışanları, VARTA yeniden satıcısı PİLSA ve PİLSA'dan teklif alan (.....) çalışanları arasında gerçekleşen bir e-posta silsilesine

ilişkindir. VARTA tarafından PİLSA'ya iletilen e-postada, (.....)'un VARTA için önemli bir müşteri olduğu ve satış sürecinin yönetilmesi gerektiğinin ifade edildiği, bu kapsamda "bölge sınırı", "satış aktiviteleri", "vade", "iskonto ve fiyat yapısı" hususlarında kurgulama yapılarak PİLSA'ya iletildiği görülmektedir. Yazışmanın devamında VARTA tarafından (.....) ile doğrudan iletişime geçilerek anılan bilgilerin paylaşıldığı anlaşılmaktadır.

- (44) Bulgu-3'te yer alan *"Bölge sınırı :Ege ve Akdeniz Bölgeleri (Bu bölgeler içerisinde (.....) başka Toptan ve Hırdavat müşterisine ürün satmamalı.)"* ifadelerinden VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yapacakları bölge ve müşterilere yönelik planlama yapıldığı, bu doğrultuda PİLSA'nın Ege ve Akdeniz bölgelerinde (.....) haricindeki toptan ve hırdavat müşterilerine yönelik satışlarının kısıtlandığı anlaşılmaktadır.
- (45) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-4

- (46) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan, 02.01.2020 tarihinde VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından VARTA Genel Müdürü (.....)'a iletilen *"Bölge ihlali ve Liste dışı fiyat"* konulu e-postada yer alan ifadelere aşağıda yer verilmiştir:

02.01.2020>(.....)>(.....)

(...)

"Ege bölgesinde yer alan bayi müşterilerine bu fiyatların teklif edildiği duyuyoruz. (.....), (.....) gibi firmalar bu tutumlarına devam ederlerse bölge bayilerimiz Varta'nın Fiyat politikasında ki doğru imajını müşterilerine anlatmakta zorluk çekeceklerdir."

(...)

- (47) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışmaya ilişkin olan **Bulgu-4**'te, VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından VARTA Genel Müdürü (.....)'a iletilen ve bayilerin bölge dışı düşük fiyatlı satışlarını konu edinen bir e-postanın yer aldığı görülmektedir.
- (48) Bulguya konu yazışma ile VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yaptığı bölge ve müşterilerin takip edildiği, VARTA'nın tayin ettiği bölge veya müşteri grubu dışına satış yapan yeniden satıcıların tespit edilmesi halinde durumdan memnuniyetsizlik duyulduğu ve bu satışların müşteriler nezdinde yanlış bir imaj oluşturacağının ifade edildiği anlaşılmaktadır.
- (49) Yukarıda yer verilen bulgu diğer bulgularla bütüncül bir şekilde değerlendirildiğinde, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-5

- (50) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 06.02.2020 tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) VARTA Marmara Bölge Satış Müdürü (.....) ile VARTA Genel Müdürü (.....) arasında gerçekleşen ve bilgide VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın

olduğu “RE_ RE_ (.....) Hakkında” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

(...)

06.02.2020>(.....)>(.....), Bilgi: (.....) ve (.....)

“(.....) doğrusunu yapmış, (.....) sattığı noktaya Varta teklif etmiş.

(.....) noktası olduğunu, ne kadarlık bir ciro yaptığını bilmiş olsaydık, durum farklı olurdu.”

(...)

- (51) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışmaya ilişkin olan **Bulgu-5**'te, (.....) olarak bahsi geçen yeniden satıcının normal şartlar altında (.....) markalı ürün satışı gerçekleştirdiği bir müşteriye Varta markalı ürün satmasının sorun olmadığı, ancak müşterinin (.....) olarak bahsedilen bir yeniden satıcının müşterisi olduğu bilinseydi durumun farklı olacağı ifade edilmektedir.
- (52) Bulgu-5'te yer alan “(.....) doğrusunu yapmış, (.....) sattığı noktaya Varta teklif etmiş.[...] (.....) noktası olduğunu, ne kadarlık bir ciro yaptığını bilmiş olsaydık, durum farklı olurdu.” ifadelerinden VARTA Genel Müdürü (.....) tarafından pazarın yakından takip edildiği ve VARTA tarafından yeniden satıcılara satış yapabilecekleri belirli müşteriler atandığı, yeniden satıcılar arasında müşterilerin paylaştırıldığı ve satıcılara belirli sınırların çizilerek belirlenen faaliyet bölgesi veya müşteriler dışında satış yapılmasının engellendiği değerlendirilmektedir.
- (53) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-6

- (54) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Ege Bölge Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 11.02.2020-12.02.2020 tarihleri arasında VARTA Ege Bölge Müdürü (.....), VARTA Genel Müdürü (.....), VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ve VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) arasında gerçekleşen “Ege & Akdeniz Bölge sorunları” konulu e-posta silsilesinin içeriği aşağıdaki gibidir:

11.02.2020, (.....)>(.....)

“(.....) bey merhaba;

Ege ve Akdeniz bölgesinde son zamanlarda yaşanan fiyat ve bölge ihlali problemleri sahil bölgelerinde ki sezonun hareketlenmesi ile iyiden iyiye artmış durumdadır.

(...)

12.02.2020, (.....)>(.....)

“Bölgelerde yaşanan sorun hepimizin sorunudur.

(...) Bölge ihlali yaptığı gerekçe (.....) için, (.....) bey ile bir çok kez görüşmeler yaptık ve sıkıntılarımız hakkında mailler attık. (...)”

- (55) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışmaya ilişkin olan Bulgu-6'da, Ege ve Akdeniz bölgelerinde Varta markalı ürünlerin satışına ilişkin olarak VARTA tarafından benimsenen politikalara aykırı davranılarak yeniden satıcılar tarafından çeşitli “ihlallerde” bulunduğu, VARTA tarafından kendisine tayin edilen bölge dışına satış yapan (.....)'ın da VARTA Genel Müdürü başta olmak üzere VARTA çalışanları tarafından uyarıldığı ifade edilmektedir.

- (56) İlgili yazışmada yer alan ifadeler ile VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yaptığı fiyat ve bölgelerin sıkı şekilde takip edildiği, VARTA tarafından uygun bulunan poitikalar dışında hareket eden yeniden satıcıların bu konuda uyarıldığı, nitekim bölgesi dışına satış yapan (.....)'ın da bölgesi dışındaki müşterilere satış yapmaması yönünde VARTA Genel Müdürü başta olmak üzere VARTA çalışanları tarafından uyarıldığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunulduğu değerlendirilmektedir.
- (57) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-7

- (58) VARTA'da 05.02.2025 ve PİLSA'da 06.02.2025 tarihlerinde gerçekleştirilen yerinde incelemelerde elde edilen, VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 16.04.2020 tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ile VARTA yeniden satıcısı PİLSA Genel Müdürü (.....) arasında gerçekleşen, bilgide VARTA Kanal Satış Müdürü (.....), VARTA Bölge Satış Müdürü (.....), VARTA Genel Müdürü (.....) ve PİLSA Satış Müdürü (.....)'nin olduğu "Re_ (.....) Hakkında" konulu e-postada yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

16.04.2020>(.....)>(.....), Bilgi: (.....)ve (.....)

"(...) (.....)'ın personeli varta satılan noktaya ürün okumaması gerektiği konusunda uyarılmadığından böyle bir olay yaşanmış fakat arkadaş (.....) bey tarafından uyarılacak nasıl ki biz sizi bu gibi konularda uyarıyorsak onlarda uyaracak ve bu tarz sıkıntıları birlikte aşacağız bu konuda karşılıklı hoş görüye ihtiyacımız var,

(...)

biz sadece Alkalın pilde fiyat rekabetine girmeden mevcut hırdavatçı müşterilere alkalinde sattırmaya devam edeceğiz,

Sizin Varta satılan noktaya ürün okumama hassasiyetinizi biliyoruz (.....) bey ilede görüşmemin sonucunda (.....)'ın da hassas davranacağına inanıyorum,

(...)"

- (59) VARTA ile yeniden satıcısı PİLSA çalışanları arasında gerçekleşen bir e-posta yazışmasını konu edinen Bulgu-7'de, VARTA çalışanı tarafından PİLSA çalışanına bir diğer VARTA yeniden satıcısı olan (.....)'ın daha önce uyarılmaması nedeniyle VARTA tarafından tayin edilen bölge dışına satış yaptığı, uyarılması halinde hâlihazırda VARTA satan müşterilere ürün satışı yapmaya son vereceği ifade edilmektedir.
- (60) Bulgu-7'de yer alan "[...] (.....) personeli varta satılan noktaya ürün okumaması gerektiği konusunda uyarılmadığından böyle bir olay yaşanmış fakat arkadaş (.....) bey tarafından uyarılacak nasıl ki biz sizi bu gibi konularda uyarıyorsak onlarda uyaracak ve bu tarz sıkıntıları birlikte aşacağız[...]" biz sadece Alkalın pilde fiyat rekabetine girmeden mevcut hırdavatçı müşterilere alkalinde sattırmaya devam edeceğiz, Sizin Varta satılan noktaya ürün okumama hassasiyetinizi biliyoruz (.....) bey ilede görüşmemin sonucunda (.....)'da hassas davranacağına inanıyorum" ifadelerinden, VARTA'nın şikâyet sahibi yeniden satıcıdan konuya ilişkin bilgi edinerek ve şikâyet edilen yeniden satıcının satışlarını araştırarak çeşitli uyarı, aksiyon ve müdahalelerde bulunduğu anlaşılmaktadır. İlaveten VARTA tarafından kendisine belirli bir müşteri veya bölge tahsis edilen yeniden satıcıya bölgesinde rahatsızlık verici herhangi bir durumun yaşanmayacağı garantisinin verildiği değerlendirilmektedir.

- (61) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-8

- (62) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)ın e-posta hesabından alınan, 27.04.2020 tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) VARTA yeniden satıcısı (.....) Doğu Marmara Saha Yöneticisi (.....) ile (.....) çalışanları (.....)⁸, (.....)⁹ ve (.....)¹⁰ arasında gerçekleşen "RE_ VARTA DİST_SİSTEMİ HAKKINDA" konulu e-postada yer alan ifadelere aşağıda yer verilmiştir:

27.07.2020 >(.....)>(.....), Bilgi:(.....)> (.....)>(.....)

Merhaba,

Karabük, Bartın, Zonguldak, Kastamonu, Çankırı ve Sinop illerinde hizmet vermekte olan (.....), bölge içerisinde VARTA pil satışı yapmaktadır. Bölgede yer alan geleneksel kanal, yerel zincir, özel müşteriler ve toptan kanalda karma ürün gruplarında hizmet vermektedir.

Ziyaretini sağladığımız noktalarda son zamanlarda sıklıkla karşılaşmamız ve Varta ürünlerinde satış çatışmasının yaşanmasına sebep olmaktadır. Karma ürün gruplarında bütçeleme sisteminin esnekliği nedeni ile listeden uzak fiyatlandırmalar yapılmaktadır.

'(.....) olarak web sayfasına ulaşılabilir ve bayilikler listesi üzerinden Varta markasına ulaşımını sağlayabilirsiniz.

Daha önce belirttiğim Karabük'te yer alan (.....)Varta Pil iadelerini bizler alamazken, bayisi problemi çözmüştür.

Yukarıda belirttiğim husus noktasında desteklerinizi beklemekteyim.

İyi çalışmalar dilerim."

27.04.2020> (.....)> (.....)

"(.....)Bey,

Dün whatsapp uygulamadan da paylaştığım aşağıdaki konuda bölgedeki arkadaşlar bir yanıt bekliyorlar. Yardımcı olur musunuz?

İyi çalışmalar...

(.....)"

27.04.2020> (.....)> (.....), Bilgi:(.....), (.....), (.....), (.....)

"(.....) Bey merhaba

(.....) bizim Hırdavat kanalında bayimizin müşterisidir. Münhasır bayilik değil başka marka pillerde satmaktadır.

Sadece yerel marketlere gitmesi gerekiyordu.

İlgili arkadaşımda görüşüp, size bilgi vereceğim.

İyi Çalışmalar"

28.04.2020>(.....)>(.....), Bilgi: (.....) ve (.....)

⁸ (.....) bünyesinde Bölge Müdürü olarak çalışmaktadır.

⁹ (.....) bünyesinde Bölge Müdürü olarak çalışmaktadır.

¹⁰ (.....) bünyesinde Ticari Pazarlama Müdürü olarak çalışmaktadır.

“(.....) Bey Merhaba,

İlgili Distribütörümüz aracılığıyla (.....) ile görüştük.

(.....); Japon pazarı, Hırdavat ve Bölgesel Yerel zincirlere ürün satması gerekmektedir.

(.....)’ın yönettiği Geleneksel Kanal müşterilerine ürün satmaması gerektiğini bilmekteler.

Tekrar hatırlattık. İlave bir sorun olursa bilgi verirsiniz seviniriz.

Aşağıdaki liste güncel olmamak birlikte, bu müşteriler o illerin yerel marketleri olup, (.....)in ürün satmasını beklemekteyiz.

Fakat (.....) ürün satmamış, sizin ekibiniz ürün satarsa o müşteriyi siz yönetmeye devam edebilirsiniz.

Bölge/Dist	Müşteri Adı
ZONGULDAK	(.....)
ZONGULDAK	(.....)
ZONGULDAK	(.....)
ZONGULDAK	(.....)
ZONGULDAK	(.....)
ZONGULDAK	(.....)
ZONGULDAK	(.....)
ZONGULDAK	(.....)
ÇANKIRI KASTAMONU	(.....)
ÇANKIRI KASTAMONU	(.....)
ÇANKIRI KASTAMONU	(.....)
ÇANKIRI KASTAMONU	(.....)
ÇANKIRI KASTAMONU	(.....)
ÇANKIRI KASTAMONU	(.....)
ÇANKIRI KASTAMONU	(.....)
ÇANKIRI KASTAMONU	(.....)
ÇORUM	(.....)
ÇORUM	(.....)
ÇORUM	(.....)
KARABÜK	(.....)
KARABÜK	(.....)
KARABÜK	(.....)
KARABÜK	(.....)
KARABÜK	(.....)
SİNOP	(.....)

Fiyat Konusunda ise;

(.....)’ın müşterilerine okuduğu fiyatlar, (.....)müşterilerine okuduğu fiyatların altındadır.

Bilginize sunarız.”

- (63) VARTA ve (.....) çalışanları arasında gerçekleşen bir e-posta silsilesine ilişkin olan Bulgu-8’de, (.....) tarafından (.....) olarak bahsi geçen bir yeniden satıcının (.....)’a tahsis edilen bölge ve müşteri grubuna satış yapmasının şikâyet edildiği, VARTA tarafından

ise (.....)'nın japon pazarı, hırdavat ve bölgesel yerel zincirlere ürün satabileceği, (.....)'a tahsis edilen geleneksel kanal müşterilerine ürün satmaması gerektiği, (.....)'nın bu konuda uyarıldığı yönünde ifadeler yer almaktadır.

- (64) Bulgu-8'de yer alan “(.....) bizim Hırdavat kanalında bayimizin müşterisidir. Münhasır bayilik değil başka marka pillerde satmaktadır. Sadece yerel marketlere gitmesi gerekiyordu. İlgili arkadaşımda görüşüp, size bilgi vereceğim.”; “(.....) Bey Merhaba, İlgili Distribütörümüz aracılığıyla (.....) ile görüştük. (.....); Japon pazarı, Hırdavat ve Bölgesel Yerel zincirlere ürün satması gerekmektedir. (.....)'ın yönettiği Geleneksel Kanal müşterilerine ürün satmaması gerektiğini bilmekteler. Tekrar hatırlattık. İlave bir sorun olursa bilgi verirseniz seviniriz.” ifadelerinden VARTA'nın yeniden satıcıların satışlarını takip ettiği ve diğer VARTA yeniden satıcıları tarafından yöneltilen şikayetler doğrultusunda kendisine tahsis edilen bölge dışında satış yapan yeniden satıcıların bu eylemlerinin durdurulmasına yönelik ilgili satıcıyla iletişime geçmek suretiyle çeşitli aksiyon ve müdahalelerde bulunarak bölge ve müşteri sınırlamasında bulunduğu değerlendirilmektedir.
- (65) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-9

- (66) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 08.06.2020 tarihinde VARTA yeniden satıcısı (.....) sahibi (.....) ile müşterisi (.....) çalışanı (.....) arasında gerçekleşen ve bilgide (.....) çalışanı (.....)'ın olduğu, “Re_ SGS Pil Fiyat Teklifi” başlıklı aşağıdaki e-posta silsilesinin aynı gün (.....) çalışanı (.....) tarafından (.....) çalışanı (.....) tarafından kullanılan (.....) adresine iletildiği ve yazışmanın VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ile VARTA Marmara Bölge Satış Müdürü (.....) arasında devam ettiği görülmektedir:

12.06.2020>(.....)>(.....), Bilgi: (.....)(.....)

(...)

Bende müşteri ye Varta verildiği ve (.....) firması tarafından aktif bir şekilde çalışıldığını söyledim,

Bunun üzerine ondan fiyatını güncellemesini ve eski teklifinin geçersiz olduğu konusunda mail atmasını rica ettim,(...)

Müşterilerimizin birbirlerinin müşterisine gitmemesi konusunda eğer (.....) müşteri datası alabilirsek yada sende hazırda var ise (.....) ile bu müşterilere girmeme konusunda rica da bulunabiliriz,

Mailde daha önce (.....) ile ilgili dönüş yapılmadığı söyleniyor ben bu müşterinin (.....)'in (.....) müşterisi olduğunu ve Varta'ya çevirmek için ürün verdiğini beyan etmiştim ve müşterinin ekstrelerini seninle sözlü olarak paylaşmıştım,

Sende bana kestikleri faturayı verecekler demiştin fakat henüz fatura gelmedi,

Seninle böyle bir fatura paylaşırlar ise ben (.....)'i ürün vermeme konusunda uyarabilirim bilgine,

Saygılarımla,”

- (67) VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından VARTA Marmara Bölge Satış Müdürü (.....)'na iletilen e-postada, “(.....)” olarak bahsi geçen yeniden satıcının müşterisine (.....) tarafından teklif sunulduğu, bunun üzerine VARTA'nın bu satışı engelleme amacıyla

(.....)'in teklifinin geçersiz olduğunun müşteriye bildirmesini talep ettiği, (.....)'in diğer yeniden satıcıların müşterisine teklif sunmama yönünde uyarılacağı ifade edilmektedir.

- (68) Bulgu-9'da yer alan *"Bende müşteri ye Varta verildiği ve (.....) firması tarafından aktif bir şekilde çalışıldığını söyledim, Bunun üzerine ondan fiyatını güncellemesini ve eski teklifinin geçersiz olduğu konusunda mail atmasını rica ettim, Dün mail atıldı ve fiyat yükseltildi [...] Müşterilerimizin birbirlerinin müşterisine gitmemesi konusunda eğer (.....)dan müşteri datası alabilirsek yada sende hazırda var ise (.....) ile bu müşterilere girmeme konusunda rica da bulunabiliriz", "Seninle böyle bir fatura paylaşırlar ise ben (.....)'i ürün vermeme konusunda uyarabilirim bilgine"* ifadelerinden VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yaptıkları müşterilerin aktif şekilde takip edildiği, başka bir yeniden satıcının aktif olarak ürün satışı gerçekleştirdiği bir müşteriye teklif verilmesi halinde bu teklifin fiyat yükseltme vb. yöntemlerle geri çektirildiği ve ilgili yeniden satıcının bu müşterilere satış yapmama yönünde uyarıldığı değerlendirilmektedir.
- (69) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-10

- (70) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....)'in e-posta hesabından alınan, 03.07.2020 tarihinde VARTA yeniden satıcısı (.....) çalışanı (.....) ile VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) arasında gerçekleşen, bilgide VARTA Genel Müdürü (.....) ile (.....)'nun olduğu ve 13.07.2020, 03.07.2020 ve 16.07.2020 tarihlerinde iletilen *"(.....) hk."* konulu e-postada yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

03.07.2020> (.....)> (.....) , Bilgi: (.....) ve (.....)

*"Merhaba (.....) bey ,
(.....) agresif satışlar yaparak bize zarar vermektedir .
Ekli fatura Haziran tarihli ve Antalya'ya satış yapılmıştır.
Hangi müşteri olduğunu söyleyemem ancak Antalya ziyaretinizde sizde ürünü görebilirsiniz.
2006..(.....)
2003...(.....)
2014...(.....)
2020...(.....)
2022...(.....)KDV satış yapmaktadır.
Ayrıca bölgede bir çok müşterimize fiyat okumaktadır.
(.....) bu fiyatlara ürün sattığına göre alış fiyatlarını çok merak ediyorum .
Ayrıca (.....) bayilerinin bizim aktif çalıştığımız müşterilerimize girmesi ayrı bir konudur .((.....) gibi)
Acilen bilgi verilmesini arz ve rica ederim ."*

13.07.2020> (.....) > (.....)

*"(.....) bey merhaba,
(.....) ile ilgili gerekli uyarılar ve bilgiler Antalya bayisine iletili. Diğer konu ile ilgili de (.....) firmasına bakan arkadaşlardan cevap bekliyorum.
Bilginize,"*

13.07.2020> (.....)>(.....) , Bilgi: (.....) , (.....)

*"(.....) merhaba,
Antalya bayimiz (.....) bey, bölgesinde yaşadığı bazı rahatsızlıklarını aşağıda ki maille dile getirmiş."*

(.....)'ın Antalya bayisine iletilmek üzere (.....) Çalıştığı müşterileri ilettiğimiz ancak hala arkadaşların ısrarla ziyaret ettiklerini ve varta okudukları görülüyor. Konu ile ilgili yardımcı olursan çok sevinirim.

Ayrıca (.....) firması aşağıda görseli bulunan faturada ki fiyatlarla satış yapıyor olması özellikle market kanalında Problemler yaşatmakta. Liste fiyatlarının değiştikten sonra da hala bu fiyatlardan satış yapıyor olmaları dikkat çekiyor.

Bilginize,

Kolay gelsin.“

13.07.2020, (.....)>(.....)

“(.....) selam,

Öncelikle iyi haftalar dilerim.

(.....)la görüştüm.

Bakal- Kuruyemiş, Tekel ve orta marketlere (.....) Hizmet verecektir.

Yerel zincirler ise senin yönetiminde devam edecektir.

Antalya daki Top Yereller, değişmediyse aşağıdaki gibidir.

Bu noktalar (.....) yönetiminde olmayacaktır.

[Bölge ve müşteri isimlerinin/ticaret ünvanlarının bulunduğu görsel yer almaktadır.]

(.....)'nın Fatura tarihini paylaşırsanız sevinirim.

Müşteri hangi kanalda faaliyet gösteren müşteridir.

(.....)da (.....) Beyle konuyu görüşüp, size bilgi verecektir.

Fakat, Antalya (.....) stokları haziran ayı başında bitti, yeni ürünleri Temmuz başında aldı.

