

Rekabet Kurumu Bakanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2023-4-042 (Soruşturma/Taahhüt/Muafiyet)
Karar Sayısı : 25-04/123-68
Karar Tarihi : 06.02.2025

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ayşe ERGEZEN, Cengiz ÇOLAK,
Rıdvan DURAN

B. RAPORTÖRLER: Esmâ AKSU, Rabia BALTACI, Furkan ŞENEL, Melike ER

C. İLGİLİ TARAF : - İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama AŞ
Temsilcileri: Av. Dr. İ. Yılmaz ASLAN, Av. Orhan ÜNAL,
Av. Dilay YEŞİLYAPRAK
Gazi Umur Paşa Sokak, Bimar Plaza 38/7-8 Balmumcu, 34349
Beşiktaş, İSTANBUL

D. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Gizlilik talebi bulunmaktadır

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Rekabet Kurulunun 04.07.2024 tarih ve 24-28/668-M sayılı kararı ile İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama AŞ hakkında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğine yönelik olarak yürütölen soruşturma kapsamında sunulan taahhüt metninin ve İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama AŞ'nin yetkili satıcılarıyla imzaladığı Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 6. maddesinin (a) bendinde yer alan rekabet etmeme yükümlölüğüne 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında muafiyet tanınması talebinin değerlendirilmesi.
- (2) **F. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 14.08.2023 tarih ve 41521 sayı ile intikal eden, 10.10.2023 tarih ve 43394 sayı ile ilave bilgi ve belgeler sunulan (.....) tarafından yapılan şikâyet başvurusunda özetle;
- İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama AŞ'nin (İNTEMA) Eczacıbaşı Holding bünyesinde inşaat malzemesi üretimi ve dağıtımı alanında faaliyet gösterdiği, Vitra ve Artema markalarının tek satıcısı konumunda olması nedeniyle tekel gücüne sahip olduğu,
 - İNTEMA'nın satış sisteminin; merkezi ve bölge müdürlüklerinin showroom mağazaları ve çevrim içi satış sistemleri, dağıtıcı büyük bayiler, küçük ve orta ölçekli münhasır bayiler, Vitra Karo Sanayi Ticaret AŞ'nin (VİTRA KARO) satış noktası olan mağazalar ile küçük ve orta ölçekli tali bayilerden¹ oluştuğu, (.....),
 - Başvuru sahibinin bağlantı şartlarını² sağlamasına rağmen hedef ciroyu gerçekleştirmesini engellemek amacıyla İNTEMA'nın müşteri ve bölge kısıtlamasında bulunmak suretiyle başvuru sahibine satış ve ciro kaybı yaşattığı ve

¹ Başvuruda bahsi geçen "tali bayi" ifadesinden bu satıcıların İNTEMA ile arasında direkt olarak sözleşmesel ilişki bulunmayan ikincil nitelikli perakende satıcı olduğu anlaşılmaktadır.

² Başvuruda bahsi geçen "bağlantı şartları" ifadesi yeniden satıcının prime hak kazanabilmesi için sağlaması gereken yıllık satış kotasıdır.

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesini ihlal ettiği,

- İNTEMA'nın piyasadaki gücü nedeniyle bayi ve tali bayilerine eşit davranmayarak bazı bayilerin zarar etmesine, bazı bayilerin ise haksız kazanç sağlamasına sebep olduğu ve 4054 sayılı Kanun kapsamında ayrımcılıkta bulunduğu,
- İNTEMA'nın bayilerinin satış yapamayacağı düzeyde indirim uygulayarak başvuru sahibinin 2023 yılı primlerini iptal ettiği, dağıtıcı bayileri şikayetçi (.....) ürün verilmemesi yönünde tembihlediği ve başvuru sahibiyle çalıştığına ilişkin tabelayı indirmesi karşılığında Karaköy franchise şubesine daha indirimli malzeme vermeyi teklif ettiği, bu kapsamda başvuru sahibini pazardan dışlamaya yönelik davranışlarda bulunmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği,
- İNTEMA tarafından sözleşmeli münhasır bayilerine, tali bayilerine ve Vitra satış noktası (VSN) olan mağazalara ayrı prim sisteminin uygulandığı, her yılın başında bayi ve tali bayilerin, bir önceki yıl yapmış oldukları satış ciroları üzerinden %(.....) büyüme hedefi koyulduğu, yeniden satıcıların prime hak kazanmalarını zorlaştırmak için kotalarının artırıldığı ve ön avans ödeme bağlantısı vermeye zorlandıkları ve istenilen meblağda ön avans ödemesinde bulunmayan bayi ve tali bayilere yıl boyunca satış yapılmış olsa bile prim verilmediği,
- İNTEMA'nın kendisine ait olan mağazalarda gerçekleştirdiği fiziksel satışlar ve çevrim içi satış yaptığı sanal mağazaları ile Decoverse Ev Dekorasyon AŞ (DECOVERSE), DSM Grup Danışmanlık İletişim ve Satış Tic. AŞ (TRENDYOL), D-Market Elektronik Hizmetler ve Tic. AŞ (HEPSİBURADA) ve Doğu Planet Elektronik Ticaret ve Bilişim Hizmetleri AŞ (N11) gibi çevrimiçi satış platformlarında bulunan mağazaları üzerinden gerçekleştirdiği internet satışlarında bayilerinin satış yapamayacağı düzeyde indirim uygulayarak haksız rekabette bulunduğu,
- İNTEMA tarafından, başvuru sahibince kontrol edilen banyotrendy.com adresli çevrim içi satış sayfasına yönelik olarak "banyotrendy", "banyo trendy", "banyotrendy.com" anahtar kelimelerine ilişkin Google arama motoruna paralı reklam vermek suretiyle başvuru sahibinden daha yüksek oranda indirimli ürün reklamı yapıldığı, bu şekilde başvuru sahibinin müşterilerinin İNTEMA çevrim içi satış sitelerine yönlendirildiği ve
- İNTEMA'nın yılın başında yazılı olarak tali bayilerine koşulları yerine getirmeleri halinde taahhüt ettikleri prim faturalarını yıl sonunda mali bilançolarda gider göstererek düşük vergi ödediği ve yıl içinde satış artırmaya yönelik ürün satış kampanyalarında indirimli ürün fiyatlarını münhasır bayilerine normal alış fiyatlarından fatura ettiği, böylece cirosunu ve mali bilanço verilerini yüksek göstererek borsada yatırımcıları zarara uğrattığı

ifade edilmiş ve İNTEMA'nın piyasada tekel ve kartel oluşturduğu belirtilerek gereğinin yapılması talep edilmiştir.

- (3) Yukarıda özetlenen başvuruya ilişkin hazırlanan 15.11.2023 tarih ve 2023-4-042/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu, Rekabet Kurulunun (Kurul) 23.11.2023 tarihli toplantısında görüşülerek İNTEMA hakkında 4054 sayılı Kanun'un 40. maddesinin birinci fıkrası uyarınca önaraştırma yapılmasına 23-54/1063-M sayı ile karar verilmiştir. Başkanlık Makamının 22.05.2024 tarih ve 89696 sayılı Olur'u uyarınca 28.05.2024 tarihinde başlatılan önaraştırma kapsamında, 28.05.2024 tarihinde İNTEMA'da yerinde inceleme gerçekleştirilmiş ve teşebbüsten bazı bilgi ve belgeler talep edilmiştir.

- (4) Talep edilen bilgi ve belgelere ilişkin İNTEMA tarafından gönderilen cevabi yazı 07.06.2024 tarih ve 52752 sayılı Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (5) Dosya kapsamında elde edilen bilgi ve belgeler kapsamında hazırlanan 26.06.2024 tarihli ve 2023-4-042/ÖA sayılı Öneri Raporu'nun görüşüldüğü 04.07.2024 tarihli Kurul toplantısında;

- İNTEMA'nın bayilik sözleşmelerinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğü ve tek elden alım yükümlülüğüne yönelik sözleşme hükümleri ile
- İNTEMA'nın yeniden satışa konu ürünlerin satış fiyatlarını belirlediği ve bayilerin ürün sunacağı bölge/yeniden satıcı/müşterilere ilişkin kısıtlamalarda bulunduğu şüphesi doğuran eylemlerinin

4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespitine yönelik olarak aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına 24-28/668-M sayılı karar verilmiştir.

- (6) Bu kapsamda 18.07.2024 tarih ve 92761 sayılı Soruşturma Bildirimi İNTEMA'ya elektronik olarak tebliğ edilmiş olup söz konusu bildirim İNTEMA tarafından 23.07.2024 tarihinde tebliğ edilmiştir. Bunun akabinde İNTEMA tarafından Kurum kayıtlarına 06.08.2024 tarih ve 54910 sayılı ile intikal eden dilekçe ile uzlaşma başvurusu yapılmış olup söz konusu başvuruda özetle; 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrası kapsamında; İNTEMA'nın yeniden satıcılarının satış fiyatlarına müdahale etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmiş olabileceği isnadı bakımından uzlaşma sürecinin başlatılması talep edilmiştir.

- (7) Bunun yanı sıra İNTEMA tarafından Kurum kayıtlarına 09.08.2024 tarih ve 55066 sayılı ile intikal eden bir diğer dilekçe ile taahhüt başvurusu yapılmış olup söz konusu başvuruda özetle; 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin üçüncü fıkrası kapsamında,

- İNTEMA'nın aktif/pasif ayrımı gözetmeksizin yeniden satıcıların satış yapacağı müşteri ve bölgelere yönelik kısıtlamalarda bulunmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmiş olabileceği ve
- İNTEMA'nın farklı bayilik statüsünde yer alan bayilerle imzaladığı bayilik sözleşmelerinde yer alan rekabet yasağı ile tek elden alım yükümlülüğüne ilişkin getirilen kısıtlamaların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilebileceği

hususundaki rekabet sorunlarını giderebilmek üzere taahhüt sunma sürecinin başlatılması talep edilmiştir. Başvuruda herhangi bir taahhüde yer verilmemiş olup yukarıda belirtildiği üzere yalnızca İNTEMA'nın taahhüt sunma talebinde bulunduğu ifade edilmiştir.

- (8) İNTEMA tarafından Kurum kayıtlarına intikal ettirilen taahhüt ve uzlaşma beyanlarına yönelik olarak 26.08.2024 tarih ve 2023-4-042/BN-01 sayılı Bilgi Notu hazırlanmıştır. Anılan Bilgi Notu Kurulun 28.08.2024 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 24-35/854-M sayılı ile;

- İNTEMA'nın bayilik sözleşmelerinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğü ile tek elden alım yükümlülüğüne ilişkin sözleşme hükümlerine ve bayilerin ürün sunacağı bölge/yeniden satıcı ve müşterilere ilişkin kısıtlamalarda bulunduğu şüphesi doğuran eylemlerine ilişkin taahhüt sunma talebinin kabulüne,
- İNTEMA'nın bayilerinin yeniden satış fiyatlarını belirleme eylemine ilişkin uzlaşma talebinin kabul edilerek uzlaşma görüşmelerine başlanmasına

karar verilmiştir.

- (9) Kurulun anılan kararı doğrultusunda 13.09.2024 tarihinde İNTEMA ile Kurum merkezinde taahhüt ve uzlaşma görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik'in (Uzlaşma Yönetmeliği) 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 İNTEMA yetkililerinin bilgi edinmesi sağlanmıştır. Uzlaşma görüşmesi sonrasında, idari para cezasının tespitinde dikkate alınması talep edilen hafifletici sebeplere ilişkin İNTEMA tarafından sunulan cevabi yazı, 02.09.2024 tarih ve 55774 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (10) Ayrıca Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Öncelikle Soruşturmalarda ve Soruşturmalarda Sunulacak Taahhütlere İlişkin Tebliğ'in (Taahhüt Tebliği) 6. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca ticari sırlar ve gizli bilgiler korunarak inceleme konusu olan yeniden satıcılarının faaliyetlerine yönelik bölge ve müşteri kısıtlaması getirilmesi ve bayilik sözleşmelerinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğü ile tek elden alım yükümlülüğüne ilişkin getirilen kısıtlamaların ortaya çıkardığı rekabet sorunları ve anılan rekabet sorunlarının tespitine dayanak teşkil eden bilgi ve belgelere ilişkin İNTEMA yetkililerinin bilgi edinmeleri sağlanmıştır.
- (11) Teşebbüs ile gerçekleştirilen toplantının ardından İNTEMA'nın yeniden satıcılarının faaliyetlerine yönelik bölge ve müşteri kısıtlaması getirmesine ve bayilik sözleşmelerinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğü ile tek elden alım yükümlülüğüne yönelik sözleşme hükümleri ve eylemlerinin yarattığı rekabet sorunlarının çözümü için hazırladığı taahhüt metni, 02.12.2024 tarih ve 59663 sayılı yazı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (12) Ayrıca İNTEMA tarafından Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 6/a maddesinde yer alan "Rekabet Etmeme Yükümlülüğü" düzenlemesine yönelik muafiyet değerlendirmesini içeren açıklamalar, 02.12.2024 tarih ve 59661 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (13) Yukarıda yer verilen süreç sonucunda İNTEMA'nın taahhüt başvurusu ve yetkili satıcılarıyla imzaladığı Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 6. maddesinin (a) bendinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğüne 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında muafiyet tanınması talebi kapsamında hazırlanan 04.02.2025 tarihli ve 2023-4-042/BN-03 sayılı Bilgi Notu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (14) **G. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Bilgi Notu'nda özetle;
- İNTEMA'nın yeniden satışa konu ürünlerin satış fiyatlarını belirlediğinin tespit edilmesi kapsamında sunulan uzlaşma başvurusuna ilişkin olarak;
 - a. İNTEMA'nın yeniden satışa konu ürünlerin satış fiyatlarını belirleyerek 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği gerekçesiyle anılan teşebbüse aynı Kanun'un 16. maddesi ile 27.12.2024 tarih ve 32765 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik hükümleri uyarınca nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en

yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan gayri safi gelirleri üzerinden idari para cezası uygulanması gerektiği,

b. Uzlaşma Yönetmeliği uyarınca İNTEMA'nın cezasında en az %10 en fazla %25 oranında indirim uygulanabileceği,

- İNTEMA'nın farklı bayilik sözleşmelerinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğü ve tek elden alım yükümlülüğüne yönelik sözleşme hükümleri ile bölge ve müşteri kısıtlamasına ilişkin kısıtlamaya dair eylemlerine ilişkin sunduğu taahhüt metni kapsamında;

a. İNTEMA tarafından müşteri ve bölge sınırlamasına sebebiyet veren davranışların son verilmesine ve Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nde yer alan rekabet etmeme ve Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi ile İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde yer alan tek elden alım yükümlülüğüne ilişkin rekabeti sınırlayıcı hükümlere yönelik sunulan taahhüt metninin bağlayıcı hale getirilebileceği,

b. Söz konusu taahhütler doğrultusunda yapılan değişikliklerin Kurulun kısa kararının tebliğinden itibaren 4 (ay) içinde Kuruma intikal edecek şekilde tevsik edilmesine karar verilebileceği,

c. Bu çerçevede 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesi uyarınca, İNTEMA hakkında yürütülmekte olan soruşturmanın, yeniden satıcıların ürün sunacağı bölge/yeniden satıcı/müşterilere ilişkin getirilen kısıtlamalar bakımından sonlandırılabilirliği,

d. 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesi uyarınca, İNTEMA hakkında yürütülmekte olan soruşturmanın, Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi kapsamında rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin hükümler ile getirilen kısıtlamalar ve Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi ile İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi kapsamında tek elden alım yükümlülüğüne ilişkin hükümler ile getirilen kısıtlamalar bakımından sonlandırılabilirliği,

- İNTEMA'nın yetkili satıcılarıyla imzaladığı Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 6. maddesinin (a) bendinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün ise 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamındaki bireysel muafiyetten faydalanabileceği,

ifade edilmiştir.

H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

H.1. YAPILAN İNCELEME VE TESPİTLER

H.1.1. İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama AŞ (İNTEMA)

- (15) 1978 yılında kurulmuş olan İNTEMA, Eczacıbaşı Yapı Ürünleri grubunda yer alan bir teşebbüs olup Türkiye pazarında ana faaliyet alanı olarak banyo ürünleri satışını gerçekleştirmektedir. Bu kapsamda İNTEMA, başta Vitra ve Artema markalı olmak üzere; seramik sağlık gereçleri, tamamlayıcı ürünler, armatürler, gömme rezervuarlar, banyo aksesuarları, banyo mobilyaları ve yıkanma alanı ürünlerinin üretimi, dağıtımı, satışı ve pazarlaması alanında faaliyet göstermektedir. Bunların yanı sıra İNTEMA tarafından, üçüncü kişilerce üretilen mutfak ürünlerinin (mutfak, mutfak tezgâhı, mutfak cihazları/ankastre ürünleri, eviye vb. ürünler) dağıtım, satış ve pazarlaması da yapılmaktadır.

- (16) Teşebbüs tarafından ayrıca sadece İNTEMA mağazaları³ ile sınırlı olmak üzere, Vitra Karo markalı seramik kaplama malzemeleri satışı da yapılmaktadır. İNTEMA'nın herhangi bir bağlı şirketi ya da iştiraki bulunmamaktadır. Öte yandan İNTEMA, Eczacıbaşı Yapı Ürünleri grubu bünyesindeki bir şirkettir. Eczacıbaşı Yapı Ürünleri grubu içerisinde yer alan Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. AŞ (EYAP)⁴ ile VİTRA KARO unvanlı teşebbüsler de yapı ürünleri grubunda faaliyet göstermektedir. EYAP; seramik sağlık gereçleri, armatür, küvet, duş tekneleri, tamamlayıcı ürünler, gömme rezervuarlar gibi ürünlerinin üretimi ve satışı alanında faaliyet göstermekte olup ağırlıklı olarak yurt dışına satış gerçekleştirmekte ve yurt içi satışlarını ise yalnızca grup şirketi olan İNTEMA'ya gerçekleştirmektedir. VİTRA KARO ise seramik kaplama malzemelerinin üretimi ve satışı alanında faaliyet göstermektedir. İNTEMA, EYAP ve VİTRA KARO ile aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer almaktadır.

H.1.2. İNTEMA'nın Bayilik ve Dağıtım Sistemi

- (17) İNTEMA ürünlerinin satış kanalını temel olarak bayi kanalı ve bayi dışı kanal oluşturmaktadır. Bayi kanalı ile İNTEMA, ürün gamında yer alan ürünlerin satışını farklı bayilik statülerine sahip bayileri aracılığıyla gerçekleştirmektedir. İNTEMA bayileri, İNTEMA'dan ayrı ve bağımsız tüzel kişiliğe sahip olup satın aldıkları malların satışı ve pazarlanması işlerini kendi nam ve hesaplarına yapmaktadır. Bayi dışı kanal ise Koçtaş Yapı Marketleri Ticaret AŞ (KOÇTAŞ), DECOVERSE gibi yapı marketlerin bulunduğu kanal olup bu teşebbüslerin İNTEMA ile arasında herhangi bir bayilik ilişkisi bulunmamaktadır.
- (18) İNTEMA ana faaliyet alanı olan ilgili banyo ürünlerinin satış ve dağıtımını Akdeniz, Batı Marmara, Doğu Marmara, Ege, Güney Doğu Anadolu, İç Anadolu ve Karadeniz olmak üzere yedi bölgede faaliyet gösteren yetkili satıcılar, Vitra Satış Noktaları (VSN), tali satıcılar⁵ gibi 3. kişiler üzerinden Türkiye genelinde gerçekleştirdiği gibi doğrudan kendisi tarafından açılmış olan perakende mağazaları (İNTEMA mağazaları) üzerinden de gerçekleştirmektedir. Özetle, İNTEMA'nın dağıtım sistemi içerisinde;
- Yetkili Satıcılar (Dağıtıcı Bayi),
 - Vitra Satış Noktaları (VSN),
 - Tali Satıcılar,
 - İNTEMA Mağazaları,
 - Yapı Marketler Kanalı ve
 - E-Ticaret Kanalı⁶

bulunmaktadır.

- (19) Söz konusu banyo ürünleri hem perakende olarak hem de toptan kanalda satılabilmektedir. Perakende satışlar genelde son kullanıcılara yönelik iken, toptan satış kanalı içerisinde yetkili satıcılar (dağıtıcı bayiler), tali bayiler, VSN ve yapı marketleri, ayrıca konut/site projeleri, şantiyeler, otel, hastane projelerine yapılan

³ Doğrudan İNTEMA tarafından açılan şubelerdir.

⁴ Seramik sağlık gereçleri, armatür, küvet, duş tekneleri, tamamlayıcı ürünler, gömme rezervuarlar gibi ürünlerinin üretimi ve yurt dışına satışı alanında faaliyet göstermektedir.

⁵ Tali satıcılar ile İNTEMA arasında bir sözleşme ilişkisi bulunmamaktadır.

⁶ Yetkili satıcılar, tali satıcılar ve VSN'ler hem kendi internet siteleri hem de e-ticaret platformları üzerinden tüm Türkiye çapında satış yapma hakkına sahiptir.

satışlar gibi görece büyük satışları kapsamına alan toplu işler ve projeler yer almaktadır.