Bu nedenle fatura tarihi Mayıs-Haziran başı olabilir.

Eski fiyatlı stoklarını bitirdiler, artık yeni fiyatla satış yapmaktalar.

İyi çalışmalar,”

16.07.2020> (.....) > (.....)

(.....) bey ,

(.....) ürün almıyor .

(.....) dan alıyor.

(.....) .hiç ürün almadı . (.....) dan alıyor .

(.....) toptancı müşterimize ürün verdi , size fatura gönderdim henüz bilgi gelmedi .

Eğer bu kadar düşük fiyata sarıyorsa biz neden yüksek fiyatla alıyoruz .

Aynı şekilde (.....) özellikle müşterimize fiyat okuyor. kendi ürünümüzle rekabet ediyoruz.

Bu konular bizi rahatsız etmektedir .

Acil bilgi veriniz .

Kolay gelsin .

(.....)

- (71) VARTA yeniden satıcısı (.....) ile VARTA arasında gerçekleşen e-posta silsilesinde öncelikle (.....) tarafından kendi müşterilerine bir diğer VARTA yeniden satıcısı olan (.....) tarafından satış yaptığı hususunun VARTA'ya şikayet edildiği, akabinde

VARTA'nın konuyu (.....) ile görüştüğü, her bir yeniden satıcıya tahsis edilen müşteri listesini (.....) ile paylaştığı görülmektedir.

- (72) Bulgu-10'da yer alan "(.....)'ın Antalya bayisine iletilmek üzere (.....) Çalıştığı müşterileri ilettiğimiz ancak hala arkadaşların ısrarla ziyaret ettiklerini ve varta okudukları görülüyor."; "(.....) la görüştüm. Bakkal- Kuruyemiş, Tekel ve orta marketlere (.....) Hizmet verecektir. Yerel zincirler ise senin yönetiminde devam edecektir. Antalya daki Top Yereller, değişmediyse aşağıdaki gibidir. Bu noktalar (.....) yönetiminde olmayacaktır." ifadelerinden VARTA'nın yeniden satıcıların satışlarını takip ettiği ve diğer VARTA yeniden satıcıları tarafından yöneltilen şikâyetler doğrultusunda kendisine tahsis edilen bölge dışında satış yapan yeniden satıcıların bu eylemlerinin durdurulmasına yönelik ilgili satıcıyla iletişime geçmek suretiyle çeşitli aksiyon ve müdahalelerde bulunarak bölge ve müşteri sınırlamasında bulunduğu değerlendirilmektedir.
- (73) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-11

- (74) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan, 08.07.2020-09.07.2020 tarihlerinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....), VARTA Doğu Anadolu Bölge Satış Müdürü (.....), VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ile VARTA Genel Müdürü (.....) arasında geçen ve bilgide VARTA Finans & IT Müdürü (.....)'ın olduğu "Re_ (.....) Fatura Hk" konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

08.07.2020 >(.....)>(.....)

"(.....) Bey Merhaba

Malatya da iyi çalıştığımız (.....) İstanbul (.....) dan gönderilen ürünün faturasıdır.

Sizinle ve (.....) Bey ile görüşmemizde Bölge genelinde çalıştığımız noktalara ürün verilmeyecekti. Sadece (.....) ve rakip ürün noktalarına satacaktınız. Bu şekilde ürün pazarını nasıl geliştireceksiniz. Bayimin noktalarına girmekle pazar payını geliştiremeyiz.

Bayim bu durumdan dolayı çok rahatsız ve ben kendilerine bir açıklama yapamamaktayım.

Bu durumun devam etmesi halinde bayiliklerimin bitmesi söz konusu olup sorumluluğun tamamen size ait olduğunu bilmenizi isterim.

Bilgilerinize Sunar, Gereğini rica ederim.

Saygılarımla,"

08.07.2020 >(.....)>(.....)

"(.....) bey selam,

(.....) konusu işe yeni başlamanın heyecanı ile Gaziantep teki arkadaşın unutması işe gerçekleşen bir konudur, Bir daha tekrarlanmaması konusunda tekrar uyardım (.....)'yı, Bu tarzda bir şey yaşanmaması konusunda hemfikiriz, Varta ürünü olan müşterilere Kesinlikle fiyat okumayacaklar bilginize,"

08.07.2020 >(.....)>(.....)

"(.....) Bey Merhaba

Bölgede yeni işe başlayan Arkadaşın heyecanını anlıyorum. Burdan alınan siparişin sevkini neden yaptırdınız. Tüm kontrol sizde olacaktı."

08.07.2020 >(.....)>(.....), Bilgi: (.....), (.....) ve (.....)

"Konu fazla uzamadan ben cevap vereyim.

Eminim eger (.....) bu musterinin hali hazirda Varta aldigini biliyor olsaydi durum farkli olurdu.

Tavsiyem benzer konularin ileride de yasanmaması için bir an önce (.....)nin müşteri listesini (sadece müşteri ismi değil, 2019 ve 2020 ciroları ve satılan ürün adetleri ile birlikte) alman ve bu şekilde ileride konunun takip edilmesi .

Herkese selamlar"

08.07.2020 >(.....)>(.....)

"(.....) Abi Merhaba,

Maillere beni de eklersen sevinirim.

Bahsettiğin D boy fiyatı-sevkiyatı ile ilgili (.....) ile konuştuk. Kimse bahsettiğin (.....) ünvanlı müşteriyi hatırlamıyor. Bu nedenle (.....) nın direk veya Distribütörü üzerinden satış yapmadığını düşünmekteyiz.

(.....) G.anteper distribütörü (.....) verilen (.....) TL lik ürünler henüz teslim edilmemiş. Bu nedenle bu ürün (.....)dan da almış olamaz.

Yarın sabah (.....) yı ziyaret edeceğiz. Gittiğimiz daha net bilgi verimiz.

Senin tecrübende bir çok kez yaşadığın gibi, hatalı fiyat, verilmemesi gereken müşteriye ürün verilmesi gibi bir çok hata yaşayabiliriz.

Hedefimiz hiç yaşanmamasıdır.

Senden ricam; Fatura olmadan ve ispatı olmayan konuda bizimle bilgi paylaşmamanı rica ederiz.

Çünkü bizde karşı tarafa bu durumu anlatamıyoruz. Süreci çözemiyoruz.

Faturasını Paylaştığın gibi;

Malatya (.....) konusunda, (.....) G.anteper Bölge md (.....) Bey ile (.....) Bey konuştu.

Malatya özelinde bir daha çalışma yapılmayacağını söylediler.

Senin (.....) yazdığına göre niye sevkiyata izin verdin diyorsun.

Biz onların sevkiyatına karışamayız. Onların sınırlarını belirleriz. Her şeyi bize sormazlar.

(.....) ilk defa problem yaşıyor, ikinci problemde bayiliği bırakıyor ve sorumlusu (.....) oluyor.

(.....)nın Bölge sınırını bizimle paylaşırsan, bizde (.....) yı bilgilendirelim. (.....)nın Konfor alanını bozmadın süreci yönetirelim.

Desteğin için teşekkür ederiz.

İyi akşamlar,"

09.07.2020 >(.....)>(.....), Bilgi: (.....) (.....), (.....) ve (.....)

"(.....) Bey,

Bugün öğlene kadar, (.....)'nın satış datalarını ve irsaliyelerini inceledik.

Onlar satış yapmamış görünmektedir.

O bölgelere yakın olabilecek tüm (.....) Distribütörlerine sorduk. (.....) ünvanlı müşteri ile Ticaret yapmadıklarını söylemekte.

Süreçleri yönetebilmemiz adına (.....)le tekrar görüşmenizi ve kimden tedarik ettiğini öğrenmenizi rica ederiz.

Bizi de bilgilendirirseniz, bizde (.....)yı bilgilendireceğiz.

Konu önemli olup, desteğinizi rica ederiz.”

- (75) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir e-posta silsilesine ilişkin olan bulguda, (.....) tarafından kendisine VARTA'nın tahsis ettiği bölge dışına satış yapıldığı, VARTA çalışanları tarafından (.....)'nın bu konuda uyarıldığı ve bu durumun bir daha yaşanmayacağını ifade edildiği görülmektedir.
- (76) Bulgu-11'de yer alan “Bir daha tekrarlanmaması konusunda tekrar uyardım (.....)’yı, Bu tarzda bir şey yaşanmaması konusunda hemfikiriz, Varta ürünü olan müşterilere Kesinlikle fiyat okumayacaklar bilginize”; “(.....) bu müşterinin hali hazırda Varta aldığını biliyor olsaydı durum farklı olurdu. [...] Tavsiyem benzer konuların ileride de yaşanmaması için bir an önce (.....) nin müşteri listesini (sadece müşteri ismi değil, 2019 ve 2020 ciroları ve satılan ürün adetleri ile birlikte) alman ve bu şekilde ileride konunun takip edilmesi”; “[...] hatalı fiyat, verilmemesi gereken müşteriye ürün verilmesi gibi bir çok hata yaşayabiliriz. Hedefimiz hiç yaşanmamasıdır.[...] Faturasını Paylaştığın gibi; Malatya (.....) konusunda, (.....) G.antez Bölge md (.....) Bey ile (.....) Bey konuştu. Malatya özelinde bir daha çalışma yapılmayacağını söylediler.” ifadelerinden VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yaptığı fiyat ve bölgelerin sıkı şekilde takip edildiği, VARTA tarafından uygun bulunan politikalar dışında hareket eden yeniden satıcıların bu konuda uyarıldığı, nitekim bölgesi dışına satış yapan (.....)'nın da bölgesi dışındaki müşterilere satış yapmaması yönünde VARTA çalışanları tarafından uyarıldığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunduğu değerlendirilmektedir.
- (77) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-13

- (78) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 27.08.2020-03.09.2020 tarihleri arasında VARTA Genel Müdürü (.....), VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ve (.....) sahibi (.....) arasında gerçekleşen “RE: Fiyat geçişi - 7 Eylül 2020” konulu e-posta silsilesinin içeriği aşağıdaki gibidir :

27.08.2020, (.....)> (.....)

“(.....) Bey Merhaba,

Size özel fiyat verdiğimiz Endüstriyel Piller haricindeki ürünler için Eylül ayı yeni listemiz ektedir.

4 eylül tarihine kadar bu ürünlerden forecastiniz kadar sipariş verebilirsiniz.

Ayrıca Endüstriyel Özel fiyatlarınız aşağıdaki gibidir;

(.....)(24.08.2020)

[Sipariş kodu, ürün barkodu, kategori, ürün tanımı, blister içi fiyat ve adet fiyat bilgilerinin bulunduğu görsel yer almaktadır.]

Bilginize sunarız.

Saygılarımızla,”

31.08.2020, (.....)>(.....)

“Merhaba (.....) Bey,

Öncelikle bilgilendirme için teşekkür ederim, ancak tarafımıza endüstriyel alkalin seri piller konusunda sağladığınız desteğin kalktığını üzülerek görmekteyim, sizinde yakından takip ettiğiniz gibi firmamız yoğun olarak endüstriyel alkalin piller ile ilgili çalışmaktadır ve müşteri portföyümüz bu yöndedir, geçen yıla kadar sadece (.....) markasının endüstriyel serisi için çalışıyorduk ve sizin işbirliğiniz ve desteğiniz ile birlikte müşteri portföyümüzü Varta markası ile tanıştırdık ve yaklaşık %(.....) oranında portföyümüzden (.....) müşterisini çevirmeyi başardık ve bu rakamları geliştirmeye devam ediyoruz, bu bağlamda çalışmalarımızın aynı hızda ilerlemesi ve üzerimizdeki misyonu tam olarak sahiplenilebilmek adına mevcut desteğinizi korumanızı ve güncel genel listeye yapılan artış oranları kadar artışın tarafımıza uygulanıp fiyatlarımızı yeniden güncellenenizi rica ederim.

Saygılarımla,”

03.09.2020, (.....)>(.....)

“(.....) bey selam,

(.....) bey ile endüstriyel pil fiyatlarında yapılan zam konusunda görüştük,

Kendi özel fiyatlarına yapılan zam oranının normal liste fiyatına yapılan zamdan çok daha yüksek olduğunu söylemekte,

(.....) bey misyonu itibarıyla (.....) verdiği müşterileri Varta'ya çevirmeye çalışıyor,

Bunu yaparkende bizim bayilerimizin ürün verdiği noktalara dokunmamaya çalışarak yapıyor,

Onun fiyatı ile bizim liste fiyatındaki makasın daralması, onu Varta'ya çevirdiği müşterilerin elinden bir bir gitmesine neden olacağından çekiniyor,

Bu konuyla ilgili benim çevirdiğim her müşteri sizin bayilerinizden fiyat alıp hatta ürün alabilir durumda olduğunu düşünüyor,

Bu şekilde ben müşterilerimi Varta'ya çevirerek kendime zarar verdiğimi düşünüyorum diyor,

Buna örnek olarak (.....) Varta'ya çevirdiği (.....) ürün vermesini örnek gösteriyor,

Kendisinin dışında özel fiyat alan bayilerin olduğunu söylüyor buna örnek olarakta (.....) internetteki endüstriyel d boy fiyatını gösteriyor,

Bununla ilgili gönderdiği görseli ekte sizinle paylaşıyorum,

Bilgilerinize,

Saygılarımla,”

03.09.2020, (.....)>(.....)

“(.....) merhaba,

Bize cevirdiği müşteriler kimler (.....)den ?

Bizim verdiğimiz numune paketleri nerelere verildi ?

Hangi müşteri ile başladığımızdan beri ne kadar ciro yaptı ?

Diğer müşteri alımlarını nerden biliyor ?”

03.09.2020, (.....)>(.....)

“(.....) bey,

Verilen numune paketleri ve bize döndürülen müşteriler konusunda detaylı rapor verecek,

Doğru bir rapor için biraz zamana ihtiyacı olduğunu söyledi,

Diğer müşteri alışlarıyla ilgili herhangi bir bilgisi yok,

Fakat (.....) internetteki fiyatından, diğer bayileri teklif verdiği noktalara verilen fiyatlardan tahmin ettiğini söylüyor,

Ben müşterileri Varta'ya çevirdiğimde müşteriler arayışa geçip sizin diğer bayilerinizden fiyat hatta ürün alıyor,

Ben onlarında pazarının büyümesini sağlıyorum diyor,”

- (79) VARTA ve (.....) çalışanları arasında gerçekleşen bir yazışmayı konu edinen Bulgu-13'te, VARTA tarafından (.....)'e sunulan fiyat teklifi sonrası (.....)'in tekliften duyduğu memnuniyetsizliği dile getirmesi akabinde VARTA çalışanları arasında ilgili teklifin tartışıldığı görülmektedir.
- (80) Bulgu-13'te yer alan “(.....) bey misyonu itibariyle (.....) verdiği müşterileri Varta'ya çevirmeye çalışıyor, Bunu yaparkende bizim bayilerimizin ürün verdiği noktalara dokunmamaya çalışarak yapıyor” ifadelerinden VARTA için (.....)'in diğer VARTA yeniden satıcılarının satış yaptığı müşteri ve bölgelere teklif sunmamasının pozitif bir izlenim oluşturduğu, diğer bir deyişle (.....)'in bu eylemlerinin VARTA'nın genel satış ve bölge politikasıyla uyum içinde olduğu anlaşılmaktadır. İlgili yazışma ile VARTA'nın yeniden satıcılarına belirli bölge ve müşteri grupları tahsis ettiği ve satıcıların diğer bölge ve müşteri gruplarına satış yapmamasının arzu edildiği değerlendirilmektedir.
- (81) Sonuç olarak Bulgu-13 VARTA hakkında elde edilen diğer bulgular ile birlikte değerlendirildiğinde VARTA'nın söz konusu eylemleri ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-14

- (82) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 24.10.2020-25.10.2020 tarihleri arasında VARTA Doğu Anadolu Bölge Satış Müdürü (.....) VARTA Genel Müdürü (.....), VARTA Kanal Satış Müdürü (.....), VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ve (.....) arasında gerçekleşen “Re: Malatya (.....) hak” konulu e-posta silsilesinin içeriği aşağıdaki gibidir:

24.10.2020, (.....)>(.....)

“(.....) Bey Merhaba

Malatya da çalıştığımız (.....) Beye aşağıda belirtilen kampanya ile beraber ürün sevkiyatı yapılmıştır.

Malatya Bölgesine ürün okunmayacaktı.

Konuyu bilgilerinize sunar iyi çalışmalar dilerim.

Saygılarımla”

25.10.2020, (.....)>(.....)

"(.....) Bey selam,

(.....) daha önce hiç varta almamış,

Yeni yerinde 3 senedir faaliyet gösterildiğinden bahsetti. Zaten kendisini (.....)den de iyi tanıyoruz.

Ayrıca (.....) sonrası (.....) ürünleri almaya başlamış. Başka bir ürünle düzenli çalışmak istiyorum dedi,

Bizde (.....)dan Varta almasını önerdik. Fakat, 3 yıldır kimse varta için gelmedi dedi, hatta 2,5 yıl önce (.....) sahibi (.....) bey ziyarete geldi, fakat yoğunluktan iş konuşamadık, zaten hayırlı olsuna geldi diye düşünüyorum varta için geldiğini sanmam dedi,

Bir daha da uğrayan olmadı,

Siz bu fuarda mal satacaksanız alayım, yoksa (.....)dan alacağım onlarda beni çok zorluyorlar ve hepsi arkadaşım benim dedi.

Sonra (.....) sahibi (.....) beyle hemşericilik muhabbeti gelişti. Sonra (.....)lik ticaret oluştu.

O bölge için bu siparişi rakibe bırakmak istemedik,

Kendisinin şimdi yaptığı kampanyadan haberimiz yok.

Kendi inisiyatifi ile yapmıştır.

(.....) nın böyle bir kampanyası bulunmamaktadır bilginize,

Saygılarımla,"

25.10.2020, (.....)>(.....)

"(.....) Bey Merhaba

(.....) Ticarete fiyat verdiğiniz haber beklediğinizi bu sırada malı kampanyalı bir şekilde

(.....) adına çalışan (.....) Bey den aldığınızı bildirdiniz.

Oysa (.....) beyin yazdığı üzere 3 yıldan beri ziyaret yapılmayan bir noktaymış.

Bu konuyla alakalı daha net bir bilgi vermenizi rica eder iyi çalışmalar dilerim."

25.10.2020, (.....)>(.....)

"(.....) Bey merhaba,

Distribütörlüğünüzü yapmış olduğumuz bir firmanın iç işleyişine karışmak istemiyorum. Ancak bu konu aslında iç isleyişinizden kaynaklanan bir sorun.Çünkü; Bize bu oluşumda Bölgemize kesinlikle ürün satılmayacak denildi ve satıldı. Hani verilen sözler!....

1-Diyelim ki (.....) olarak biz uğramadık (ki böyle bir şey yok) ve diyelim ki siz bunu gerekçe göstererek ürün sattınız!...Peki Bu firmanın Bölge müdürü olarak size bilgi verilemezmiydi?

Kaldı ki bu müşteri geçen ay bizden fiyat istedi ve personelimiz ile görüşme gerçekleştirdi.

Birde hatırlatayım ki biz 3 yıllık bir bayi değiliz!...(20 aylık bayiyiz)Dolayısı ile 2,5 yıl önce yapılan ziyarette varta konuşmamam normal.

(.....) sahibi ile hemşerilik konusu ise ayrıca çok ilginç. (.....) sahibi bu ticareti sizden habersiz yaptıysa da o daha ilginç bir konu.

Ticaret hemşerilik üzerine ise benim de İstanbulda oldukça esnaf hemserim var.Ama benim ticari anlayışım da ve kurallarım da,ne bölge ihlali ne de anlaşmaya riayet etmeme gibi bir durum söz konusu oldu...

Anlamadığım konu şu ki,

Bölge dinamiklerini kim neye göre nasıl bilebiliyor?Bu müşteri ile ne görüşüldü yada neden ticaret yapılmadı yada bölge kriterleri nasıl?....

Bunlara nasıl karar veriliyor inanın çok merak ediyorum.

(.....) Bey,

O zaman bizde şunu mu diyelim; biz bu konu da oldukça rahatsızız ve cozulmez ise (.....)mi satacağız demeliyiz?

Böyle büyük bir Marka yönetimine inanın yakıştıramadım.

Bir diğer konu da şu ki;

Bu müşteri kalkıp bizim yerel zincirlere ve musterilerimize fiyat verir ve var olan düzeni bozar ise bunun sorumlusu kim olacak?...

(.....) Bey,

Biz kendi içimizde ,kendimiz ile mi yarışacağız inanın anlamadım ve ben böyle bir yönetim sistemini bugune kadar hiç bir firmada görmedim kusura bakmayın..."

- (83) VARTA çalışanları ve VARTA yeniden satıcısı (.....) arasında gerçekleşen bir e-posta silsilesine ilişkin olan Bulgu-14'te; (.....)'nın faaliyet gösterdiği Malatya bölgesindeki bir müşteriye (.....)'nın satış yapmış olmasını şikayet ettiği, VARTA çalışanlarının da bu durumun sebeplerini kendi aralarında tartıştıktan sonra daha detaylı bilgi almak üzere (.....) ile iletişime geçtikleri ve (.....)'nın konuya ilişkin açıklama yaptığı görülmektedir.
- (84) Bulgu-14'te yer alan "Malatya Bölgesine ürün okunmayacaktı", "Bize bu oluşumda Bölgemize kesinlikle ürün satılmayacak denildi", "O bölge için bu siparişi rakibe bırakmak istemedik," ifadelerinden hâlihazırda Varta markalı ürün almayan ve rakip marka ürün satan müşterilerin Varta markalı ürün satışı gerçekleştirebilmesi adına yeniden satıcıların bu müşterilere teklif sunmalarının VARTA tarafından uygun görüldüğü, bununla birlikte Varta markalı ürün satışı gerçekleştiren yeniden satıcıların diğer VARTA yeniden satıcılarının satış yaptıkları müşterilere teklif vermesinin istenmediği, dolayısıyla VARTA tarafından yeniden satıcılara belirli bölgelerin tahsis edilmesi yönünde bir politika güdüldüğü ve diğer yeniden satıcıların bu bölgelere satış yapmasının engellendiği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda VARTA tarafından makul bulunan istisnai koşullar dışında yeniden satıcıların satış yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunulduğu sonucuna ulaşılmaktadır.
- (85) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-15

- (86) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'nın e-posta hesabından alınan ve 17.12.2020 tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından VARTA Genel Müdürü (.....)'a gönderilen, bilgide VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'nin olduğu "(.....) VE (.....) VARTA FİYATLARI" konulu e-postada yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

17.12.2020>(.....)>(.....), Bilgi: (.....)

"(.....) müşterilerine fiyatlar verilmektedir.

(.....) olarak, Varta satan hiçbir müşteriye fiyat vermiyorum. Fakat diğer bayiler benim müşterilerime fiyat vermeye devam ediyor demektir"

Fakat (.....)'dan sonrasında şimdi de (.....) da Liste fiyatı ile ürün teklifi sunmuştur.

(...)"

- (87) (.....) tarafından VARTA'ya iletilen şikayet doğrultusunda VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir e-posta yazışmasını konu edinen Bulgu-15'te (.....)'in diğer yeniden

satıcıların bölgelerine teklif sunmamasına karşın kendi bölgesine teklif sunulduğu hususunu şikayet ettiği belirtilerek konuya ilişkin tartışılmaktadır.

- (88) Bulguda yer alan “(.....) olarak, Varta satan hiçbir müşteriye fiyat vermiyorum. Fakat diğer bayiler benim müşterilerime fiyat vermeye devam ediyor demektir” ifadelerinden VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yaptıkları bölge ve müşterilerin diğer yeniden satıcılar tarafından iletilen şikayetler vasıtasıyla takip edildiği, VARTA tarafından genel olarak yeniden satıcılara belirli bölgelerin tahsis edilmesi yönünde bir politika güdüldüğü ve diğer yeniden satıcıların bu bölgelere satış yapmasının engellendiği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunduğu sonucuna ulaşılmaktadır.
- (89) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA’nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-17

- (90) VARTA’da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)ın e-posta hesabından alınan ve 16.04.2021 ve 26.04.2021 tarihlerinde VARTA Doğu Anadolu Bölge Satış Müdürü (.....), VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ve VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) arasında gerçekleşen, bilgide VARTA Genel Müdürü (.....)ın olduğu “RE_ (.....) Hk” konulu e-postada yer alan ifadelere aşağıda yer verilmiştir:

16.04.2021>(.....)>(.....), Bilgi: (.....) ve (.....)

“(.....) Bey Merhaba,

(.....) Bey ile yaptığım telefon görüşmesinde, sizinle Antalya Fuarı’nda görüşme yaptığımı hatta (.....) Beyinde olduğunu söyledi.

Görüşmede (.....) bir daha mal gönderilmeyeceğini ve elindeki ürünlerin iade alınacağını söylediğinizi söylemektedir.

Kendisinin tek Bayi olduğunu başka hiç kimsenin orada mal satamayacağını ve ürün gidecekse kendi üzerinden gideceğini sizlere ifade ettiğini Söylemektedir.

Bunun üzerine (.....) gittiğini ve ürünlerin iade edilmediğini ve üzerine yeni ürün geldiğini görmüş ve durumu (.....) yönetimine götürmüştür.

Burada çıkan kararda ürünü (.....)ın satabileceği (.....) satamayacağını kendilerine iletmışler.

(.....) Beyde bu ürünlerin bir an önce (.....) alınmasını istemektedir.

(.....) verilen desteğin bana versinler ben çok daha fazla ciro yaparım diyor.

(.....) Bey ile görüşmemiz bu şekilde olmuştur.

,Bilgilerinize sunar iyi çalışmalar dilerim.”

16.04.2021>(.....)>(.....), Bilgi: (.....) ve (.....)

“(.....) Abi selamlar,

Sana bahsettiğim gibi (.....) Fuarında görüştük.

(.....) abi de vardı, (.....) Bey arzuladığı şeyleri sıraladı ve ürünlerin alınması gerektiğini söyledi.

Biz de gerekçesini sorduk. O da Müşterilerine ürün satıldığından bahsetti.

Bizde bu konuda kendisini yanında olduğumuzu ve onun müşterilerine ürün satılması konusuna müdahale edeceğimizi söyledik. Yani ürünleri geri alırsız demedik. Senin müşterilerine bir daha ürün verdimiyiz dedik.

(.....), Bana göre o bölgedeki potansiyelin çok altında ticaret yapmaktadır.

(.....) ondan daha fazla potansiyeldir. Kısa dönemde bunu göstermiştir.

Fiyat konusu çok majör ve su istimale açık bir konudur. Bu nedenle ekli görselleri (.....) ile paylaşmayalım, ama gösterebilirsin.

Maalesef kendisi konuyu fiyata bağlıyor, ama asıl sorun kendisini hizmet kaliteli ve işe bakış modelidir.

1 Nisan bayi fiyatı ile (.....) alış fiyatları karşılaştırması

Şubat 2021 Fiyat Listesi”

[(.....) ve (.....) ait bayi alış fiyatı karşılaştırmasına ilişkin görsel]

16.04.2021>(.....)>(.....), Bilgi: (.....) ve (.....)

“(.....) abi selam,

Fiyatlarda hata var, tekrar kontrol edeceğim.

İyi çalışmalar,”

16.04.2021>(.....)>(.....), Bilgi: (.....) ve (.....)

“(.....) abi selam,

Bayi alış ve (.....) alış fiyatlarının karşılaştırması aşağıdaki gibidir.

Dilersen sende Faturalardan hesaplayabilirsin.

Not : müşteri ile paylaşmayalım.

Şubat 2021 Fiyat Listesi”

[Sipariş kodu, ürün barkodu, kategori, ürün tanımı ve fiyat bilgilerinin bulunduğu görsel yer almaktadır.]

26.04.2021>(.....)>(.....), Bilgi: (.....)

“(.....) Selam,

Bugün (.....) Beyle konuştuk.

Bize düşen görev, sadece beklemek.

(.....) Bey’in takip edeceği süreçleri seninle de paylaşıyorum.

- (.....) ile görüşecek, Kendi yıllık forecastine ile (.....)tik’in yıllık satış tahminini de ilave olarak forecastine eklenmesi beklenecek.
- Bu satışı nasıl gerçekleştireceği konusunda (.....), (.....) Beye mail atacak.
- (.....) tüm şartları kabul ettiğinde, (.....)in stoğundaki ürünleri; (.....) Bey, (.....) a aktaracak ((.....) alış fiyatıyla ve havale ödeme ile)
- (.....)’in çalıştığı Doğu ve Güneydoğu daki diğer müşterilerle (.....) çalışmaya devam edecek. ((.....) ve (.....) vb.)

İyi çalışmalar,”

- (91) Bulgu-17'ye konu yazışma, bir VARTA yeniden satıcısı tarafından kendi müşterisine başka bir yeniden satıcının satış yapması nedeniyle VARTA'ya iletilen şikayet sonrasında VARTA çalışanları arasında sürecin ne şekilde yönetileceğine ilişkin gerçekleşen bir e-posta silsilesini konu edinmektedir.
- (92) Söz konusu bulguda yer alan *"Bizde bu konuda kendisini yanında olduğumuzu ve onun müşterilerine ürün satılması konusuna müdehale edeceğimizi söyledik.", "Senin müşterilerine bir daha ürün verilmeyiz dedik."* *"(.....)'in çalıştığı Doğu ve Güneydoğu daki diğer müşterilerle (.....) çalışmaya devam edecek. ((.....), (.....),(.....) ve (.....) vb.)"* ifadelerinden VARTA'nın yeniden satıcıların satışlarını takip ettiği ve diğer VARTA yeniden satıcıları tarafından yöneltilen şikâyetler doğrultusunda kendisine tahsis edilen bölge dışında satış yapan yeniden satıcıların bu eylemlerinin durdurulmasına yönelik çeşitli aksiyon ve müdahalelerde bulunarak bölge ve müşteri sınırlamasında bulunduğu kanaatine ulaşılmaktadır.
- (93) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-18

- (94) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü(.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 16.05.2021 tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından VARTA Genel Müdürü (.....)'a gönderilen, bilgide VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ve VARTA Pazarlama Müdürü (.....)'in olduğu *"To Do List - Takip-Yapılacak İşler"* konulu e-postada yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

16.05.2021>(.....)>(.....), Bilgi: (.....) ve (.....)

"(.....) Bey Merhaba,

(.....)'ın ve benim takip ettiğimiz konular aşağıdaki gibidir.

Birlikte bu liste üzerinden takip edebiliriz.

İlave konularınız olursa, ekleme yapabiliriz.

- *(.....): Mayıs ayı içinde Saat pilleri ticaretinin devamı konusunda bir dönüş yapacak. Olumlu olursa forecast verecek. Mayıs ayı son haftası bir araya geleceğiz. (.....)*
- *(.....) : Ankara'da başlayan Distribütörü (.....) ziyaret edilmesi, sınırlarının belirlenmesi ve beklentilerimizin anlatılması. (.....)*
- *(.....) : Mayıs ayı siparişlerinin, 21 Mayıs Cuma gününe kadar verilmesi gerekiyor. Güncel aktivite raporunun paylaşılması gerekiyor. (.....)*
- *(.....) : Diyarbakır (.....) konusu süreci ne aşamada? (.....) cevap verilmesi (.....)*
- *(.....) : (.....) ile bilgi paylaşılması. (.....), (.....)-(.....) ziyaret ettiği müşterilerin 2021 cirolu satışlarını isteyecekti. Ziyaret etmediği müşterilere (.....) Hizmet verecektir. (.....)*
- *(.....) : (.....), (.....) giriş yaptığı ve stand konumlandığı müşterilerin listesini il bazlı olarak (.....) müdürle paylaşması gerekiyor. (.....) o müşterilere kesinlikle gitmemeli. (.....)*
- *(.....) : 2021 6 aylık değerlendirme, (.....) ve (.....) Varta Ofise davet edilmesi ve Satış ve Distribütör organizasyonun üzerinden geçilmesi. (.....)*
- *(.....): (.....). (mail 22 Nisan) ((.....)*

- (.....): Haziran sonu 6 aylık değerlendirme yapılması ve iş sonuçlarının değerlendirilmesi. (.....) beyin davet edilmesi, Varta ofiste yapılması. (.....)
- (.....): Mart-Nisan-Mayıs değerlendirmesi yapılması. (.....)istanbul'a davet edilmesi ve 3 aylık işinin anlatılması ve (.....) Beyle tanıştırılması. (.....)
- (.....): 2021 ilk 6 ay değerlendirilmesi ve ikinci 6 ay planlarının konuşulması (.....)
- Cassa Ofis : (.....) bey le birlikte müşteri ve (.....)fabrika ziyareti planlanması. (.....)E-Ticaret Kanalinın düzenlenmesi ve yönetilmesi : (.....), (.....), (.....)((.....)), (.....)((.....)), (.....)((.....)) ve (.....)((.....)) müşterilerindeki yönetim (.....)
- (.....), K/A müşterileri yöneten satış ekibi ile plan yapılması, Varta Pilin önceliklendirilmesi (.....)
- (.....), yeni ürünlerin açılması için görüşmesi ve E ticaretteki fiyatların takip edilmesi ve raporlanması (.....)
- (.....), (.....), (.....) ve (.....) Haziran ayı aktivite planlama yapılması. (.....)
- (.....) ve (.....) aktivitelerinin neticelendirilmesi. (.....)
- (.....), Haziran Temmuz dönemi Aktivite planlaması ve ürün yükleme (.....)
- Yerel Zincir Marketlerinin görüşme takvimlerinin oluşturulması gerekiyor. (.....), (.....), (.....) ve (.....)ilk 4 hedefimiz.(.....)”

- (95) Bulgu-18'e konu VARTA çalışanları arasında gerçekleşen iç yazışma niteliğindeki e-postada VARTA çalışanlarının yeniden satıcılarla ilgili iş listeleri ve görev paylaşımlarına ilişkin hususların belirtildiği görülmektedir.
- (96) İlgili bulguda yer alan “Ziyaret etmediği müşterilere (.....) Hizmet verecektir.”, “(.....), (.....) giriş yaptığı ve stand konumlandığı müşterilerin listesini il bazlı olarak (.....) müdürle paylaşması gerekiyor. (.....)o müşterilere kesinlikle gitmemeli.” ifadelerinden VARTA tarafından yeniden satıcılarının satış yapacakları bölge ve müşterilerin sıkı bir şekilde takip edildiği, satış yapılacak bölge ve müşterilerin ilgili yeniden satıcıların bağımsız ticari kararları doğrultusunda serbestçe belirlenmesi gerekirken VARTA tarafından kurgulanan sınırlamalar doğrultusunda şekillendiği anlaşılmaktadır.
- (97) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-19

- (98) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 16.06.2021-17.06.2021 tarihleri arasında VARTA Ege Bölge Müdürü (.....), VARTA Genel Müdürü (.....), VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ve VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) arasında gerçekleşen “Re: (.....) HAKKINDA” konulu e-posta silsilesinin içeriği aşağıdaki gibidir:

16.06.2021, (.....)>(.....)

“(.....) bey selam,

Telefonda konuşmamıza istinaden İzmir'de bahsettiğimiz müşteri (.....)muş Muhtemelen (.....) şubesi olduğunu söylediler, (.....) görüşecek fakat (.....) verdiği fiyatın altında bir fiyat teklif edilmesi konusunda tereddütleri var, Bu konuda destek talep ederim,

Saygılarımla,”

16.06.2021, (.....)>(.....)

"Selam (.....),
 (.....) ile (.....) hemen görüşsün.
 (.....)'a Aralık'ta görüşelim demiş ancak Aralık ayına çok var.
 (.....)'ın da bilgisi var.

NOT:

Aşağıdaki email'da müşterilerimizin piyasaya teklif ettiği/edeceği fiyatlar ile ilgili bir yazışma görüyorum.

Yazı stili "Rekabet Hukuk Kanunları" na aykırılık olarak değerlendirilebilir.

Bizim, müşterilerimizin kendi müşterilerine satış fiyatları ile ilgili belirleyici, kontrol edici, kısıtlayıcı bir çalışma şeklimiz olamaz.

Bilgilerine,"

17.06.2021, (.....)> (.....)

"(.....) selam,

(.....) ile daha önce çalışıldımı?

Çalışıldı ise kondisyonlar nedir?

Çalışılmadı ise teklif edilen kondisyonlar nelerdir?

Buna göre (.....) üzerinden bir çalışma yapmak istiyorum.

Destek rica ederim."

17.06.2021, (.....)> (.....)

"Merhaba (.....),

2 yıl önce sadece Çinko pil sattı. Toplamda (.....)tl lik bir ciro yaptık. Sonraki görüşmelerde bir teklif verilmedi. (.....) 2019 cirosu kasa çıkışı (.....) TL'di. 2020 için hedefleri (.....) TL olduğunu söylemişlerdi.

Kolay gelsin."

- (99) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma niteliğindeki Bulgu-19'da, (.....) olarak bahsedilen bir müşteriye teklif verileceği, bu teklifin (.....) tarafından verilmesinin planlandığı ifade edilmekte ve diğer yeniden satıcıların (.....)'un yeniden satış fiyatının altına düşmesinin nasıl önüne geçilebileceği hususunun tartışıldığı görülmektedir.
- (100) Bulgu 19'da yer alan "(.....) görüşecek fakat (.....) 'nun verdiği fiyatın altında bir fiyat teklif edilmesi konusunda tereddütleri var", "(.....) ile daha önce çalışıldımı?" "Buna göre (.....) üzerinden bir çalışma yapmak istiyorum." "(.....) ile (.....) hemen görüşsün" ifadelerinden VARTA tarafından yeniden satıcılara müşteri ataması yapıldığı, bu amaçla bazı durumlarda ilgili müşteriye teklif sunması planlanan yeniden satıcılara ilave indirim ve destekler sağlanabildiği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunulduğu sonucuna ulaşılmaktadır.
- (101) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-24

- (102) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 11.02.2022 tarihinde VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) ile VARTA yeniden satıcısı (.....) çalışanı (.....) arasında gerçekleşen "FW: Varta özel fiyatlı Ürünler" konulu e-postada yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

11.02.2022> (.....) (.....)> (.....) (.....)

“(.....) Bey merhaba,

Aşağıda ki ürünler size özel fiyatlarla teklif edilen ürünlerdir.

- *Bu ürünler kesinlikle İnt. Satışında yada int. Satışı yapan müşterilere verilmeyecektir.*
- *Bu ürünler kesinlikle başka bölgelerde satılmayacaktır.*
- *Bu ürünler sadece son tüketici kanallarında (Hastane vb) satılacaktır.*

SKT	2031	2031	2031	2031	2030	2031
Fiyat adet (kdv hariç)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Fiyat blister (kdv hariç)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLA M blister adet	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	LL AAA bli6 (blister adet)	LL AA bli6 (blister adet)	LLP AA bli8 (blister adet)	LLP AAA bli8 (blister adet)	LLP AA bli12 (blister adet)	LLP AAA bli12 (blister adet)
(.....) blister adet	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Bilgilerinize sunar, İyi Çalışmalar dilerim

(.....)”

- (103) VARTA çalışanı tarafından VARTA yeniden satıcısı (.....)’ye gönderilen fiyat teklifi konulu e-postada, özel alış fiyatları karşılığında ilgili ürünlerin internette, son tüketiciler dışındaki müşteri gruplarına ve belirlenen bölge dışında satılmaması gerektiği hususları ifade edilmektedir.
- (104) “Bu ürünler kesinlikle başka bölgelerde satılmayacaktır.” ve “Bu ürünler sadece son tüketici kanallarında (Hastane vb) satılacaktır.” ifadelerinden VARTA’nın yeniden satıcılara belirli müşteri grupları tahsis ettiği ve yeniden satıcılara sunulan özel fiyat tekliflerinin Varta markalı ürünlerinin bölge dışına satışının yapılmaması şartına bağlı olduğu anlaşılmaktadır. Bu kapsamda VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunulduğu sonucuna ulaşılmaktadır.
- (105) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA’nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-25

- (106) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 04.03.2022-08.03.2022 tarihleri arasında VARTA Ege Bölge Müdürü (.....) ve VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) arasında gerçekleşen "Re_ Ege ve Akdeniz bölge müşterileri hk'da" konulu e-posta silsilesinin içeriği aşağıdaki gibidir:

04.03.2022, (.....)>(.....)

"(.....) Merhaba,

Son zamanlarda Ege ve Akdeniz bölgesinde bazı duyumlar ve bu duyumlara bağlı bazı problemlere maruz kalıyorum

Öncelikle (.....)nun Varta pil bayiliğini bırakıyoruz söylemleri ile (.....) TL AA Dahil , (.....) TL Dahilden AAA Süperlifer shr teklif ettiklerini bilgisini paylaşmak isterim.

Bir diğer konu Bildiğiniz üzere (.....)'na (.....) uzun süredir hizmet vermekte. Ancak (.....) Müşterisi olan (.....)'nin Antalya fuarında Süperlife shrink çeşitlerinden (.....) TL tutarında mal sattıklarının bilgisini edindim. Daha önce de bilgisini verdiğim bu müşteriye standlar kurularak Alkalın, Süperlife serisi ve diğer pil çeşitlerimizde hizmet veriliyor. Bir süredir Süperlife almadığı gibi Alkalın çeşitlerindende sipariş almıyoruz. Konu hakkında (.....)'ye ve (.....)'ya (.....), ve (.....) ürün teklif etmemeleri için hatırlatmada bulunmanızı rica ederim.

Bir diğer konu ise Antalya (.....) Antalya otellerine (.....)+ kdv longlife power ve (.....)+ kdv (.....)+ kdv lerden end AA ve AAA teklif ettiği Otel Tedarikçisi olan müşterilerimizin Otel satınalmalarından aldığı bilgiyi benimle paylaşmaları üzerine edindim.. (.....) alan otellere teklif etmeleri güzel olurdu ancak hali hazırda Varta kullanan otellere teklif etmeleri orada uzun süredir Varta pil satan tedarikçilerimizi huzursuz etmekte.

Ayrıca (.....) İstanbul'un Bodrum (.....) otele (.....) verdiği, otel satınalması ile yaptığım görüşmede edindiğim bir başka bilgidir Daha vahim olanı ise (.....) müşterilerini Varta pile çevirmesi için özel fiyat desteği verdiğimiz bu müşterinin Otel satınalmasına Varta sattığına dair hiçbir bilgi vermemesidir.

Ayrıca (.....) ve (.....) arasında End Alkalın ve (.....) bünyesinde ki ürünlerle takası olduğuna dair aldığım duyumuda sizlerle paylaşmak istedim.

Beni en çok rahatsız eden konunun Bölge müşterilerime ürün tedarikinin yapılması. Hepimizin hedefleri var ve ben hedeflerimi sadece bu müşterilerle gerçekleştirebiliyorum.

Yukarıda bahsini ettiğim konuların bazıları duyumdan ibaret ancak Varta pil olarak hepimizin mağdur olmaması için sizlerle de paylaşma gereği duydum.

Hepinize iyi çalışmalar, İyi hafta sonları dilerim."

04.03.2022, (.....)>(.....)

"(.....) selam,

Değerli bilgileri paylaştığın için teşekkür ederim. Hızlıca konuşup, dönüş yapmak istedim.

Ege ve Antalya (.....);
Fuarları için çok yüklü bedel talep edildi. (.....) de vermedi. % sel destek önerdiler. Şimdilik sorun bulunmadığı (.....) ve (.....)müdürden öğrendim. Ama Dikkat ederiz. Rekabet kanunu gereğince Müşterilerimizin satış fiyatlarına müdahale etmiyoruz.

(.....);

(.....) ve (.....) müdür (.....) Beye bilgi vermeyi unutmuşlar.

Kendisinin bilgisi bulunmuyor.

(.....) müdürün hastalığı ve (.....) müdüründe annesinin rahatsızlığı bu döneme denk geldi.) Kendisinden gelen bilgiyi direk paylaşıyorum. Sana da aktardığını belirtmiş.

Uzun süredir (.....) ürün veremiyormuş. Müşteri zaten (.....) ürünlerini satıyormuş. (.....) Ürünlerini veren de (.....) Beymiş.

(.....) Sahibi (.....) beyle görüşmüş artık varta satacağım, (.....) çıkarıp, artık vartayı ben vereceğim demiş Ve vermiş.

Varta ürünlerimizi (.....) ünvanlı müşteriye en son hangi tarihte fatura kesildi?

(.....) Beyin iddiasını çürütelim diye soruyorum.

(.....);

Longlife power (.....) verilmedi.

Zaten (.....) satışı çok düşük.

(.....)dan düzenli endüstriyel almaktadır. Fiyattan bağımsız (.....) bey ve (.....) beyle ilişkisi bulunmaktadır.

(.....);

Devir aşamasında Listeden takas konusunu (.....) müdüre de bahsettik. Varta Bayi listesi üzerinden az da olsa ürün takası yapılıyor. Çok cüzzî rakamlardır. (.....) Müdürle Şimdi konuştum, Artık yapılmayacak.

Faturası talep ettim. Gelince paylaşırım.

(.....) çok sayı da müşteriye (.....)den Vartaya çevirdi. Bu yıl (.....) ciro hedefleniyor.

Müşteriyi (.....) müdüre devir ettik.

Artık kendisi ilgileniyor.

İyi Çalışmalar”

05.03.2022, (.....)>(.....)

“Merhaba,

Aralarından 2022 yılında (.....) işlem yapılmış. (.....), Bayi fiyatından, (.....) ise Bayi fiyatının üstünde faturalama yapmış.

[Fatura görseli yer almaktadır.]

(.....);

2022 (ocak Şubat)(.....)TL +KDV

2021 de (.....)+KDV

Ürün almış.

2021 de aldığı ürünler;

[Fatura görseli yer almaktadır.]

İyi Çalışmalar”

05.03.2022, (.....)>(.....)