- (20) İNTEMA çevrim içi satışlarını ise TRENDYOL, HEPSİBURADA, N11, Amazon Turkey Perakende Hizmetleri Limited Şirketi, DECOVERSE, Çiçeksepeti İnternet Hizmetleri AŞ, Beymen Perakende ve Tekstil Yatırımları AŞ, KOÇTAŞ platformları ve online.vitra.com.tr internet sitesi üzerinden "Vitra Online" unvanı ile gerçekleştirmektedir.
- (21) İNTEMA'nın 2021-2023 yıllarındaki toplam cirosunun dağıtım kanallarına göre dağılımına ise aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

Tablo-1: İNTEMA'nın 2021-2023 Yılları Arasında Elde Ettiği Cironun Yıllar İçinde Dağıtım Kanallarına Göre Dağılımı (TL)⁷

Yıl	Toptan Satış Kanalı*	Perakende Satış Kanalı (İNTEMA Mağazalar)	İnternet/Online Satış Kanalı	Toplam Ciro
2021	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2022	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
2023	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Cevabi Yazı				

- (22) Yukarıdaki tablodan, İNTEMA'nın 2021-2023 yıllarının tamamında elde ettiği cironun ağırlıklı olarak toptan satış kanalından oluştuğu görülmektedir.
- (23) İNTEMA'nın faaliyet gösterdiği pazarlarda elde ettiği cirolara ise aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

Tablo-2: İNTEMA'nın Faaliyet Gösterdiği Pazarlarda Her Bir Ürün Grubu Özelindeki Ciro Değerleri (TL)

Ürün Grubu	Toplam Ciro (TL)		
	2021	2022	2023
Armatürler	(.....)	(.....)	(.....)
Aksesuarlar	(.....)	(.....)	(.....)
Gömme Rezervuar /Paneller	(.....)	(.....)	(.....)
Seramik Sağlık Gereçleri	(.....)	(.....)	(.....)
Tamamlayıcı Ürünler	(.....)	(.....)	(.....)
Banyo Mobilyaları	(.....)	(.....)	(.....)
Yıkama Alanları	(.....)	(.....)	(.....)
Grup dışı alışı ve satışı yapılan diğer markalar ve üretici hizmet komisyonu ⁸	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Cevabi Yazı			

- (24) Yukarıda yer alan tabloya göre İNTEMA'nın 2021-2023 yılları arasında faaliyet gösterdiği pazarlarda elde ettiği cirolara bakıldığında İNTEMA'nın cirosunu ağırlıklı olarak armatür ürün grubu satışlarının oluşturduğu, bunu seramik sağlık gereçlerinin ve gömme rezervuar/panel ürün gruplarının takip ettiği görülmektedir.
- (25) Diğer yandan İNTEMA tarafından görece düşük seviyelerde olmak üzere (cironun yaklaşık %(.....)'ü seviyelerinde olacak şekilde), mutfak ürünlerinin dağıtım, satış ve pazarlanması alanında da faaliyet gösterilmekte olup mutfak ürünleri içerisinde; mutfak, mutfak tezgahı, mutfak cihazları/ankastre ürünlerin, eviye vb. ürünler bulunmaktadır.

⁷ Toptan satış kanalı içerisinde yetkili satıcı/ bayi, yapı market satışları bulunmaktadır.

⁸ Mutfak, yapı kimyasalları, karo, banyo harici ticari ürünler ve hizmetler, üretici hizmet komisyonu olarak belirtilmiştir.

Mutfak ürünleri genelde perakende kanalda satılmakta olup iş özelinde butik bir üretim yapıldığı için bitmiş ürün stoku tutulmamaktadır.

- (26) İNTEMA'nın satışını gerçekleştirdiği markalardan elde ettiği cirolara ise aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

Tablo-3: İNTEMA'nın Satışını Yaptığı Markalardan Elde Ettiği Ciro Tutarları (TL)

	2021	2022	2023
Vitra	(.....)	(.....)	(.....)
Artema	(.....)	(.....)	(.....)
Diğer Markalar (Burgbad, Norm, Normus, Punto, Sea, Selena vb.)	(.....)	(.....)	(.....)
Grup dışı alışı ve satışı yapılan diğer markalar ve üretici hizmet komisyonu ⁹	(.....)	(.....)	(.....)
Toplam	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: Cevabi Yazı			

- (27) Yukarıda yer alan tabloya göre İNTEMA'nın 2021-2023 yılları arasında toptan ve perakende kanalıyla satışını gerçekleştirdiği markalardan elde ettiği cirolara bakıldığında cirosunu ağırlıklı olarak Vitra markalı ürün satışlarının oluşturduğu, bunu Artema markalı ürünlerin takip ettiği görülmektedir.

H.1.2.1. Bayilik Sözleşmeleri

Yetkili Satıcılık Sözleşmesi

- Yetkili Satıcı Sözleşmesi ile bir münhasır dağıtım sistemi değil, franchise sistemine benzer özellikler taşıyan bir dağıtım sisteminin kurulduğu ifade edilmektedir. Nitekim Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin "Tanımlar" başlıklı 2. maddesinin (a) bendinde dağıtım sistemi, (.....TİCARİ SİR.....) şeklinde tanımlanmıştır.
- Sisteme dâhil olan bu yetkili satıcıların (dağıtıcı bayilerin) oluşturduğu yapı ise Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 2. maddesinin (c) bendinde "Yetkili Satıcılık Ağı" şeklinde tanımlanmıştır.
- Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin "Sözleşme'nin Süresi" başlıklı 4. maddesinde sözleşme süresinin (.....) olduğu düzenlenmiştir.
- Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 5. maddesinin "Temin Kaynakları" başlıklı (d) bendinde (.....TİCARİ SİR.....) düzenlemesinde açıkça ifade edildiği üzere yetkili satıcıların, Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'ne konu ürünleri İNTEMA'nın yanı sıra, İNTEMA satıcılık ağı mensubu diğer yetkili satıcılardan da satın alma hakkına sahip oldukları görülmektedir.
- Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin "Yetkili Satıcı Yükümlülükleri" başlıklı 6. maddesinin (a) bendinde (.....TİCARİ SİR.....) hükmü ile rakip markalı ürünlerin satışının yapılamadığı görülmektedir.
- Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin "Mağaza'nın Çalıştırılması" başlıklı 6. maddesinin (h) bendinde (.....TİCARİ SİR.....) düzenlenmesi yer almaktadır. İlgili düzenlemede yetkili satıcıların internet siteleri üzerinden ürünleri satma hakkının mevcut olduğu görülmektedir. Söz edildiği üzere; hem yetkili satıcıların internet

⁹ Mutfak, yapı kimyasalları, karo, banyo harici ticari ürünler ve hizmetler, üretici hizmet komisyonu.

sitelerini hem de üçüncü taraf e-ticaret platformlarını/pazar yerlerini kapsamakta olduğu belirtilmiştir¹⁰.

- Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin "Yetkili Satıcı Kanalı Uygulama Esas ve Koşulları" başlıklı 6. maddesinin (t) bendi uyarınca İNTEMA tarafından yetkili satıcılar ile "Yetkili Satıcı Kanalı Uygulama Esasları"nın paylaşılmakta olduğu ve yetkili satıcıların teşhir, tanıtım, tanzim ve satış ile ilgili konularda bu uygulama esaslarına uygun davranma yükümlülüğü olduğu belirtilmiştir. Ayrıca yetkili satıcılara verilebilecek teşviklerin/primlerin de ilgili uygulama esasları ile düzenlendiği ve duyurulduğu ifade edilmiştir.

İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi

- Sisteme dâhil olan bu yetkili satıcıların oluşturduğu yapı ise Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 2. maddesinin (a) bendinde "Bayilik Ağı Sistemi" şeklinde tanımlanmıştır.
- Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin "Sözleşme'nin Süresi" başlıklı 4. maddesinde sözleşme süresinin (.....) olduğu düzenlenmiştir.
- Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 6. maddesinin "Yetkili Satıcı'nın Hak ve Yükümlülükleri" başlıklı (a) bendinde "(....TİCARİ SIR.....)" düzenlemesinde açıkça ifade edildiği üzere yetkili satıcıların, sözleşme konusu ürünleri yalnızca İNTEMA'dan satın alma hakkına sahip oldukları ve rakip markalı ürünlerin satışını da yapamayacakları görülmektedir.

Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi

- Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin "Süre" başlıklı 3. maddesinde Sözleşme süresinin (.....) olduğu ve (.....) yıllık sürenin bitiminden bir ay öncesinde aksi kararlaştırılmazsa sözleşmenin bir defaya mahsus şekilde bir yıl süre ile yenileneceği düzenlenmiştir.
- Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin 5.1. maddesinde (.....) düzenlemesi ile VSN'lerin ürün alımlarının yalnızca yetkili satıcı/lar kanalıyla gerçekleştirildiği görülmektedir.
- Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin 5.2. maddesinde "(....TİCARİ SIR.....)" hükmü ile rakip markalı ürünlerin satışının yapılamadığı görülmektedir.
- Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin 7. maddesinde ifade edildiği üzere; VSN'nin internet siteleri üzerinden ürünleri satma hakkı mevcut olduğu ve sözleşme uyarınca internet sitesi tanımına; VSN'nin kendi internet sitesi ve/veya üçüncü taraf platformlar/pazar yerleri dâhil olduğu belirtilmiştir.

- (28) İNTEMA ile yetkili satıcılar arasında "Yetkili Satıcılık Sözleşmesi" ile "İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi" ve İNTEMA ile VSN'ler arasında ise "Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi" akdedilmektedir. İNTEMA tarafından "Yetkili Satıcılık Sözleşmesi" kapsamında yetkili satıcılara doğrudan ürün satışı yapılmakla birlikte, yetkili satıcılar birbirlerinden de ürün alımı yapabilmektedir. "İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi" kapsamında ise İNTEMA tarafından yetkili satıcılara doğrudan ürün satışı yapılmakla birlikte, yetkili satıcılar yalnızca İNTEMA'dan ürün alımı yapabilmektedir. İNTEMA ile VSN'ler arasında ise "Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi"

¹⁰ İlgili husus hakkında İNTEMA tarafından 30.04.2022 tarihinde yetkili satıcılara bilgilendirme yazılarının gönderildiği belirtilmiştir.

akdedilmekte olup imzalanan bu sözleşme kapsamında VSN'ler ürün ihtiyaçlarını yalnızca yetkili satıcılardan temin edebilmektedir.

Tablo-4: Her Üç Sözleşme Kapsamında Getirilen Rekabet Sınırlamaları

	Yetkili Satıcılık Sözleşmesi	İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi	Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi
Rekabet Etmeme Yükümlülüğü	VAR	VAR	VAR
Tek Elden Alım Yükümlülüğü	İNTEMA ve diğer Yetkili Satıcılardan	Yalnızca İNTEMA'dan	Yalnızca Yetkili Satıcıdan

- (29) Bununla birlikte yetkili satıcılar ve VSN'ler ile imzalanan sözleşme hükümlerinden anlaşılacağı üzere, yetkili satıcılar ile VSN'ler mağazalarında İNTEMA ürünleri haricinde rakip markaların ürünlerini satamamaktadır.
- (30) İNTEMA ile tali satıcılar arasında ise bir sözleşmesel ilişki kurulmamakta olup tali satıcılar ürün ihtiyaçlarını yetkili satıcılardan (dağıtıcı bayilerden), VSN'ler ve diğer tali satıcılardan temin edebilmektedir. Bununla birlikte tali bayiler İNTEMA markalı ürünlerin yanı sıra rakip markaların ürünlerini de satabilmektedir.
- (31) Yukarıda yer verilen sözleşmeler kapsamında yetkili satıcılar ile VSN'lere herhangi bir bölge ya da müşteri sınırlaması getirilmemiş olup yetkili satıcılar ile VSN'lerin Türkiye genelinde müşterilere (toplu iş ve projeler dâhil) ve tali satıcılara satış yapma hakkına sahip oldukları anlaşılmaktadır.
- (32) Bahse konu sözleşmelere ek olarak İNTEMA ile yetkili satıcılar, VSN'ler ve tali satıcılarla "Uygulama Esasları" isimli protokoller imzalanmaktadır. Söz konusu protokollerde temel olarak ilgili yeniden satıcının hak ve yükümlülüklerinden ve satıcının tabi olduğu prim sistemleri ve bu sistemlerin koşullarından bahsedilmektedir. Söz konusu teşvik ve prim sistemlerine aşağıda yer verilmektedir:

H.1.2.2. İNTEMA'nın Teşvik ve Prim Sistemi

- (33) İNTEMA tarafından satışı gerçekleştirilen ürünlerin daha çok tali noktaya, perakende müşteriye ulaşabilmesi adına yetkili satıcılar, VSN ve tali bayiler için hedefler karşılığı prim sistemleri uygulamaktadır. Yetkili satıcılar için İNTEMA'dan yapılan alımlar, tüm VSN ve tali bayilere olan satışlar, VSN ve tali bayilerin ise tüm yetkili satıcılardan yaptıkları alımlar hedeflendirilmekte olup karşılığında prim hak edişleri bulunmaktadır. Böylece ürünlerin bulunurluğunun artırılması, arzın sürekli ve kesintisiz devam etmesinin sağlanması; sahada penetrasyonun artırılmasının amaçlandığı belirtilmiştir.
- (34) Bahse konu prim içerikleri ise her bir bayi özelinde aşağıdaki gibidir:

Yetkili Satıcı (Dağıtıcı bayi):

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

Vitra Satış Noktası (VSN):

- (.....)

Tablo-5: Perakende Teşvik Primi (Kota Primi)

Barem	Prim Oranı
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)

- (.....)

Tablo-6: (.....)

Barem	Prim Oranı
(.....)	(.....)

Tali Bayiler:

- (.....)

Tablo-7: Tali Bayi Primi

Barem	Prim Oranı
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)
(.....)	(.....)

- (35) Özetle, İNTEMA tarafından söz konusu primlere ilişkin esasların her bir başlık altında ayrı ayrı düzenlendiği, yetkili satıcıların ürün satışı yaptıkları tali satıcı sayısı ve cirosu doğrultusunda prim almakta oldukları ve yetkili satıcıların satış yaptığı tali satıcı sayısı arttıkça ve cirosu yükseldikçe aldıkları primin de artacağı görülmektedir. Benzer şekilde VSN'lerin ve tali bayilerin de İNTEMA yetkili satıcılarından ürün satın alması halinde prime hak kazandığı anlaşılmaktadır. İNTEMA tarafından bu primlerin önemli bir kısmının satışları ve ciroyu arttırma, ayrıca müşteri memnuniyeti ile hizmet kalitesini yükseltme ve İNTEMA'ya yapılacak ödemelerin düzenli olmasını sağlama amacıyla düzenlendiği, bu nedenle yetkili satıcılar/VSN'ler ve tali bayiler tarafından ürünlerin belirli bölgelere ya da müşteri gruplarına satışının kısıtlanmadığı belirtilmiştir.

H.2. İlgili Pazar**H.2.1 Sektöre İlişkin Genel Bilgi**

- (36) Soruşturma kapsamında, yapı ürünleri grubunun içinde yer alan banyo ürünleri pazarında ürettiği ürünlerin hem perakende hem bayi kanalıyla dağıtım, satış ve pazarlaması faaliyetini yürüten İNTEMA'nın satışını gerçekleştirdiği ürünlere ve bu ürünlerin dağıtım kanallarına ilişkin bilgi verilmesi uygun görülmüştür.
- (37) Hakkında soruşturma yürütülen teşebbüs İNTEMA'nın faaliyetleri genel anlamıyla banyo ürünleri başlığı altında toplanabilecektir. İnşaat sektörünün bütünüleyicisi bir pazar olarak değerlendirilen banyo ürünleri:
- Seramik Sağlık Gereçleri: Lavabolar (çanak, etajerli, tezgah altı, tezgah üstü, monoblok), klozetler (yerden, asma, takım, seramik rezervuar, bideler, pisuvarlar, hela taşları vb.)
 - Tamamlayıcı Ürünler: Klozet iç takımları, klozet kapakları vb.
 - Armatürler: Musluk, batarya, stop valfi, duşlar vb.
 - Gömme Rezervuarlar: Asma klozet, hela taşı ve alçıpan vb.
 - Banyo Aksesuarları: Sabunluk, havluluk, raf vb.

- Banyo Mobilyaları: Lavabo dolabı, boy dolabı, ayna vb.
- Yıkama Alanı Ürünleri: Duş kanalı, duş teknesi, küvet vb.

gibi alt kırılımları içermektedir.

- (38) Bununla birlikte banyo ürünleri pazarının, kendi içerisinde daha çok sayıda alt segmente ayrılabilmesi de mümkündür. Nitekim bir banyo armatürünün; geleneksel açma kapamalı üretimi olduğu gibi, temassız yahut termostatik¹¹ versiyonları, yine ihtiyaçlara göre ankastre, duvar üstü, küvet gibi farklı türleri de bulunabilmektedir. Aynı şekilde bir rezervuarın; gömme, duvar önü, klozet üstü ve asma gibi farklı tipleri söz konusudur. Banyo ürünleri piyasası pek çok alt segment ve ürüne ayrılabilir olmakla birlikte, pazarın seramik sağlık gereçleri ile armatürler olarak iki ana ayrıma sahip olduğu söylenebilecektir¹².
- (39) Söz konusu banyo ürünleri hem perakende olarak hem de toptan kanalda satılabilmektedir. Perakende satışlar genelde son kullanıcılara yönelik iken, toptan satış kanalı içerisinde yetkili satıcılar, tali bayiler, Vitra satış noktaları ve yapı marketleri, ayrıca konut/site projeleri, şantiyeler, otel, hastane projelerine yapılan satışlar gibi görece büyük satışları kapsamına alan toplu işler ve projeler yer almaktadır.
- (40) Bu tür ürünlerde toplam satış içinde ihracatın önemli bir payının olduğu, armatür ve vanalarda ihracatın üretimin %40'ına yaklaştığı, seramik sağlık gereçlerinde bu oranın %25-35 oranında seyrettiği, yurtdışı satış ağlarının kurulduğu, yurtiçi satışlarda bölge müdürlüklerine bağlı ana bayi ve bayilerin bulunduğu ve satışların büyük çoğunluğunun bayilik ağları üzerinden gerçekleştiği, yapı marketlerin pazardaki payının bayi kanalıyla faaliyet gösteren üretici teşebbüslere kıyasla daha düşük seviyede seyrettiği hususları tespit edilmiştir¹³.
- (41) Türkiye banyo ürünleri piyasasında faaliyet gösteren çok sayıda üretici teşebbüs ve ithal marka mevcuttur. Banyo ürünleri açısından İNTEMA'nın Türkiye pazarında başlıca rakipleri; Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik San. AŞ (KALE), Elmor Tesisat Malzemesi Tic. AŞ (ECA-SEREL), Duravit Yapı Ürünleri San. ve Tic. AŞ (DURAVİT), Grohe İç ve Dış Ticaret AŞ (GROHE), Hansgrohe Armatür Ltd. Şti (HANSGROHE), Çanakçılar Seramik San. ve Tic. AŞ (CREAVİT), Heriş Seramik ve Tur. San. AŞ (HERİŞ SERAMİK), Bien Yapı Ürünleri San. Tur. ve Tic. AŞ (BİEN), İdevit Seramik Sıhhi Tesisat Malz. San. ve Tic. AŞ (İDEVİT), Sanikey Seramik Sağlık Gereçleri San. Tic. AŞ (BOCCİNİ), Ece Holding AŞ (ECE), Alvit-Bartın Seramik San. ve Tic. AŞ, Ece Armatür San. Tic. AŞ (NEWARC), Turkuaz Seramik AŞ (TURKUAZ) ve Ece Banyo Gereçleri Sanayi ve Ticaret AŞ (ECE BANYO) olup pazarda faaliyet gösteren daha birçok yerli ve yabancı oyuncu mevcuttur. Duravit, Grohe gibi markalar Türkiye'ye ithal edilmekteyken, Vitra, ECA ve Creavit gibi markalar yerli olarak üretilmektedir.
- (42) Banyo ürünleri piyasası pek çok alt segment ve ürüne ayrılabilir olmakla birlikte, bu ürünlerden seramik sağlık gereçleri, armatür ürün grupları ve gömme rezervuar satışları İNTEMA'nın cirosunun çok büyük bir bölümünü oluşturduğundan, aşağıdaki tablolarda bu ürün grupları özelinde 2023 yılına ilişkin İNTEMA'nın ve rakiplerinin pazar paylarına yer verilmektedir:

¹¹ Armatürden akan suyun ani sıcaklık değişimlerini önleyerek ısı kontrolü sağlar.

¹² Kurulun 13.02.2020 tarih ve 20-10/100-58 sayılı kararı.

¹³ Tesisat İnşaat malzemeleri Federasyonu Sektör Araştırma Raporu, 2016 (Erişim Tarihi 15.06.2024)

Tablo-8: Seramik Sağlık Gereçleri Pazar Payları (%) (2023)¹⁴

Firma İsmi	Seramik Sağlık Gereçleri (Ciro)	Seramik Sağlık Gereçleri (Adet)
İNTEMA	(.....)	(.....)
ECA-SEREL	(.....)	(.....)
KALE	(.....)	(.....)
CREAVİT	(.....)	(.....)
TURKUAZ	(.....)	(.....)
Diğer ¹⁵	(.....)	(.....)
Toplam	100,0	100,0
Kaynak: Cevabi Yazı		

Tablo-9: Armatür Pazar Payları (%) (2023)¹⁶

Firma İsmi	Armatür (Ciro)	Armatür (Adet)
ECA-SEREL	(.....)	(.....)
İNTEMA	(.....)	(.....)
NEWARC	(.....)	(.....)
HANSGROHE	(.....)	(.....)
GROHE	(.....)	(.....)
Diğer ¹⁷	(.....)	(.....)
Toplam	100,0	100,0
Kaynak: Cevabi Yazı		

Tablo-10: Gömme Rezervuar Pazar Payları (%) (2023)¹⁸

Firma İsmi	Gömme Rezervuar (Ciro)	Gömme Rezervuar (Adet)
İNTEMA	(.....)	(.....)
ECA-SEREL	(.....)	(.....)
KALE	(.....)	(.....)
CREAVİT	(.....)	(.....)
GEBERİT	(.....)	(.....)
Diğer ¹⁹	(.....)	(.....)
Toplam	100,0	100,0
Kaynak: Cevabi Yazı		

- (43) Yukarıdaki tablolar karşılaştırıldığında, İNTEMA'nın seramik sağlık gereçleri ve gömme rezervuar ürün gruplarında adet ve ciro bazında pazarda birinci sırada olduğu, armatür ürün grubu pazarında ise ikinci sırada bulunduğu, ECA-SEREL'in ise ciro bazında %(.....); adet bazında ise (.....)'lık pazar payı ile armatür ürünlerinde pazar lideri olduğu görülmektedir. Banyo ürünlerine yönelik pazar payı verileri incelendiğinde, İNTEMA'nın pazarda güçlü bir konuma sahip olduğu, ECA-SEREL, KALE, CREAVİT, TURKUAZ, NEWARC, HANSGROHE ve GROHE gibi önemli rakiplerin de pazarda faaliyet gösterdiği görülmektedir. Ayrıca her bir banyo ürünü kırılımında pazar payı %1'in altında olan çok sayıda teşebbüs de bulunmaktadır. Örneğin, banyo mobilyaları alt ürün grubunda mobilyacılar, marangozlar gibi sayısız oyuncu faaliyet göstermektedir.
- (44) Mutfak ürünleri açısından ise İNTEMA'nın pazar payı ihmal edilebilecek kadar düşük seviyelerde (%(.....)) seyretmekte olup İNTEMA tarafından pazar ve rakiplerin pazar paylarının istikrarlı şekilde takip edilemediği ya da bir raporlama hizmeti alınmadığı

¹⁴ Gfk Araştırma Hizmetleri AŞ (Growth from Knowledge, GFK) 2023 yılı raporu kaynak alınmıştır.

¹⁵ Türkiye'de banyo ürünleri piyasasının faaliyet gösteren ve pazar payı %1'in altında 40 adet teşebbüs veya markanın pazar payını belirtmektedir.

¹⁶ GFK 2023 yılı raporu kaynak alınmıştır.