“Selam (.....),

Değerli bilgiler için teşekkür ederim. İlk Mailinde de belirttiğim gibi ben kimin hangi fiyatla sattığı ile ilgilenmiyorum. Benim için önemli olan bölgede hali hazırda Varta alan ve satan

müşterilere ürün teklif edilmemesi. Ürün teklif edilmemesi için müşteri listemizi paylaşmıştık bu müşterileri tekrar hatırlatırsak çok sevinirim.

(.....) ile ticaretine dair hesap ekstresi

[Teşebbüs ünvanı ve ürün listesi görseli yer almaktadır.]

Kolay Gelsin.”

08.03.2022, (.....)>(.....)

“(.....) Selam,

(.....) Beyle görüştüm. (.....)na varta ürünü satmayacak. Kendisine bilgi verildi.

(.....) konusu (.....) Müdür de.

Bilgilendirmeler için çok teşekkür ederim.

İlave konular olursa, destek vermek isteriz.”

(107) Bulgu-25'e konu yazışma VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir e-posta silsilesine ilişkindir. Söz konusu yazışmada VARTA çalışanlarının yeniden satıcıların satış aktivitelerine ilişkin bilgileri takip ederek kendi aralarında paylaştığı, diğer VARTA yeniden satıcılarının bölge ve müşterilerine satış yapan bayilere yönelik ne tür aksiyon alınabileceği hususlarını tartıştığı görülmektedir.

(108) Bulgu-25'te yer alan “(.....) alan otellere teklif etmeleri güzel olurdu ancak hali hazırda Varta kullanan otellere teklif etmeleri orada uzun süredir Varta pil satan tedarikçilerimizi huzursuz etmekte.(...) Yukarıda bahsini ettiğim konuların bazıları duyumdan ibaret ancak Varta pil olarak hepimizin mağdur olmaması için sizlerle de paylaşma gereği duydum”; “Benim için önemli olan bölgede hali hazırda Varta alan ve satan müşterilere ürün teklif edilmemesi. Ürün teklif edilmemesi için müşteri listemizi paylaşmıştık bu müşterileri tekrar hatırlatırsak çok sevinirim.”, “(.....) Beyle görüştüm. (.....) varta ürünü satmayacak. Kendisine bilgi verildi. (.....) konusu (.....) Müdür de.” ifadelerinden hâlihazırda Varta markalı ürün almayan ve rakip marka ürün satan müşterilerin Varta markalı ürün satışı gerçekleştirebilmesi adına yeniden satıcıların bu müşterilere teklif sunmalarının VARTA tarafından uygun görüldüğü, bununla birlikte Varta markalı ürün satışı gerçekleştiren yeniden satıcıların diğer VARTA yeniden satıcılarının satış yaptıkları müşterilere teklif vermesinin istenmediği, dolayısıyla VARTA tarafından yeniden satıcılara belirli bölgelerin tahsis edilmesi yönünde bir politika güdüldüğü ve diğer yeniden satıcıların bu bölgelere satış yapmasının engellendiği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda VARTA tarafından makul bulunan istisnai koşullar dışında yeniden satıcıların satış yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunulduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

(109) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-26

(110) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Gıda Kanalı Satış Müdürü (.....)'nın e-posta hesabından alınan ve 05.07.2022 tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından VARTA Genel Müdürü (.....)'a gönderilen ve bilgide VARTA Pazarlama Müdürü (.....) VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ile VARTA

Gıda Kanalı Satış Müdürü (.....)'nın yer aldığı "GSM KANALI PROJESİ HAKKINDA" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

05.07.2022, (.....) > (.....), Bilgi:(.....)

"(.....) merhaba,

(.....) ile bugün tekrar bir araya geldik. Projenin olailitesi konusunda hem fikir kaldık.

GSM aksesuarı ve Kanalı konusunda çok tecrübeliler Birçok İlde (.....) bulunmaktadır. (.....) ürünlerimizi tanımlayacaklar.

- (.....) GSM kanalında Münhasır distribütörlük yetkisi talep etmekte.
- Garanti kapsamında Ürün Arızaları için Servis desteği veya önerilerimizi beklemekteler (kullanıcı hatası hariç)

Bizde (.....) olarak ilettik.

(.....) seçeneklerimiz sürdürmek zorunda kaldık.

(.....) müşteriye direk yöneteceğimizi ilettim.

Proje Kapsamında;

- (.....)
- (.....)
- (.....)

(.....) ekleyerek seçilen ürünlerin fiyat listemiz oluşmuştu.

(.....) Değerlendirmenize sunarım.

VKB	BARKOD	Kategori	Ürün Tanımı	Liste Fiyatı (KDV Hariç)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

(.....)%(.....) tahmin etmekteyim.

(.....)

GSM sektör dinamikleri bu şekildedir.

En Potansiyel rakip (.....) olup, fiyatları bizim altımızdadır. Fakat, organize ticareti bulunmamaktadır.

Bu nedenle No Name firmalarla rekabet etmek zorunda kalacağız.

[VARTA Powerbank ve aksesuar çeşitlerine ilişkin görsel paylaşılmıştır.]

Sizden gelecek karlılık ve Onaya göre sözleşmesel süreçler yöneteceğiz.

Bilginize sunarım."

- (111) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma niteliğinde olan ilgili bulguda, "(.....)" olarak bahsi geçen bir yeniden satıcıyla Varta markalı ürün satışı konusunda görüşme gerçekleştirildiği ifade edilmekte ve ilgili görüşme sonucu tarafların sunduğu talepler ve yeniden satış koşulları belirtilmektedir.
- (112) Bulgu-26'da yer alan "Sırasıyla (.....) ve (.....)'e ürünlerimizi tanımlayacaklar. (...) GSM kanalında Münhasır distribütörlük yetkisi talep etmekte." ifadelerinden VARTA tarafından potansiyel bir yeniden satıcı ile yapılan görüşmede ilgili yeniden satıcıya satış yapabileceği belirli müşteriler atandığı ve bu müşteriler bakımından yeniden satıcının münhasır olarak satış yapma talebine aktif satış pasif satış ayrımı yapılmaksızın olumlu dönüş yapıldığı değerlendirilmektedir. Bu kapsamda VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunulduğu sonucuna ulaşılmaktadır.
- (113) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-28

- (114) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan, VARTA yeniden satıcısı (.....) çalışanı (.....), VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ile VARTA Genel Müdürü (.....) arasında gerçekleşen ve bilgide VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ile VARTA Marmara Bölge Satış Müdürü (.....)'nın olduğu 28.07.2022-29.07.2022 tarihlerindeki "Re_ (.....)" konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

28.07.2022>(.....)>(.....)

"Bursa bölgesinde son zamanlarda ısrarla (.....) firması ((.....)) müşterilerimi ziyaret edip ürün satmaya çalışıyo uygun fiyat vererek rekabet yaratmaya çalışması kafalarda soru işareti bırakıyor.

29.07.2022>(.....)>(.....) (.....), Bilgi: (.....)

"(.....) bey selam,

(.....) dün bu maili gönderdi,

Daha önce (.....)deki satış içinde (.....) bey mail atmıştı,

Bu konu ileride daha büyük sorunlar oluşturabilir bilginize,

(...)

- (115) Bulgu-28'e konu yazışmada, (.....) tarafından kendi müşterilerine bir diğer VARTA yeniden satıcısı (.....)'nın teklif sunduğuna ilişkin gönderilen e-postanın akabinde VARTA çalışanları arasında gerçekleşen e-posta yazışmasında bahsedilen konunun ileride daha büyük sorunlara yol açabileceği ifade edilmektedir.
- (116) Yazışmada yer alan "Daha önce (.....)deki satış içinde (.....) bey mail atmıştı, Bu konu ileride daha büyük sorunlar oluşturabilir bilginize," ifadesinden VARTA'nın yeniden satıcılara belirli müşteri grupları tahsis ettiği ve kendisine tahsis edilen müşteri grubu dışına satış yapan yeniden satıcıların VARTA çalışanları tarafından iletişime geçilerek uyarıldığı anlaşılmaktadır. Bu kapsamda VARTA tarafından yeniden satıcıların satış

yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunulduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

- (117) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylemleri ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-30

- (118) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 15.11.2022 tarihinde VARTA Ege Bölge Müdürü (.....) ve VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) arasında gerçekleşen "Re: (.....) satışları" konulu e-posta silsilesinin içeriği aşağıdaki gibidir:

15.11.2022, (.....)> (.....)

"(.....) merhaba,

(.....) müşterilerinden (.....) 2022 yılında (.....) ve (.....) mal verdiği konusunda bilgiler alıyoruz bu sebeple (.....) satış kaybı yaşıyor. Bu müşteriye ürün verilmemesi konusunda daha önce de görüşmüştük. Senden ricam (.....) ve (.....) bu müşteriye ürün verip vermediğini teyit edebilmeyiz.

[2020-2022 yıllarına ilişkin çinko ve alkalin pil bilgilerinin bulunduğu tablo görseli yer almaktadır.]

İyi Çalışmalar dilerim."

15.11.2022, (.....)>(.....)

"(.....) selam,

Daha öncede seninle bu konuyu konuştuk,

(.....) de (.....) ürün teklif etmiyor,

Bu konuda müşteriler ile çok görüştük,

Teyyid etme konusunda müşteri ile görüşürsek neden satmadıklarını sorguluyorlar,"

15.11.2022, (.....) > (.....)

"Selam (.....),

1 önce (.....) ile konuşmamızda fiyat verdiğini ancak ürün veremediğini söyledi. (.....) avantajını kaybetmemek için ürünleri kimden aldığını paylaşmıyor. (.....) ve (.....) vermedi ise fiyat avantajını kullanarak mal veren 3. bir Tedarikçi olabilir.

(.....) fiyat alıyor ancak her seferinden fiyatı yüksek bulduklarını daha uygun şartlarla teklif aldıklarını ve ürün tedarikçisini oradan yapacaklarını belirtiyorlar.

3. tedarikçi için bir tahminin varsa paylaşırsan sevinirim.

Şöyle ki (.....) toptancılarından (.....)

(.....) + Kdv Superlife ince AAA

(.....) + Kdv Superlife Kalem AA satıyor. Bu ürünlerin bayi şartlarının altında fiyatlar olması sebebi ile akla bu noktalardan almış olabilir mi sorusunu getiriyor.

Bilgine,"

(.....),

15.11.2022, (.....)> (.....)

"22.07.2022 tarihinde fiyat geçişi oldu,

Bayiler fiyat geçmeden önce aldıkları ürünleri,

Ara fiyat ile yasa eski maliyetten satabiliyorlar,
 (.....) şu an o sattığı fiyatlara aşamayacağını bilmesine rağmen,
 Bu fiyatlardan ürünü satıyor olabilir,
 (.....)da piyasadaki elinde eski fiyatlı ürün olan müşterilerden tedarik ediyor olabilir,
 Senin gönderdiğin tabloda alkalin satışlarının da yıllık bazda düştüğü görünüyor,
 Alkalinde fiyat konusunda herhangi bir sorun yok,
 Hatta (.....)nun stoğunda 1 adet alkalin pil yok,
 (.....)de alkalin pili (.....)den değil (.....)dan alıyor,
 Bu şekilde fiyat uydurmaları mümkün değil bilgine,”
 15.11.2022, (.....)>(.....)
 “(.....)satış fiyatı ektedir bilgimize,”



- (119) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma niteliğinde olan **Bulgu-30**'da, VARTA Ege Bölge Müdürü (.....) tarafından VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'e İzmir'deki yeniden satıcılarından ikisinin başka bir yeniden satıcının müşterisine mal verdiği bilgisi verilerek durumun teyit edilmesi talep edilmiştir.
- (120) Bulgu-30'da yer alan “(.....) müşterilerinden (.....)'na 2022 yılında (.....) ve (.....) mal verdiği konusunda bilgiler alıyoruz bu sebeple (.....) satış kaybı yaşıyor. Bu müşteriye ürün verilmemesi konusunda daha önce de görüşmüştük. Senden ricam (.....)ve (.....)'nin bu müşteriye ürün verip vermediğini teyit edebilmiriz” ve “(.....)de (.....) ürün teklif etmiyor” ifadeleri ile VARTA tarafından genel olarak yeniden satıcılara belirli

bölgelerin veya müşterilerin tahsis edilmesi yönünde bir politika güdüldüğü, VARTA'nın bölge ve müşteriler bakımından sınırlamalarının takip edildiği anlaşılmaktadır.

- (121) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-31

- (122) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) e-posta hesabından alınan ve 16.12.2022 tarihinde VARTA Ege Bölge Müdürü (.....), VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ve (.....) çalışanı (.....) arasında gerçekleşen "Re: DIZMAN TİCARET" konulu e-posta silsilesinin içeriği aşağıdaki gibidir:

16.12.2022, (.....) > (.....)

"(.....) bey merhaba ;

Size daha önce bahsetmiş olduğum eski bayi (.....) benim bayi fiyatlarından mal sattığınızla alakalı durum vardı bugün tesadüfen kargoda varta ürünlerini görünce Eskişehir bayinizin buraya ürün çıkardığını gördüm. Asıl sorun bana atmış olduğunuz mailde fiyatların değiştiğini ilettiğiniz benim bayi alışım (.....) tl olan ürünü (.....) tl ye temin edebiliyo bu durumda ben fiyat listemi nasıl yenileyebilirim ?

Eski listeye %(.....) kar konulup satılmış bir ürün tüm bayilerin sizin belirttiğiniz tarihte fiyatları değiştirmesi gerekmiyo mu ?

Bugün itibariyle benim çalıştığım firmalara teklif verse fiyat benden uyguna kalmış olacak daha öncede dile getirmiştım bu konuyu bayi olduğum halde benden uyguna fiyat verebiliyor olmaları bana sorun yaşıyo.

Size görselde atıyorum buradan bakabilirsiniz.

İyi çalışmalar..”

[Fatura görseli yer almaktadır.]

16.12.2022, (.....)>(.....)

"(.....) selam,

Bursa'da çalıştığımız (.....)ticaretin maili ektedir,

Eskişehir (.....) eski bayimiz olan (.....) ürün göndermekte,

Biz liste değiştirmemize rağmen eski listenin üzerine %(.....) koyarak ürün vermiş,

Bu bizim çalıştığımız bayiye müşteri karşısında zor durumda bırakıyor,

Konuyla ilgili (.....) ile görüşüp konu hakkında bilgilendirmen ricasıyla,”

16.12.2022, (.....)>(.....)

"(.....) merhaba,

(.....) ile görüştüm. Sipariş fiyat değişikliği bilgisinden önce alınmış. 15 Aralık tarihi itibarı ile yeni listeden satışına devam edecek.

Bilgine,

Kolay gelsin.”

- (123) VARTA ile (.....) arasında gerçekleşen yazışmada, yeniden satıcısı tarafından VARTA'ya "bugün tesadüfen kargoda varta ürünlerini görünce Eskişehir bayinizin buraya ürün çıkardığını gördüm" bilgisinin verilmesi üzerine VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)"Eskişehir (.....) eski bayimiz olan (.....) ürün göndermekte" şeklinde bu bilgiyi VARTA çalışanlarına iletmiştir.

- (124) Bulgu-31'de VARTA çalışanları arasındaki yazışmalarda yer alan "Konuyla ilgili (.....) ile görüşüp konu hakkında bilgilendirmen ricaısıyla" ifadesi ile VARTA'nın yeniden satıcılarının satış yapacağı bölge ve müşteriler bakımından sınırlamalarda bulunduğu ve bu sınırlamalara uygun davranılmaması durumunda yeniden satıcılarla görüşülmesi yönünde karar alındığı anlaşılmaktadır.
- (125) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-32

- (126) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Genel Müdürü (.....)'ın mobil cihazından alınan ve VARTA Genel Müdürü (.....) ile VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) arasında geçen ve 17.02.2023 tarihinde gerçekleştirilen WhatsApp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıda yer verilmiştir:

17.02.2023

(.....): "İyi akşamlar (.....) bey kusura bakmayın rahatsız ettim. Bu fiyatları (.....) ve (.....) e de olmak üzere piyasa okuduğunun bilgisini aldım az önce"

(.....): "sizle paylaşma istedim"

(.....): "(.....) ile de paylaştın mı ?"

(.....): [Tespit edilemeyen emoji]

(.....): "Önce sizin bilginiz olsun istedim"

(.....): "Şimdi onunla paylaşacağım"

- (127) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma niteliğinde olan Bulgu-32'de, VARTA yeniden satıcısı (.....) tarafından Ege bölgesinde Varta markalı ürünlerin satışı için piyasa okunduğu bilgisi iletildiği görülmektedir.
- (128) Yazışmada VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından (.....) isimli yeniden satıcının (.....) ve (.....) isimli diğer VARTA yeniden satıcılarına belirli bir seviyeden fiyat teklifinde bulunduğu bilgisi verilerek (.....)'ın İstanbul ilinde faaliyet göstermesi nedeniyle bu bilginin Marmara Bölge Satış Müdürü (.....) ile paylaşılması istenmiştir. Yazışmadaki ifadede VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunduğu ve bu sınırlamalara aykırılık durumlarına müdahale edebilmek amacıyla VARTA yetkililerinin durumdan haberdar edildiği anlaşılmaktadır.
- (129) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-33

- (130) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Gıda Kanalı Satış Müdürü (.....)'nın mobil cihazından alınan ve VARTA Genel Müdürü (.....) Pazarlama Müdürü (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....) ve (.....) isimli VARTA çalışanlarının bulunduğu "Varta & Satis & Pazarlama" isimli WhatsApp grubunda, VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) ile VARTA Gıda Kanalı Satış Müdürü (.....) arasında geçen ve 16.06.2023 tarihinde gerçekleştirilen WhatsApp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıda yer verilmiştir:

16.06.2023

(.....): "[(.....) VARTA 2023 LİSTE-HAZİRAN.xlsx isimli Excel Dokümanı]"

(.....): “Selamlar”

(.....): “Daha önce de (.....) firmasının bölgeleri dışında satış yaptıkları ile alakalı bir problem yaşamıştık. Sorun çözüldü sanıyorduk ama şimdide Eskişehir de paylaştığım listeden ürün okuyorlar. Konu hakkında müşteriye gereken uyarıyı tekrarlırsak çok sevinirim.

Kolay gelsin”

(.....): “[.....)’ın son iletisi alıntılanmıştır] (.....) merhaba Telefonda konuştuğumuz üzere konuyla ilgileniyorum Gerekli uyarıları yapıyor olacağım”

(.....): “(.....) merhaba, Kasıtlı yapıldığını sanmıyorum. İlgine teşekkür ederim. Kolay gelsin.”

- (131) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma niteliğinde olan **Bulgu-33**’te, VARTA’nın yeniden satıcısının satış yapabileceği bir bölgenin belirlenmiş olduğu, teşebbüsün bu bölgenin dışına satış yaptığı, bu durumun VARTA nezdinde bir problem olarak nitelendirildiği, bu durumun ilgili yeniden satıcı tarafından daha önce de gerçekleştirildiği ifade edilmektedir.
- (132) Yazışmada yer alan “Daha önce de (.....) firmasının bölgeleri dışında satış yaptıkları ile alakalı bir problem yaşamıştık” ve “Konu hakkında müşteriye gereken uyarıyı tekrarlırsak çok sevinirim.” ifadesine karşılık olarak ilgili yeniden satıcıya gerekli uyarının yapılacağı ve durumun kasıtlı yapılmadığının sanıldığı belirtilmiştir. Bu ifadelerden VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunduğu ve bu sınırlamalara uygun davranılıp davranılmadığının takip edildiği anlaşılmaktadır.
- (133) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA’nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-34

- (134) VARTA’da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Gıda Kanalı Satış Müdürü (.....)’nın mobil cihazından alınan ve (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....) ve (.....) isimli VARTA çalışanlarının bulunduğu “Varta & Satis & Pazarlama” isimli WhatsApp grubunda, VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) ile VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) arasında geçen ve 17.07.2023 tarihinde gerçekleştirilen WhatsApp yazışmasında yer alan ifadelere aşağıda yer verilmiştir:

17.07.2023

(.....): [(.....)’e ilişkin kartvizit görseli]

(.....): “Bu heyecanlı arkadaş uyarırsak sevinirim.”

(.....): “(.....) Selam, (.....) Akdeniz ve Ege bölgesi için yeni başlattığı arkadaş Varta pil olan müşterilere pil okuma diye uyardık ürün olmayan müşteriler üzerinden ilerleyecek konuda bilgisi var, Uyarın için teşekkürler”

- (135) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma niteliğinde olan Bulgu-34’te, VARTA’nın yeniden satıcılarından (.....)’ya ilişkin kartvizit görseli iletilerek ve bir müşteriden elde edilen yeniden satıcı bilgisi paylaşılarak ilgili yeniden satıcının personelinin uyarılması talep edilmiştir.
- (136) VARTA çalışanları arasındaki yazışmada uyarılması rica edilen yeniden satıcının çalışanına ilişkin olarak “(.....) Akdeniz ve Ege bölgesi için yeni başlattığı arkadaş Varta pil olan müşterilere pil okuma diye uyardık ürün olmayan müşteriler üzerinden ilerleyecek konuda bilgisi var,” şeklindeki ifadeyle uyarının gerçekleştirildiği, ilgili çalışanın satış yapabileceği müşteriler bakımından bazı sınırlamaların kendisine

iletildiği görülmektedir. Bu ifadelerden VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yapacakları müşteri ve bölgelere ilişkin sınırlamalarda bulunulduğu, bu sınırlamalara uygun davranılıp davranılmadığının takip edilerek VARTA tarafından gerekli görülen hallerde uyarıda bulunulduğu anlaşılmaktadır.

- (137) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-36

- (138) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Genel Müdürü (.....)ın mobil cihazından alınan ve VARTA Genel Müdürü (.....), VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) ve VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) arasında geçen ve 22.08.2023 tarihinde gerçekleştirilen WhatsApp yazışmasında yer alan ifadelere aşağıda yer verilmiştir:

22.08.2023

(.....) "Günaydın, Son kez bu konuyu konuşuyor olmayı ümit ediyorum. Bir süre önce Antalya'da (.....) adına görev alan (.....) arkadaşımızın Heyecanına yenildiğini düşünerek (.....) bölgede aktif olarak çalışmış olduğu müşterileri ziyaret etmesi sebebi ile rahatsızlığını dile getirmişti. Bende burada bu durumu dile getirmiştim. Aradan geçen zaman zarfında hiçbirşeyin değişmediği (.....) arkadaşımızın (.....) personelinin yanındayken müşteri ziyaretinde " Bölge müdürümüz (.....) bey'dir, Bölgenin ana bayiside (.....)'dur, bu yüzden alımlarınızı (.....)dan değil bizden yapmalısınız" sözlerine müdahale etmemesi heyecanından değil, kasıtlı tercihi olduğunu düşünmemi yol açmıştır.

(.....) ile ticaret amacınızın penantrasyon ve adet hacmimizi büyütme olduğunu varsayarak tercih edilen yolun mevcut müşterilerin aksine yeni ve özellikle rakip markaları tercih eden kanalların olması değil midir ?