¹⁷ Türkiye'de banyo ürünleri pazarında faaliyet gösteren ve pazar payı %1'in altında 40 adet teşebbüs veya markanın bulunduğu belirtilmektedir.

¹⁸ GFK 2023 yılı raporu kaynak alınmıştır.

¹⁹ Türkiye'de banyo ürünleri piyasasının faaliyet gösteren ve pazar payı %1'in altında 40 adet teşebbüs veya markanın pazar payını belirtmektedir.

belirtilmiştir. Bununla birlikte pazarda faaliyet gösteren çok sayıda irili ufaklı teşebbüs/marka mevcut olduğundan pazarın parçalı ve rekabetçi bir yapıya sahip olduğu ifade edilmiştir.

- (45) Seramik kaplama malzemeleri ve seramik sağlık gereçleri ürünleri pazarındaki oyuncular ile bunların pazar paylarının incelendiği 01.06.2016 tarih ve 16-19/318-145 sayılı kararda da, sözü edilen alanlarda çok sayıda oyuncu olduğu, söz konusu oyuncuların birbirlerinin önemli rakipleri olduğu değerlendirilmiştir. GFK verileri kapsamında banyo ürünleri açısından Türkiye pazarında ürün grubu özelinde İNTEMA'nın başlıca rakipleri şu şekilde özetlenebilecektir;

- Seramik Sağlık Gereçleri-Tamamlayıcı Ürünler: KALE, ECA-SEREL, CREAMİT, TURKUVAZ, ECE, BOCCHI, DURAVİT
- Armatür-Banyo Aksesuarları: ECA-SEREL, KALE, NEWARC, ADELL, GPD, GROHE, HANSGROHE, TEMA, NSK
- Gömme Rezervuar: KALE, ECA-SEREL, CREAMİT, TURKUVAZ, GEBERİT, BOCCHI, ECE
- Banyo Mobilyası: ORKA, KALE, DURAVİT
- Yıkama Alanı: HÜPPE, KABİNET

- (46) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda belirtilmesi gereken diğer bir husus pazarın karmaşık yapısıdır. Pazar çok sayıda oyuncu içerdiği gibi, her bir oyuncunun çeşitli segmentlere hitap eden, diğer deyişle temel olarak kalite ve fiyat bazında değişiklik gösteren birden fazla markası bulunmakta, söz konusu markalar ise çok sayıda ve özellikle ürün ihtiva etmektedir.

- (47) Banyo ürünleri alanında faaliyet gösteren teşebbüsler, yıllık olarak belirledikleri liste fiyatlarını yılın başında kendi internet sitelerinde yayımlamakta, ayrıca bu listeleri kendi ürünlerini satan bayilere de göndermektedir. Bu sayede rakip firmalar birbirlerine ait ürün çeşitlerine, bunların özelliklerine ve fiyat listelerine kolaylıkla ulaşabilmektedir. Söz konusu fiyat listeleri bayilerin ve müşterilerin fiyatlar konusunda bilgi sahibi olmasına, bu sayede farklı markaların ürünlerine yönelik fiyat karşılaştırması yapabilmesine imkân vermektedir.

H.2.2. İlgili Ürün Pazarı

- (48) İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'da (Kılavuz) belirli bir ürün veya hizmetin tüketici gözünde, niteliği, fiyatı ve kullanım amacı dikkate alınarak ilgili ürün pazarı tanımlanmasına gidilebileceği ifade edilmektedir. Ayrıca Kılavuz'da yalnızca ürün/hizmet odaklı bir bakış sergilenmemekte bunların yanı sıra tanımlanacak ilgili ürün pazarını etkileyen veya etkileyebilecek diğer unsurların da değerlendirmeye dâhil edilebileceği ifade edilmektedir.
- (49) İlgili ürün pazarı, belirli bir ürün ile tüketici gözünde fiyatı, kullanım amaçları ve nitelikleri bakımından benzer olan ürünlerden oluşmaktadır. Pazarın tanımlanması ile ilgili ürün pazarında birbirine rakip/rekabet halinde olan veya rakiplik olasılığı bulunan teşebbüsler ile rekabetin koşulları ortaya konmaktadır. Pazar tanımıyla ayrıca, teşebbüslerin birbirinden bağımsız hareket edebilme yetenekleri, etkin rekabetin kapsamı ile teşebbüslerin davranış sınırları belirlenebilmektedir.
- (50) Soruşturma kapsamında İNTEMA'nın banyo ürünlerini ürettiği; bu itibarla anılan sınıflandırmalardan banyo ürünlerinin esas alınabileceği değerlendirilmektedir. Yapı ürünleri grubunda yer alan banyo ürünleri; seramik sağlık gereçleri, tamamlayıcı

ürünler, armatürler, gömme rezervuarlar, banyo aksesuarları, banyo mobilyaları ve yıkanma alanı ürünlerinden oluşmaktadır.

(51) Banyo ürünleri;

- *seramik sağlık gereçleri ürün grubu*; lavabolar (çanak, etajerli, tezgah altı, tezgah üstü, monoblok), klozetler (yerden, asma, takım, seramik rezervuar, bideler, pisuvarlar, hela taşları vb.),
- *tamamlayıcı ürünler*; klozet iç takımları, klozet kapakları vb.,
- *armatürler*; musluk, batarya, stop valfi, duşlar vb.;
- *gömme rezervuarlar* asma klozet, hela taşı ve alçıpan vb.,
- *banyo aksesuarları*; sabunluk, havluluk, raf vb.,
- *banyo mobilyaları*; lavabo dolabı, boy dolabı, ayna vb. ve
- *yıkanma alanı ürünleri*; ise duş kanalı, duş teknesi, küvet vb.

şeklinde kendi içerisinde de alt gruplara ayrılmaktadır.

(52) Yukarıda ismi geçen her bir ürün grubu, diğer ürün gruplarından ayrılmaktadır. Ayrıca bu ürünler, kendi içerisinde de kullanım özellikleri açısından birçok alt segmente ayrılabilir. Örneğin armatürler tasarruflu, ergonomik, zaman ayarlı, termostatik²⁰, fotoselli²¹; bir rezervuar gömme, duvar öne, klozet üstü ve asma gibi farklı türlere ayrılabilir. Anılan ürünler ilgili ürün pazarı değerlendirmesinde banyo ürünleri ana başlığının altında seramik sağlık gereçleri, tamamlayıcı ürünler, armatürler, gömme rezervuarlar, banyo aksesuarları, banyo mobilyaları ve yıkanma alanı ürünleri gibi alt başlıklar halinde incelenebileceği gibi her bir alt ürün kırılımı özelinde de pazar tanımına gidilebilecektir. Bu kapsamda ilgili ürün pazarı değerlendirmesinde hangi ayrıma gidileceğinin tespiti için ürünlerin başta tüketici gözünde nitelikleri, kullanım amaçları ve fiyatları açısından benzer olmaları ve birbirleriyle ikame olup olmadığı belirlenmelidir.

(53) Öncelikle yukarıda anılan ürünlerin nitelik ve kullanım amaçları ile fiyat bakımından farklılaştığı açıktır. Başka bir deyişle her bir banyo ürünü, kullanım amacı açısından ikame edilemeyecek şekilde bir diğerinden ayrılmaktadır. Ürün grupları içerisinde yer alan ürünler ise tüketiciler için farklı özelliklere sahip olduğu gibi farklı amaçlar için de kullanılmaktadır. Örnek vermek gerekirse, “armatür” talep eden bir tüketici fiyat düzeyine bakarak “gömme rezervuar” talep etmeyecek veya “lavabo” satın almak isteyen tüketici “klozet” talep etmeyecektir.

(54) Buradan hareketle hem söz konusu ürün grupları arasında hem de ürün grupları içindeki ürünler arasında ikame ilişkisi söz konusu olmamakta, bu ürünler tüketicilerin kullanım amaçları ve ürünün niteliği bakımından birbirinden ayrılmaktadır.

(55) Yukarıda yer verilen bilgiler kapsamda ilgili ürün pazarının “seramik sağlık gereçleri”, “tamamlayıcı ürünler”, “armatürler”, “gömme rezervuarlar”, “banyo aksesuarları” ve “banyo mobilyaları” ve “yıkanma alanı” vb. şeklinde her bir ürün grubu bazında tanımlanabileceği gibi ürünlerin her bir ürün grubu içerisinde de “lavabolar”, “klozetler”, “musluk”, “batarya” gibi alt segmentlere ayrılarak tanımlanabilmesi mümkündür. Dolayısıyla, mevcut dosya bakımından ilgili ürün pazarı “seramik sağlık gereçleri

²⁰ Armatürden akan suyun ani sıcaklık değişimlerini önleyerek ısı kontrolü sağlar.

²¹ Açma-kapama özelliğini üzerindeki sensörlerle sağlayan armatür türü.

pazarı”, “armatürler”, “gömme rezervuarlar” ve “mutfak ürünleri” pazarları olarak belirlenmiştir.

H.2.3. İlgili Coğrafi Pazar

- (56) İlgili coğrafi pazar belirlenirken, ilgili mal ve hizmetlerin özellikleri ile tüketici tercihleri bakımından giriş engellerinin, ilgili bölge ile komşu bölgeler arasında teşebbüslerin pazar payları veya mal ve hizmetlerin fiyatları bakımından hissedilir bir farklılığın olup olmadığı gibi unsurlar dikkate alınmaktadır. İNTEMA, yapı malzemesi sektöründeki faaliyetlerini hem yurtiçinde hem de yurtdışında yürütmektedir. Diğer taraftan, dosya kapsamında yer alan bilgi ve belgelerden, İNTEMA tarafından yürütülen faaliyetlerin ülke çapında gerçekleştirildiği ve bu faaliyetlerin rekabet koşullarında bölgeler bazında belirgin farklılık göstermediği anlaşılmaktadır.
- (57) Bu kapsamda inceleme 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 pazar “Türkiye” olarak belirlenmiştir.

H.3. Yerinde İncelemeler Kapsamında Elde Edilen Belgeler

H.3.1. Bölge-Müşteri Kısıtlamasına İlişkin Bulgular

Bulgu-1

- (58) 28.05.2024 tarihinde yapılan yerinde incelemede İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....)’nın bilgisayarından elde edilen ve 26.07.2018 ile 30.07.2018 tarihlerinde geçen “RE: Toplu İş / Teşhir İşaretleme Çalışması” konulu İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....), EYAP Satış Geliştirme Sorumlu Uzmanı (.....) ile İNTEMA Tali Kanal Yöneticisi (.....)²² arasındaki e-posta silsilesinin içeriği aşağıdaki gibidir:

26.07.2018, (.....)

“Merhaba,

2018 1. Dönem Tali prim ve kampanyaları için ekteki dosya üzerindeki en son sütuna toplu iş ve teşhir olan faturalar için X koyarak yarın akşama kadar iletmenizi bekliyorum.

Yapacağınız işaretleme prim hesaplamalarını etkileyeceği için çalışmanın doğru ve eksiksiz bir biçimde yapılması çok önemli, bu yüzden çok dikkatli olmanızı rica ediyorum.

Raporda sıfır iskontolu görünen ürünlerde işaretleme yapmayı unutmayın. Bu ürünleri miktar, net fiyat ve birim fiyatları üzerinden değerlendirerek işaretleme yapabilirsiniz.

ÖNEMLİ NOT:

Bu dosyada kesinlikle hiçbir değişiklik, satır silme, sütun ekleme, dosyayı bölüp tekrar birleştirme gibi bir işlem yapılmamalı.

Alış belge türü ile taliye satılan bir ürün geri alındı ise, onlar direk iade olarak kabul edilecek. Teşekkürler,”

30.07.2018, (.....)

(.....) selam

Bölge dışı alımlar prim dışı olduğu için işaretleme yapmadım

²² İNTEMA’dan gelen 07.06.2024 tarih ve 52752 sayılı cevabi yazıda e- posta silsilesinde yer alan (.....)’in İNTEMA Tali Kanal Yöneticisi olduğu belirtilmiştir.

Bilgine.

Ek:Copy of Toplu İş Çalışması Banyo – (.....).xlsx ”

Bulgu-3

- (59) 28.05.2024 tarihinde İNTEMA’da yapılan yerinde incelemede İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....)’in mobil cihazında bulunan “*Bati Imparatorlugu* 🦊²³” isimli WhatsApp grubundan elde edilen, İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....), “(.....)” olarak kayıtlı İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....)ve “(.....)” olarak kayıtlı İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....)²⁴ arasındaki 13.12.2021 tarihli WhatsApp yazışmasının içeriği aşağıdaki gibidir:

13.12.2021

“(.....): Arkadaşlar Selam

(.....): Akplas A.ş Çerkezköy fabrika için Er Yapı teklif verdi

(.....): (.....) da haberi var

(.....): Bayilerden gelirse bilginiz olsun

(.....): Ona göre beraber ilerleyelim

(.....): Aynı şekilde aspera altunizade için Keskin Yapı bugün teklif verecek bilginiz olsun. Bayilerden gelirse size haberleşelim

(.....): [“Ona göre beraber ilerleyelim ” mesajı alıntılanmıştır.] 👍

(.....): [“ Akplas A.ş Çerkezköy fabrika için Er Yapı teklif verdi” mesajı alıntılanmıştır.] 👍

Bulgu-6²⁵

- (60) İNTEMA Marmara Bölgesi Satış Müdürü (.....) tarafından BETA çalışanı (.....)’a gönderilen 05.01.2023 tarihli Whatsapp yazışmasının içeriği aşağıdaki gibidir:

05.01.2023

(.....): “(.....) selam, er yapıya portal acmissiniz. Boyle birsey istemiyorum, kaç kere konuştuk, sen sözler verdin hic birini tutmadın, bununla beraber benim vsn me gidip portal aciyorsunuz. Adamin neden baglanti veriyorsun vs diyede yorum yapıyor.”

²³ İNTEMA’dan gelen 07.06.2024 tarih ve 52752 sayılı cevabi yazıda “(.....)🦊” isimli WhatsApp grubu katılımcılarının ünvanlarıyla birlikte; İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....), İNTEMA Batı Marmara Bölge Müdürü (.....), İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....), İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....), Duru Lojistik AŞ Satış Görevlisi (.....), EYAP Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....), İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....), İNTEMA Dağıtım Kanalları Satış Sorumlusu (.....) ve İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....) isimli şirket çalışanlarından oluştuğu belirtilmiştir..

²⁴ İNTEMA’dan gelen 07.06.2024 tarih ve 52752 sayılı cevabi yazıda “(.....)” olarak kayıtlı kişinin İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....) olduğu belirtilmiştir.

²⁵ Söz konusu bulgu şikayetçi (.....) tarafından gönderilmiştir.

(.....): [iletildi]



(.....): “Adamin er yapiya gitmiş.”

(.....): “Adi (.....).”

Bulgu-7²⁶

- (61) İNTEMA Marmara Bölgesi Satış Müdürü (.....) ile BETA çalışanı (.....) arasında gerçekleşen 01.02.2023 tarihli Whatsapp yazışmasının içeriği aşağıdaki gibidir:

01.02.2023

(.....):



(.....): “Mal Zirve’den alındı ve Zirve’nin deposundan İzmir’e sevk edildi. Faturalar incelenebilir. Malın Kime satıldığını da biliyoruz. Ayrıca bugün 2 tir başka bir bayiden de İzmir’e malzeme yola çıktı.”

(.....): “Umt yapıya mal satan tali ile çalışmayı durduruyorum. Birkaç tane noktamız var hepsine söyledik. Geçen hafta (.....) iletişimleri yapmaya başladı.”

Bulgu-8

- (62) 28.05.2024 tarihinde yapılan yerinde incelemede İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....)’nın bilgisayarından elde edilen ve 12.03.2024-18.03.2024 tarihleri arasında “RE:(.....) FETHİYE TOPLU İŞİ HAKKINDA” konulu, İNTEMA DAĞITIM Kanalları Satış Müdürü (.....), İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış

²⁶ Söz konusu bulgu şikayetçi (.....) tarafından gönderilmiştir.

Sorumlusu (.....) ile İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....) arasında geçen ve bilgisinde İNTEMA Batı Marmara Bölge Müdürü (.....) ile İNTEMA Ege Bölge Müdürü (.....) bulunduğu e-posta silsilesinin içeriği aşağıdaki gibidir :

12.03.2024, (.....)

“(.....) selam,

Fethiye bölgesinde takip ettiğimiz (.....) projesine aşağıdaki ilettiğim ürün listesi için toplu iş fiyatı verilmiş.

Bu listeyi bayi deposundan satmak üzere biz oluşturduk. Bizden habersiz bölge dışı toplu iş fiyatı verildiği için bayi zor durumda kaldı.

Bizim bölgemize haberimiz olmadan toplu iş fiyatı nasıl verilmiş olabilir?

Konu ile ilgili dönüş yapabilir misin?

İyi çalışmalar.”

12.03.2024,(.....)

“(.....) selam

Bu teklifte mugla - fethiye açıklaması var mıydı?

Nasıl onayladık. Bilgi alabilir miyim.”

(...)

15.03.2024,(.....)“Abi selam,

Konu açıkladığım gibidir. (.....) devamlı çalıştığımız müşterimiz, devlet ihaleleri alan Eskişehir bayimiz ile de ilişki geliştirmiş firma, İstanbul Reşadiye de yakın zamanda 2,5 mio yakın sipariş aldık bölgemiz dışındaki işleri ilgili bölgelere paylaşıyoruz. Zaten daha önceki bir işinde de Ege bölgeye paslamıştık. Gelen talep bayi üzerinden ilave olarak kayıt açıldığı için detayına inilmedi il veya bölge belirtilmemiş bu sebepten değerlendirilmesini yaptık geçilmiş bir siparişte yok onu da belirtmiş olalım.”

18.03.2024,(.....)“Selam

Evdema’da (.....) de parça parça yüklü bir toplu iş talebi vardı.

Bunu nasıl yöneteceksiniz. Bana bilgi verir misiniz”

18.03.2024,(.....)“Selam müdürüm,

Şuan için işlerin bir kısmı siparişe çevrildi bir kısmının da süreci devam ediyor ay sonuna kadar sonuçlandırmış oluruz anlaşmaya vardığımız koşullarda barter a dönen işler oldu bayiye gerekli işlerde iyileştirme yapıldı bunun yanında vade koşulu iyileştirmesi istenildi onun için ilk etapta M060 dedik ancak sipariş girişi tekrar kapımızı çalacaklardır.”

18.03.2024,(.....)“Nasıl yaptığımızı detaylı anlatırsanız sevinirim.

Masa üstünde onaylanan işler ayağımıza dolanıyor sonradan.”

18.03.2024,(.....)“Çalıştığımız bir tablomuz var diğer arkadaşlarımızla son haline getirir paylaşımını yaparız müdürüm”

Bulgu-9

- (63) 28.05.2024 tarihinde yapılan yerinde incelemede İNTEMA Dağıtım Kanalları Satış Sorumlusu (.....)’ın bilgisayarından elde edilen ve 27.04.2024-09.05.2024 tarihleri arasında geçen “Re: TEKLİF İSTEĞİ HK. SİMTAŞ” konulu, İNTEMA yeniden satıcısı (VSN) SİMTAŞ yetkilisi (.....), İNTEMA Batı Marmara Bölge Müdürü (.....), İNTEMA

Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....) ile İNTEMA Dağıtım Kanalları Satış Sorumlusu (.....) arasında geçen e-posta silsilesinin içeriği aşağıdaki gibidir:

27.04.2024, (.....)

“(.....) bey merhaba, Libya’da yer alan projemiz için müşterimizden böyle bir istek geldi, fiyat ve termin²⁷ konusunda teklif rica ederiz. Kendi imkanları ile ihracat yapacaklar bilgine. Şimdiden teşekkür ederim.”

02.05.2024, (.....)“Müdür Selam,

Simtaşın projesini hatırlarsan konuşmuştuk. Listeyi sadeleştirdik, teklif için kime düşürelim, nasıl ilerleyelim abi

Saygılarımla.”

02.05.2024, (.....)

“(.....), projeyi sen bildirir misin? Ufak bir projeye yazalım.”

02.05.2024, (.....)

“(.....) Selam,

Liste gelmemişte iletebilirsen, ilgilenelim.”

03.05.2024, (.....)

“(.....) Selam,

Liste ektedir.”

09.05.2024, (.....)

“Selam (.....),

Simtaş tarafından istenilen teklif için maliyet (.....) TL’dir. Hangi bayi ile devam edecekse, bayi karını ayırarak Simtaş’ın alış fiyatını iletelim.

Teşekkürler,”

09.05.2024, (.....)

“(.....) Selam,

Olca yapı²⁸ üzerinden alış yapacaklar. Bayi karlılığından sonra simtaşın alış fiyatını paylaşalım bekliyorlar :)”

H.4. DEĞERLENDİRME

H.4.1. 4054 Sayılı Kanun’un 4. Maddesi Kapsamında Yapılan Değerlendirme

H.4.1.1. Müşteri/Bölge Tahsisi Davranışına ve İNTEMA ile Yeniden Satıcılar (Yetkili Satıcılar ve VSN’ler) Arasında Akdedilen Sözleşme Hükümlerine İlişkin İlişkin Değerlendirme

H.4.1.1.1. Müşteri/Bölge Tahsisi Davranışına İlişkin Teorik Çerçeve

- (64) Teşebbüslerin dikey anlaşmalar ve eylemler yoluyla müşteri ve bölge kısıtlaması uygulamalarının, kural olarak 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtladığı kabul edilmektedir. 2002/2 sayılı Tebliğ’in 4. maddesinin birinci fıkrasının (b)

²⁷ Son teslim tarihi.

²⁸ İNTEMA’dan gelen 07.06.2024 tarih ve 52752 sayılı cevabi yazıda “Olca yapı” olarak bahsedilen kişinin Olca Yapı Malz. Tic. İnş ve Taah. AŞ sahibi (.....) olduğu belirtilmiştir.

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. 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.

- (65) 2002/2 sayılı Tebliğ’in 4. maddesi ve Kılavuz’un ilgili bölümlerinde yer aldığı üzere münhasırlık içeren müşteri ve bölge kısıtlamaları grup muafiyeti kapsamında değerlendirilebilecekken münhasırlık içermeyen bölge ve müşteri kısıtlamasına yönelik dikey anlaşma ve uygulamalar, teşebbüsün pazar payı %30’un altında kalsa da 2002/2 sayılı Tebliğ’in dışında kalacaktır. Geçmiş tarihli Kurul kararlarında²⁹ da münhasırlığın sözleşmeler ve çeşitli uygulamalar ile ortadan kalktığı durumda, aktif satış yasağının 2002/2 sayılı Tebliğ’in dışında kaldığına yönelik değerlendirmelerde bulunulmuştur. 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.
- (66) Yukarıda yer verilen mevzuat hükümleri doğrultusunda öncelikle İNTEMA ile İNTEMA yeniden satıcıları arasında akdedilen sözleşmelere ilişkin değerlendirmelere, devamında ise yerinde incelemelerde elde edilen bulgulara ilişkin değerlendirmelere yer verilmektedir.

H.4.1.1.2. Bölge ve Müşteri Kısıtlamalarına Yönelik Elde Edilen Bulgulara İlişkin Değerlendirmeler

Bulgu-1 Hakkında Yapılan Değerlendirmeler

- (67) 26.07.2018 tarihinde İNTEMA çalışanları ile aynı ekonomik bütünlükte yer alan EYAP çalışanı arasında gerçekleşen Bulgu-1’e konu olan e-posta silsilesi incelendiğinde, bulguya konu yazışmalarda temel olarak İNTEMA tali bayilerinin ürün alım ve satışları ile uygulanan kampanyalar nedeniyle hak kazandığı prim tutarlarının hesaplanmasından bahsedilmektedir. Yazışmanın devamında İNTEMA Tali Kanal Yöneticisi (.....) tarafından gönderilen “*Bölge dışı alımlar prim dışı olduğu için işaretleme yapmadım*” ifadelerinden İNTEMA tali bayilerinin başka bir bölgeden sorumlu yetkili

²⁹ Kurulun 08.03.2007 tarih ve 07-19/185-59 sayılı ABS kararı; Kurulun 19.10.2006 tarihli ve 06-77/992-287 sayılı Çimentotaş kararı.

satıcılardan (toptancı bayilerden) veya VSN'lerden ürün alımı yapmaları halinde İNTEMA tarafından verilmesi gereken primleri alamayacağı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla İNTEMA'nın, bayilerinin farklı bölgede yer alan bayilerden yapılan ürün alımlarına teşvik primi verilmemesi yönünde bir politika benimsediği görülmektedir.

- (68) Bu kapsamda, İNTEMA bayilerinin farklı bölge ya da müşteri grubundan ürün alımı ve satışı yapması durumunda İNTEMA'nın teşvik primi uygulamasını, bölge veya müşteri kısıtlaması eylemlerini gerçekleştirme amacına hizmet eden bir destek unsuru olarak kullandığı tespit edilmektedir. Dolayısıyla, İNTEMA'nın bölge dışından yapılan ürün alımlarında ve satışlarında bayilerine teşvik primi vermemek yoluyla bayileri arasında bölge ve müşteri kısıtlamasına yol açtığı değerlendirilmektedir. Yapılan değerlendirmeden hareketle, İNTEMA'nın bayilerinin satış yapabilecekleri bölgeleri ve müşterileri belirlediği ve bölge dışından alım veya satış yapılması halinde ise prim kesintisi yaparak bayilerini disipline etmeye çalıştığı, dolayısıyla İNTEMA tarafından bayilerinin hangi müşterilere yahut bölgelere hizmet vereceğine dair aktif satış veya pasif satış ayrımı olmaksızın kısıtlayıcı eylemlerde bulunduğu değerlendirilmektedir.

Bulgu-3 Hakkında Yapılan Değerlendirmeler

- (69) 13.12.2021 tarihinde İNTEMA çalışanları arasında gerçekleşen yazışmalarda, "Akplas A.Ş" isimli müşteriden gelen ürün alım talebine ilişkin İNTEMA'nın VSN konumunda olan bayisi "Er Yapı"nın ve "aspera altunizade" isimli müşteriden gelen ürün alım talebine ilişkin tali bayisi "Keskin Yapı"nın fiyat teklifi verdiği belirtilerek diğer bayilerin bu müşterilere teklif vermemesi gerektiğine ilişkin İNTEMA çalışanlarının uyarıldığı görülmektedir. Nitekim bulguda geçen "*Akplas A.Ş Çerkezköy fabrika için Er Yapı teklif verdi. (.....) da haberi var. Bayilerden gelirse bilginiz olsun. Ona göre beraber ilerleyelim. Aynı şekilde aspera altunizade için Keskin Yapı bugün teklif verecek bilginiz olsun. Bayilerden gelirse size haberleşelim.*" ifadelerinden görülebildiği gibi, İNTEMA tarafından müşterilerce yapılacak alımlara ilişkin gerek kendisi gerekse de bayileri aracılığıyla yalnızca belirlenmiş bayiler tarafından fiyat verilmesi sağlanmaya çalışılmaktadır. Dolayısıyla mevcut bulgu diğer bulgularla birlikte ele alındığında, İNTEMA tarafından bayilere yönelik aktif veya pasif satış ayırımına gidilmeksizin müşteri ya da bölge kısıtlamasında bulunduğu tespit edilmektedir.

Bulgu-6 Hakkında Yapılan Değerlendirmeler

- (70) 05.01.2023 tarihinde gerçekleşen Bulgu-6'da yer alan Whatsapp yazışmasının İNTEMA Marmara Bölgesi Satış Müdürü (.....) tarafından tali bayi konumunda olan BETA yetkilisine gönderilen mesajlardan oluştuğu görülmektedir. Söz konusu mesajlarda geçen "*er yapıya portal acmissiniz. Boyle birsey istemiyorum, kac kere konuştuk, sen sözler verdin hic birini tutmadın...*" ifadelerinden İNTEMA'nın tali bayisi olan BETA'nın yazışmada adı geçen ve BETA'dan ürün satın aldığı düşünülen VSN konumunda olan bayisi "Er Yapı"ya ürün tedarik etmek üzere sipariş portalına giriş yaptığı, bu nedenle bu durumdan İNTEMA'nın rahatsız olduğu görülmektedir. Ayrıca söz konusu mesajlardan BETA'nın anılan yeniden satıcıya veya başka bir yeniden satıcıya ürün verilmemesine yönelik olarak daha önce de İNTEMA tarafından uyarıldığı kanaati oluşmaktadır.
- (71) Yukarıdaki bölümlerde belirtildiği üzere İNTEMA'nın bayilerine ilişkin münhasır bölge/müşteri kısıtlaması uygulaması bulunmamaktadır. Bu kapsamda bulguda yer alan ifadeler bir bütün olarak değerlendirildiğinde, İNTEMA'nın bölge ya da müşteri tahsisi uygulaması bakımından aktif satışları kısıtladığı gibi pasif satışları da kısıtlamış olabileceği görülmektedir. Bu çerçevede İNTEMA'nın aktif veya pasif satış ayırımına

gitmeksizin müşteri ya da bölge tahsisinde bulunmuş olabileceği ve bu suretle marka içi rekabeti sınırlandırdığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Bulgu-7 Hakkında Yapılan Değerlendirmeler

- (72) 01.02.2023 tarihinde gerçekleşen Bulgu-7’de yer alan ve İNTEMA tali bayisi olan BETA yetkilisi tarafından İNTEMA Marmara Bölgesi Satış Müdürü (.....)’e gönderilen görselde, “Umt Yapı” olarak bahsi geçen tali bayiye yönelik olarak hazırlandığı görülen bir satış faturasının yer aldığı görülmektedir. Ardından BETA yetkilisi tarafından “*Mal Zirve’den alındı ve Zirve’nin deposundan İzmir’e sevk edildi. Faturalar incelenebilir. Malin kimse satıldığını da biliyoruz...*” ifadelerinin yer aldığı bir mesajın gönderildiği; ilgili mesaja İNTEMA yetkilisi (.....) tarafından “*Umt yapıya mal satan tali ile çalışmayı durduruyorum. Bir kac tane noktamız var hepsine söyledik...*” şeklinde cevap verildiği görülmektedir.
- (73) Söz konusu yazışmada “*Mal Zirve’den alındı*” ifadesinde geçen “zirve” adlı teşebbüs Antalya’da faaliyet gösteren İNTEMA tali bayisi olup bu bayinin Marmara bölgesinde bir tali bayiye satış yaptığı gerekçesiyle bir başka tali bayi olan BETA tarafından şikayet edildiği anlaşılmaktadır. Nitekim yazışmada yer alan fatura içeriği incelendiğinde “zirve” adlı tali bayinin İstanbul’da faaliyet gösteren bir başka tali bayi olan “umt yapı” isimli bayiye satış yaptığı, bu satıştan dolayı İNTEMA Marmara bölgesi sorumlusunun kendi bölgesi dışında yer alan bir bölgeye satış yapılmasından rahatsızlık duyduğu görülmektedir.
- (74) Bu çerçevede mevcut bulguda yer alan yazışmalardan İNTEMA’nın sorumlu bölge müdürlerinin kendisinin onaylamadığı veya bölgelerinde yer almayan müşteri/bayi/yeniden satıcılara ürün satışı yapılmasına izin vermediği, söz konusu müşteri/bayi/yeniden satıcılara satış yapılması halinde satışı gerçekleştiren İNTEMA yeniden satıcısı ile çalışmayı durdurmak gibi yaptırımlara başvurabildiği, dolayısıyla bölge/müşteri kısıtlamasına ilişkin rekabeti kısıtlayıcı uygulamaların ürün tedarik etmeme yaptırımı ile desteklendiği görülmektedir. Ayrıca tali bayilerin ürün alımı gerçekleştirebileceği diğer satış noktalarının/bayilerin de “umt yapı” isimli tali bayiye ürün verilmemesi konusunda uyarıldığı anlaşılmaktadır. Bu çerçevede İNTEMA’nın yeniden satıcıların satış yapacakları diğer bayilere yönelik kısıtlama getirebilecek davranışlarda bulunmuş olabileceği ve bu yolla İNTEMA’nın aktif veya pasif satış ayırımına gitmeksizin müşteri ya da bölge tahsisinde bulunmuş olabileceği ve bu suretle marka içi rekabeti sınırlandırdığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Bulgu-8 Hakkında Yapılan Değerlendirmeler

- (75) 12.03.2024 tarihinde İNTEMA Ege Bölge Müdürlüğüne bağlı çalışan İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....) ile İNTEMA Marmara Bölge Sorumlusu (.....)’e bağlı çalışan İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....) arasında Bulgu-8’e konu olan e-posta silsilesi, temel olarak Ege Bölgesi yetkilisi tarafından, Ege Bölgesinde yer alan bir proje için Batı Marmara Bölgesinde yer alan bir İNTEMA bayisi tarafından verilen toplu iş teklifinden duyulan rahatsızlığı konu edinmektedir. Nitekim Ege Bölgesi’nden sorumlu İNTEMA Uzman Satış Sorumlusu (.....) tarafından “(...) *Bizden habersiz bölge dışı toplu iş fiyatı verildiği için bayi zor durumda kaldı. Bizim bölgemize haberimiz olmadan toplu iş fiyatı nasıl verilmiş olabilir? (...)*” ifadeleri ile bu durum açıkça belirtilmiştir. Konuya ilişkin olarak İNTEMA Dağıtım Kanalları Satış Müdürü (.....) tarafından “(...) *Nasıl onayladık. Bilgi alabilir miyim. (...)*” ifadeleri ile bölge dışına neden toplu iş fiyatı verildiğine yönelik diğer çalışanlardan açıklama talep edildiği ve Batı Marmara Bölgesinden sorumlu İNTEMA Dağıtım Kanalları Uzman Satış Sorumlusu (.....) tarafından kullanılan “(...) *bölgemiz dışındaki işleri ilgili bölgelere paylaşıyoruz. Zaten daha önceki bir işinde de Ege bölgeye paslamıştık. Gelen talep bayi*”

üzerinden ilave olarak kayıt açıldığı için detayına inilmedi il veya bölge belirtilmemiş bu sebepten değerlendirilmesini yaptık (...)” ifadeleriyle de konuya ilişkin açıklama getirildiği görülmektedir.

- (76) Buradan hareketle İNTEMA yetkilileri tarafından münhasır bölge veya müşteri grubu oluşturmaksızın bir bayi tarafından farklı bir coğrafi bölgede yer alan müşteriye/projeye fiyat teklifi verilmesinden rahatsızlık duyulduğu anlaşılmaktadır. Bu kapsamda mevcut bulgu Bulgu-1’de yer alan ve VİTRA çalışanı (.....) tarafından gönderilen “*Bölge dışı alımlar prim dışı olduğu için işaretleme yapmadım*” ifadeleriyle de birlikte ele alındığında, İNTEMA’nın bölge ya da müşteri tahsisi uygulaması bakımından aktif satışları kısıtladığı gibi pasif satışları da kısıtlamış olduğu tespit edilmektedir. Bu çerçevede İNTEMA’nın aktif veya pasif satış ayırımına gitmeksizin müşteri ya da bölge tahsisinde bulunmuş olabileceği ve bu suretle marka içi rekabetin sınırlandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bulgu-9 Hakkında Yapılan Değerlendirmeler

- (77) 27.04.2024-09.05.2024 tarihleri arasında geçen İNTEMA çalışanları arasında gerçekleşen bir iç yazışma niteliğinde olan Bulgu-9’da, bir projeye ilişkin olarak alt bayi/VSN olan SİMTAŞ yetkilisi tarafından bir müşteriden gelen teklif talebi doğrultusunda İNTEMA yetkililerinden fiyat ve termin (son teslim tarihi) bilgisinin talep edildiği, yazışmaya istinaden İNTEMA çalışanları arasında ise söz konusu talebe ilişkin izlenecek stratejiye dair yazışma gerçekleştirildiği görülmektedir. Bahsi geçen yazışmalarda, öncelikle alt bayiden/VSN’den gelen teklif talebi doğrultusunda hangi dağıtıcı bayinin teklif vermesinin sağlanacağı sorusu sorulmakta, devamında teklife yönelik olarak hesaplanan maliyetin (.....) TL olduğu, söz konusu proje için “Olçay Yapı” olarak bahsi geçen dağıtıcı bayinin görevlendirileceği, dağıtıcı bayinin kâr marjının da belirlenmesinin akabinde alt bayi/VSN SİMTAŞ ile alış fiyatının paylaşılacağı hususları ifade edilmektedir.
- (78) Yukarıdaki bölümlerde de değinildiği üzere VSN bayiler ürünleri doğrudan İNTEMA’dan değil yetkili satıcı olarak tabir edilen dağıtıcı bayilerden temin edebilmektedir. Bu bilgi çerçevesinde ilgili yazışmalar incelendiğinde, VSN’den gelen talebin karşılanması için hangi dağıtıcı bayi ile çalışılacağına VSN tarafından değil İNTEMA tarafından belirlendiği ve İNTEMA tarafından alt bayinin (VSN’nin) hangi dağıtıcı bayiden ürün temin edeceği konusunda yönlendirme yapıldığı anlaşılmaktadır. Nitekim bu husus yazışmada geçen “*teklif için kime düşürelim*” ifadesiyle de desteklenmektedir. Yazışmanın devamında geçen “*Olçay yapı üzerinden alış yapacaklar*” ifadesiyle de alt bayinin/VSN’nin talebinin dağıtıcı bayi olduğu anlaşılan “olçay yapı” tarafından karşılanacağı dile getirilmektedir. Bu kapsamda mevcut bulguda yer alan yazışmalardan, İNTEMA tarafından alt bayilerin/VSN’lerin hangi dağıtıcı bayiden ürün alımı yapacağına İNTEMA tarafından belirlendiği, dolayısıyla dağıtıcı bayilerin satış yapacağı alt bayilere/VSN’lere yönelik bölge/müşteri sınırlamasında bulunulduğu değerlendirilmektedir.
- (79) Yerinde incelemede elde edilen belgeler ile bunlara ilişkin tespit ve değerlendirmeler bir bütün halinde ele alındığında;
- İNTEMA’nın, nihai müşterilere yapılacak satışlara ilişkin olarak yalnızca ilgili bölgede faaliyet gösteren bayiler tarafından müşterilere fiyat verilmesini sağlamaya çalıştığı ve ilgili bölge dışında faaliyet gösteren bayilerin fiyat teklifinde bulunmasını istemediği,
 - Bölge dışındaki bayilerden ve müşterilerden gelen ürün taleplerinin karşılanması halinde İNTEMA tarafından ürün tedarik etmeme yaptırımının uygulandığı,

- İNTEMA tarafından bölge dışından alım yapan bayilere prim verilmediği, dolayısıyla bayilere verilen primlerin bölge dışına satış yapılmasını caydırıcı nitelikte bir yaptırım aracı olarak kullanılabilirdiği,
- İNTEMA'nın tali bayilerin farklı konumdaki bayilere (VSN'lere) ürün tedarik etmesinden rahatsız olduğu,
- Alt bayilerin (VSN'lerin) hangi dağıtıcı bayiden ürün alımı yapması gerektiğinin İNTEMA tarafından belirlendiği

anlaşılmaktadır. Bu kapsamda İNTEMA'nın aktif/pasif satış ayrımı gözetmeksizin yeniden satıcıların satış yapacağı müşteri ve bölgelere yönelik kısıtlamalarda bulunmasının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında rekabet sorunu oluşturduğu sonucuna ulaşılmıştır.

H.4.1.1.3. İNTEMA İle Yeniden Satıcılar (Yetkili Satıcılar ve VSN'ler) Arasında Akdedilen Sözleşme Hükümlerine İlişkin Değerlendirmeler

- (80) İNTEMA tarafından gönderilen bilgi ve belgelerden İNTEMA ile yeniden satıcıları arasında, İNTEMA yetkili satıcılarıyla banyo ürünlerine ilişkin imzalanan "Yetkili Satıcılık Sözleşmesi" ile mutfak ürünlerine ilişkin olarak imzalanan "İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi" ve VSN'ler ile imzalanan "Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi" şeklinde üç adet sözleşme akdedildiği, ayrıca yetkili satıcılar, VSN'ler ve tali bayiler ile "Yetkili Satıcı Kanalı Uygulama Esasları", "Vitra Satış Noktası Uygulama Esasları", "Tali Satıcı Kanalı Uygulama Esasları" ve "İntema Mutfak Satış Koşulları ve Uygulama Esasları" isimli protokollerin imzalandığı görülmektedir.
- (81) Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin "Yetkili Satıcı Yükümlülükleri" başlıklı 6. maddesi;
- "a) Münhasırlık*
- (.....TİCARİ SİR.....)*
- hükmünü haizdir.
- (82) İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin "Yetkili Satıcı'nın Hak ve Yükümlülükleri" başlıklı 6. maddesi;
- "(...) (.....TİCARİ SİR.....) (...)"*
- hükmünü haizdir.
- (83) Bu sözleşmelere ek olarak Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin "VSN'nin Hak ve Yükümlülükleri" başlıklı 5. maddesinde ise;
- "5.1. (.....)*
- 5.2. (.....TİCARİ SİR.....)*
- hükmü bulunmaktadır.
- (84) Söz konusu sözleşme maddeleri ile İNTEMA yetkili satıcılarına ve VSN'lere "tek marka münhasırlığı" ile "tek elden alım yükümlülüğü"ne ilişkin rekabeti kısıtlayıcı hükümlerin getirildiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla yetkili satıcılar ve VSN'ler ile imzalanan sözleşmelerdeki rekabeti kısıtlayıcı hükümlerin 4054 sayılı Kanun kapsamında olduğu değerlendirilmektedir. Bu çerçevede 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edebilecek nitelikteki söz konusu sözleşmelere 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyeti değerlendirmesi yapılması gerekmektedir.
- (85) 2002/2 sayılı Tebliğ'e göre, sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazar/lardaki payının %30'u aşmaması durumunda, ilgili Tebliğ'de yer

alan şartları sağlayan dikey anlaşmalar, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesindeki yasaklamadan muaf olmaktadır. Bu kapsamda bahse konu sözleşmelerin "seramik sağlık gereçleri", "armatürler", "gömme rezervuarlar" ve "mutfak ürünleri" olarak belirlenen dört ürün pazarı açısından da değerlendirilmesi gerekmektedir. İNTEMA'nın seramik sağlık gereçleri ile armatürler ile mutfak ürünleri grubunda pazar payının %30'un altında olduğu; gömme rezervuar ürün grubunda ise pazar payının %30'u aştığı görülmektedir. Söz konusu verilerden görüleceği üzere "gömme rezervuar pazarı"nda 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtilen pazar payı eşiğinin aşılması nedeniyle "Yetkili Satıcılık Sözleşmesi" ile "Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi" grup muafiyetinden yararlanamamakta olup ancak bireysel muafiyet şartlarını sağladıkları takdirde bireysel muafiyetten yararlanabilecektir.

- (86) Diğer ilgili ürün pazarları olan "seramik sağlık gereçleri", "armatürler" ve "mutfak ürünleri" pazarlarında ise İNTEMA'nın pazar payının %30'un altında olduğu görülmektedir. Dolayısıyla "seramik sağlık gereçleri", "armatürler" ve "mutfak ürünleri" pazarları açısından 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtilen pazar payı eşiğinin altında kalındığından, söz konusu "Yetkili Satıcılık Sözleşmesi", "İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi" ile "Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi" ile getirilen rekabeti kısıtlayıcı hükümlere ilişkin değerlendirmeler anılan Tebliğ çerçevesinde yapılabilmektedir.
- (87) Sağlayıcı konumundaki teşebbüsün bahse konu ilgili ürün pazarları bakımından pazar paylarının %30'un altında kalması tek başına sözleşmenin grup muafiyetinden yararlanabileceği anlamına gelmemektedir. Aynı zamanda sözleşmenin 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtilen rekabeti doğrudan veya dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan sınırlamaları da içermemesi gerekmektedir.
- (88) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinde ise dikey anlaşmalarda alıcılara getirilebilecek rekabet etmeme yükümlülüklerine ilişkin düzenlemelere yer verilmiştir. Rekabet hukuku bağlamında alıcılara/bayilere getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi önem taşımaktadır. 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinde;

"Bu Tebliğ ile tanınan muafiyet anlaşmada yer alan, aşağıda belirtilen yükümlülükler uygulanmaz:

a) Alıcıya getirilen belirsiz süreli veya süresi beş yılı aşan rekabet etmeme yükümlülüğü.

Rekabet etmeme yükümlülüğünün yukarıda belirtilen süreyi aşacak şekilde zımnen yenilenebileceğinin kararlaştırılması halinde, rekabet etmeme yükümlülüğü belirsiz süreli sayılır."

hükmü yer almaktadır.