Ricam arkadaşımıza izleyeceği yolda satışta her yol mübahtır yolunu düstur edinmeden, Varta pil olarak (.....)ndan beklentimizi yatay büyümeden yana değil yeni müşterilerle dikey büyümenin olduğunu hatırlatmanızdır."

(.....) "(.....)'ciğim öncelikle verdiğin değerli bilgiler için çok teşekkür ederim,

(.....)nin bölge müdürü pozisyonunda başlattığı (.....) arkadaşımızla başlarken (.....) nin o bölgede çalıştığı müşteriler olduğunu bu müşterilere ürün vermeye çalışma gibi bir olayın kesinlikle söz konusu olmadığını Varta ürününün olmadığı noktalara ürün verme konusunda çaba gösterilmesi konusu defalarca hem ben hemde (.....) sahibi (.....) bey tarafından söylendi, Oradaki arkadaşta bunun böyle olması gerektiği konusunu biliyor ve bu konuya hassasiyetiyle yaklaşıyor, En son sen paylaştığında ben tekrar arkadaş ile bizzat görüşerek senin müşteri ismi vermemene rağmen konuyu açtım oda bana konunun senin bahsettiğin gibi olmadığını ürün satışı olduğu için ne (.....) personeline (.....)daki arkadaşın Varta ile herhangi bir konu konuşmadıklarını söyledi, Buna rağmen ben baştaki uyarılarımızın devam ettiğini daha hassasiyet ile dikkat etmemiz gerektiğini hatırlattım, Sonuç olarak eğer Varta satmak için ziyaret edilen müşterilerin isimlerini somut olarak yazarsan ben arkadaşla senin için tekrar görüşür bu konuda ne kadar hassas olduğumuzu tekrar hatırlatırım.

Selamlar"

(.....) "(.....) Merhaba, (.....) Bölgede ki müşterilerinin (.....) tarafından ziyaret edildiğini (.....) arkadaşımız bu mesajı ile belirtti. İstediğin müşteri detayı mesaj içerisinde mevcut. Bu müşterilerin aranıp aranmadığını teyit edip bizimle de paylaşırsan çok sevinirim."

(.....) (İletildi): "(.....) Bey Merhaba, (.....) Bölge Müdürü (.....) bizim çalıştığımız bir çok noktaya giderek kartını bıraktığını gördüm. Bizim şirketin hemen yanında bulunan (.....) bile uğramış kendisi. Antalya'nın ilçesi Demre de bulunan (.....) kadar her yerde kendisinin ismine ve kartına denk gelmeye devam ediyorum. Bugün Lara da bulunan (.....) firmasına gittiğimde

duyduklarım artık (.....) Bey konuyu yanlış yerlere götürdüğünü düşünmeme sebep oldu. Çünkü; (.....) firması benim müşteriye telefon açarak 'Varta Bölge Müdürü' (.....) Bey ile ziyaretinize gelmek istiyoruz diyor. (.....)ın sahibi ben (.....) firmasından (.....) ile çalışıyorum ve (.....) firmasından ürün almak istemiyorum demesine rağmen (.....) Bey biz isterse başka firma üzerinden ürünleri verebiliriz diyor. Şimdi (.....) Bey size soruyorum.

1- Bizim çalıştığımız yerlere uğrayıp kart vermesi ne kadar etik?

2- Bizimle çalıştığını söyleyen firmaya başka şirket üzerinden ürünleri veririz demesi ne kadar etik?

3- Müşterim ile aramı iki distribütör olursa fiyatları kırdırırmı artık hanginiz daha düşük verirse diye gülüp

dalga geçecek duruma getirmesi ne kadar etik?

4- Kendisi bize ulaşıp çalışmadığınızı veya artık pil vermiyoruz o şirketlere dediğiniz yerler var mı? Varsa biz görüşüp belki anlaşırsınız diye sordu da biz yok mu dedik? (Artık sorarsa yok diyeceğiz)

Sizden istirhamımız (.....) bey bu konuyu ivedilikle (.....) yetkilileri ve (.....) Bey ile görüşmeniz. İyi çalışmalar,”

(.....) (İletildi): “(.....) bey merhaba Sizde söylediğiniz gibi bu konuyu daha öncede konuşmuştuk. Zaten konuşmamış olsak bile benim böyle bir ticari ahlaka ve zihniyete sahip birisi değilim. Ve bende 23 yıldır bu bölgede satış temsilciği yapıyorum. Müşterilerin %90 da beni biliyor. Bölgeyide çoğunlukla bayimin satış personelleriyle geziyorum.

1-) (.....) sahibleri (.....) ve oğlu (.....) 17 yıllık dostum. Kart vizitimide satın alma (.....) e iş dışında görüşmemiz olacağı için verdim. Ne bizimle çalış dedimişimdir ne fiyat okumuşumdur. Müşteri orada yüzleşe biliriz

2 -)iş ilkelerrimiz bellidir benim bayim (.....) dışında x müşteriye ürün verme imkanım yok.Olsada satış uğruna böyle birşey yapmam

3-Ben hiçbir müşteride böyle bir sözlü ortamda bulunmadım ağızımdan böyle bir laf çıkmadı. (.....)lada ne ben nede (.....) birisi aradı. Sadece sahadaki diğer satış temsilcisi arkadaşlarıda paslaştığımız için onlar benim için randevü randevü almak istediler (.....) ile çalıştığını duyuncada arkadaşla görüşmeyi iptal etdirdim

4-)Sizlere şikayetlerde bulunmadan önce (.....) bey keşke bana ulaşırsaydı.Bunları (.....) beyede anlatırdım Kısacası (.....) bey (.....) nin ticaretini engelleyecek yada zarar verecek hiçbir fiyat da ve eylemde bulunmadım. Daha dün (.....) mağazasına gittim.Vartanın stantını ve (.....) ile çalıştığını duyunca randevüm olmasına rağmen ben görüşmeye girmedim (.....) bey girdi”

(.....) (İletildi): “(.....) bey Yanlış anlamyında müşteriye gidip ziyaret etmeden tanışmadan selam vermeden nereyle nasıl çalıştığını nereden bileceğim.”

(.....) (İletildi): “(.....) selam, Bu mesajı (.....) deki arkadaş yazmış burada yazan konulara bir açıklık getirebilirmisin? Daha önce bu konuları konuşmuştuk,”

(.....) “(.....), (.....) cevabı”

(.....) “(.....)’ciğim Konunun hassasiyetini (.....) Arkadaşımızın anladığını umuyorum. Bir çok noktada kartvizitinin bulunmasını ve adının müşterilerce zikredilmesini tesadüf olarak nitelendirmek istiyorum. Dönüş için teşekkür ederim. Arzu edersen Özelden (.....) arlasamızın iletişim bilgilerini verebilirim. Belki (.....) arkadaşımızda bir araya gelmek isteyebilir.”

(.....) “Olur (.....) nasıl uygun görürsen özelden yazarsın”

(.....) “Henüz görüşemedik bilgi vermek istedim.”

(.....) “Konuşabilirsek sevinirim“

- (139) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma niteliğinde olan Bulgu-36'da, VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) tarafından Antalya bölgesinde yeniden satıcılar arasında yaşanan aynı müşterilere teklif verilmesi sorunundan VARTA Genel Müdürü (.....) ve VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'in haberdar edildiği görülmektedir.
- (140) Yazışmada yer alan “(.....)nin bölge müdürü pozisyonunda başlattığı (.....) arkadaşımızla başlarken (.....) nin o bölgede çalıştığı müşteriler olduğunu bu müşterilere ürün vermeye çalışma gibi bir olayın kesinlikle söz konusu olmadığını Varta ürününün olmadığı noktalara ürün verme konusunda çaba gösterilmesi konusu defalarca hem ben hemde (.....) sahibi (.....) bey tarafından söylendi, Oradaki arkadaşta bunun böyle olması gerektiği konusunu biliyor ve bu konuya hassasiyetiyle yaklaşıyor” ifadesinden VARTA tarafından yeniden satıcıların satış yapabilecekleri bölge ve müşteriler bakımından sınırlamaların getirildiği, bu sınırlamalara uygun davranılması yönünde yeniden satıcıların çalışanlarından da hassasiyet beklendiği anlaşılmaktadır. Yazışmadaki “(.....)'ciğim Konunun hassasiyetini (.....) Arkadaşımızın anladığını umuyorum. Bir çok noktada kartvizitinin bulunmasını ve adının müşterilerce zikredilmesini tesadüf olarak nitelendirmek istiyorum” ifadesinden VARTA yeniden satıcıları tarafından hâlihazırda satış yapılan müşterilere başka bir yeniden satıcı tarafından kartvizit bırakılarak iletişime geçilmesi veya satış yapılmasının VARTA tarafından benimsenen bölge ve müşteri sınırlarına uygun görülmediği anlaşılmaktadır.
- (141) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-37

- (142) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Genel Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 26.07.2024 tarihinde VARTA Consumer Batteries (.....) olarak tanımlı e-posta hesabından VARTA Pazarlama Müdürü (.....) e gönderilen e-posta, VARTA Pazarlama Müdürü (.....) tarafından VARTA Genel Müdürü (.....) a iletilen e-posta ile VARTA Genel Müdürü (.....) tarafından VARTA Çevrimiçi Kanal Satış Müdürü (.....) e iletilen ve bilgi kısmında VARTA Pazarlama Müdürü (.....) in yer aldığı “FW: VARTA Consumer Batteries - Contact inquiry” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

26.07.2024 VARTA Consumer Batteries > (.....) > (.....)

“

Selamlama Bayan

İsim (.....)

Soyad (.....)

Firma (.....)

Telefon (.....)

E-posta (.....)

Country Türkiye

Nasıl yardım edebiliriz? Lütfen bana ulaşın

Mesaj	Fiyat teklifi almak istiyoruz. Lütfen bana ulaşın(.....)
(.....) > (.....), Bilgi: (.....)	
(.....) selam,	
(.....) bizden teklif istemiş.	
Email’da doğru yönlendirebilmemiz için;	
Cihaz bilgisi – piller hangi cihazlarda kullanmayı planlıyorlar. Buna göre en uygun ve maliyet olarak onlara ekstra yük olmayacak pili seçeriz.	
Adet bilgisi ve hangi sıklıkta ve tarihlerde ürün istenebilir – buna göre adet planlarımızı yapar ve onların zamanlamalarına uyarız	
Tüm bu bilgiler ile doğru yönlendirme yapabileceğimizi	
Adetlere ve işin devamı olup olmadığına göre direk ya da bir müşterimiz üzerinden bizim kontrolümüzde ve yönetimimizde satış yapabileceğimizi	
Nakit çalışabileceğimizi (bunu ilk email da yazmaya gerek yok tabii)	
Vs aktarırısın	
En altta email’i var (.....) Hanım’ın..	
[(.....) Hanım’ın LinkedIn kariyer bilgisinin görseli yer almaktadır.]”	

- (143) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma niteliğinde olan Bulgu-37’de, VARTA tüketici pilleri bakımından ürün talebini çevrim içi bir form doldurarak ilettiği görülen “(.....)” çalışanın form bilgileri üzerinden ilgili müşteriye ürünlerin ne şekilde temin edileceği üzerine yapılacak yönlendirme yer almaktadır.
- (144) Yazışmada ilgili müşteri tarafından talep edilen ürün ve adet bilgilerinin öğrenilmesi gerekliliğinin ardından VARTA Genel Müdürü (.....) tarafından kullanılan “Adetlere ve işin devamı olup olmadığına göre direk ya da bir müşterimiz üzerinden bizim kontrolümüzde ve yönetimimizde satış yapabileceğimizi” ifadesinden Varta markalı ürünlerin sağlayıcısı konumundaki VARTA’nın kendisine ulaşan müşteri talepleri bakımından gerçekleştirdiği yönlendirmelerle yeniden satıcılar arasındaki rekabeti sınırlayıcı bir rol oynadığı değerlendirilmektedir.
- (145) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA’nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-39

- (146) VARTA’da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Gıda Kanalı Satış Müdürü (.....)’nın e-posta hesabından alınan ve 03.12.2024 tarihinde VARTA Consumer Batteries ((.....)) olarak tanımlı e-posta hesabından VARTA Pazarlama Müdürü (.....)’e gönderilen e-posta, VARTA Pazarlama Müdürü (.....) tarafından VARTA Genel Müdürü (.....)’a iletilen e-posta ile VARTA Genel Müdürü (.....) tarafından VARTA Gıda Kanalı Satış Müdürü (.....)’ya iletilen ve bilgi kısmında VARTA Pazarlama Müdürü (.....)’in yer aldığı e-posta ile VARTA Gıda Kanalı Satış Müdürü (.....) tarafından VARTA Genel Müdürü (.....)’a iletilen ve bilgide VARTA Pazarlama Müdürü (.....)’in yer aldığı e-posta, VARTA Genel Müdürü (.....) tarafından VARTA Gıda Kanalı Satış Müdürü (.....)’ya iletilen ve bilgi kısmında VARTA Pazarlama Müdürü (.....)’in yer

aldığı “RE: VARTA Consumer Batteries - Contact inquiry” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

03.12.2024, (.....)> (.....)“	
Selamlama	Bay
İsim	(.....)
Soyad	(.....)
Firma	(.....)
Telefon	(.....)
E-posta	(.....)
Country	Türkiye
Nasıl yardım edebiliriz?	Lütfen bana ulaşın
Mesaj	(.....)iş yerimde varta ürünlerini özellikle satmak istiyorum

(.....) > (.....) Merhaba (.....),
 Kime yönlendirelim?
 (.....)> (.....), Bilgi:(.....)ya mi yonlendirmek lazim farkli bir noktaya mi ?
 (.....)> (.....), Bilgi:(.....)
 (.....) bey
 (.....) bölge de (.....) var.
 Uygun görürseniz (.....) yönlendirilsin.
 Saygılarımla
 (.....)> (.....), Bilgi:(.....) Ok yönlendir (.....) e istersen.
 Bize bilgi versin görüştükten sonra.”

- (147) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma niteliğinde olan Bulgu-39’da, VARTA tüketici pilleri bakımından ürün talebini çevrim içi bir form doldurarak ilettiği görülen “(.....)” çalışanın form bilgileri üzerinden ilgili müşteriye ürünlerin ne şekilde temin edileceği üzerine yönlendirme yapılmaktadır.
- (148) Yazışmada VARTA çalışanları arasında bu ürün talebinin hangi VARTA yeniden satıcısına yönlendirilmesi gerektiğiyle ilgili görüşüldüğü, VARTA Genel Müdürü (.....) tarafından kullanılan “(.....)’ya mi yonlendirmek lazim farkli bir noktaya mi ?” ifadesiyle VARTA’nın yeniden satıcıları arasında (.....)’nın öne çıkarıldığı, VARTA çalışanı tarafından “(.....) bölge de (.....)var.” ifadesiyle diğer yeniden satıcıların sağlayıcı VARTA’ya ulaşan bu müşteri talebinden haberdar olmadığı, (.....)’daki bu talep bakımından VARTA’nın doğrudan (.....)’nın satışı gerçekleştirmesini uygun gördüğü anlaşılmaktadır. Bu doğrultuda, Varta markalı ürünlerin sağlayıcısı konumundaki VARTA’nın kendisine ulaşan müşteri talepleri bakımından gerçekleştirdiği yönlendirmelerle yeniden satıcılar arasındaki rekabeti sınırlayıcı bir rol oynadığı değerlendirilmektedir.

- (149) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-40

- (150) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Geleneksel Kanal Satış Müdürü (.....)'nın e-posta hesabından alınan ve 31.01.2025 tarihinde VARTA Genel Müdürü (.....) tarafından VARTA Geleneksel Kanal Satış Müdürü (.....) ve bilgide VARTA Pazarlama Müdürü (.....)'ın yer aldığı "RE: Kasımpaşa perakende nokta" konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

31.01.2025, (.....)>(.....), Bilgi:(.....) "Merhaba,

Buraya ziyaret yapıldı mı ?

(.....)'a yönlendirmiştik sanırım.

"[WhatsApp ekran görüntüsü paylaşılmıştır¹¹]"

(.....)> (.....), Bilgi:(.....) "Merhaba,

Noktaya uğranılarak görüşme yapılmış ben izin deyken kart ve katalog bırakılmış(.....)satışı var noktanın değerlendirme sonrası geri bildirim sağlanacağı bildirilmiştir

Tekrardan takip edilecektir

Bilgilerine"

(.....)>(.....), Bilgi:(.....) "Dış cepheye giydirme yapabiliriz.

Çok görünür bir yerde burası arkadaşlar.

(.....) burayı ziyaret etmekte fayda var.

(.....) ile planlasanıza bir gün. Ofise yakın."

- (151) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma niteliğinde olan Bulgu-40'ta, Kasımpaşa'da bulunan ve perakende seviyede faaliyet gösteren bir işletmenin Varta markalı ürünleri satmaya başlaması üzerine bir VARTA yeniden satıcısına yönlendirilmesi konusu yer almaktadır.
- (152) Varta markalı ürünlerin sağlayıcısı konumundaki VARTA'nın perakende seviyede faaliyet gösteren, henüz Varta markalı ürün satışı olmayan ve potansiyel müşteri niteliğinde görülen bir nokta bakımından kendisinin belirlediği bir yeniden satıcıya yönlendirmede bulunmasının VARTA yeniden satıcıları arasındaki rekabeti sınırlayıcı bir rol oynadığı değerlendirilmektedir.
- (153) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-41

- (154) PİLSA'da 06.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede PİLSA Genel Müdürü(.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 18.05.2019 tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından PİLSA Genel Müdürü (.....)'e gönderilen ve bilgi kısmında (.....) uzantılı e-posta hesabı ile VARTA Genel Müdürü (.....)'ın yer aldığı e-posta, 28.05.2019

¹¹ 14.12.2024 tarihinde WhatsApp platformu üzerinden gerçekleştirilen bir yazışmaya yer verilmiş olup yazışmanın karşı taraf bilgisine yer verilmemekle beraber gönderen kişi tarafından bir görsel paylaşılmış, "Kasımpaşa da bir mağaza", "Buraya bakmak lazım" ve "Yol üstünde kose, çok dikkat çeken bir nokta" ifadelerine yer verilmiştir.

tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından PİLSA Genel Müdürü (.....)'e gönderilen ve bilgi kısmında (.....) ve (.....) uzantılı e-posta hesabının yer aldığı "FW: VARTA / HIRDAVAT KANALI VE GIDA TOPTAN KANALI DİSTRİBÜTÖRLÜĞÜ HAKKINDA" konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

18.05.2019, (.....)>(.....), Bilgi:(.....)ve (.....)

"(.....) Bey Merhaba,

Öncelikle hayırlı olmasını dileriz.

Evraklarınız sonrası sistem girişlerinizi tamamladık.

İş modelimizin detaylarını sizin mail ortamında da paylaşmak istedim.

Sizin alış Fiyat listenizi sizinle paylaşıyoruz. Tavsiye ettiğimiz müşteri perakende satış fiyatlarınızı ekledim.

Sizden beklentimiz Hırdavat kanalında ve Gıda toptancılarında Varta Çinko karbon Pil ve Rayovac kulaklık pili ürünümüzde yaygın dağıtımına ulaşmanız ve Ciro hedefimizi gerçekleştirmenizdir.

Hizmet verdiğiniz Kanal da Varta Alkalın Pil bulunmuyorsa, hizmet verebilirsiniz.

Haftalık düzenli şekilde sell out datalarını ve stoklarını beklemekteyiz.

Önemli Notlar:

- Varta satışı yapan müşterilerimize Varta ürünü teklif etmemelisiniz.
- İşitme cihazı satan medikal şirketlerine ürün teklif etmemelisiniz.

Finansal Detaylar,

- ✓ (.....)
- ✓ (.....)
- ✓ (.....) %(.....)
- ✓ (.....)

Not :

Varta İnce Pil AAA Shirink ve Rayovac Kulaklık Pili ürünümüze Size özel fiyat uygulanmıştır.

Liste fiyatları güncellenmiştir.

İyi hafta sonları

28.05.2019, (.....)>(.....), Bilgi:(.....) ve (.....)"Ekte VARTA teminat mektubu örneğinin Word hali yer almaktadır."

(.....) Bey Merhaba,

Mail iki şirket arasında kalmasında gereken maildir. Sorumluluk size aittir.

İskonto vb. ekleri eklemedim.

Teminat örneği ektedir.

Ektedir bilginize,"

- (155) VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından PİLSA Genel Müdürü (.....)'e gönderilen e-posta iletisini içeren Bulgu-41'de, VARTA yeniden satıcısı (.....)'nın sisteme girişlerinin tamamlandığı bilgisiyle VARTA'nın iş modelinin detaylarına yer verildiği görülmektedir.

- (156) Yazışmada VARTA çalışanı tarafından kullanılan “*Varta satışı yapan müşterilerimize Varta ürünü teklif etmemelisiniz.*” ifadesinden VARTA’nın yeniden satıcılarıyla kurduğu iş modelinin temelinde VARTA yeniden satıcıları arasındaki marka içi rekabetin istenmediği, bu durumda yeniden satıcıların satış yapabilecekleri müşterilerin hâlihazırda Varta markalı ürünlerin satışını yapan noktalar olmaması gerektiğinin belirtildiği görülmektedir.
- (157) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA’nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-42

- (158) PİLSA’da 06.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede PİLSA Genel Müdürü (.....)’in e-posta hesabından alınan ve 21.05.2020 tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından PİLSA Genel Müdürü (.....) gönderilen ve bilgi kısmında VARTA Genel Müdürü (.....) VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ve PİLSA Satış Müdürü (.....)’nin yer aldığı “*Satışlar Hakkında*” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

21.05.2020 (.....) > (.....), Bilgi:(.....) ve (.....)

“(.....)selam,

Bugün seninle telefonda da konuştuk.

Sağlık günlerde bir arada olmak bizi mutlu edecektir.

Bugün (.....)le sizin ofiste işler üzerine konuştuk, detayları seninle de paylaşmıştır.

Varta olarak (.....), hergün bayi bazlı analizler yapıp satış yüklemesi yapmaya çalışıyor. (.....) de koordineli hareket etmeye devam ediyoruz.

Rakipler de; fiyat geçişi, ürün eksiklikleri ve bayi değişiklikleri gibi sıkıntılar var.

Rakiplerdeki Corona döneminde yaşadığı sıkıntıları bizler fırsata çevirmeliyiz.

(.....), Aldığınız Çek vadelerini paylaştı. Size hak veriyoruz. Fakat global firma olmamız ve sistemsel olarak süreçleri yönetmemiz nedeniyle bu tür esnemeler iş modelimize aykırıdır. Vadesel konularda destek verememekteyiz Fakat, iskontosal anlamda matematiği olan taleplerinizi karşılamaya çalışıyoruz.

İnanın bu da çok zor. Ama yanınızdayız.

Bu süreçte sizden beklentilerimizi paylaşmak isterim;

#rakiplerin ürün verdiği müşteriler teklif sunalım, marjınız fedakarlık yapacaksanız bu dönemde yapmanızı tavsiye ederim. Piyasa boş inanın bana.

#Daha önce ticaret yapmadığınız müşterilerin ödemelerini kredi kartına yönlendirin. Risk almayın.

#Bayilerinizin stok seviyelerini arttırın, çünkü bizde size ürün satmamız gerekmektedir. Hayat devam ediyor.

#Bu süreçte de şahit oldunuz, Varta güvenli limandır.

Varta bayileri rekabette girmeden ticaret devam etmeniz bizim için çok önemlidir.

#Piyasadan aldığınız tahsilatları bizimle haftalık paylaşın, sisteme giriş yapalım.

Müşteri çeklerinizi cirolayıp bize gönderin.

#Teminat mektubu konusu bizim için önemli, size yatırım yapacağımız işimiz büyüyecek.

Her zamanki gibi Taşın altına birlikte elimizi koymalıyız.

İyi Çalışmalar

(.....)

(.....)

Varta / Türkiye.”

- (159) VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından PİLSA Genel Müdürü (.....) gönderilen e-postayı içeren Bulgu-42’de, VARTA’nın 2020 yılı Mayıs ayında devam eden pandemi kaynaklı problemler üzerine yeniden satıcı PİLSA ile yapılan bir yazışma yer almaktadır.
- (160) Yazışmada VARTA çalışanı tarafından kullanılan “*rakiplerin ürün verdiği müşteriler teklif sunalım*” ve “*Varta bayileri rekabette girmeden ticaret devam etmeniz bizim için çok önemlidir.*” ifadelerinden Varta markalı ürünlerin sağlayıcısı konumundaki VARTA’nın marka içi rekabeti önlemek istediği ve bu doğrultudaki yönlendirmelerinin yeniden satıcılar arasındaki rekabeti sınırlayıcı bir rol oynadığı değerlendirilmektedir.
- (161) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA’nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-43

- (162) PİLSA’da 06.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede PİLSA Genel Müdürü (.....)’in e-posta hesabından alınan ve 27.01.2021 tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından PİLSA Satış Müdürü (.....)’ye gönderilen ve bilgi kısmında VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) PİLSA Genel Müdürü (.....), PİLSA çalışanı (.....) PİLSA çalışanı (.....) ve PİLSA çalışanı (.....)’in yer aldığı “*MARKET MÜŞTERİLERİ HAKKINDA*” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

27.01.2021, (.....)> (.....), Bilgi: (.....) ve (.....)

“(.....) bey selam,

Bizim Varta olarak Türkiye genelinde market yapılanmasını yönettiğimiz bayilerimiz bulunmaktadır,

Bu bayilerin bir çoğunu sen ve ekipteki arkadaşlar tanımaktalar,

Pilsa Enerji satış ve dağıtım a.ş. olarak sizin önceliğiniz,

Hırdavat kanal yapılanması ve toptancı yapılanmasıdır,

Sizin önceliğiniz budur ve marketler sizin öncelikleriniz arasında olmamalıdır,

Bundan öncesinde fırsat olan noktalara gidebilirsiniz demiştik,

Fakat işin geldiği noktada ve bundan sonrasının devamlılığı ile alakalı bu sistemi değiştirmek zorunda kaldık,

Bundan sonra hiç kimse yeni bir market müşterisine gireceği zaman bunu benimle paylaşmalı,

Ben onayladıktan sonra siz o market ile görüşme yapabilirsiniz,

Görüşmenin sonunda olumlu olumsuz tekrar dönüş beklemekte olacağız,

Bu konu bizim için çok önemli,

Bundan önceki çalıştığınız ve çalışmayı planladığınız market müşterilerini lütfen ivedilikle bana bildirir lütfen,

Selamlar,”

- (163) VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) tarafından VARTA yeniden satıcısı PİLSA çalışanlarına gönderilen yazışmayı içeren Bulgu-43’te, VARTA’nın market yapılanmasını yönettiği bayileri olduğu bilgisi verilerek yeniden satıcı olan PİLSA’nın satış yapmasının önceliklendiği kanal bilgisinin verildiği görülmektedir.
- (164) Yazışmada yer alan “*Pilsa Enerji satış ve dağıtım a.ş. olarak sizin önceliğiniz,*” “*Hırdavat kanal yapılanması ve toptancı yapılanmasıdır,*”, “*Sizin önceliğiniz budur ve marketler sizin öncelikleriniz arasında olmamalıdır*” ifadeleriyle yeniden satıcı

PİLSA'nın satış yapacağı kanallar ve müşteriler bakımından VARTA'nın belirli sınırlamalara karar verdiği anlaşılmaktadır. Buna ek olarak VARTA çalışanı tarafından kullanılan *"Bundan sonra hiç kimse yeni bir market müşterisine gireceği zaman bunu benimle paylaşmalı,"* ve *"Ben onayladıktan sonra siz o market ile görüşme yapabilirsiniz"* ifadelerinden yeniden satıcı PİLSA'nın satış yapma kararını bağımsız şekilde almasının önüne geçecek şekilde VARTA tarafından belirlenen sınırlayıcı bir politikanın ve onay sürecinin mevcut olduğu anlaşılmaktadır.

- (165) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-44

- (166) TUNELSAN'da 27.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede TUNELSAN müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 12.02.2021 tarihinde VARTA Pazarlama Müdürü (.....) tarafından VARTA çalışanı (.....)'a gönderilen e-posta, 15.02.2021 tarihinde VARTA Pazarlama Müdürü (.....) tarafından VARTA çalışanı (.....)'a gönderilen e-posta, 19.02.2021 tarihinde VARTA çalışanı (.....) tarafından TUNELSAN müdürü (.....)'a gönderilen e-posta, TUNELSAN müdürü (.....) tarafından VARTA çalışanı (.....)'a gönderilen *"RE: About 56456702099-VAR"* konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

12.02.2021, (.....)>(.....)

"Merhaba (.....)

Aşağıdaki pili satın almak isteyen biri var,((.....))

Tünelsan temin edebilir ise mail üzerinden iletişime geçmek istiyorlar.

Ürün kodu ve görseli aşağıda;

56456702099



Bilgi verebilir misin?,

Tşkler,

(.....)"

15.02.2021, (.....)>(.....)

"Merhaba (.....),

Aşağıdaki konu hakkında görüşebildin mi?"

19.02.2021, (.....)>(.....)19.02.2021, (.....)>(.....)

Merhaba (.....)

Stoklarımızda olan yada iç piyasada bulabileceğimiz bir ürün değil, Varta'nın portföyünde bulunabilirse siz bize fiyat vererseniz bizde (.....) fiyat veririz
Saygılar”

- (167) VARTA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma ile başlayan Bulgu-44'te VARTA'ya ulaşan bir müşteri talebi bakımından VARTA çalışanlarının bu talebi bir yeniden satıcıya yönlendirmesi söz konusudur.
- (168) Yazışmada yer alan görseldeki ürünü talep eden (.....)'ın bu talebinin hangi VARTA yeniden satıcısı tarafından karşılanacağına ilişkin olarak VARTA çalışanları arasında TUNELSAN'a bir yönlendirme yapıldığı; bu durumla Varta markalı ürünlerin yeniden satıcıları arasında bulunması gereken marka içi rekabetin sağlayıcı konumundaki VARTA tarafından engellendiği değerlendirilmektedir.
- (169) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-45

- (170) TUNELSAN'da 27.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede TUNELSAN müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 06.05.2021 tarihinde VARTA çalışanı (.....) tarafından TUNELSAN müdürü (.....) gönderilen e-posta ve TUNELSAN müdürü (.....) tarafından VARTA çalışanı (.....)'a gönderilen “RE: OCAK NİSAN CİRO DATA” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

06.05.2021, (.....)> (.....)

“(.....)abi günaydın

VARTA ocak _ Nisan dönemi satış yaptığınız müşteri datasını ciro bazlı olarak paylaşmışsın benim ile”

06.05.2021, (.....)>(.....)

“(.....) merhaba,

Satış yaptığımız müşterilerimizle ilgili CİRO - DATA paylaşımı yapmayacağız ,bunun sebebi ise (.....)vb. firmalarla paylaşılıp ilerleyen zamanda müşteri kaybına uğrayacağımızdır

Data paylaşımı için olan %(.....) iskontoyuda istemiyoruz

İyi çalışmalar”

- (171) VARTA çalışanı (.....) ve VARTA yeniden satıcısı TUNELSAN müdürü (.....) arasında gerçekleşen yazışmanın bulunduğu Bulgu-45'te, VARTA tarafından yeniden satıcısının ciro bazlı müşteri verisinin talep edildiği görülmektedir.
- (172) Yazışmada VARTA yeniden satıcısı TUNELSAN tarafından VARTA çalışanının veri talebine ilişkin olarak bu veri paylaşımının yapılmayacağı, veri paylaşımı için öngörülen %(.....) oranındaki iskontonun da istenmediği, bu veri paylaşımının yapılması durumunda VARTA'nın alacağı aksiyon sonucu diğer bir yeniden satıcı olan (.....) ile bu verilerin paylaşılacağına düşünüldüğü ifade edilmektedir. Yeniden satıcı TUNELSAN tarafından kullanılan “Satış yaptığımız müşterilerimizle ilgili CİRO - DATA paylaşımı yapmayacağız ,bunun sebebi ise (.....) vb. firmalarla paylaşılıp ilerleyen zamanda müşteri kaybına uğrayacağımızdır” ifadelerinden VARTA'nın yeniden satıcılarının satış yaptığı müşterileri ve ciro bilgilerini yeniden satıcılara belirli oranda iskonto uygulayarak takip edilmesi yöntemini benimsediği, bu durumun yeniden satıcıların satış gerçekleştirdiği müşterileri öğrenmek ve yeniden satıcılar bakımından benimsediği

bölge ve müşteri sınırlamalarına uygun davranılıp davranılmadığını takip etmek için kullanılabileceği, bu bilgiler doğrultusunda bir yeniden satıcının müşterilerinin başka bir yeniden satıcıya yönlendirilmesinin gerçekleştirilebileceği anlaşılmaktadır.

- (173) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-46

- (174) TUNELSAN'da 27.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede TUNELSAN müdürü (.....)'ın mobil cihazından alınan ve TUNELSAN müdürü (.....) ile VARTA Genel Müdürü (.....) arasında geçen 31.10.2021 tarihinde gerçekleştirilen WhatsApp yazışmasında yer alan ifadeler aşağıda yer verilmiştir:

31.10.2021

(.....)“

[Fatura görseli yer almaktadır.]

(.....)“Dümenin belgesi (içeriği tespit edilemeyen emoji)”

(.....)“(.....) bizlere satılmayacaktı güya”

(.....)“(.....) bizim üzerimizden (şirinlik yapıyor arkadaş) (.....) satıyor”

(.....)“Bakalım neyi inkar edeceksin burada”

(.....)“Ben istedim onlardan”

(.....)“(.....) satis yapmayin, yapacaksanız (.....) uzerinden yapin dedim”

(.....)[Fotoğraf yer almaktadır.]“

(.....)“(.....) selam üstadım, (.....) fuara geldi. (.....) adına sipariş alındı. Kendisine anlatıldı.

(.....) beye bilgi verildi. Fotoğraftaki adam (.....) Bey.”

(.....)“(.....) size ilettigim gibi”

(.....)“Eve sorun nedir ??”

(.....)“(.....) adet istedik nereye verecek diye sordunuz”

(.....)“(.....) sordunuzmu”

(.....)“(.....) ??”

- (175) VARTA Genel Müdürü (.....) ve VARTA yeniden satıcısı TUNELSAN müdürü (.....) arasında gerçekleşen yazışmayı içeren Bulgu-46'da, bir müşterinin ürün talebi karşısında VARTA'nın yeniden satıcıları arasında bir yönlendirme yaptığı anlaşılmaktadır.

- (176) Yazışmada VARTA Genel Müdürü (.....) tarafından “(.....) satis yapmayin, yapacaksanız Tunelsan uzerinden yapin dedim” ifadesinin kullanıldığı, müşteri talebi üzerine VARTA'nın ürünü satacak yeniden satıcının belirlenmesi bakımından bir tercihte bulunduğu, bu durumun Varta markalı ürünlerin yeniden satıcıları arasındaki rekabeti sınırlayıcı rol oynadığı değerlendirilmektedir.

- (177) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-47

- (178) TUNELSAN'da 27.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede TUNELSAN müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 12.11.2021 tarihinde VARTA çalışanı (.....) tarafından TUNELSAN müdürü (.....) gönderilen e-posta ve TUNELSAN müdürü (.....) tarafından VARTA çalışanı (.....)'a gönderilen “RE: Tünelsan 2022 Çalışma Şartları” konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

12.11.2021, (.....)>(.....)

“(.....) Bey merhaba,

2021 senesinde, sizlerle Şubat 2021 yılında paylaşılan, hedeflenen ciro rakamlarına maalesef ulaşamayacağımız gibi görünüyor.

2022 ile ilgili planlarımızı netleştirmek istiyoruz.

Bizimle data paylaşımı yapmayacağınızı ifade ettiğiniz için bu talebimizden vazgeçeceğiz.

(.....)% data paylaşımı primi, (.....)ilave edildi.

Beklenen 12 aylık hedef ciro rakamı 2021 senesine göre (.....) çıkarıldı.

(.....)

[Çalışma şartlarına ilişkin tablo görseli yer almaktadır.]

- (.....)
- (.....)
- (.....)

12.11.2021, (.....)>(.....)

“(.....) merhaba,

Bize sunulan satış , ciro ,prim şartlarına karşılık bizimde talep ve teklifimizi iletiyorum

1-(.....) firmasının bölgemize ve müşterilerimize doğrudan yada dolaylı olarak yaptığı fuardan satış , prim , tatil, gibi özel desteklerle ve müşterilerimize dolaylı satış yapmasının engellenmesini

2-herhangi bir hedefe bağlı olmaksızın %(.....) desteğin verilmesi ve buna göre FORCEST verileceğini ,bizden beklenen (.....) cironunda Üzerine çıkma gayretimizin desteklenmesini

3-bu şartlar sağlanamadığı takdirde herhangi bir destek beklenmeksizin ihtiyaç olduğu ve VARTA stoklarının müsaitliği çerçevesinde çalışmaya devam edeceğimizi

4- (.....)

Belirtmek istiyoruz değerlendirmelerinize sunarız

saygılarımızla”

- (179) VARTA çalışanı (.....) ve VARTA yeniden satıcısı TUNELSAN müdürü (.....)arasında gerçekleşen yazışmanın bulunduğu Bulgu-47’de, TUNELSAN’ın 2021 yılında kendisi bakımından hedeflenen ciro rakamlarına ulaşılması nedeniyle 2022 yılı için planlanan hususların iletildiği görülmektedir.
- (180) Yazışmada VARTA çalışanı (.....) tarafından kullanılan “Bizimle data paylaşımı yapmayacağınızı ifade ettiğiniz için bu talebimizden vazgeçeceğiz. (.....)% data paylaşımı primi, (.....) ilave edildi.” ifadesiyle yeniden satıcı TUNELSAN’ın bu konuya ilişkin talebinin dikkate alındığı görülmektedir. Bu kapsamda yeniden satıcı TUNELSAN tarafından ayrıca “Bize sunulan satış , ciro ,prim şartlarına karşılık bizimde talep ve teklifimizi iletiyorum 1-(.....) firmasının bölgemize ve müşterilerimize doğrudan yada dolaylı olarak yaptığı fuardan satış , prim , tatil, gibi özel desteklerle ve müşterilerimize dolaylı satış yapmasının engellenmesini” ifadesiyle VARTA tarafından belirlenen bölge ve müşteri sınırlamalarına (.....) isimli yeniden satıcının da uygun davranmasının talep edildiği ve (.....)’nın sağlayıcıya şikâyet edildiği görülmektedir.

- (181) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-48

- (182) TUNELSAN'da 27.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede TUNELSAN müdürü (.....)'ın mobil cihazından alınan ve TUNELSAN müdürü (.....) ile VARTA İç Anadolu Bölge Satış Müdürü (.....) arasında 30.10.2023 tarihinde gerçekleştirilen WhatsApp yazışmasında yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

30.10.2023

(.....)(VARTA):

“[Fiyat istemi konulu e-posta iletisi ve ve yol tarifine ilişkin ekran görüntüleri yer almaktadır.]”

(.....)(VARTA): “(.....) abi (.....)”

(.....)(VARTA): “Kargo dahil”

(.....)(VARTA): “Liste üzerine kaç ekleyelim”

- (183) VARTA çalışanı (.....) ve VARTA yeniden satıcısı TUNELSAN müdürü (.....) arasında gerçekleşen yazışmanın bulunduğu Bulgu-48'de, VARTA'nın “*info.Turkiye@varta-household.com*” isimli kurumsal e-posta adresine ulaşan talebi TUNELSAN'a ilettiği görülmektedir.
- (184) Yazışmada yer alan görsellerden anlaşıldığı üzere, sağlayıcı olarak VARTA kendisine kurumsal e-posta adresi üzerinden ulaşan Elazığ'daki bir müşterinin ürün talebi karşısında doğrudan Ankara'da yerleşik yeniden satıcısı TUNELSAN'a yönlendirme yaparak yeniden sağlayıcılar arasındaki marka içi rekabeti önleyecek şekilde yeniden satıcısına müşteri tahsisinde bulunmaktadır.
- (185) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda, VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

1.3.1.3. 4054 Sayılı Kanun'un 4. Maddesi Kapsamında Bölge ve Müşteri Sınırlamaları Eylemine İlişkin Yapılan Genel Değerlendirme

- (186) Yukarıda yer verilen bulgular ve değerlendirilmeler incelendiğinde, soruşturma tarafı VARTA'nın yeniden satıcılarına yönelik satış yapabilecekleri bölge ve müşterilere ilişkin çeşitli sınırlar tayin ettiği, bu sınırlara uygun davranıp davranılmadığını tespit etmek adına bölge satış müdürlerinin aktif rol oynadığı, bölge satış müdürlerinin sorumlu oldukları bölgelerde gerçekleşen sorunları VARTA yönetim kadrosu ile paylaştığı, bu çerçevede tespit edilen sorunların çözümü için şikâyetle konu yeniden satıcılar ile iletişime geçildiği, akabinde ise ilgili yeniden satıcılara yapılan uyarılara riayet edilip edilmediğinin takip edildiği anlaşılmaktadır. Dosya kapsamında yerinde incelemede elde edilen bulgular dikkate alındığında; VARTA'nın aktif veya pasif satış ayırımına gitmeksizin müşteri ya da bölge sınırlamasında bulunduğu, bu durumun VARTA'nın yeniden satıcıları arasındaki rekabeti sınırlandırarak Varta markalı ürün talebinde bulunan müşterileri olumsuz yönde etkilediği değerlendirilmektedir.

1.3.2. İnternet Satışlarının Kısıtlanmasına İlişkin Değerlendirme

1.3.2.1. Teorik Çerçeve

- (187) 2002/2 sayılı Tebliğ'in "Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kapsamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar" başlıklı 4. maddesinin (b) bendine göre, bir sağlayıcı tarafından alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmesi belirli haller dışında 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında

muafiyetten yararlanamayan bir sınırlamadır. İlgili hükümde; 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 kısıtlanmasının Tebliğ’de düzenlenen grup muafiyetinden faydalanacağı düzenlenmektedir.

- (188) Yukarıda ifade edildiği üzere, teşebbüslere münhasır bir bölge veya müşteri grubu vermek suretiyle tanınan koruma mutlak bir koruma olmayıp alıcı teşebbüsler kendilerine tahsisli bölgeye veya müşteri grubuna satış yaparken sisteme dâhil diğer alıcıların ancak aktif rekabetinden korunabilirler. Buna göre, sağlayıcı teşebbüs kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bölgeye ya da müşteri grubuna yapılacak aktif satışları kısıtlayabilir. Bu bölgeye veya müşteri grubuna yapılacak pasif satışların kısıtlanması ise anlaşmayı grup muafiyeti dışına çıkartan bir ihlal olarak değerlendirilecektir.
- (189) Nitekim anılan Tebliğ kapsamında hazırlanan Dikey Kılavuz’un 22. paragrafında da belli bir bölgeye veya müşteri grubuna yapılacak pasif satışların kısıtlanmasının anlaşmayı grup muafiyeti dışına çıkaran bir ihlal olarak değerlendirileceği ifade edilmiştir. Aynı Kılavuz’un 24. paragrafında ise pasif satış başka bir alıcının bölgesindeki veya müşteri grubundaki müşterilerden gelen ve alıcının aktif çabaları neticesi olmayan talepleri karşılamak (alıcı malın teslimatını müşterinin adresine götürerek yapsa dahi) şeklinde tanımlanmaktadır. Bu kapsamda bir sağlayıcının, dağıtıcıların/bayilerin/alıcıların kendi internet siteleri üzerinden satış yapmalarını kısıtlaması da bir tür pasif satış kısıtlaması niteliğindedir. Bu bağlamda, tüketicilerin bayiiye ait siteyi ziyaret etmesi ve bayi ile iletişime geçmesi veya tüketicilerin bayi tarafından otomatik olarak bilgilendirilmeyi talep etmiş olması vesilesiyle gerçekleşen satışlar pasif satışlardır. Prensip olarak her bayi, internet üzerinden satış yapabilme hakkına sahip olmalıdır.
- (190) Bu açıklamadan yola çıkarak münhasır bölge/müşteri paylaşımının bulunduğu dağıtım sistemlerinde sadece aktif satışların yasaklanabileceği; herhangi bir münhasır bölge ya da müşteri grubunun bulunmadığı hallerde ise aktif satışın da yasaklanamayacağı anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, sağlayıcı tarafından yeniden satıcılara yönelik olarak internet satışı yasağı konulması bir pasif satış yasağı niteliği taşımakta ve 2022/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyeti kapsamı dışına çıkan eylemlerden sayılmaktadır.
- (191) Bununla birlikte sağlayıcı, satış kanalı olarak internetin kullanımına yönelik olarak yeniden satıcılara bazı koşullar öngörebilecektir. Örneğin sağlayıcı, ürünlerinin satışa sunulduğu internet sitesine yönelik kalite koşulları getirebilecek, bunun gibi internetten alışveriş yapan tüketicilere belli hizmetlerin sunulması şartını öngörebilecektir. Özellikle seçici dağıtım sisteminde sağlayıcı, dağıtıcıların en az bir fiziki satış noktasına da sahip olmalarına ilişkin bir yükümlülük getirilebilecektir. Ancak bu koşulun amacı, sadece internet üzerinden satış yapan oyuncularını (*pure player*) pazarın dışına itmek veya satışlarını kısıtlamak olmamalıdır. İnternet satışlarına getirilebilecek koşulların amacı doğrudan veya dolaylı olarak dağıtıcının internet satışlarını engellemek olmamalıdır. Öyle ki, internet satışlarına getirilen koşulların gerekçesi, dağıtımın niteliği ve kalitesini, marka imajını ve/veya potansiyel etkinliği arttırıcı vb. unsurlar bakımından objektif olarak somut, makul ve kabul edilebilir olmalıdır.
- (192) Bu çerçevede, sağlayıcı, alıcının sadece belirli standart ve koşulları karşılayan “satış platformları/pazar yerleri” üzerinden satış yapmasını isteyebilecektir. Ancak getirilen bu kısıtlamanın amacı, dağıtıcının internet üzerinden satışını ve fiyat rekabetini engellemek olmamalıdır. Bunun gibi, nesnel, tek tip ve ürünün kendine has nitelikleri

doğrultusunda şartlar ve gerekçeler öne sürmeden genel olarak platformlardan satışın yasaklanması ihlal olarak değerlendirilebilecektir.