- (89) Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da (Dikey Kılavuz), süresi beş yılı aşmayan veya beş yıldan sonraki uzatmanın ancak her iki tarafın açık irade beyanıyla mümkün olduğu ve alıcının beş yıllık süre sonunda rekabet etmeme şartına son vermesini engelleyen herhangi bir durumun olmadığı hallerde rekabet etmeme yükümlülüğünün grup muafiyetinden yararlanacağı belirtilmektedir. Dolayısıyla alıcıya getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi büyük önem taşımakta, sağlayıcının kendisine ait olan bir tesiste kendi izni olmadan rakip malların satılmasına izin vermemesi hali müstesna olmak üzere, süresi beş yıldan uzun veya belirsiz olan rekabet etmeme yükümlülüğünün grup muafiyetinden yararlanması mümkün görünmemektedir.
- (90) Bu kapsamda Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 4. maddesine göre sözleşme süresinin (.....) yıl süreyle sınırlı kaldığı ve tarafların aksi yönde mutabakata varmamaları halinde sona ereceği; Vitra Satış Noktası

(Banyo) Sözleşmesi'nin 3. maddesine göre ise bahse konu sözleşmenin (.....) yıl süre ile yürürlükte kaldığı, tarafların yazılı mutabakatı olmaması halinde sözleşmenin 1 yıl süre ile yenilendiği, 1 yılın sonunda yenilenmemesi halinde ise kendiliğinden sona erdiği hususları ifade edilmektedir. Dolayısıyla Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ile Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin hükümlerinin sözleşmelerin grup muafiyeti kapsamına alınmasına engel teşkil eden herhangi bir yükümlülük içermediği, dolayısıyla 2002/2 sayılı Tebliğ ile tanınan grup muafiyetinden faydalanacağı değerlendirilmektedir.

- (91) Yukarıda yer verilen anlaşma koşullarına ilişkin tespit ve değerlendirmeler ışığında, İNTEMA'nın yetkili satıcıları ve VSN'ler ile akdettiği sözleşmelerin 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden sadece "seramik sağlık gereçleri", "armatürler" ve "mutfak ürünleri" pazarları bakımından yararlanabileceği; "gömme rezervuar pazarı" bakımından Tebliğ'de belirtilen pazar payı eşiğinin aşılması nedeniyle grup muafiyetinden yararlanmasının mümkün olmadığı görülmüştür. Bu noktada pazar payı eşiğinin aşılması nedeniyle "gömme rezervuar pazarı" bakımından 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayan bildirim konu sözleşmelerin (Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ile Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi) 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde çerçevesinde bireysel muafiyet değerlendirmesine tabi tutulması gerekmektedir.
- (92) Bununla birlikte imzalanan sözleşmelerle yetkili satıcılara ve VSN'lere herhangi bir bölge ya da müşteri sınırlaması getirilmemiş olup yetkili satıcılar ile VSN'lerin tüm Türkiye çapındaki son kullanıcılara/müşterilere (toplu iş ve projeler dâhil) ve tali satıcılara satış yapma hakkına sahip oldukları anlaşılmaktadır.
- (93) Ayrıca İNTEMA ile tali satıcılar arasında ise bir sözleşmesel ilişki kurulmamakta olup tali satıcılara da getirilen herhangi bir münhasır bölge/müşteri tahsis yükümlülüğünün bulunmadığı anlaşılmaktadır.

H.4.1.2. Müşteri/Bölge Tahsisi Davranışına ve İNTEMA ile Yeniden Satıcılar (Yetkili Satıcılar ve VSN'ler) Arasında Akdedilen Sözleşme Hükümlerine İlişkin Sunulan Taahhütlere İlişkin Değerlendirme

H.4.1.2.1. Dosya Kapsamında Tespit Edilen Rekabet Sorunları

- (94) Yukarıda yer verildiği üzere İNTEMA tarafından 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin üçüncü fıkrası kapsamında,
- İNTEMA'nın aktif/pasif ayrımı gözetmeksizin yeniden satıcıların satış yapacağı müşteri ve bölgelere yönelik kısıtlamalarda bulunmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmiş olabileceği ve
 - İNTEMA'nın farklı bayilik statüsünde yer alan bayilerle imzaladığı bayilik sözleşmelerinde yer alan rekabet yasağı ile tek elden alım yükümlülüğüne ilişkin getirilen kısıtlamaların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilebileceği

hususundaki rekabet sorunlarını giderebilmek üzere taahhüt başvurusunda bulunulmuştur. İşbu bölümde ilk olarak dosya kapsamında tespit edilen rekabet sorunlarına yer verilecek olup akabinde İNTEMA tarafından yapılan taahhüt başvurusu değerlendirilecektir.

- (95) Soruşturma kapsamında incelenen ve rekabet karşıtı bir endişeye mahal veren hususlardan ilki İNTEMA tarafından bayilerin ürün sunacağı bölge/yeniden

satıcı/müşterilere ilişkin kısıtlama getirilmesidir. Öneri kapsamında yapılan yerinde incelemelerde elde edilen belgeler ile dosya kapsamında edinilen bilgiler doğrultusunda yapılan değerlendirme neticesinde;

- İNTEMA'nın, nihai müşterilere yapılacak satışlara ilişkin olarak yalnızca ilgili bölgede faaliyet gösteren bayiler tarafından müşterilere fiyat verilmesini sağlamaya çalıştığı ve ilgili bölge dışında faaliyet gösteren bayilerin fiyat teklifinde bulunmasını istemediği,
- Bölge dışındaki bayilerden ve müşterilerden gelen ürün taleplerinin karşılanması halinde İNTEMA tarafından ürün tedarik etmeme yaptırımının uygulandığı,
- İNTEMA tarafından bölge dışından alım yapan bayilere prim verilmediği, dolayısıyla bayilere verilen primlerin bölge dışına satış yapılmasını caydırıcı nitelikte bir yaptırım aracı olarak kullanılabildiği,
- İNTEMA'nın tali bayilerin farklı konumdaki bayilere (VSN'lere) ürün tedarik etmesinden rahatsız olduğu,
- Alt bayilerin (VSN'lerin) hangi dağıtıcı bayiden ürün alımı yapması gerektiğinin İNTEMA tarafından belirlendiği

anlaşılmıştır. Bu kapsamda İNTEMA'nın aktif/pasif ayrımı gözetmeksizin yeniden satıcıların satış yapacağı müşteri ve bölgelere yönelik kısıtlamalarda bulunmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal etmiş olabileceği değerlendirilmektedir.

- (96) İNTEMA'nın yeniden satıcıların satış yapacağı bölge ve müşterilere yönelik kısıtlamalar getirmesine yönelik eylemlerin 2021/2 sayılı Tebliğ'de tahdidi olarak sayılan açık ve ağır ihlallerden olmadığı, dolayısıyla ilgili ihlal türünün taahhüt usulüne elverişli olduğu değerlendirilmektedir. Bu kapsamda anılan davranıştan kaynaklanan rekabet sorunlarının ilgili teşebbüs tarafından uygun taahhütlerin sunulması halinde giderilebileceği kanaatine ulaşılmıştır.
- (97) Soruşturma safhasında etraflıca inceleneceği belirtilen bir diğer husus ise bayi sözleşmelerinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğü ile tek elden alım yükümlülüğüne ilişkin kısıtlamalardır. Öneri kapsamında İNTEMA'nın farklı bayilik statüsünde yer alan bayileriyle imzaladığı sözleşmelerde yapılan incelemelerde, söz konusu sözleşmelerde yer alan bazı hükümler ile İNTEMA yetkili satıcılarına ve Vitra Satış Noktaları'na (VSN) "tek marka münhasırlığı" ile yalnızca VSN'lere "tek elden alım yükümlülüğü"ne ilişkin rekabeti kısıtlayıcı uygulamaların getirildiği anlaşılmıştır. Dolayısıyla yetkili satıcılar ve VSN'ler ile imzalanan sözleşmelerdeki rekabeti kısıtlayıcı hükümlerin 4054 sayılı Kanun'u ihlal edecek nitelikte olabileceği değerlendirilmektedir. Söz konusu kısıtlamaların Tebliğ'de tahdidi olarak sayılan açık ve ağır ihlallerden olmadığı, dolayısıyla rekabet yasağı ile tek elden alım yükümlülüğünden kaynaklanabilecek rekabet sorunlarının da taahhüt müessesesi kapsamında ele alınabileceği sonucuna ulaşılmaktadır. Bu kapsamda; İNTEMA ile bayileri arasında akdedilen ilgili bayilik sözleşmeleri maddelerinin ve söz konusu rekabet karşıtı endişelerin oluşmasına sebebiyet veren rekabet sorunlarının teşebbüs uygulamalarının mevzuatta aranan koşulları taşıyan taahhütlerin sunulması halinde giderilebileceği tespit edilmektedir.

H.4.1.2.2. İNTEMA Tarafından Sunulan Nihai Taahhüt Metni ve Anılan Taahhütlere İlişkin Değerlendirme

- (98) İNTEMA 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 sözleşme tadilatı ve rekabet uyum aksiyonlarını içermektedir.

A. Yeniden Satıcılar İle Akdedilen Sözleşmelerde Yapılması Öngörülen Değişiklikler

i) Rekabet Etmeme Yükümlülüğüne İlişkin Sözleşmelerde Yapılması Öngörülen Değişiklikler

- (99) İNTEMA tarafından Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nde yer alan ve 2002/2 sayılı Tebliğ uyarınca "*rekabet etmeme yükümlülüğü*" tanımı içerisinde görülebilecek olan aşağıda yer verilen sözleşme maddesinin kapsamından, pazar payı %30'un üzerinde kalması sebebiyle grup muafiyetinden yararlanamayan "Gömme Rezervuar" ürününün çıkartılması taahhüt edilmektedir. Bu bağlamda, İNTEMA; VSN'ler açısından yürürlükteki sözleşmeyi bir Ek Protokol ile tadil etmeyi ya da yeni sözleşme akdetmeyi ve ileride akdedebileceği sözleşmelerde de gömme rezervuar ürünü bakımından bu tür bir rekabet etmeme yükümlülüğüne yer vermemeyi taahhüt etmektedir.
- (100) Bu doğrultuda, Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin "*rekabet etmeme yükümlülüğü*" içeren ilgili maddesinin mevcut ve tadil edilmesi planlanan hallerini gösteren tabloya³⁰ aşağıda yer verilmektedir:

Tablo-11: Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin "Rekabet Etmeme Yükümlülüğü" İçeren İlgili Maddesinin Mevcut ve Tadil Edilmesi Planlanan Halleri

Mevcut Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi	Taahhüt Edilen Değişiklik Sonrası Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi
Md. 5.2: (.....TİCARİ SIR.....)	Md. 5.2: (.....TİCARİ SIR.....)

- (101) Bununla birlikte;
- İNTEMA gömme rezervuar piyasasındaki pazar payının birbirini takip eden iki yıl %30'un altına düşmesi halinde (pazar tanımlarını, pazar payı bilgilerini, ilgili diğer bilgi ve belgeleri Kuruma sunarak) yukarıda yer alan taahhüdünün kaldırılması için Kuruma başvuruda bulunabileceğini;
 - (a) belirtilen koşul karşılanmamış dahi olsa Kuruma başvuruda bulunarak bireysel muafiyet kararı verilmesi halinde taahhüdünün kalkmış sayılacağını ifade etmektedir.

- (102) Bu kapsamda gömme rezervuar ürününe yönelik rekabet etmeme yükümlülüklerine ilişkin Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nde yer alan sözleşme maddesinin sözleşmeden çıkarılarak tadil edileceğine yönelik taahhüdün rekabet sorunlarını gidermeye elverişli ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu gerekçeleriyle kabul edilebileceği sonucuna ulaşılmaktadır.

(ii) Tek Elden Temin Yükümlülüğüne İlişkin Sözleşmelerde Yapılması Öngörülen Değişiklikler

³⁰ Tabloda renklendirilmiş ifadeler, değişiklik sonrası sözleşmeye eklenen/çıkartılan ifadelere karşılık gelmektedir.

- (103) İNTEMA dağıtım sistemi üyelerinin (yetkili satıcılar, VSN'ler ve tali satıcılar) uygulamada sözleşme konusu ürünleri, dağıtım sisteminin diğer üyelerinden satın alamayacaklarına dair herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında olmadıkları hususunda ilgili yeniden satıcılar nezdinde açıklık sağlanması adına İNTEMA tarafından bayilik sözleşmelerinde tadilat yapılarak, dağıtım sistemi üyelerinin (yetkili satıcılar, VSN'ler ve tali satıcılar) “*tek elden temin yükümlülüğü*” altında bulunmadıkları hususunda netlik sağlanması taahhüt edilmektedir.
- (104) Bu bağlamda İNTEMA; banyo yetkili satıcıları, mutfak yetkili satıcıları ve VSN'ler açısından yürürlükteki sözleşmeleri bir Ek Protokol ile tadil etmeyi ya da yeni sözleşmeler akdetmeyi ve ileride akdedebileceği sözleşmelerde de bu tür bir tek elden temin yükümlülüğüne yer vermemeyi taahhüt etmektedir.
- (105) Bu doğrultuda, Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin ilgili maddelerinin mevcut ve tadil edilmesi planlanan hallerini gösteren tabloya aşağıda yer verilmektedir:

Tablo-12: Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin İlgili Maddelerinin Mevcut ve Tadil Edilmesi Planlanan Halleri

Mevcut Yetkili Satıcılık Sözleşmesi	Taahhüt Edilen Değişiklik Sonrası Yetkili Satıcılık Sözleşmesi
(.....TİCARİ SİR.....)	Md. 5/d: (.....TİCARİ SİR.....)
Mevcut Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi	Taahhüt Edilen Değişiklik Sonrası Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi
Md. 2.b: (.....TİCARİ SİR.....)	Md. 2.b: (.....TİCARİ SİR.....)
Md. 5.1: (.....)	Md. 5.1: (.....)
Mevcut İNTEMA Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi	Taahhüt Edilen Değişiklik Sonrası Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi
Md. 6/a: (...)(.....TİCARİ SİR.....) (...)	Md. 6/a: (...)(.....TİCARİ SİR.....) (...)

- (106) Bu kapsamda gömme rezervuar ürününe yönelik tek elden alım yükümlülüğüne ilişkin Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nde yer alan sözleşme maddesinin sözleşmeden çıkarılarak tadil edileceğine yönelik taahhüdün rekabet sorunlarını gidermeye elverişli ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu gerekçeleriyle kabul edilebileceği kanaatine ulaşılmaktadır.
- (107) Sonuç olarak getirilen taahhüt ile yetkili satıcılar ve VSN'ler sözleşme konusu ürünleri sadece İNTEMA'dan temin etmek zorunda olmayacak olup herhangi bir yetkili satıcıdan temin edebilecektir.

(iii) Sözleşmelere Aktif ve Pasif Satış Tanımlarının Eklenmesi ile Bölge ve Müşteri Sınırlaması Olmadığının Açıklığa Kavuşturulması

- (108) İNTEMA ile dağıtım sistemi üyeleri arasında akdedilen sözleşmeler bölgesel ya da müşteri grubu bazında bir münhasırlık içermemekte olup her bir yeniden satıcının sözleşme konusu ürünleri Türkiye'deki herhangi bir bölgeye veya müşteri grubuna satmakta serbest olduğu tespit edilmiş; sözleşmelerde yeniden satıcıların ürünleri satabileceği bölgelere ya da müşteri gruplarına yönelik bir sınırlama/yasaklama bulunmamakla birlikte, olası her türlü şüphenin giderilmesi ve yeniden satıcılar nezdindeki farkındalığın artırılması adına, tüm sözleşmelerde; yeniden satıcıların aktif ve pasif satış yapabileceği bölge ve müşteri gruplarına yönelik herhangi bir sınırlama bulunmadığı hususunun açıklığa kavuşturulması taahhüt edilmektedir.
- (109) Bu bağlamda İNTEMA; yetkili satıcıları ve VSN'ler açısından yürürlükteki sözleşmeleri bir ek protokol ile tadil etmeyi ya da yeni sözleşmeler akdetmeyi ve ileride akdedebileceği sözleşmelerde de Dikey Kılavuz kapsamındaki “aktif satış” ve “pasif

satış" tanımlarına yer vermeyi ve yetkili satıcılar ile VSN'lerin herhangi bir bölge ya da müşteri grubu sınırlamasına tabi olmaksızın, Türkiye çapında sözleşme konusu ürünlerin satışını yapma hakkına sahip olduğunu sözleşmelere açıkça eklemeyi taahhüt etmektedir.

- (110) Bu doğrultuda, Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin ilgili maddelerinin mevcut ve tadil edilmesi planlanan hallerini gösteren tabloya aşağıda yer verilmektedir:

Tablo-13: Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin İlgili Maddelerinin Mevcut ve Tadil Edilmesi Planlanan Halleri

Mevcut Yetkili Satıcılık Sözleşmesi – Mevcut Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi	Taahhüt Edilen Değişiklik Sonrası Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi
Madde 2 – Tanımlar: ...	Madde 2 – Tanımlar: Aktif Satış: (.....) Pasif Satış: (.....)
Madde 6- Yetkili Satıcı Yükümlülükleri a) Münhasırlık (...)	Madde 6- Yetkili Satıcı Yükümlülükleri a) Münhasırlık (...) (.....)
Mevcut Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi	Taahhüt Edilen Değişiklik Sonrası Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi
Madde 2 – Tanımlar: ...	Madde 2 – Tanımlar: j) Aktif Satış: (.....) k) Pasif Satış: (.....)
Madde 5- VSN'nin Hak ve Yükümlülükleri	Madde 5- VSN'nin Hak ve Yükümlülükleri 5.13. (.....)

- (111) Sözleşmelerin tadilatına dair Ek Protokol örnekleri de sunulmuş olup yetkili satıcılar ve VSN'ler ile akdedilecek olan yeni sözleşmelerin de Ek Protokol örneklerinde yer alan tadilatları içereceği belirtilmiştir.
- (112) Bu kapsamda aktif ve pasif satış ilişkin Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nde yer alan sözleşme maddesine yeniden satıcıların aktif ve pasif satış yapabileceği bölge ve müşteri gruplarına yönelik herhangi bir sınırlama bulunmadığı hususuna ilişkin eklemeler yapılarak tadil edilmesine yönelik taahhüdün rekabet sorunlarını gidermeye elverişli ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu gerekçeleriyle kabul edilebileceği sonucuna ulaşılmaktadır.

B. VSN ve Tali Satıcı Uygulama Esasları'nda Yer Alan Prim Sisteminin Bölge Tahsisi Esası Üzerine Kurgulanmadığının Netleştirilmesi

- (113) İNTEMA tarafından yeniden satıcılara uygulanabilen ve bir müktesep hak teşkil etmeyen -tahakkuk biçimi, zamanı ve ödeme ile iptal koşulları İNTEMA tarafından belirlenerek bildirilen- teşvik sisteminin yeniden satıcıların ürün satışı/satın alması yaptıkları bölgelere göre düzenlenmediği, diğer yandan bu hususta sahada rastlanabilen olası anlayış farklılıklarının giderilmesi ve hakedişi İNTEMA tarafından tespit edilmiş olan bir primin, satış/satın alma yapılan bölgelere göre verilmemesine ya da kesilmesine karar verilmesi gibi bir yaptırım sistemi bulunmadığının açıklığa kavuşturulması adına; VSN'lerin ve tali satıcıların yetkili satıcılardan yaptıkları ürün alımlarına istinaden verilebilen primlerin, yetkili satıcının bulunduğu bölgeden/coğrafi konumdan bağımsız şekilde verilmekte olduğu, VSN ve/veya tali satıcının faaliyet gösterdiği bölge/coğrafi lokasyonun dışında yer alan yetkili satıcı/lardan yaptıkları alımların da -ilgili teşvik sistemi kuralları çerçevesinde- prime tabi olduğunu açıklığa kavuşturan bir Bilgilendirme Yazısı'nın yeniden satıcılar ile paylaşılması (aşağıda ilgili Bilgilendirme Yazıları yer almaktadır), ayrıca bu hususa ileride yayımlanacak olan Tali

Satıcı (Perakende Satıcı) Kanalı Uygulama Esasları'nda ve Vitra Satış Noktası Uygulama Esasları'nda da yer verilmesi taahhüt edilmektedir.

- (114) Bu kapsamda prim sistemine ilişkin VSN ve/veya tali satıcının faaliyet gösterdiği bölge/coğrafi lokasyonun dışında yer alan yetkili satıcılardan yaptıkları alımların da prime tabi olduğunu açıklığa kavuşturan bir Bilgilendirme Yazısı'nın yeniden satıcılar ile paylaşılması, ayrıca bu hususa ileride yayımlanacak olan Tali Satıcı (Perakende Satıcı) Kanalı Uygulama Esasları'nda ve Vitra Satış Noktası Uygulama Esasları'nda da yer verilmesine yönelik taahhüdün prim sistemlerine ilişkin rekabet sorunlarını gidermeye elverişli ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu gerekçeleriyle kabul edilebileceği sonucuna ulaşılmaktadır.

C. Rekabet Hukuku Farkındalığını Arttıracak Eğitimler Yapılması ve Rekabet Uyum Kılavuzları Dağıtılması Taahhüdü

- (115) İNTEMA nezdindeki rekabet hukuku bilincinin gelişebilmesi adına satış, pazarlama ve operasyon ekiplerine yönelik -katılımı zorunlu- rekabet hukuku eğitimlerinin düzenleneceği ve hazırlanan rekabet uyum kılavuzlarının çalışanlar ile paylaşılacağı taahhüt edilmiştir. İNTEMA yetkilileri ile paylaşılacak olan Rekabet Uyum Kılavuzları taahhüt metninin ekinde sunulmuştur.
- (116) Ayrıca İNTEMA dağıtım ağı üyesi yetkili satıcıların, VSN'lerin ve tali satıcıların rekabet hukuku bilincini artırmak üzere İNTEMA tarafından hazırlanmış olan Rekabet Uyum Kılavuzunun satış noktaları ile paylaşılacağı da taahhüt edilmiştir. Satış noktaları ile paylaşılacak olan bu kılavuz, taahhüt metninin ekinde sunulmuştur.
- (117) Bu kapsamda İNTEMA satış, pazarlama ve operasyon ekiplerinin ve İNTEMA dağıtım ağı üyesi yetkili satıcıların, VSN'lerin ve tali satıcıların rekabet hukuku farkındalığının artırılmasına yönelik verilecek eğitimlere ve paylaşılacak kılavuzlara ilişkin taahhüdün dosya kapsamında tespit edilen rekabet sorunlarını gidermeye elverişli ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu gerekçeleriyle kabul edilebileceği kanaatine ulaşılmaktadır.