- (193) Yukarıda yer verilen açıklamalar doğrultusunda VARTA hakkında elde edilen internet satışlarının kısıtlanmasına ilişkin bulguların değerlendirmelerine aşağıda yer verilmiştir.

1.3.2.2. İnternet Satışlarının Kısıtlanmasına İlişkin Belgeler ve Değerlendirmeleri¹²

Bulgu-7

- (194) VARTA'da 05.02.2025 ve PİLSA'da 06.02.2025 tarihlerinde gerçekleştirilen yerinde incelemelerde elde edilen, VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 16.04.2020 tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ile VARTA yeniden satıcısı (.....) Genel Müdürü (.....) arasında gerçekleşen, bilgide VARTA Kanal Satış Müdürü (.....), VARTA Bölge Satış Müdürü (.....), VARTA Genel Müdürü (.....) ve (.....) Satış Müdürü (.....)'nin olduğu "Re_ (.....) Hakkında" konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıda yer verilmiştir:

16.04.2020>(.....)>(.....)

"(.....) Bey Merhaba,

Yazışmalara sende şahit oldun. Ben çok karışmak istemedim.

(.....) sizdeki yerini, ciro potansiyelini biliyoruz. Saygı duruyoruz.

Bizim size verdiğimiz söze istinaden, hiç kimsenin Varta satan müşterisine gitmemekteyiz.

Size anlatabileceğimiz bizde çok örnek var.

(.....)le yaşadığımız sıkıntının nedeni (.....) dir.

(.....), Varta Bayilerinin alış fiyatına mal alabiliyor, yerine (.....) veriyor ve bizim (.....) müşterilerine bizi pahalıcı olarak gösteriyor.(önemli konu bu, (.....) önemli değil)

Demek ki (.....), Bayi listesinin haricin de ona verdiğiniz destekler bulunuyor.

Bu duruma Saygı duyuyoruz.

Çünkü bize de çinko da destek veriyorsunuz.

(.....), İnternette ölü fiyatına ürün satıyor. Hayret ediyoruz. (.....) artık bizden ürün almıyor.

Nedeni ise (.....) İnternet fiyatlarıdır.

Bizde internette varız, Varta da (.....)-TL stoğumuz var, ama İnternette Varta satmıyoruz.

Neden, çünkü size söz verdik.

(.....)'ın bizi arayan müşterilere Varta satıyorsa Yüksek fiyat veriyor veya ürün satmıyoruz.

Antalya dan ve Adana dan (.....) dan mal alan müşteriler var. Bizi arayıp fiyat istiyorlar. Vermiyoruz.

Bugün (.....) Bey sizlerle paylaştı, kendisi Evden çalışıyor.

¹² Yerinde incelemelerde elde edilen belgeler, aktarılırken yazım ve noktalama hataları düzeltilmemiş, belgenin orijinali muhafaza edilmiştir.

lütfen müdehale edelim.

Bizim bildiğimiz kadarıyla, Kayseri de (.....) ve (.....) müşterimize gidilmiş ve artık (.....) size ürün satmayacak veya alkalın satmayacak gibi cümleler kurulmuş.

Arkadaşın ismi de (.....) sanırım.

(.....) Kayseri de depo açmış. Tüm Alkalın markalarını satıyor.

Bu müşteriler bizimle Varta ya başladı.

(.....) Bey, sizin iç Anadolu satış müdürünüz (.....) Beyle görüşmüş. O da konuyu doğrulamış ve evet artık (.....) o müşterilere alkalın satacak demiş.

Biz alkalın satmayacaksak bunu bilelim.

(.....) Bey ve siz bizim arkamızıdasınız.

Benim iyi bir ekibim var; (.....) ve (.....) ok emekçi arkadaşlar.

Ticaret Kötüye gidiyor; biz maařları ve yemekleri ödüyoruz.

Mart ayı fuarlara ait Arkadaşlarımın hakkettiği primleri dn hesaplarına yatırdım.

	denecen Prim
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)

Hakkettiler, ben 1 yıl bu işten para kazanmayacağımı sizinle paylaştım.

İřlerimiz mükemmel giderken, bizce böyle bir hamleye gerek yoktu.

Sizden dönüş bekleyeceđiz.

MüşTERİ	İL
(.....)	Ankara
(.....)	Ankara
(.....)	Ankara
(.....)	Ankara
(.....)	Ankara
(.....)	Ankara
(.....)	Ankara
(.....)	Ankara
(.....)	Ankara
(.....)	Ankara
(.....)	Ankara
(.....)	Kayseri
(.....)	Kayseri
(.....)	Kayseri
(.....)	Kayseri
(.....)	Kayseri
(.....)	Kayseri
(.....)	Kayseri
(.....)	Kayseri
(.....)	Kayseri
(.....)	Konya
(.....)	Konya
(.....)	Konya
(.....)	Tokat

”

16.04.2020>(.....)>(.....), Bilgi: (.....) ve (.....)

“(.....) bey merhaba,

Ben yazışmaları takip ettim (.....) bey in konu ile ilgili kaygısını anlıyorum ve bahsi geçen müşterileri ((.....), (.....)) bizzat tanıyorum konu tamamen bir eksik bilgi paylaşımından kaynaklanmaktadır,

Şöyleki yazışmalardan sonra ben konuyu (.....) bey ile paylaştım oda bana (.....) bey tarafından arandığını ve konunun yanlış anlaşılardan kaynaklı olduğunu söyledi (.....)'ın personeli varta satılan noktaya ürün okumaması gerektiği konusunda uyarılmadığından böyle bir olay yaşanmış fakat arkadaş (.....) bey tarafından uyarılacak nasıl ki biz sizi bu gibi konularda uyarıyorsak onlarda uyaracak ve bu tarz sıkıntıları birlikte aşacağız bu konuda karşılıklı hoş görüye ihtiyacımız var,

Bir diğer konu internet satışı bu konuda bu fiyat değişikliğinden sonra düzeleceğini düşünüyorum,

Bizim sizin ile ağırlıklı işimiz çinko karbon (.....) Alkalın satmasını diye bir şey söz konusu değil biz sadece Alkalın pilde fiyat rekabetine girmeden mevcut hırdavatçı müşterilere alkalinde satmaya devam edeceğiz,

Sizin Varta satılan noktaya ürün okumama hassasiyetinizi biliyoruz (.....) bey ilede görüşmemin sonucunda (.....)'ın da hassas davranacağına inanıyorum,

Bu sıkıntılı günlerin geçip işlerin açılmasıyla bu tarz problemlerinde olmayacağına inanıyorum hepinize sağlıklı günler diliyorum,

Saygılarımla”

- (195) VARTA yeniden satıcısı (.....) tarafından kullanılan Bulgu-7'deki “Tünelsan, İnternette ölü fiyatına ürün satıyor. Hayret ediyoruz. (.....) artık bizden ürün almıyor. Nedeni ise (.....) İnternet fiyatlarıdır. Bizde internette varız, Varta da (.....) TL stoğumuz var, ama İnternette Varta satmıyoruz. Neden, çünkü size söz verdik. (...) lütfen müdehale edelim.” ve VARTA çalışanı tarafından kullanılan “Bir diğer konu internet satışı bu konuda bu fiyat değişikliğinden sonra düzeleceğini düşünüyorum” ifadelerinden yazışma tarafı (.....)'nın internet üzerinden satış imkanına ve bunun için yeterli ürün stokuna sahip olmasına karşın VARTA'ya internette satış yapmama vaadinde bulunduğu ve bunun karşılığında (.....) gibi diğer bir yeniden satıcının internet üzerinden oldukça düşük fiyata ürün satmasının önüne geçilmesini talep ettiği görülmektedir. Bunun yanı sıra, VARTA iç yazışmaları da dikkate alındığında, yeniden satıcıların internet üzerinden düşük fiyat belirleyerek diğer yeniden satıcılar ile rekabet etmelerinin engellenmesi amacıyla VARTA tarafından internetteki fiyatların yukarı çekilmesine yönelik girişimde bulunulacağını ve (.....)'nın şikâyetinin bu yol ile çözüleceğinin güvencesinin verildiği görülmektedir.

- (196) Bu çerçevede, VARTA'nın (.....)'nın diğer satıcıların internet üzerinden daha düşük fiyatla ürün satmasını engellemeye yönelik talebini destekler nitelikte hareket etmesi, VARTA'nın internet satışları üzerinde bir kontrol mekanizması kurmaya çalıştığını ortaya koymaktadır. Bu nedenle, VARTA'nın internet kanalı üzerinden yeniden satıcılar arasında fiyat rekabetini baskılamaya ve internet satışlarının cazibesini azaltmaya yönelik bir strateji izlediği kanaatine ulaşılmaktadır.

Bulgu-24

- (197) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 11.02.2022 tarihinde VARTA Ege ve Akdeniz Bölge Satış Müdürü (.....) ile VARTA yeniden satıcısı (.....) çalışanı (.....) arasında gerçekleşen “FW: Varta özel fiyatlı Ürünler” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıda yer verilmiştir:

11.02.2022> (.....) > (.....)

“(.....) Bey merhaba,

Aşağıda ki ürünler size özel fiyatlarla teklif edilen ürünlerdir.

- Bu ürünler kesinlikle İnt. Satışında yada int. Satışı yapan müşterilere verilmeyecektir.
- Bu ürünler kesinlikle başka bölgelerde satılmayacaktır.
- Bu ürünler sadece son tüketici kanallarında (Hastane vb) satılacaktır.

SKT	2031	2031	2031	2031	2030	2031
Fiyat adet (kdv hariç)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Fiyat blister (kdv hariç)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TOPLA M blister adet	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
	LL AAA bli6 (blister adet)	LL AA bli6 (blister adet)	LLP AA bli8 (blister adet)	LLP AAA bli8 (blister adet)	LLP AA bli12 (blister adet)	LLP AAA bli12 (blister adet)
(.....) blister adet	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Bilgilerinize sunar, İyi Çalışmalar dilerim

(.....)”

- (198) VARTA ile yeniden satıcısı arasında gerçekleşen yazışmaya konu Bulgu-24'te yer alan “Bu ürünler kesinlikle İnt. Satışında yada int. Satışı yapan müşterilere verilmeyecektir.” ifadesinden VARTA'nın yeniden satıcısı olan (.....)'ye belirli ürünler bakımından internet kanalı üzerinden satış yapılması ve internet üzerinden satış yapan üçüncü taraflara da bu ürünlerin verilmesi hususlarında açık bir şekilde yasak getirdiği ve bir başka deyişle ilgili ürünlerdeki internet satış yasağının yeniden satıcı konumundaki (.....)'nin müşterilerini de kapsayacak şekilde genişletildiği anlaşılmaktadır.
- (199) VARTA tarafından yeniden satıcının yukarıda belirtilen şekilde uyarılması dolayısıyla VARTA'nın söz konusu eylem ile yeniden satıcılarının internet üzerinden yaptıkları satışlarda bağımsız ticari karar alma özgürlüğünü ortadan kaldırdığı ölçüde rekabeti kısıtlayıcı nitelikte davranmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

Bulgu-29

- (200) VARTA'da 05.02.2025 tarihinde gerçekleştirilen yerinde incelemede VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın e-posta hesabından alınan ve 18.08.2022 tarihinde VARTA Kanal Satış Müdürü (.....) ile VARTA Genel Müdürü (.....) arasında gerçekleşen, bilgide

VARTA Kanal Satış Müdürü (.....)'ın olduğu "Re_ (.....) haftalık rapor hk - (.....)" konulu e-posta silsilesinde yer alan ifadelerle aşağıda yer verilmiştir:

18.08.2022>(.....)>(.....), Bilgi: (.....)

"(.....),

Neymiş beklentisi ?

Hedefe bağlı ciro primi zaten kendisine bilgi verildi.

Zaten rakipler ile çalışıyor ve ağırlık da vermeye çalışıyor.

Senin planın nedir bunu anlat lütfen.

Bizim (.....)'dan beklentilerimiz basit ve sana anlattım bunları.

1. (.....):

(.....) daha önceki hedefe bağlı ciro primi konusunda beklentisi var bu beklentisini karşılayamazsak rakip firmalarla anlaşma yoluna gideceğini ve anlaştığı firmalara ağırlık vereceğini söylüyor bizimle şu anki sistemde alabileceği kadar ürün alıp ödemesini yaparak devam edeceğini düşünüyor, rakip firma ile anlaşma yaparsa bizden aldığı ürün miktarı önemli ölçüde azalacaktır fakat azalmaması için müşterilerine yönelik çalışma yapmayı planlamaktayım,"

18.08.2022>(.....)>(.....), Bilgi: (.....)

"(.....) bey,

(.....) hedefe bağlı ciro primi söylemedik,

Benden önce söylendi ise benim bilgim yok,

En son sizinle görüşmemizde bu şekilde devam ediyorsa etsin etmiyorsa rakiplerle çalışabilir demiştiniz,

Ben bunu (.....) bey ile paylaşmadım henüz netleşmediği için,

Benim planım hiç bir şey vermeden bizim liste fiyatlarından ürün almasını sağlamaya çalışmak,

Aldığı ürünleri (.....) üzerinden üzerinden alt müşterilere satmaya çalışmak bu şekilde hem (.....) cirosunu hemde o bölgedeki satış kaybını engellemeye çalışmak,

Benim öngörüm (.....) diğer çalıştığı rakiplerden vazgeçmeyecektir fakat kimden daha fazla kazanıyorsa o ürüne ağırlık verecektir,

İnternette ürün satma konusunda ise benim planım ucuz sattığı ürünleri ona göndermemek ve bunu yaptığı sürece onunla çalışamayacağımızı sözlü olarak sürekli bildirmek olacaktır,

Benim oluşturacağım büyük ve karlı işi internette yapacağı karsız işe tercih edecektir,

Onun büyük müşterilerini eğer ben oluşturursam ondan müşteri ismi istememe de gerek kalmayacaktır,

Benim planım ve uygulama şeklim bu şekilde olacaktır,

Bilgilerinize sunarım,

Saygılarımla,"

- (201) VARTA iç yazışması niteliğindeki Bulgu-29'da yer alan "İnternette ürün satma konusunda ise benim planım ucuz sattığı ürünleri ona göndermemek ve bunu yaptığı sürece onunla çalışamayacağımızı sözlü olarak sürekli bildirmek olacaktır, Benim oluşturacağım büyük ve karlı işi internette yapacağı karsız işe tercih edecektir, Onun

büyük müşterilerini eğer ben oluşturursam ondan müşteri ismi istememe de gerek kalmayacaktır, Benim planım ve uygulama şeklim bu şekilde olacaktır,” ifadelerinden VARTA tarafından yeniden satıcı konumundaki (.....)’ın internet üzerinden düşük fiyatla ürün satışı yapmasından ötürü ilgili teşebbüse internetten ürün gönderilmemesinin ve ilgili davranışın devam etmesi hâlinde teşebbüs ile çalışmama kararı alındığının sözlü olarak bildirileceği anlaşılmaktadır.

- (202) Yukarıdaki ifadeler Bulgu-7 ile birlikte incelendiğinde, internet vasıtasıyla mevcut liste fiyatları haricindeki fiyatlar üzerinden satış yapan (.....) adlı yeniden satıcıdan duyulan rahatsızlığın paylaşıldığı, internet üzerinden daha düşük fiyatlara ürün satışı yapan yeniden satıcıların diğer yeniden satıcıların tepkisine sebep olduğunun dile getirildiği, rekabette geri kalmak istemeyen diğer yeniden satıcılar tarafından bu stratejiye karşılık verilmesi neticesinde hem VARTA’nın hem de marka içi rekabete zorlanan yeniden satıcıların zarara uğradığına dikkat çekilmektedir. Buna ek olarak VARTA’nın internet üzerinden düşük fiyatla satış yapan yeniden satıcıya bu davranışını sürdürmesi hâlinde düşük fiyatla sattığı ürünleri temin etmemek hususunda bir yaptırım uygulanmasına karar vermek şeklinde bir politika benimsendiği anlaşılmaktadır. Bu durum, VARTA’nın ürünlerinin internet kanalı ile yeniden satıcılar tarafından düşük fiyatla satılması karşısında zaman içerisinde müşterilerine karşı daha sert aksiyonlar alabilme kabiliyetine ulaşabileceğini göstermektedir.

1.3.2.3. 4054 Sayılı Kanun’un 4. Maddesi Kapsamında İnternet Satışlarının Kısıtlanması Eylemine İlişkin Genel Değerlendirme

- (203) Yukarıdaki bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde; VARTA tarafından yeniden satıcılarının internet satış fiyatlarının takip edildiği, hâlihazırda internet üzerinden daha düşük fiyatla satış yapan yeniden satıcıların fiyatlarının yükseltilmesine ilişkin aksiyon alındığı, marka içi rekabetin internet yoluyla satışlar üzerinden sınırlandırılmasına yönelik zaman içerisinde olgunlaşan teşebbüs politikasına uygun davranmayan yeniden satıcıların internet üzerinden satışlarına müdahale edildiği ve bu çerçevede düşük fiyatla sattıkları ürünlerin tedarikinin durdurulması yoluna başvurularak bu yeniden satıcılara yaptırım uygulandığı izlenimi oluşmaktadır. VARTA’nın internet üzerinden yapılan satışların kısıtlanmasına yönelik davranışının yeniden satış fiyatını tespit etmeye ilişkin davranışının tamamlayıcı bir unsuru olduğu değerlendirilmesinden hareketle, VARTA tarafından Varta markalı ürünlerin yeniden satıcılarının internet üzerinden bağımsız bir şekilde belirlenmesi gereken perakende satış fiyatına müdahale edildiği ve bu kapsamda ürün tedarikinin kesilmesi gibi bir yaptırım uygulanması suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiği kanaatine ulaşılmıştır.

1.3.3. VARTA Tarafından Sunulan Nihai Taahhüt Metni ve Anılan Taahhütlere İlişkin Değerlendirme

- (204) Yukarıda belirtildiği üzere, dosya kapsamında yeniden satıcılara bölge ve müşteri sınırlamalarında bulunduğu ve yeniden satıcılarının internet satışlarını kısıtlama eylemlerine ilişkin olarak ortaya çıkan rekabet sorunlarının çözümü adına VARTA tarafından çeşitli taahhütler sunulmuştur. Bu kapsamda öncelikle VARTA tarafından sunulan taahhütlerin, ortaya konulan rekabet sorunlarının giderilmesinde, rekabet sorunlarıyla orantılı, bu sorunları gidermeye elverişli, kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olup olmadığının tespit edilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede tarafça sunulan taahhütler başlıklandırılarak her biri hakkındaki değerlendirmelere ilgili başlık altında yer verilecektir. İlgili taahhütler genel olarak dosya kapsamında tespit edilen rekabet sorunlarına ilişkin VARTA ve yeniden satıcıları arasında imzalanan

sözleşmelerin tadili, yeniden satıcıların bilgilendirilmesi ve rekabet uyum faaliyetlerini içermektedir.

1.3.3.1. VARTA ve Yeniden Satıcıları Arasındaki Sözleşmelerde Öngörülen Değişiklikler

- (205) VARTA tarafından gönderilen nihai taahhüt metninde yeniden satıcıların satış yapacakları bölge ve müşterilere yönelik herhangi bir kısıtlamada bulunulmayacağı ve yeniden satıcılara yönelik olarak internet satışları da dâhil olmak üzere pasif satış kısıtlaması getirilmeyeceği hususunun bilgilendirme metinlerinde açık bir şekilde yer alacağı, yeniden satıcılarla imzalanan beş sözleşmenin ilgili maddelerinde değişiklikler yapılacağı taahhüt edilmiştir.
- (206) Bu doğrultuda, nihai olarak 06.10.2025 tarih ve 74439 sayılı yazıda sunulan taahhütler neticesinde VARTA ile yeniden satıcıları arasındaki sözleşmelerin ilgili maddelerinin mevcut ve tadil edilmesi planlanan hallerini gösteren tabloya aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 1: VARTA ve Yetkili Satıcılarının Sözleşmelerinde Planlanan Değişiklikler

Sözleşme Tarafı	Mevcut Sözleşmede Bulunan Hükümler	Taahhüt Edilen Değişiklik Sonrası Sözleşme Hükümleri
(.....)	“(.....)”	Sol sütunda bulunan 1. ve 7. maddeler sözleşmeden tamamen çıkarılacaktır. Çıkarılacak maddeler yerine sözleşmeye aşağıdaki hüküm eklenecektir: “(.....)” Ayrıca 3. maddede yer alan “(.....)” ve “(.....)” sözcükleri madde içeriğinden çıkarılacak ve böylece ilgili hüküm aşağıda belirtildiği şekilde sözleşmede yer alacaktır: “(.....)”
(.....) ¹³	-	Sözleşmeye “(.....)” hükmü eklenecektir. Mevcut sözleşmeden herhangi bir maddenin çıkarılacağına dair taahhütte bulunulmamıştır.
(.....)	“(.....)”	Sol sütunda bulunan 1. ve 7. maddeler sözleşmeden tamamen çıkarılacaktır. Çıkarılacak maddeler yerine sözleşmeye aşağıdaki hüküm eklenecektir:

¹³ Kurum kayıtlarına 14.02.2025 tarih ve 63168 sayı ile intikal eden cevabi yazının ekinde VARTA'nın (.....) ile akdettiği “İş Sözleşmesi” başlıklı sözleşmenin bir örneğine yer verilmiştir. “Sözleşmenin Konusu” kenar başlıklı 2. madde hükmünde “(.....)” düzenlemesi yer almaktadır. VARTA ile (.....) arasındaki 15.12.2023 tarihli ve imzalı bu sözleşmenin ilgili hükmü ile VARTA'nın yürüttüğü farklı satış ve dağıtım kanalları sisteminde kırtasiye kanalında yalnızca (.....)'e yetki tanıyarak üçüncü taraf teşebbüslere satış gerçekleştirmeyeceğini taahhüt ettiği anlaşılmaktadır.