D. Yetkili Satıcılara, VSN'lere ve Tali Satıcılara Bilgilendirme Amaçlı Yazılar Gönderilmesi Taahhüdü

- (118) Yukarıda yer alan davranışsal taahhütlere ilişkin olarak yetkili satıcılara, VSN'lere ve tali satıcılara bilgilendirme yazıları gönderilerek;
- Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nde yer alan "*rekabet etmeme yükümlülüğü*" tanımı içerisinde görülebilecek olan sözleşme maddesinin kapsamından İNTEMA gömme rezervuar ürünlerinin çıkartılmış olduğu; dolayısıyla gömme rezervuar kategorisindeki rakip ürünleri satma hakkını haiz oldukları,
 - Yetkili satıcıların sözleşme konusu ürünleri, İNTEMA'nın yanı sıra herhangi bir bölge sınırlamasına tabi olmaksızın İNTEMA satıcılık ağı mensubu diğer yetkili satıcılardan, ayrıca VSN'lerden ve/veya tali satıcılardan satın alma hakkına sahip oldukları ve aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında olmadıkları,
 - VSN'lerin, sözleşme konusu ürünleri herhangi bir bölge sınırlamasına tabi olmaksızın İNTEMA satıcılık ağı mensubu yetkili satıcı/lardan, ayrıca diğer VSN'lerden ve/veya tali satıcılardan satın alma hakkına sahip oldukları ve aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında olmadıkları,
 - Tali satıcıların İNTEMA ürünlerini herhangi bir bölge sınırlamasına tabi olmaksızın İNTEMA satıcılık ağı mensubu yetkili satıcı/lardan, VSN'lerden ve/veya diğer tali

satıcılardan satın alma hakkına sahip oldukları ve aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında olmadıkları,

- Mutfak ürünleri yetkili satıcılarının sözleşme konusu ürünleri İNTEMA'nın yanı sıra herhangi bir bölge sınırlamasına tabi olmaksızın İNTEMA bayilik ağı mensubu diğer yetkili satıcılardan satın alma hakkına sahip oldukları ve aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında olmadıkları,
- Aktif satış ve pasif satış kavramlarının ne anlama geldiği açıklanarak yetkili satıcılar ve VSN'lerin sözleşme konusu ürünleri herhangi bir bölge ve/veya müşteri grubu sınırlamasına tabi olmaksızın Sözleşme/Uygulama Esasları'na uygun olması şartıyla aktif ve/veya pasif satış yöntemleri ile tüm Türkiye çapında satma hakkına sahip oldukları,
- Aktif satış ve pasif satış kavramlarının ne anlama geldiği açıklanarak tali satıcıların İNTEMA ürünlerini herhangi bir bölge ve/veya müşteri grubu sınırlamasına tabi olmaksızın Uygulama Esasları'na uygun olması şartıyla aktif ve/veya pasif satış yöntemleri ile tüm Türkiye çapında satma hakkına sahip oldukları,
- 2024 yılı Vitra Satış Sözleşmesi Uygulama Esasları'nın bilgilendirme yazısı ile örtüşmeyen maddeleri/bentleri bakımından sözleşmenin tadil edilen ilgili maddelerinin geçerli olacağı,
- 2024 yılı Tali Satıcı (Perakende Satıcı) Uygulama Esasları'nın bilgilendirme yazısı ile örtüşmeyen maddeleri/bentleri bakımından bilgilendirme yazısının geçerli olacağı,
- Yetkili satıcıların, VSN ve tali satıcıların birbirlerine ya da müşterilerine yapacakları aktif/pasif satışlar konusunda İNTEMA'ya danışmaması ya da İNTEMA'dan izin talep etmemesi gerektiği, böyle bir danışma/izin talebinin İNTEMA tarafından rekabet hukuku kuralları gereği reddedilmiş sayılacağı,
- Yetkili satıcıların, VSN'lerin ve tali satıcıların bir diğer yetkili satıcı, VSN ya da tali satıcının sözde kendi bölgesine ya da sözde kendi müşterisine yaptığı satışlara müdahale edilmesi yönündeki herhangi bir talebi İNTEMA'ya iletmemesi gerektiği, böyle bir talebin İNTEMA tarafından rekabet hukuku kuralları gereği reddedilmiş sayılacağı,
- Yetkili satıcıların, VSN'lerin ve tali satıcıların İNTEMA ürünlerine ilişkin nihai satış fiyatlarını ve indirim oranlarını belirlemekte serbest oldukları,
- VSN'lerin ve tali satıcıların yetkili satıcılardan yaptıkları ürün alımlarına istinaden verilebilen primlerin, yetkili satıcının bulunduğu bölgeden/coğrafi konumdan bağımsız şekilde verilmekte olduğu, VSN ve/veya tali satıcının faaliyet gösterdiği bölge/coğrafi lokasyonun dışında yer alan yetkili satıcı/lardan yaptıkları alımların da -ilgili teşvik sistemi kuralları çerçevesinde- prime tabi olduğu,
- Yetkili satıcıların, VSN'lerin ve tali satıcıların rekabet hukuku bilincini artırmak üzere İNTEMA tarafından hazırlanmış olan rekabet uyum kılavuzunun kendileri ile paylaşılacağı

hususunda bilgilendirme yazıları hazırlanarak satış noktaları ile paylaşılacağı taahhüt edilmektedir. Bahse konu bilgilendirme yazılarına her bir bayilik statüsü özelinde aşağıda yer verilmektedir.

Yetkili Satıcılar (Banyo) ile Paylaşılacak Bilgilendirme Yazısı

"Değerli Yetkili Satıcımız,

İNTEMA olarak hukuka uygun davranma politikalarımızın temel parçalarından birisi, tüm faaliyetlerimizin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'a ve bağlantılı ikincil düzenlemelere ("Rekabet Mevzuatı") uygun şekilde yürütülmesidir. Bu amaçla gerek İNTEMA çalışanlarının gerekse İNTEMA dağıtım ağı üyelerinin tüm işlerini ve iletişimlerini geçmişte olduğu gibi günümüzde de Rekabet Mevzuatı'na uygun şekilde gerçekleştirmeleri beklenmektedir. Bilindiği üzere her seviyedeki İNTEMA çalışanının ve İNTEMA dağıtım ağına dahil her bir satış noktasının Rekabet Mevzuatı farkındalığına sahip olması, tüm sistemin hukuki menfaatlerinin korunması açısından son derece önemlidir.

Rekabet Mevzuatı farkındalığı artırılması çalışmalarının bir parçası olan işbu Yazı ile İNTEMA olarak siz değerli Yetkili Satıcılarımızı aşağıdaki hususlarda şeffaf şekilde bilgilendirmek isteriz;

Bilindiği üzere İNTEMA Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ("Sözleşme") bölgesel ya da müşteri grubu bazında bir münhasırlık içermemekte olup, her bir Yetkili Satıcımız Sözleşme konusu Ürünleri Türkiye'deki herhangi bir bölgeye veya müşteri grubuna satmakta serbesttir. Yine Yetkili Satıcılarımız aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında da değildir.

Bununla birlikte olası her türlü şüphenin giderilmesi ve siz Yetkili Satıcılarımız nezdindeki farkındalığın artırılması adına Sözleşmeler'de, Yetkili Satıcılar'ın herhangi bir bölge ya da müşteri grubu sınırlamasına tabi olmaksızın, Türkiye çapında – elbette ki Sözleşme/Uygulama Esasları'na uygun olması şartıyla- Sözleşme konusu Ürünlerin aktif ve pasif satışını yapma hakkına sahip olduğunu açıklığa kavuşturan tadilatların yapılmasına karar verilmiştir. Bu çerçevede;

- Sözleşme'nin "Tanımlar" başlıklı 2. maddesine aşağıdaki Tanımlar eklenmiştir:
- "m) Aktif Satış: (.....)n)
- Pasif Satış: (.....TİCARİ SİR.....)
- Ayrıca Sözleşme'nin "YETKİLİ SATICI YÜKÜMLÜLÜKLERİ" başlıklı 6/a. "Münhasırlık" maddesine -yeni ikinci fıkra olarak- aşağıdaki düzenlemenin de eklenmesine karar verilmiştir:

"(.....)

(.....)

Yine bilindiği gibi; Yetkili Satıcılar Sözleşme konusu Ürünleri, İNTEMA'nın yanı sıra herhangi bir bölge sınırlamasına tabi olmaksızın İNTEMA Satıcılık Ağı mensubu diğer Yetkili Satıcılar'dan, ayrıca Vitra Satış Noktaları'ndan ("VSN") ve/veya Tali Satıcılar'dan satın alma hakkına sahiptirler. Diğer yandan, aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında olmadığınız hususunda siz Yetkili Satıcılarımız nezdinde açıklık sağlanması adına İNTEMA tarafından Sözleşmeler'de tadilat yapılarak konuya netlik sağlanmasına karar verilmiştir. Bu çerçevede;

- Sözleşme'nin "İNTEMA'NIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ" başlıklı 5/d. "Temin Kaynakları" maddesinin aşağıdaki şekilde tadil edilmesine karar verilmiştir:

"(.....TİCARİ SİR.....)

Hakkında bilgilendirme yapmak istediğimiz bir diğer konu ise İNTEMA Teşvik Sistemi ile ilgilidir. Malumunuz İNTEMA tarafından yeniden satıcılara uygulanabilen ve bir müteşep hak teşkil etmeyen -tahakkuk biçimi, zamanı ve ödeme ile iptal koşulları İNTEMA tarafından belirlenerek bildirilen- teşvik sistemi, yeniden satıcıların ürün satışı/satın alması yaptıkları bölgelere göre düzenlenmemektedir. Diğer yandan bu hususta sahada rastlanabilen olası anlayış farklılıklarının giderilmesi adına; VSN'lerin ve Tali Satıcılar'ın Yetkili Satıcılar'dan yaptıkları Ürün alımlarına istinaden verilebilen primlerin, Yetkili Satıcı'nın bulunduğu bölgeden/coğrafi konumdan bağımsız şekilde

verilmekte olduğunu, VSN ve/veya Tali Satıcı'nın faaliyet gösterdiği bölge/coğrafi lokasyonun dışında yer alan Yetkili Satıcı/ lar'dan yaptıkları alımların da -ilgili teşvik sistemine tabi olunması ve kurallarına uygun davranılması şartıyla- prime tabi olduğunu açıklığa kavuşturmak isteriz.

Tüm bu konuların yanı sıra aşağıdaki hususlarda siz Yetkili Satıcılarımızı tekrar bilgilendirmek isteriz;

- Yetkili Satıcılar'ın, VSN ve Tali Satıcıların birbirlerine ya da müşterilerine yapacakları aktif/pasif satışlar konusunda İNTEMA'ya danışmaması ya da İNTEMA'dan izin talep etmemesi gerekmektedir. Böyle bir danışma/izin talebinin İNTEMA tarafından rekabet hukuku kuralları gereği reddedilmiş sayılacağını belirtmek isteriz.
- Yetkili Satıcılar'ın, VSN'lerin ve Tali Satıcıların bir diğer Yetkili Satıcı, VSN ya da Tali Satıcı'nın sözde kendi bölgesine ya da sözde kendi müşterisine yaptığı satışlara müdahale edilmesi yönündeki herhangi bir talebi İNTEMA'ya iletmemesi gerektiğini, böyle bir talebin İNTEMA tarafından rekabet hukuku kuralları gereği reddedilmiş sayılacağını belirtmek isteriz.
- Yetkili Satıcılar'ın, VSN'lerin ve Tali Satıcılar'ın İNTEMA ürünlerine ilişkin nihai satış fiyatlarını ve indirim oranlarını belirlemede serbest olduklarını tekrar hatırlatmak isteriz.

İşbu Yazı'da bahsi geçen Sözleşme tadilatlarına ilişkin Ek Protokol'ün ya da yeni Sözleşme'nin mümkün olan en kısa süre içerisinde tarafınız ile paylaşılacağını belirtmek isteriz.

Yine İNTEMA dağıtım ağı üyelerinin, rekabet hukuku bilincini artırmak üzere İNTEMA tarafından hazırlanmış olan "Rekabet Uyum Kılavuzu"nun da sizlerle işbu Yazı ekinde paylaşıldığını belirtmek isteriz.

Şirketimizin tüm faaliyetlerinde Rekabet Mevzuatı'na uyumlu bir şekilde hareket etmeyi ilke edindiğini bir kez daha hatırlatır, siz değerli paydaşlarımızdan da aynı hassasiyeti beklediğimizi de eklemek isteriz.

Yukarıdaki konulara ilişkin herhangi bir sorunuz olması durumunda lütfen bizimle iletişime geçmekten çekinmeyiniz."

Vitra Satış Noktaları (VSN) ile Paylaşılacak Bilgilendirme Yazısı

"Değerli Vitra Satış Noktamız,

İNTEMA olarak hukuka uygun davranma politikalarımızın temel parçalarından birisi, tüm faaliyetlerimizin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'a ve bağlantılı ikincil düzenlemelere ("Rekabet Mevzuatı") uygun şekilde yürütülmesidir. Bu amaçla gerek İNTEMA çalışanlarının gerekse İNTEMA dağıtım ağı üyelerinin tüm işlerini ve iletişimlerini geçmişte olduğu gibi günümüzde de Rekabet Mevzuatı'na uygun şekilde gerçekleştirmeleri beklenmektedir. Bilindiği üzere her seviyedeki İNTEMA çalışanının ve İNTEMA dağıtım ağına dahil her bir satış noktasının Rekabet Mevzuatı farkındalığına sahip olması, tüm sistemin hukuki menfaatlerinin korunması açısından son derece önemlidir.

Rekabet Mevzuatı farkındalığı artırılması çalışmalarının bir parçası olan işbu Yazı ile İNTEMA olarak siz değerli Vitra Satış Noktalarımızı ("VSN") aşağıdaki hususlarda şeffaf şekilde bilgilendirmek isteriz;

Bilindiği üzere Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi ("Sözleşme") bölgesel ya da müşteri grubu bazında bir münhasırlık içermemekte olup, her bir VSN, Sözleşme konusu Ürünleri Türkiye'deki herhangi bir bölgeye veya müşteri grubuna satmakta serbesttir. Yine VSN'ler aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında da değildir.

Bununla birlikte olası her türlü şüphenin giderilmesi ve siz VSN'lerimiz nezdindeki farkındalığın artırılması adına Sözleşmeler'de, VSN'lerin herhangi bir bölge ya da müşteri grubu sınırlamasına tabi olmaksızın, Türkiye çapında – elbette ki Sözleşme/Uygulama Esasları'na uygun olması şartıyla- Sözleşme konusu Ürünlerin aktif ve pasif satışını yapma hakkına sahip olduğunu açıklığa kavuşturan tadilatların yapılmasına karar verilmiştir. Bu çerçevede;

- Sözleşme'nin "Tanımlar" başlıklı 2. maddesine aşağıdaki Tanımlar eklenmiştir:
- "j) Aktif Satış: (.....)
- k) Pasif Satış: (.....)
- Ayrıca Sözleşme'nin "VSN'NİN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ" başlıklı 5. maddesine 5.13. alt madde olarak aşağıdaki düzenlemenin eklenmesine karar verilmiştir:

"(.....)

Yine bilindiği gibi; VSN'ler, Sözleşme konusu Ürünleri herhangi bir bölge sınırlamasına tabi olmaksızın İNTEMA Satıcılık Ağı mensubu Yetkili Satıcı/ lar'dan, ayrıca diğer VSN'lerden ve/veya Tali Satıcılar'dan satın alma hakkına sahiptirler. Diğer yandan, aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında olmadıkları hususunda siz VSN'lerimiz nezdinde açıklık sağlanması adına İNTEMA tarafından Sözleşmeler'de tadilat yapılarak konuya netlik sağlanmasına karar verilmiştir. Bu çerçevede;

- Sözleşme'nin "TANIMLAR" başlıklı 2. maddesinin b. bendinin aşağıdaki şekilde tadil edilmesine karar verilmiştir:

"(.....TİCARİ SİR.....)"

- Yine Sözleşme'nin "VSN'NİN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ" başlıklı 5.1. maddesinin aşağıdaki şekilde tadil edilmesine karar verilmiştir:

(.....TİCARİ SİR.....)

Hakkında bilgilendirme yapmak istediğimiz bir diğer konu ise İNTEMA Teşvik Sistemi ile ilgilidir. Malumunuz İNTEMA tarafından yeniden satıcılara uygulanabilen ve bir müteşep hak teşkil etmeyen -tahakkuk biçimi, zamanı ve ödeme ile iptal koşulları İNTEMA tarafından belirlenerek bildirilen- teşvik sistemi, yeniden satıcıların ürün satışı/satın alması yaptıkları bölgelere göre düzenlenmemektedir. Diğer yandan bu hususta sahada rastlanabilen olası anlayış farklılıklarının giderilmesi adına; VSN'lerin Yetkili Satıcılar'dan yaptıkları Ürün alımlarına istinaden verilebilen primlerin, Yetkili Satıcı'nın bulunduğu bölgeden/coğrafi konumdan bağımsız şekilde verilmekte olduğunu, VSN'nin faaliyet gösterdiği bölge/coğrafi lokasyonun dışında yer alan Yetkili Satıcı/ lar'dan yaptıkları alımların da -ilgili teşvik sistemine tabi olunması ve kurallarına uygun davranılması şartıyla- prime tabi olduğunu açıklığa kavuşturmak isteriz.

Tüm bu konuların yanı sıra aşağıdaki hususlarda siz VSN'lerimizi tekrar bilgilendirmek isteriz;

- Yetkili Satıcılar'ın, VSN ve Tali Satıcıların birbirlerine ya da müşterilerine yapacakları aktif/pasif satışlar konusunda İNTEMA'ya danışmaması ya da İNTEMA'dan izin talep etmemesi gerekmektedir. Böyle bir danışma/izin talebinin İNTEMA tarafından rekabet hukuku kuralları gereği reddedilmiş sayılacağını belirtmek isteriz.
- Yetkili Satıcılar'ın, VSN'lerin ve Tali Satıcıların bir diğer Yetkili Satıcı, VSN ya da Tali Satıcı'nın sözde kendi bölgesine ya da sözde kendi müşterisine yaptığı satışlara müdahale edilmesi yönündeki herhangi bir talebi İNTEMA'ya iletmemesi gerektiğini, böyle bir talebin İNTEMA tarafından rekabet hukuku kuralları gereği reddedilmiş sayılacağını belirtmek isteriz.

- Yetkili Satıcılar'ın, VSN'lerin ve Tali Satıcılar'ın İNTEMA ürünlerine ilişkin nihai satış fiyatlarını ve indirim oranlarını belirlemekte serbest olduklarını tekrar hatırlatmak isteriz.

Son olarak Sözleşme'nin "VSN'NİN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ" başlıklı 5.2. maddesinin aşağıdaki şekilde tadil edilmesine karar verilmiş olup, artık VSN'ler gömme rezervuar kategorisindeki rakip ürünleri -elbette ki Sözleşme/Uygulama Esasları'na uygun olması şartıyla- satma hakkına sahip olmuşlardır:

"(.....TİCARİ SIR.....)"

İşbu Yazı'da bahsi geçen Sözleşme tadilatlarına ilişkin Ek Protokol'ün ya da yeni Sözleşme'nin mümkün olan en kısa süre içerisinde tarafınız ile paylaşılacağını belirtmek isteriz.

Ayrıca belirtmek isteriz ki 2024 yılı Vitra Satış Noktası Uygulama Esasları'nda yer alan "VİTRA SATIŞ NOKTASININ HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ" başlıklı II. maddenin (j) ve (l). bentleri geçerli olmaya devam edecek olmakla birlikte, ilgili maddenin kalan bentleri yürürlükten kalkmış sayılacak ve bunlar bakımından tadil edilen VSN Sözleşmesi hükümleri geçerli olacaktır. Yine 2024 yılı Vitra Satış Noktası Uygulama Esasları'nın "I. TANIMLAR" başlıklı maddesinde yer alan "b) Vitra Satış Noktası (VSN)" tanımı açısından da tadil edilen VSN Sözleşmesi'nin 2.b. maddesinde yer alan "Vitra Satış Noktası (VSN)" tanımı geçerli olacaktır.

Son olarak İNTEMA dağıtım ağı üyelerinin, rekabet hukuku bilincini artırmak üzere İNTEMA tarafından hazırlanmış olan "Rekabet Uyum Kılavuzu"nun da sizlerle işbu Yazı ekinde paylaşıldığını belirtmek isteriz.

Şirketimizin tüm faaliyetlerinde Rekabet Mevzuatı'na uyumlu bir şekilde hareket etmeyi ilke edindiğini bir kez daha hatırlatır, siz değerli paydaşlarımızdan da aynı hassasiyeti beklediğimizi de eklemek isteriz.

Yukarıdaki konulara ilişkin herhangi bir sorunuz olması durumunda lütfen bizimle iletişime geçmekten çekinmeyiniz."

Tali Satıcılar ile Paylaşılacak Bilgilendirme Yazısı

"Değerli Tali Satıcımız,

İNTEMA olarak hukuka uygun davranma politikalarımızın temel parçalarından birisi, tüm faaliyetlerimizin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'a ve bağlantılı ikincil düzenlemelere ("Rekabet Mevzuatı") uygun şekilde yürütülmesidir. Bu amaçla gerek İNTEMA çalışanlarının gerekse İNTEMA dağıtım ağı üyelerinin tüm işlerini ve iletişimlerini geçmişte olduğu gibi günümüzde de Rekabet Mevzuatı'na uygun şekilde gerçekleştirmeleri beklenmektedir. Bilindiği üzere her seviyedeki İNTEMA çalışanının ve İNTEMA dağıtım ağına dahil her bir satış noktasının Rekabet Mevzuatı farkındalığına sahip olması, tüm sistemin hukuki menfaatlerinin korunması açısından son derece önemlidir.

Rekabet Mevzuatı farkındalığı artırılması çalışmalarının bir parçası olan işbu Yazı ile İNTEMA olarak siz değerli Tali Satıcımızı aşağıdaki hususlarda şeffaf şekilde bilgilendirmek isteriz;

Bilindiği üzere İNTEMA dağıtım sistemi bölgesel ya da müşteri grubu bazında bir münhasırlık içermemekte olup, her bir Tali Satıcı İNTEMA Ürünlerini Türkiye'deki herhangi bir bölgeye veya müşteri grubuna satmakta serbesttir. Yine Tali Satıcılar aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında da değildir.

Bununla birlikte olası her türlü şüphenin giderilmesi ve siz Tali Satıcımız nezdindeki farkındalığın artırılması adına Tali Satıcılar'ın İNTEMA Ürünlerini herhangi bir bölge ve/veya müşteri grubu sınırlamasına tabi olmaksızın Uygulama Esasları'na uygun olması şartıyla aktif satış ve/veya pasif satış yöntemleri ile tüm Türkiye çapında satma

hakkına sahip olduklarını tekrar bilgilerinize sunmak isteriz. Bu kapsamda “aktif satış” ve “pasif satış” tanımlarına aşağıda yer verilmiştir:

- Aktif Satış: (.....)
- Pasif Satış: (.....)

Yine bildiğiniz gibi; Tali Satıcılar, İNTEMA Ürünlerini herhangi bir bölge sınırlamasına tabi olmaksızın İNTEMA Satıcılık Ağı mensubu Yetkili Satıcı/’lar’dan, ayrıca VSN’lerden ve/veya diğer Tali Satıcılar’dan satın alma hakkına sahiplerdir. Siz Tali Satıcılar’ın aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında olmadıklarını da tekrar dikkatinize sunmak isteriz.

Hakkında bilgilendirme yapmak istediğimiz bir diğer konu ise İNTEMA Teşvik Sistemi ile ilgilidir. Malumunuz İNTEMA tarafından yeniden satıcılara uygulanabilen ve bir müktesep hak teşkil etmeyen -tahakkuk biçimi, zamanı ve ödeme ile iptal koşulları İNTEMA tarafından belirlenerek bildirilen- teşvik sistemi, yeniden satıcıların ürün satışı/satın alması yaptıkları bölgelere göre düzenlenmemektedir. Diğer yandan bu hususta sahada rastlanabilen olası anlayış farklılıklarının giderilmesi adına; Tali Satıcılar’ın Yetkili Satıcılar’dan yaptıkları Ürün alımlarına istinaden verilebilen primlerin, Yetkili Satıcı’nın bulunduğu bölgeden/coğrafi konumdan bağımsız şekilde verilmekte olduğunu, Tali Satıcı’nın faaliyet gösterdiği bölge/coğrafi lokasyonun dışında yer alan Yetkili Satıcı/’lar’dan yaptıkları alımların da - ilgili teşvik sistemine tabi olunması ve kurallarına uygun davranılması şartıyla- prime tabi olduğunu açıklığa kavuşturmak isteriz.

Tüm bu konuların yanı sıra aşağıdaki hususlarda siz Tali Satıcılarımızı tekrar bilgilendirmek isteriz;

- Yetkili Satıcılar’ın, VSN ve Tali Satıcıların birbirlerine ya da müşterilerine yapacakları aktif/pasif satışlar konusunda İNTEMA’ya danışmaması ya da İNTEMA’dan izin talep etmemesi gerekmektedir. Böyle bir danışma/izin talebinin İNTEMA tarafından rekabet hukuku kuralları gereği reddedilmiş sayılacağını belirtmek isteriz.
- Yetkili Satıcılar’ın, VSN’lerin ve Tali Satıcıların bir diğer Yetkili Satıcı, VSN ya da Tali Satıcı’nın sözde kendi bölgesine ya da sözde kendi müşterisine yaptığı satışlara müdahale edilmesi yönündeki herhangi bir talebi İNTEMA’ya iletmemesi gerektiğini, böyle bir talebin İNTEMA tarafından rekabet hukuku kuralları gereği reddedilmiş sayılacağını belirtmek isteriz.
- Yetkili Satıcılar’ın, VSN’lerin ve Tali Satıcılar’ın İNTEMA ürünlerine ilişkin nihai satış fiyatlarını ve indirim oranlarını belirlemede serbest olduklarını tekrar hatırlatmak isteriz.

Ayrıca belirtmek isteriz ki 2024 yılı Tali Satıcı (Perakende Satıcı) Uygulama Esasları’nda yer alan “II. TALİ SATICI (PERAKENDE SATICI) TANIMI”nın aşağıdaki şekilde tadil edilmesine karar verilmiştir:

“(.....TİCARİ SİR.....)”

Son olarak İNTEMA dağıtım ağı üyelerinin, rekabet hukuku bilincini artırmak üzere İNTEMA tarafından hazırlanmış olan “Rekabet Uyum Kılavuzu”nun da sizlerle işbu Yazı ekinde paylaşıldığını belirtmek isteriz.

Şirketimizin tüm faaliyetlerinde Rekabet Mevzuatı’na uyumlu bir şekilde hareket etmeyi ilke edindiğini bir kez daha hatırlatır, siz değerli paydaşlarımızdan da aynı hassasiyeti beklediğimizi de eklemek isteriz.

Yukarıdaki konulara ilişkin herhangi bir sorunuz olması durumunda lütfen bizimle iletişime geçmekten çekinmeyiniz.”

Mutfak Yetkili Satıcıları ile Paylaşılacak Bilgilendirme Yazısı

“Değerli Mutfak Yetkili Satıcımız,

İNTEMA olarak hukuka uygun davranma politikalarımızın temel parçalarından birisi, tüm faaliyetlerimizin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’a ve bağlantılı ikincil düzenlemelere (“Rekabet Mevzuatı”) uygun şekilde yürütülmesidir. Bu amaçla gerek İNTEMA çalışanlarının gerekse İNTEMA dağıtım ağı üyelerinin tüm işlerini ve iletişimlerini geçmişte olduğu gibi günümüzde de Rekabet Mevzuatı’na uygun şekilde gerçekleştirmeleri beklenmektedir. Bilindiği üzere her seviyedeki İNTEMA çalışanının ve İNTEMA dağıtım ağına dahil her bir satış noktasının Rekabet Mevzuatı farkındalığına sahip olması, tüm sistemin hukuki menfaatlerinin korunması açısından son derece önemlidir.

Rekabet Mevzuatı farkındalığı artırılması çalışmalarının bir parçası olan işbu Yazı ile İNTEMA olarak siz değerli Yetkili Satıcılarımızı aşağıdaki hususlarda şeffaf şekilde bilgilendirmek isteriz;

Bilindiği üzere İNTEMA Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi (“Sözleşme”) bölgesel ya da müşteri grubu bazında bir münhasırlık içermemekte olup, her bir Yetkili Satıcımız Sözleşme konusu Ürünleri Türkiye’deki herhangi bir bölgeye veya müşteri grubuna satmakta serbesttir. Yine Yetkili Satıcılarımız aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında da değildir.

Bununla birlikte olası her türlü şüphenin giderilmesi ve siz Yetkili Satıcılarımız nezdindeki farkındalığın artırılması adına Sözleşmeler’de, Yetkili Satıcılar’ın herhangi bir bölge ya da müşteri grubu sınırlamasına tabi olmaksızın, Türkiye çapında – elbette ki Sözleşme/Uygulama Esasları’na uygun olması şartıyla- Sözleşme konusu Ürünlerin aktif ve pasif satışını yapma hakkına sahip olduğunu açıklığa kavuşturan tadilatların yapılmasına karar verilmiştir. Bu çerçevede;

- Sözleşme’nin “Tanımlar” başlıklı 2. maddesine aşağıdaki Tanımlar eklenmiştir:

“j) Aktif Satış: (.....)

k) Pasif Satış: (.....TİCARİ SİR.....)”

- Ayrıca Sözleşme’nin “YETKİLİ SATICI YÜKÜMLÜLÜKLERİ” başlıklı 6/a. “Münhasırlık” maddesine -yeni üçüncü fıkra olarak- aşağıdaki düzenlemenin de eklenmesine karar verilmiştir:

“... ”

(.....)

Yine bildiği gibi; Yetkili Satıcılar’ın Sözleşme konusu Ürünleri, İNTEMA’nın yanı sıra herhangi bir bölge sınırlamasına tabi olmaksızın İNTEMA Bayilik Ağı mensubu diğer Yetkili Satıcılar’dan satın alma hakkına sahiplerdir. Diğer yandan, aksi yönde herhangi bir sözleşmesel ya da fiili yükümlülük altında olmadıkları hususunda siz Yetkili Satıcılarımız nezdinde açıklık sağlanması adına İNTEMA tarafından Sözleşmeler’de tadilat yapılarak konuya netlik sağlanmasına karar verilmiştir. Bu çerçevede;

- Sözleşme’nin “İNTEMA’NIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ” başlıklı 6/a. “Münhasırlık” maddesinin -ikinci fıkrasının- aşağıdaki şekilde tadil edilmesine karar verilmiştir:

“(.....TİCARİ SİR.....)”

İşbu Yazı’da bahsi geçen Sözleşme tadilatlarına ilişkin Ek Protokol’ün ya da yeni Sözleşme’nin mümkün olan en kısa süre içerisinde tarafınız ile paylaşılacağını belirtmek isteriz.

Yine İNTEMA dağıtım ağı üyelerinin, rekabet hukuku bilincini artırmak üzere İNTEMA tarafından hazırlanmış olan “Rekabet Uyum Kılavuzu”nun da sizlerle işbu Yazı ekinde paylaşıldığını belirtmek isteriz.

Tüm bu konuların yanı sıra aşağıdaki hususlarda siz Yetkili Satıcılarımızı tekrar bilgilendirmek isteriz;

- Yetkili Satıcılar'ın birbirlerine ya da müşterilerine yapacakları aktif/pasif satışlar konusunda İNTEMA'ya danışmaması ya da İNTEMA'dan izin talep etmemesi gerekmektedir. Böyle bir danışma/izin talebinin İNTEMA tarafından rekabet hukuku kuralları gereği reddedilmiş sayılacağını belirtmek isteriz.
- Yetkili Satıcılar'ın, bir diğer Yetkili Satıcı'nın sözde kendi bölgesine ya da sözde kendi müşterisine yaptığı satışlara müdahale edilmesi yönündeki herhangi bir talebi İNTEMA'ya iletmemesi gerektiğini, böyle bir talebin İNTEMA tarafından rekabet hukuku kuralları gereği reddedilmiş sayılacağını belirtmek isteriz.
- Yetkili Satıcılar'ın, İNTEMA ürünlerine ilişkin nihai satış fiyatlarını ve indirim oranlarını belirlemekte serbest olduklarını tekrar hatırlatmak isteriz.

Şirketimizin tüm faaliyetlerinde Rekabet Mevzuatı'na uyumlu bir şekilde hareket etmeyi ilke edindiğini bir kez daha hatırlatır, siz değerli paydaşlarımızdan da aynı hassasiyeti beklediğimizi de eklemek isteriz.

Yukarıdaki konulara ilişkin herhangi bir sorunuz olması durumunda lütfen bizimle iletişime geçmekten çekinmeyiniz.”

- (119) Bu kapsamda dosya kapsamında tespit edilen tüm rekabet sorunlarının giderilmesine yönelik bilgilendirme yazıları hazırlanarak tüm yeniden satıcılar ile paylaşılması taahhüdünün rekabet sorunlarını gidermeye elverişli ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu gerekçeleriyle kabul edilebileceği tespit edilmektedir.

E. Sunulan Taahhütlerin Yerine Getirilme Yöntemi ve Süresi

- (120) 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, İNTEMA tarafından aşağıdaki yükümlülüklerin yerine getirileceği taahhüt edilmektedir. Bu kapsamda;

- İNTEMA'nın ilgili Ek Protokolleri ya da tadilatları içeren yeni Sözleşmeleri³¹, Kurul tarafından taahhütlerin kabulüne dair kısa kararın İNTEMA'ya tebliğini müteakip 4 (dört) ay içerisinde “Banyo yetkili satıcıları”, “Vitra Satış Noktaları” ve “Mutfak yetkili satıcıları” ile paylaşarak imza altına almayı ve imzalı Ek Protokolleri ya da ilgili tadilatları içeren imzalı yeni sözleşmeleri yine aynı süre içerisinde Kuruma sunmayı taahhüt ettiği,
- İNTEMA'nın satış, pazarlama ve operasyon ekiplerine yönelik rekabet hukuku eğitiminin gerçekleştirildiğine dair imzalı katılımcı formları ile eğitim sunumunu ve hazırlanan kılavuzların İNTEMA çalışanları ile paylaşıldığını gösterir e-

³¹ Yeni sözleşmelerde taahhüt metnine konu tadilatlar dışında, taahhüt metnini ilgilendirmeyen konularda farklı ticari düzenlemeler ile hak ve yükümlülükler yer alabilecektir.

postanın/iletinin birer örneğini Kurul tarafından taahhütlerin kabulüne dair kısa kararın İNTEMA'ya tebliğini müteakip 4 (dört) ay içerisinde Kurum ile paylaşacağı,

- İNTEMA tarafından “Banyo yetkili satıcıları”, “Vitra Satış Noktaları” ve “Mutfak yetkili satıcıları” ile Bilgilendirme Yazıları ve Rekabet Uyum Kılavuzlarının Ek Protokoller’in ya da ilgili tadilatları içeren yeni sözleşmelerin eki olarak paylaşılacağı ve imzalı Ek Protokoller ya da imzalı yeni Sözleşmeler ile birlikte, Kurul tarafından taahhütlerin kabulüne dair kısa kararın İNTEMA'ya tebliğini müteakip 4 (dört) ay içerisinde Kurum ile paylaşılacağı,
- İNTEMA tarafından “Tali Satıcılar” ile Bilgilendirme Yazıları ve Rekabet Uyum Kılavuzlarının ilgili noktaların sayısının (.....) adedin üzerinde olması sebebiyle -fiili güçlüklerle istinaden- elden paylaşamadığı, bu sebeple dokümanların tali satıcılar ile paylaşılırken birkaç yöntem izlenebileceği, bu kapsamda;
 - o Öncelikle Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) adresi İNTEMA'da mevcut olan tali satıcılara bu dokümanların KEP üzerinden iletileceği ve ilgili e-postanın bir örneğinin Kurum ile paylaşılacağı,
 - o KEP adresi İNTEMA'da mevcut olmayıp e-posta adresi İNTEMA'da mevcut olan tali satıcılar ile bu dokümanların e-posta yolu ile paylaşılacağı ve ilgili e-postanın bir örneğinin Kurum ile paylaşılacağı,
 - o Son olarak tali satıcılara yönelik bilgilendirme yazısının 1 (bir) ay süre ile İNTEMA'ya ait internet sitesinin kurumsal kısmı olan <https://intema.com.tr/kurumsal.aspx>'de bir pop-up ekran (açılır pencere) şeklinde kamuoyu ile paylaşılacağı, kurumsal sitenin tercih edilmesinin sebebinin ana sayfada mutfak atfı olması olduğu, aynı sayfadan yönlendirme yapılan İNTEMA kurumsal sitesinin ise işbu dosya konusu ile doğrudan ilgili olan “Yetkili Satıcılar” atfını içerdiği,
 - o İNTEMA tarafından tali satıcılar ile yukarıdaki kapsamda KEP ve e-posta yolu ile paylaşım yapıldığını gösterir e-postaların birer örneği ile İNTEMA'ya ait internet sitesindeki pop-up ekran (açılır pencere) sayfasının bir çıktısının Kurul tarafından taahhütlerin kabulüne dair kısa kararın İNTEMA'ya tebliğini müteakip 4 (dört) ay içerisinde Kurum ile paylaşacağı

taahhüt edilmiştir.

(121) Bahse konu tevsik şartının içeriğine bakıldığında, İNTEMA sunduğu taahhüt metninin kabul edilmesine ilişkin kısa Kurul kararının kendisine tebliğ edildiği tarihten başlayarak 4 (dört) ay içinde Kuruma taahhütlerin yerine getirildiğini bildirmeyi taahhüt etmektedir. İNTEMA tarafından, somut olay özelinde 4 (dört) aylık bir süreye ihtiyaç duyulmasının sebebinin dağıtım ağının genişliğinden kaynaklanan fiili güçlükler olduğu, İNTEMA'nın ilgili Ek Protokolleri ya da yeni sözleşmeleri akdetmesi gereken banyo yetkili satıcı, mutfak yetkili satıcısı ve VSN sayısının toplamda yaklaşık (.....) olduğu, Bilgilendirme Yazısı ile Rekabet Uyum Kılavuzu'nun paylaşılması gereken tali satıcı sayısının ise (.....) üzerinde olduğu, bu sebeplerle İNTEMA özelinde, taahhüdün uygulanmasında gözetilmesi öngörülen sürenin Kurul tarafından taahhütlerin kabulüne dair kısa kararın İNTEMA'ya tebliğini müteakip 4 (dört) ay olarak tayin edilmesinin makul olduğu değerlendirilmektedir.

(122) Yukarıda yer verilen sözleşme tadilatı ve rekabet uyum aksiyonu taahhütleri ile;

- Gerek yetkili satıcılar ile akdedilen Yetkili Satıcılık Sözleşmesi gerekse VSN'ler ile akdedilen Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin içerisinde yeniden

satıcıların aktif ve pasif satış yapabileceği bölge ve müşteri gruplarına yönelik herhangi bir sınırlama bulunmadığının; dolayısıyla yetkili satıcılar ile VSN'lerin herhangi bir bölge ya da müşteri grubu sınırlamasına tabi olmaksızın, Türkiye çapında sözleşme konusu ürünlerin satışını yapma hakkına sahip olduğu hususunun sözleşmelerde açıklığa kavuşturulacağı, dolayısıyla aktif/pasif ayrımı gözetilmeksizin yeniden satıcıların satış yapabileceği müşteri ve bölgelere yönelik fiili kısıtlamalar getirildiği şeklinde şüphe yaratabilecek, yanlış anlaşılmaya müsait yorumların/söylemlerin ve sahada gözlemlenebilen anlayış farklılıklarının önüne geçileceği,

- Farklı bayilik statüsünde yer alan Vitra Satış Noktaları ile imzalanan Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin 5.2. maddesinde yer alan ve 2002/2 sayılı Tebliğ uyarınca "*rekabet etmeme yükümlülüğü*" tanımı içerisinde görülebilecek olan düzenlemenin kapsamından, pazar payı %30'un üzerinde kalması sebebiyle grup muafiyetinden yararlanamayan "Gömme Rezervuar" ürününün çıkartılacağı, dolayısıyla İNTEMA dağıtım sistemi üyelerinden VSN'lerin İNTEMA ürünleri dışında rakip markalara ait ürünlerin de satışını yapabileceği hususunda açıklık sağlanacağı,
- Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 5/d. maddesinin ve Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin 5/1. maddesinin tadil edilmesi suretiyle tek elden alım yükümlülüklerinin kaldırılacağı taahhüt edildiğinden İNTEMA dağıtım sistemi üyelerinin (yetkili satıcılar, VSN'ler ve tali satıcılar) sözleşme konusu ürünleri, dağıtım sisteminin diğer üyelerinden -kendi ticari takdirleri çerçevesinde- satın alabilecekleri hususunda açıklık sağlanacağı,

dolayısıyla sunulan taahhütlerin kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu ve dosya kapsamında tespit edilen rekabetçi sorunları gidermeye elverişli olduğu görülmektedir.

H.4.1.2.3. Yetkili Satıcılar ile İmzalanan Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde Yer Alan "Rekabet Etmeme Yükümlülüğü"ne İlişkin Hükümün Taahhüde Konu Edilmeden Gömme Rezervuar Ürünü Bakımından Uygulanmaya Devam Edilmesi Talebine Yönelik Açıklama ve Değerlendirmeler

- (123) Yukarıda bahsedildiği üzere İNTEMA'nın yetkili satıcıları ve VSN'ler ile akdettiği sözleşmelerde yer alan rekabet yasağı kısıtlamalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilebileceği ifade edilmiştir.
- (124) Bu kapsamda İNTEMA tarafından Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin 5.2. maddesinde yer alan ve 2002/2 sayılı Tebliğ uyarınca "*rekabet etmeme yükümlülüğü*" tanımı içerisinde görülebilecek olan düzenlemenin kapsamından, pazar payı %30'un üzerinde kalması sebebiyle grup muafiyetinden yararlanamayan "Gömme Rezervuar" ürününün çıkarılması ve böylece gömme rezervuar ürünü bakımından banyo yetkili satıcılarının rakip marka ürünleri satabilecekleri taahhüt edilmiş; yine İNTEMA tarafından Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 5/d. maddesinin ve Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin 5/1. maddesinin tadil edilmesi suretiyle ilgili sözleşmelerde "tek elden temin yükümlülüğü"nın çıkarılması ve böylece İNTEMA dağıtım sistemi üyelerinin (yetkili satıcılar, VSN'ler ve tali satıcıların) sözleşme konusu ürünleri, dağıtım sisteminin diğer üyelerinden -kendi ticari takdirleri çerçevesinde- satın alabilecekleri taahhüt edilmiştir.
- (125) Diğer taraftan İNTEMA'nın yetkili satıcılarıyla (dağıtıcı bayileriyle) imzaladığı Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde yer alan ve yine 2002/2 sayılı Tebliğ uyarınca "*rekabet etmeme yükümlülüğü*" tanımı içerisinde görülebilecek olan düzenlemenin

kapsamından “Gömme Rezervuar” ürününün çıkartılmasının, İNTEMA’nın yetkili satıcılık ağında uyguladığı franchise sistemini erozyona uğratacağı ve sisteme zarar verebileceği ifade edilmiş; söz konusu sınırlamanın 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinde öngörülen bireysel muafiyet koşullarını sağladığına ilişkin açıklamalar sunulmuştur. Dolayısıyla ilgili yükümlülüğün kapsamından “Gömme Rezervuar” ürününün çıkartılması hususunda bir taahhüt sunulmasına gerek olmaksızın sözleşmenin uygulanmasına devam edilebilmesine karar verilmesi talep edilmiştir. Söz konusu sınırlamanın, 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinde öngörülen bireysel muafiyet koşullarını sağladığı ifade edilmekle birlikte aşağıda bireysel muafiyet değerlendirmesine geçmeden önce ilgili ürün pazarının tespiti ve pazar payının hesaplanmasına ilişkin bazı açıklamalarda bulunulmuştur.

i. İlgili Ürün Pazarının Tespiti ve Pazar Payının Hesaplanmasına İlişkin Açıklamalar

- (126) Bu bölümde İNTEMA tarafından GFK araştırma şirketi tarafından hesaplanan pazar paylarına ilişkin birtakım açıklamalar sunulmuştur. Teşebbüs tarafından sunulan açıklamalarda gömme rezervuar piyasası bakımından İNTEMA’nın GFK raporlarından derlenen son iki yıla ilişkin pazar payının 2022 yılında %(.); 2023 yılında ise %(.) olduğu; bu noktada, İNTEMA’nın elinde itibar edilebilecek/isabetli olduğu söylenebilecek başkaca bir yöntem ile hazırlanmış bir pazar araştırma raporu bulunmamakla birlikte ilgili yükümlülüklerin rekabet hukuku bakımından objektif bir şekilde değerlendirilebilmesi adına, GFK tarafından hazırlanan raporların; piyasanın bütününe kapsamadığına (piyasanın gerçek büyüklüğünü yansıtmadığına) yönelik açıklamalara yer verilmesinde fayda bulunduğu belirtilmiştir.
- (127) Bu kapsamda yapılan açıklamalarda gömme rezervuarın rezervuar ürünleri arasında yer aldığı, gömme tipi dışında duvar önü, klozet üstü ve asma gibi farklı rezervuar tiplerinin mevcut olduğu, GFK tarafından “gömme rezervuar” ürünü özelinde bir pazar ölçümlenmesine başlanmasının İNTEMA’nın talebi üzerine söz konusu olduğu, benzer talebin bir pisuvar tipi olan “susuz pisuvar” ya da bir klozet tipi olan “akıllı klozet” için de yapılabileceği, bu hususun belirtilmesinin sebebinin GFK tarafından ayrıca raporlanmasının “gömme rezervuar”ın ayrı bir ürün piyasası olmasından ziyade, İNTEMA’nın atfettiği öneme istinaden bu konuda bir talepte bulunmuş olmasından kaynaklandığı, daha da önemlisi GFK yetkilileri ile yapılan yakın tarihli görüşmede Türkiye pazarında “gömme rezervuar” verilerinin İNTEMA dışında bir başka teşebbüs tarafından talep edilmediği, bu nedenle “gömme rezervuar” pazar araştırmasının önümüzdeki sene kaldırılabilirliği ifade edilmiştir.
- (128) GFK’nın bu ölçümlemeyi yaparken sınırlı sayıdaki noktayı ziyaret ettiği ve numerik veri içeren bir rapor talep etmek yerine beyan üzerinden ilerlediği, söz konusu noktalarda genellikle İNTEMA ürünlerine yönelik satışların/talebin görece daha yoğun seyredebildiği, bu oktarlar büyük şehir/metropol olarak değerlendirilebilecek bölgelerde yer aldığından esasen İNTEMA ürünlerinin pazar payının olduğundan daha yüksek lanse edilebildiği, diğer yandan dosya kapsamında tespit edilen coğrafi pazar olan tüm Türkiye genelinde daha dengeli bir veri toplama faaliyeti gerçekleştirilmesi halinde İNTEMA’nın pazar payının -gerçeğe daha yakın olacak şekilde- aslında görece düşük olduğunun görülebileceği ifade edilmiştir.
- (129) Nitekim GFK tarafından gerçekleştirilen araştırma ve raporlamaların kapsamının ne kadar dar olduğu ve bu suretle isabetli sonuçlara ulaşmaktan uzaklaşıldığı, bu hususun aşağıda yer verilen seramik sağlık gereçleri (SSG) pazarında iç piyasaya ilişkin TÜİK

verileri ve GFK verileri ile İNTEMA satış adetleri doğrultusunda hesaplanan pazar paylarının karşılaştırıldığı tablodan da açıkça görülebileceği belirtilmiştir.