		“(.....)” Ayrıca 3. maddede yer alan “(.....)” ve “(.....)” sözcükleri madde içeriğinden çıkarılacak ve böylece ilgili hüküm aşağıda belirtildiği şekilde sözleşmede yer alacaktır: “(.....)”
(.....)	“(.....)”	Sol sütunda bulunan 3.6. maddede yer alan “(.....)” ifadesi sözleşmeden tamamen çıkarılacak ve böylece ilgili hüküm aşağıda belirtildiği şekilde sözleşmede yer alacaktır: “(.....)” Ayrıca sözleşmeye aşağıdaki hüküm eklenecektir: “(.....)”
(.....)	“(.....).”	Sol sütunda bulunan 1. ve 7. maddeler sözleşmeden tamamen çıkarılacaktır. Çıkarılacak maddeler yerine sözleşmeye aşağıdaki hüküm eklenecektir: “(.....)” Ayrıca 3. maddede yer alan “(.....)” ve “(.....)” sözcükleri madde içeriğinden çıkarılacak ve böylece ilgili hüküm aşağıda belirtildiği şekilde sözleşmede yer alacaktır: “(.....)”

(207) Kurum kayıtlarına 06.10.2025 tarih ve 74439 sayı ile intikal eden yazıda, Kurul tarafından verilen kısa kararın tebliğinin ardından en geç iki hafta içinde anılan beş yeniden satıcının sözleşmelerinde değişikliklerin yapılacağı, ayrıca yukarıdaki beş yetkili satıcıya aşağıda yer verilen metnin gönderileceği ve gönderildiği günün ertesi günü Kuruma tevsik edileceği ifade edilmektedir. Anılan metin şu şekildedir:

“Sayın Yetkili Satıcımız,

Rekabet Kurulunun şirketimiz Varta Pilleri Ticaret Limited Şirketi hakkında verdiği ... tarih ve ... sayılı kararı uyarınca sizinle mevcut ticari ilişkilerimizi düzenleyen sözleşme, protokol vb. adlar altındaki yazılı veya sözlü tüm anlaşmalarda değişiklik yapılması zorunluluğu doğmuştur. Anılan Kurul kararının gereği olarak bu anlaşmalarda Türkiye içinde herhangi bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi ve dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapmanızı doğrudan ya da dolaylı şekilde kısıtlayan bir sınırlama varsa bunların tamamı kaldırılmıştır. Benzer şekilde bu anlaşmaların herhangi birinde Türkiye içindeki bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi ve dışı kanallardan aktif ve/veya

pasif satış yapmanızı doğrudan ya da dolaylı şekilde kısıtlayabilecek bir bölge ve/veya müşteri tanımı varsa bunlar da kaldırılmıştır. Bu çerçevede sizinle olan sözleşmemizdeki “...” hükümleri kaldırılmış ve ilave bir madde olarak ‘VARTA ve/veya herhangi bir yetkili satıcısı Türkiye içinde herhangi bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi veya dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapabilir’ hükmü eklenmiştir. Varta, yeniden satıcıları ile arasındaki sözleşmelerde aksi anlama gelebilecek hükümler olup olmadığına bakılmaksızın Varta’nın Türkiye içinde yeniden satıcılarının herhangi bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi veya dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapmasını doğrudan ya da dolaylı şekilde kısıtlamayacağını taahhüt eder.”

- (208) Dosya kapsamında incelenen rekabet sorunlarından ikisi VARTA’nın, yeniden satıcılarıyla akdettiği sözleşme hükümleri çerçevesinde, yeniden satıcıları için bölge ve müşteri sınırlamalarında bulunmak ve yeniden satıcılarının internet satışlarını kısıtlamak suretiyle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiği iddiasına dayanmaktadır. Bu kapsamda VARTA ile yeniden satıcıları arasında tadil edilecek sözleşme maddeleri ile ortaya çıkabilecek rekabet sorunlarının ilgili hükümde netleştirilerek ortadan kaldırılacağı anlaşılmaktadır. Nitekim bahse konu sözleşmeler ile yeniden satıcılara Türkiye içerisinde belli bir bölge veya müşteri grubu tahsis edilmediği gibi ilgili müşterilere söz konusu teşebbüsler tarafından çevrim içi veya çevrim dışı kanallar üzerinden yapılan/yapılacak aktif ve/veya pasif satışlar üzerinde de herhangi bir engel bulunmadığına ilişkin açık bir hüküm eklendiği görülmektedir. Bu kapsamda yukarıdaki tabloda yer alan sözleşme maddelerindeki değişikliklerin dosya kapsamında tespit edilen müşteri/bölge kısıtlamasını sözleşmesel seviyede ortadan kaldırma noktasında yeterli olduğu değerlendirilmektedir. Dolayısıyla yukarıda bahsi geçen 5 (beş) yeniden satıcı ile akdedilmiş sözleşmelerin ilgili hükümlerinin tadil edilmesine yönelik taahhüdün rekabet sorunlarını gidermeye elverişli ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu gerekçeleriyle kabul edilebileceği kanaatine ulaşılmıştır.

1.3.3.2. Yeniden Satıcılara Bilgilendirme Amaçlı Yazılar Gönderilmesi

- (209) VARTA tarafından iletilen Taahhüt Metninde, 5 (beş) yetkili satıcının sözleşmesinde yapılacak değişikliklerin yanı sıra Kurul tarafından verilecek kısa kararın tebliğinin ardından en geç iki hafta içinde VARTA’nın yetkili satıcılarının tamamına aşağıda yer verilen bilgilendirme metninin e-posta ile gönderileceği ve bu e-postaların her birinin gönderildiği günü takip eden gün Kuruma tevsik edileceği ifade edilmektedir. VARTA ayrıca ilgili e-postalarda aynı zamanda yetkili satıcıların konuya ilişkin sorularının yanıtlanmasına da imkân verecek kısa bir rekabet hukuku eğitimi içeren, kısa kararın tebliğinden itibaren en geç bir ay içinde düzenlenecek çevrim içi toplantı davetiyesinin de paylaşılabileceğini, söz konusu çevrim içi toplantının gerçekleştirilmesini müteakip toplantı katılımcılarına ilişkin bilginin de toplantının gerçekleştirildiği günü takip eden gün Kuruma tevsik edileceğini belirtmektedir.
- (210) VARTA tarafından mevcut yetkili satıcılarının tamamına e-posta ile gönderilmesi planlanan bilgilendirme metnine aşağıda yer verilmektedir:

“Sayın Yetkili Satıcımız,

Rekabet Kurulunun şirketimiz Varta Pilleri Ticaret Limited Şirketi hakkında verdiği ... tarih ve ... sayılı kararı uyarınca sizinle mevcut ticari ilişkilerimizi düzenleyen sözleşme, protokol vb. adlar altındaki yazılı veya sözlü tüm anlaşmalarda değişiklik yapılması zorunluluğu doğmuştur. Anılan Kurul kararının gereği olarak bu anlaşmalarda Türkiye içinde herhangi bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi ve dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapmanızı

doğrudan ya da dolaylı şekilde kısıtlayan bir sınırlama varsa bunların tamamı kaldırılmıştır. Benzer şekilde bu anlaşmaların herhangi birinde Türkiye içindeki bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi ve dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapmanızı doğrudan ya da dolaylı şekilde kısıtlayabilecek bir bölge ve/veya müşteri tanımları varsa bunlar da kaldırılmıştır. Kaldırılan bu hükümlerin tamamının yerini 'Varta ve/veya herhangi bir yetkili satıcısı Türkiye içinde herhangi bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi veya dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapabilir' hükmü almıştır. Varta, yeniden satıcıları ile arasındaki sözleşmelerde aksi anlama gelebilecek hükümler olup olmadığına bakılmaksızın Varta'nın Türkiye içinde yeniden satıcılarının herhangi bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi veya dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapmasını doğrudan ya da dolaylı şekilde kısıtlamayacağını taahhüt eder."

- (211) Kurum kayıtlarına 06.10.2025 tarih ve 74439 sayı ile intikal eden yazıda, kısa kararın tebliğinin ardından VARTA'nın yeni yetkili satıcılarla sözleşme imzalaması halinde yukarıda yer verilen metnin sözleşmelere doğrudan ya da ek olarak dâhil edileceği ve Kurumun talebi halinde tevsik edileceği belirtilmektedir. VARTA'nın yeni yetkili satıcısının kendisine ait tek tip bir sözleşmede değişiklik yapmak istememesi vb. sebeplerle yukarıdaki metnin sözleşmeye dâhil edilmesinin mümkün olmaması halinde VARTA'nın anılan metin hakkında ilgili yeniden satıcıya bilgilendirme yaptığına dair e-postayı talep edilmesi durumunda Kuruma tevsik etmek üzere kayıt altına alacağı ifade edilmektedir.
- (212) Dosya kapsamında tespit edilen bölge ve müşteri sınırlamaları ile internet satışlarının kısıtlanması şeklindeki rekabet sorunlarının giderilmesine yönelik olarak VARTA'nın mevcut yetkili satıcılarının tamamına gönderilmesi planlanan bilgilendirme metninin ilgili rekabet sorunlarını gidermeye elverişli ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu gerekçeleriyle kabul edilebileceği kanaatine ulaşılmıştır.

I.3.3.3. VARTA Tarafından İnternet Sayfasında Bilgilendirme Sunulması

- (213) Buna ek olarak Kurul tarafından verilen taahhüt kararının (kısa karar) tebliğinin ardından en geç iki hafta içinde VARTA tarafından en az bir ay süreyle yayında kalmak üzere "<https://www.varta-ag.com/tr/>" adresine konulacak ve konulduğu günü takip eden gün Kuruma tevsik edilecek bilgilendirme aşağıda yer almaktadır:

"Sayın Yetkili Satıcımız,

Rekabet Kurulunun şirketimiz Varta Pilleri Ticaret Limited Şirketi hakkında verdiği ... tarih ve ... sayılı kararı uyarınca sizinle mevcut ticari ilişkilerimizi düzenleyen sözleşme, protokol vb. adlar altındaki yazılı veya sözlü tüm anlaşmalarda değişiklik yapılması zorunluluğu doğmuştur. Anılan Kurul kararının gereği olarak bu anlaşmalarda Türkiye içinde herhangi bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi ve dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapmanızı doğrudan ya da dolaylı şekilde kısıtlayan bir sınırlama varsa bunların tamamı kaldırılmıştır. Benzer şekilde bu anlaşmaların herhangi birinde Türkiye içindeki bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi ve dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapmanızı doğrudan ya da dolaylı şekilde kısıtlayabilecek bir bölge ve/veya müşteri tanımları varsa bunlar da kaldırılmıştır. Kaldırılan bu hükümlerin tamamının yerini 'Varta ve/veya herhangi bir yetkili satıcısı Türkiye içinde herhangi bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi veya dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapabilir' hükmü almıştır. Varta, yeniden satıcıları ile arasındaki sözleşmelerde aksi anlama gelebilecek hükümler olup olmadığına bakılmaksızın Varta'nın Türkiye içinde yeniden satıcılarının herhangi bir bölge ve/veya müşteriye çevrim

içi veya dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapmasını doğrudan ya da dolaylı şekilde kısıtlamayacağını taahhüt eder.”

- (214) Bu kapsamda dosya kapsamında tespit edilen bölge ve müşteri sınırlamaları ile internet satışlarının kısıtlanması şeklindeki rekabet sorunlarının giderilmesine yönelik olarak yukarıda bir örneğine yer verilen metnin kamuoyuna açık bir şekilde internet sitesi üzerinden paylaşılmasının rekabet sorunlarını gidermeye elverişli ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu gerekçeleriyle kabul edilebileceği kanaatine ulaşılmıştır.

I.3.3.4. VARTA Tarafından Rekabet Uyum Eğitimi Verilmesi

- (215) VARTA tarafından iletilen Taahhüt Metninde yeniden satıcıların tamamına e-posta gönderilirken ilgili e-postada aynı zamanda yetkili satıcıların konuya ilişkin sorularının yanıtlanmasına da imkân verecek kısa bir rekabet hukuku eğitimi içeren, kısa kararın tebliğinden itibaren en geç 1 (bir) ay içinde düzenlenecek çevrim içi toplantı davetiyesinin de paylaşılacağı, söz konusu çevrim içi toplantının gerçekleştirilmesini müteakip toplantı katılımcılarına ilişkin bilginin de toplantının gerçekleştirildiği günü takip eden gün Kuruma ayrıca tevsik edileceği belirtilmiştir.
- (216) Buna ek olarak, kısa kararın tebliğinin ardından en geç 1 (bir) ay içinde VARTA çalışanlarına yönelik olarak yüz yüze veya çevrim içi bir rekabet hukuku eğitimi düzenleneceği ve eğitim katılımcılarına ilişkin bilginin ise eğitimin gerçekleştirildiği günü takip eden gün Kuruma tevsik edileceği ifade edilmiştir.
- (217) VARTA'nın rekabet hukuku farkındalığının artırılmasına yönelik yeniden satıcıları ile kısa bir rekabet hukuku eğitimini içeren bir toplantı düzenlemesine ve çalışanlarına rekabet hukuku eğitimi verilmesine ilişkin taahhütlerin, yukarıda yer verilen diğer taahhütlerle birlikte dosya kapsamında tespit edilen rekabet sorunlarını gidermeye elverişli ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu gerekçeleriyle kabul edilebileceği kanaatine ulaşılmıştır.

I.3.3.5. Sunulan Taahhütlerin Yerine Getirilme Yöntemi ve Süresi

- (218) Taahhüt Tebliği'nin 8. maddesinin ikinci fıkrasında *“Taahhüt metninde taahhülle giderilmesi amaçlanan rekabet sorunu, taahhüdün ne olduğu, ne zamandan başlanmak suretiyle yerine getirileceği, ne kadar süreyle ve ne şekilde uygulanacağı, uygulanmasında gözetilecek süreler, bu sürelerin hangi hallerde uzayabileceği, taahhüdün piyasaya etkisi, rekabet sorununu nasıl çözeceği, taahhüde uyumun nasıl izlenebileceği ve gerekli görülen diğer hususlar açıkça belirtilir.”* hükmüne yer verilmiştir. Sunulan taahhütlerin ne zamandan başlanmak suretiyle ve ne şekilde yerine getirileceği ile taahhütlere uyumun nasıl izlenebileceğinin ortaya konulabilmesi adına, VARTA tarafından sunulan taahhütlerin yerine getirilme yöntemi ve süresinin incelenmesi gerekmiştir.
- (219) VARTA tarafından sunulan taahhüt metninde aşağıdaki yükümlülüklerin yerine getirileceği taahhüt edilmiştir. Bu kapsamda;
- Yukarıdaki tabloda yer verilen 5 (beş) yeniden satıcı ile akdedilmiş sözleşmelerin ilgili hükümlerinde değişiklik yapılacağı,
 - Gelecekte VARTA ile sözleşme yapacak yeniden satıcıların kendilerine ait olan tek tip sözleşmede değişiklik yapmak istememesi vb. sebeplerle VARTA tarafından taahhüt edilen metnin sözleşmeye dâhil edilmesinin mümkün olmaması durumunda VARTA'nın anılan metin hakkında ilgili yeniden satıcıya bilgilendirme yaptığına dair e-postayı talebi hâlinde Kuruma tevsik etmek üzere kayıt altına alacağı,

- Kurul tarafından taahhütlerin kabulüne dair kısa kararın VARTA'ya tebliğini müteakip
 - En geç 2 (iki) hafta içinde tablodaki beş yetkili satıcının sözleşmelerinde değişikliklerin yapılacağı, ayrıca beş yetkili satıcıya bilgilendirme metninin gönderileceği ve gönderildiği günün ertesi günü Kuruma tevsik edileceği,
 - En geç 2 (iki) hafta içinde taahhütlere ilişkin bilgilendirici metnin en az bir ay süreyle kalmak üzere <https://www.varta-aq.com/tr/> adresine konulacağı ve konulduğu günü takip eden gün Kuruma tevsik edileceği,
 - En geç 2 (iki) hafta içinde yetkili satıcıların tamamına taahhüt edilen metnin e-posta ile gönderileceği ve bu e-postaların her birinin gönderildiği günü takip eden gün Kuruma tevsik edileceği,
 - İlgili e-postada aynı zamanda yetkili satıcıların konuya ilişkin sorularının yanıtlanmasına da imkan verecek kısa bir rekabet hukuku eğitimi içeren, kısa kararının tebliğinden itibaren en geç 1 (bir) ay içinde düzenlenecek çevrim içi toplantı davetiyesinin de paylaşılacağı ve söz konusu çevrim içi toplantının gerçekleştirilmesini müteakip toplantı katılımcılarına ilişkin bilginin de toplantının gerçekleştirildiği günü takip eden gün Kuruma ayrıca tevsik edileceği,
 - En geç 1 (bir) ay içinde VARTA çalışanlarına yönelik olarak yüz yüze veya çevrim içi bir rekabet hukuku eğitimi düzenleneceği ve eğitim katılımcılarına ilişkin bilginin eğitimin gerçekleştirildiği günü takip eden gün Kuruma tevsik edileceği

taahhüt edilmiştir.

(220) VARTA tarafından; taahhütlere ilişkin bilgilendirici metnin teşebbüsün internet sitesinde en az bir ay süreyle yayınlanmasına, tüm yeniden satıcılara konu ile ilgili bir bilgilendirme metni gönderilmesine, bu hususla ilgili kısa bir rekabet hukuku eğitimi içeren çevrim içi toplantının düzenlenmesine ve VARTA çalışanları için rekabet hukukuna uyum amaçlı eğitim planlanmasına ilişkin taahhütlerin de belirtilen süreler içerisinde gerçekleştirilerek Kurum kayıtlarına sunulmasının makul olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

(221) Yukarıda yer verilen sözleşme tadili ve rekabet uyum aksiyonu taahhütleri ile;

- Yeniden satıcılar ile akdedilen sözleşmelerin içerisinde yeniden satıcıların internet satışları da dâhil olmak üzere yapacakları pasif satışlar ile aktif ve pasif satış yapabileceği bölge ve müşteri gruplarına yönelik herhangi bir sınırlama bulunmadığının; dolayısıyla yeniden satıcıların herhangi bir bölge ya da müşteri grubu sınırlamasına ve internet satış kısıtına tabi olmaksızın, Türkiye çapında VARTA ürünlerinin satışını yapma hakkına sahip olduğu hususunun sözleşmelerde açıklığa kavuşturulacağı,
- Söz konusu hususlara VARTA'nın internet sitesinde ve VARTA tarafından tüm yeniden satıcılara gönderilecek bilgilendirme metninde de yer verileceği, dolayısıyla ilgili taahhüdün fiili durumda da anılan kısıtlamaların gerçekleşmesinin önüne geçilmesine yardımcı olacağı,
- VARTA yeniden satıcıları ile VARTA çalışanlarına verilecek rekabet hukuku eğitimleri vasıtasıyla yeniden satıcılar ile çalışanların rekabet hukuku farkındalığının artırılmasının ve rekabet ihlallerine ilişkin bilgi sahibi olmasının sağlanacağı

değerlendirilmiştir. Dolayısıyla sunulan taahhütlerin kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu ve dosya kapsamında tespit edilen rekabetçi sorunları gidermeye elverişli olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

I.4. Genel Değerlendirme

(222) Dosya kapsamında tespit edilen diğer iki rekabet sorununa yönelik VARTA'nın yeniden satıcılarına bölge ve müşteri sınırlamaları ve internet satışlarına müdahale eylemlerine ilişkin olarak teşebbüs tarafından sunulan taahhüt metninde yer alan;

- Sözleşmeleri VARTA'nın oluşturduğu beş yeniden satıcı bakımından sözleşmelere *"VARTA ve/veya herhangi bir yetkili satıcısı Türkiye içinde herhangi bir bölge ve/veya müşteriye çevrim içi veya dışı kanallardan aktif ve/veya pasif satış yapabilir"* şeklinde açık hükümler eklenmesi ve bilgilendirme metni gönderilmesi,
- Yeniden satıcılara bu hususta bilgilendirici yazının ve çevrim içi bir rekabet hukuku eğitimi toplantısı davetiyesinin de paylaşılacağı e-posta iletileri gönderilmesi,
- VARTA tarafından internet sitesinde bilgilendirme sunulması,
- VARTA çalışanlarına rekabet uyum eğitimleri verilmesi

şeklindeki taahhütlerin, dosya kapsamında tespit edilen rekabet karşıtı sorunları giderme hususunda elverişli olduğu, kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu anlaşıldığından kabul edilebileceği ve teşebbüs bakımından bağlayıcı hale getirilebileceği sonuçlarına varılmıştır.

J. SONUÇ

(223) Rekabet Kurulunun 13.03.2025 tarihli ve 25-10/226-M sayılı kararı uyarınca yürütülen soruşturma kapsamında;

1. Varta Pilleri Ticaret Ltd. Şti. tarafından bölge ve müşteri sınırlaması ile yeniden satıcılarının internet satışlarına müdahalede bulunmasına sebebiyet veren davranışlarına son verilmesine yönelik sunmuş olduğu ve Kurum kayıtlarına 06.10.2025 tarih ve 74439 sayı ile intikal eden Taahhüt Metninin, rekabet sorunlarıyla orantılı, bu sorunları gidermeye elverişli, kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olduğuna ve bağlayıcı hale getirilmesine,
2. Söz konusu taahhütler doğrultusunda yapılan değişikliklerin Rekabet Kurulunun kısa kararının tebliğinden itibaren;
 - En geç 2 (iki) hafta içinde Taahhüt Metninde anılan beş yeniden satıcının sözleşmelerinde değişikliklerin yapılarak ve bu yetkili satıcılara bilgilendirme metninin gönderilerek gönderildiği günün ertesi günü Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine,
 - En geç 2 (iki) hafta içinde VARTA'nın yetkili satıcılarının tamamına Taahhüt Metninde sunulan bilgilendirme metninin e-posta ile gönderilerek bu e-postaların her birinin gönderildiği günü takip eden gün Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine,
 - VARTA'nın yetkili satıcılarının tamamına Taahhüt Metninde sunulan bilgilendirme metninin gönderildiği ilgili e-postalarda aynı zamanda yetkili satıcıların konuya ilişkin sorularının yanıtlanmasına da imkân verecek kısa bir rekabet hukuku eğitimi içeren, kısa kararın tebliğinden itibaren en geç bir ay içinde düzenlenecek çevrim içi toplantı davetiyesinin de paylaşılarak söz

konusu çevrim içi toplantının gerçekleştirilmesini müteakip toplantı katılımcılarına ilişkin bilginin de toplantının gerçekleştirildiği günü takip eden gün Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine,

- En geç 2 (iki) hafta içinde VARTA tarafından en az bir ay süreyle yayında kalmak üzere “<https://www.varta-ag.com/tr/>” adresine bilgilendirmenin konularak konulduğu günü takip eden gün Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine,
- En geç 1 (bir) ay içinde VARTA çalışanlarına yönelik olarak yüz yüze veya çevrim içi bir rekabet hukuku eğitimi düzenlenerek eğitim katılımcılarına ilişkin bilginin eğitimin gerçekleştirildiği günü takip eden gün Rekabet Kurumuna tevsik edilmesine,

3. Bu çerçevede 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 43. maddesi uyarınca, Varta Pilleri Ticaret Ltd. Şti. hakkında yürütülmekte olan soruşturmanın, yeniden satıcıların satış yapacağı bölge/müşterilere yönelik getirilen bölge/müşteri kısıtlamasına ve yeniden satıcılarının internet satışlarına müdahalede bulunmasına ilişkin ihlal iddiası bakımından sonlandırılmasına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.