Tablo-14: Seramik Sağlık Gereçleri (SSG) Pazarında İç Piyasaya İlişkin TÜİK Verileri ve GFK Verileri ile İNTEMA Satış Adetleri Doğrultusunda Hesaplanan Pazar Paylarının Karşılaştırması

2023	SSG İç Piyasa Adet	İNTEMA SSG İç Piyasa Satış Adeti	İNTEMA SSG İç Piyasa Satış Adeti Pazar Payı (%)
TÜİK	12.152.377	(.....)	(.....)
GFK	4.137.000	(.....)	(.....)

(130) Görüldüğü üzere GFK tarafından hazırlanan raporlarda seramik sağlık gereçleri pazarının TÜİK verilerine nazaran neredeyse 3 kat daha küçük lanse edildiği ve bu doğrultuda İNTEMA'nın gerçekte sahip olduğu pazar payının da 3 kat oranında yüksek görüldüğü, bu hususun GFK tarafından görece kısıtlı noktaya erişildiğinin bir göstergesi olup gömme rezervuar ürünlerine yönelik satışların, seramik sağlık gereçleri ile büyük ölçüde aynı noktalarda yapıldığı göz önünde bulundurulduğunda (gömme rezervuar klozetin bir parçası olduğundan) GFK tarafından İNTEMA'nın gömme rezervuar ürün grubundaki pazar payının da hatalı bir şekilde esasen 3 kata kadar yüksek hesaplanmış olduğunun söylenebileceği, GFK verilerindeki sapma dikkate alınarak gömme rezervuar pazarına ilişkin gerçekleştirilecek farazi bir hesaplamada ise İNTEMA'nın pazar payının gerçekte % (.....) seviyelerinde (%30'un altında) olduğunun söylenebileceği; bu durumda İNTEMA Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 6/a. maddesinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamındaki grup muafiyetinden faydalanabileceği ifade edilmiştir.

(131) Teşebbüs tarafından sunulan açıklamalardan ilki gömme rezervuar ürünün ayrı bir ürün piyasası olmadığına ilişkindir. İşbu kararın "H.2.2. İlgili Ürün Pazarı" başlıklı bölümünde de değinildiği üzere yapı ürünleri grubunda yer alan banyo ürünleri; seramik sağlık gereçleri, tamamlayıcı ürünler, armatürler, gömme rezervuarlar, banyo aksesuarları, banyo mobilyaları ve yıkanma alanı ürünlerinden oluşmaktadır. Banyo ürünlerinin ise;

- *seramik sağlık gereçleri ürün grubu*; lavabolar (çanak, etajerli, tezgah altı, tezgah üstü, monoblok), klozetler (yerden, asma, takım, seramik rezervuar, bideler, pisuvarlar, hela taşları vb.),
- *tamamlayıcı ürünler*; klozet iç takımları, klozet kapakları vb.,
- *armatürler*; musluk, batarya, stop valfı, duşlar vb.;
- *gömme rezervuarlar*; asma klozet, hela taşı ve alçıpan vb.,
- *banyo aksesuarları*; sabunluk, havluluk, raf vb.,
- *banyo mobilyaları*; lavabo dolabı, boy dolabı, ayna vb. ve
- *yıkanma alanı ürünleri*; ise duş kanalı, duş teknesi, küvet vb.

şeklinde kendi içerisinde de alt gruplara ayrıldığı görülmektedir.

(132) Yukarıda ismi geçen her bir ürün grubu, diğer ürün gruplarından ayrılmaktadır. Ayrıca bu ürünler, kendi içerisinde de kullanım özellikleri açısından birçok alt segmente ayrılabilir. Örneğin armatürler tasarruflu, ergonomik, zaman ayarlı, termostatik, fotoselli; bir rezervuar gömme, duvar önü, klozet üstü ve asma gibi farklı türlere ayrılabilir. Anılan ürünler ilgili ürün pazarı değerlendirmesinde banyo ürünleri ana başlığının altında seramik sağlık gereçleri, tamamlayıcı ürünler, armatürler, gömme rezervuarlar, banyo aksesuarları, banyo mobilyaları ve yıkanma alanı ürünleri gibi alt başlıklar halinde incelenebileceği gibi her bir alt ürün kırılımı özelinde de pazar tanımına gidilebilecektir. Bu kapsamda ilgili ürün pazarı değerlendirmesinde hangi

ayırma gidileceğinin tespiti için ürünlerin başta tüketici gözünde nitelikleri, kullanım amaçları ve fiyatları açısından benzer olmaları ve birbirleriyle ikame olup olmadığı belirlenmelidir.

- (133) Öncelikle yukarıda anılan ürünlerin nitelik ve kullanım amaçları ile fiyat bakımından farklılaştığı açıktır. Başka bir deyişle her bir banyo ürünü, kullanım amacı açısından ikame edilemeyecek şekilde bir diğerinden ayrılmaktadır. Ürün grupları içerisinde yer alan ürünler ise tüketiciler için farklı özelliklere sahip olduğu gibi farklı amaçlar için de kullanılmaktadır. Örnek vermek gerekirse, “armatür” talep eden bir tüketici fiyat düzeyine bakarak “gömme rezervuar” talep etmeyecek veya “lavabo” satın almak isteyen tüketici “klozet” talep etmeyecektir.
- (134) Buradan hareketle hem söz konusu ürün grupları arasında hem de ürün grupları içindeki ürünler arasında ikame ilişkisi söz konusu olmamakta, bu ürünler tüketicilerin kullanım amaçları ve ürünün niteliği bakımından birbirinden ayrılmaktadır.
- (135) Yukarıda yer verilen bilgiler kapsamda ilgili ürün pazarının “seramik sağlık gereçleri”, “tamamlayıcı ürünler”, “armatürler”, “gömme rezervuarlar”, “banyo aksesuarları” ve “banyo mobilyaları” ve “yıkama alanı” vb. şeklinde her bir ürün grubu bazında tanımlanabileceği gibi ürünlerin her bir ürün grubu içerisinde de “lavabolar”, “klozetler”, “musluk”, “batarya” gibi alt segmentlere ayrılarak tanımlanabilmesinin mümkün olduğu, dolayısıyla, mevcut dosya bakımından ilgili ürün pazarının “seramik sağlık gereçleri pazarı”, “armatürler”, “gömme rezervuarlar” ve “mutfak ürünleri” pazarları olarak belirlenebileceği tespitinde bulunulmuştur. Nitekim bu husus Kurulun 13.02.2020 tarih ve 20-10/100-58 sayılı kararında da banyo ürünlerinin seramik sağlık gereçleri, armatür, küvet, duş tekneleri, tamamlayıcı ürünler, gömme rezervuarlar gibi alt ürün gruplarından oluştuğu, banyo ürünlerinden seramik sağlık gereçleri ve armatür ürün gruplarının hakkında önaraştırma yürütülen teşebbüslerin cirolarının çok büyük bir bölümünü oluşturduğundan dosya kapsamında yalnızca bu ürün gruplarına ilişkin pazar paylarına yer verildiği değerlendirilmiştir. Bu bilgiler ışığında teşebbüsün gömme rezervuar ürününün ayrı bir pazar olmadığına yönelik açıklamalarının kabul edilebilir olmadığı kanaatine ulaşılmıştır.
- (136) Teşebbüsün öne sürdüğü ikinci husus dosya kapsamında coğrafi pazar olarak tespit edilen Türkiye genelinde daha dengeli bir veri toplama faaliyeti gerçekleştirilmesi halinde İNTEMA'nın pazar payının -gerçeğe daha yakın olacak şekilde- görece düşük olacağıdır. GFK tarafından hazırlanan raporlarda seramik sağlık gereçleri pazarının toplam büyüklüğünün TÜİK verilerinin üçte biri oranında hesaplandığı ve gömme rezervuar ürünlerine yönelik satışların, seramik sağlık gereçleri ile büyük ölçüde aynı noktalarda yapıldığı göz önünde bulundurulduğunda GFK tarafından İNTEMA'nın gömme rezervuar ürün grubundaki pazar payının da hatalı bir şekilde esasen 3 kata kadar yüksek hesaplanmış olduğunun söylenebileceği, GFK verilerindeki sapma dikkate alınarak gömme rezervuar pazarına ilişkin gerçekleştirilecek farazi bir hesaplamada ise İNTEMA'nın pazar payının gerçekte %(.....) seviyelerinde (%30'un altında) olduğunun söylenebileceği belirtilmiştir. Bu kapsamda GFK verilerinden önemli bir sapma olup olmadığını ortaya koymak amacıyla pazarda İNTEMA'nın rakibi olarak faaliyet gösteren 10 oyuncudan gömme rezervuar ve seramik sağlık gereçleri ürün gruplarında 2022 ve 2023 yıllarında elde etmiş olduğu ciro bilgileri talep edilerek tahmini bir pazar payı hesaplanmıştır.
- (137) Bu kapsamda gelen veriler doğrultusunda 2022 ve 2023 yıllarına ilişkin ilk 6 teşebbüse ilişkin hazırlanan pazar payları ile GFK verilerinin karşılaştırıldığı tablolara aşağıda yer verilmektedir:

Tablo-15: Gömme Rezervuar ve Seramik Sağlık Gereçleri rn Gruplarının İki Farklı Şekilde Hesaplanan 2022 Yılı Pazar Paylarının Karşılaştırılması (Ciro, TL, %)

	Gömme Rezervuar		Seramik Sağlık Gereçleri	
	Dosya Kapsamında Hesaplanan Pazar Payı (%)	GFK Pazar Payı (%)	Dosya Kapsamında Hesaplanan Pazar Payı (%)	GFK Pazar Payı (%)
İNTEMA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CREAVIT	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KALE	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
GEBERIT	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ECA-SEREL	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TURKUVAZ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Tablo-16: Gömme Rezervuar ve Seramik Sağlık Gereçleri rn Gruplarının İki Farklı Şekilde Hesaplanan 2023 Yılı Pazar Paylarının Karşılaştırılması (Ciro, TL, %)

	Gömme Rezervuar		Seramik Sağlık Gereçleri	
	Dosya Kapsamında Hesaplanan Pazar Payı (%)	GFK Pazar Payı (%)	Dosya Kapsamında Hesaplanan Pazar Payı (%)	GFK Pazar Payı (%)
İNTEMA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CREAVIT	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
KALE	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
GEBERIT	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ECA-SEREL	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TURKUVAZ	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

- (138) Yukarıda yer verilen tablolardan görüleceği üzere İNTEMA'nın dosya kapsamında yapılan hesaplanan pazar payının GFK ile hesaplanan pazar paylarından önemli lęde sapma göstermediği, genel olarak yapılan hesaplamaların GFK tarafından hesaplanan pazar payına yakın olduğu görülmektedir. Nitekim söz konusu pazar payının her halükarda %30'u aşıtığı, dolayısıyla gerek GFK gerekse dosya kapsamında yapılan hesaplamalarda İNTEMA Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 6/a. maddesinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamındaki grup muafiyetinden faydalanamayacağına ilişkin H.4.1.1.3. başlıklı bölümde yer alan değerlendirmelerde bir değişiklik yapılmasına gerek bulunmamaktadır.

ii. İNTEMA Dağıtım Sistemine İlişkin Genel Açıklamlar

- (139) İNTEMA Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde yer alan ve dosya kapsamında gömme rezervuar ürün grubu bakımından değerlendirilmesi gerektiği sonucuna ulaşılan "rekabet etmeme yükümlülüğü" maddesi aşağıdaki şekildedir.

İntema Yetkili Satıcılık Sözleşmesi m.6/a
(.....)

- (140) Rekabet etmeme yükümlülüğünden doğan etkinlik artışılarına ilerleyen kısımlarda yer verilecek olmakla birlikte somut olayda söz konusu rekabet etmeme yükümlülüğünün sözleşmenin feshinden sonraki döneme sirayet etmediği, sözleşmenin süresinin de 5 yılı aşmadığı ve sözleşme ile franchise sistemi özellikleri taşıyan bir dağıtım sistemi kurulduğunun gözetilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmaktadır.
- (141) Dikey Kılavuz'un 188. paragrafında "franchise anlaşmaları"nın genel özelliklerinden bahsederken şu hususlara vurgu yapılmıştır:

"Franchise anlaşmaları, malların veya hizmetlerin dağıtımında kullanılacak olan, özellikle marka, işareet gibi fikri haklarla ve know-how'la ilgili lisanslar iğerirler. Fikri hak

ve know how lisanslarına ek olarak franchise veren genellikle sözleşme süresinde franchise alana ticari ve teknik yardım sağlar. Lisanslar ve yardımlar franchise paketinde iş metodunun tamamlayıcı parçalarıdır. Bu unsurlar karşılığında franchise alan tarafından franchise verene bir franchise ücreti ödenir. Franchising, franchise verenin sınırlı bir yatırımla ürünleri için yeknesak bir dağıtım ağı kurmasını mümkün kılar. İş metodu ile ilgili hükümlere ek olarak franchise anlaşmaları genellikle dağıtılan ürünle ilgili olarak özellikle seçici dağıtım ve/veya, rekabet etmeme ve/veya münhasır dağıtım veya bunların daha zayıf formlarıyla ilgili çeşitli dikey sınırlamaların bileşimlerini de içerir.”

(142) Franchising sisteminde franchise veren kendine ait franchise sistemini (işletme, pazarlama sistemini) ve gayri maddi malları franchise alana kullandırma yükümlülüğü bulunmaktadır. Aynı zamanda franchise veren bunların devamını sağlama yükümlülüğü de altındadır. Franchise verenin bu asli borcu, marka, ticaret unvanı, işletme adı, mal ve/veya hizmetleri tanıtıcı diğer işaretler, know-how vb. fikri ve sınai unsurları kapsayan bir kullandırma yükümlülüğüdür. Bu borç, bu özelliğiyle, franchise sözleşmesi içinde yer alan bir lisans anlaşması niteliği taşımaktadır. Yargıtay 11. Hukuk Dairesi 18.02.2012 tarihli, 2011/8930 sayılı kararında franchising sözleşmesi kapsamında markanın kullandırılmasını lisans sözleşmesi şeklinde kullandırma olarak kabul etmektedir. Franchising sözleşmesinde taraflar pazarda müşteri gözünde bir birlik oluşturan işletmeler bütününe yani tek bir imaj altında faaliyet göstererek maksimum oranda sürümün artırılmasını amaçlamaktadır. Sürümün artırılabilmesi için franchise alanın sisteme entegre olması ve müşteriler karşısında sistemin bir parçasıymış gibi izlenim vermesi gerekmektedir.

(143) Yukarıda ifade edildiği üzere Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin birçok maddesinde franchise anlaşmalarına özgü bu hususlar mevcuttur. Nitekim anılan Sözleşme'nin;

- 2/a. maddesinde yer alan “Sistem” tanımında “(.....**TİCARİ SİR**.....)” ifadesine yer verilerek Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ile bir franchise sistemi kurulduğu açıkça belirtilmiştir.
- 2/e. maddesinde yer alan “Teşhir-Tanıtım” tanımında (.....**TİCARİ SİR**.....) ifadesine yer verilerek sözleşme ile kurulan franchise sistemine üye yetkili satıcıların “tek tip görünüm unsuru” özellikle vurgulanmıştır.
- 5/a. maddesinde ilgili franchise sisteminin dinamik olduğu ve zamanın gereklerine göre İNTEMA tarafından geliştirilip değiştirilebileceği ve sisteme dair tüm bu gizli ve açık teknik ve ticari bilgilerin (yatırım kararları, farklı boyut ve teknik özelliklere sahip ekipmanlar -rezervuar bölümü, kontrol paneli ve stop valfindi- ve teknoloji bilgileri, Ar&Ge çalışmaları vb. unsurlar konusunda önemli bir know how, teknoloji ve tecrübe) gizli bilgi niteliğinde olup sözleşme ile yetkili satıcıya tevdi edileceği belirtilmiştir. Nitekim sözleşme ile birlikte yetkili satıcılara “VitrA Satış Noktaları Teşhir Kılavuzu” tevdi edilmekte olup ilgili Kılavuz'da İNTEMA'ya ait know-how niteliğinde olan ve bir İNTEMA mağazasının nasıl bir -tek tip- görünüme sahip olması gerektiğinin tüm detaylarını içeren tasarım prensipleri, mağaza genel planlaması (mağaza tipine göre m²'lerden, kullanılacak renklere ve mimari planına kadar), mağazanın görünüş detayları, servis alanları, ürün sergileme alanları, yine mağazada kullanılacak malzemelerin (tavan spotlarından parkelere kadar), tabelaların, raketlerin, totemlerin görsellerine kadar tüm ayrıntılar yer almaktadır.
- 5/b. maddesinde yetkili satıcı satış personelinin alması gereken ve seyahat ile konaklama masrafları hariç maliyeti İNTEMA tarafından karşılanan eğitimlere yer verilmiştir.

- 5/c. maddesinde yetkili satıcılık ağının yeknesak kurum kimliğinin korunmasının denetlenmesi amacı ile İNTEMA tarafından yetkili satıcı nezdinde denetimler yapılabileceği belirtilmiştir.
- 5/g. maddesinde İNTEMA tarafından yetkili satıcıya, İNTEMA çalışanlarının tecrübe ve uzmanlıklarına dayanan danışmanlık desteğinin sürekli ve bedelsiz şekilde sunulacağı belirtilmiştir. Bu danışmanlık desteği, İNTEMA tarafından yetkili satıcıya devredilen know-how'ın tamamlayıcı bir parçasıdır.
- 5/h. maddede yetkili satıcı mağazasının mimari ve dekorasyonunun yetkili satıcılık ağının yeknesak kurum kimliğine uygun olması adına, İNTEMA tarafından inşaatın (yani mağazanın tasarımı, projesi, inşaat, tesisat ve dekorasyonunun) tamamen veya kısmen, bedeli karşılığında üstlenilebileceği belirtilmiştir.
- Yine 5/i. madde ise İNTEMA tarafından kurulup geliştirilen bu sistemin korunmasının önemi vurgulanmıştır.

- (144) Görüldüğü üzere sözleşme ve ekleri ile İNTEMA yetkili satıcı mağazalarının yerleşimi, inşası, mimarisi (konstrüksiyon tipinden duvar kaplamasına kadar), renk düzeni dahil tasarım prensipleri, kurumsal kimlik standartları çerçevesindeki tabela, totem ve raketleri, marka/logo kullanım esasları, yine mağazanın çalışma saatlerinden, satış personelinin alması gereken eğitimlerine kadar birçok detay düzenlenmektedir.
- (145) Sözleşme maddelerinde yer alan ve “franchise sistemi”ne özgü olan bu düzenlemeler, Dikey Kılavuz’un 188. paragrafındaki “franchise anlaşmaları”nın genel özellikleri ile örtüşmektedir.
- (146) Özetle, İNTEMA Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ile kurulması ve korunması çabalanan bu franchise sistemi açısından sözleşmenin 6/a. maddesindeki rekabet etmeme yükümlülüğünün kaldırılması halinde hedeflenen mağazaların tek tip ve yeknesak görünüme sahip olması unsurunun bozulacağı, franchise ağının ortak kimliğini, prestiji ile marka algısını korumak güçleşeceği nedeniyle söz konusu sözleşmeden gömme rezervuar ürününün çıkarılmak istenmediği anlaşılmaktadır. Nitekim teşebbüs tarafından da franchise alan konumundaki yetkili satıcıların ilgili mağazalarda rakip ürünler satmasının yaratılmak istenen franchise kimliğine ve imajına zarar vereceği belirtilmiştir.
- (147) Bu bilgiler ışığında gömme rezervuar ürün grubu bakımından İNTEMA’nın pazar payının %30’luk eşiği aştığından bahisle Yetkili Satıcılık Sözleşmesi’nde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün gömme rezervuar ürünü bakımından bireysel muafiyet koşullarını taşıyıp taşımadığına yönelik değerlendirmelere aşağıda yer alan dört başlık altında yer verilmektedir.

iii. Yetkili Satıcılık Sözleşmesi’nde Yer Alan Rekabet Etmeme Yükümlülüğünün Gömme Rezervuar Ürünü Bakımından Bireysel Muafiyet Koşullarının Değerlendirilmesi

a. Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması

- (148) Muafiyet incelemesinde ele alınan olumlu şartlardan ilki, malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmelerin sağlanması olup, bu hüküm çerçevesinde hangi hallerin ekonomik yarar olarak kabul edileceği işlemin özelliklerine göre değişmektedir. Rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşmanın muafiyet korumasından faydalanabilmesi için öncelikle rekabet üzerindeki

olumsuz etkisini bertaraf edebilecek düzeyde bir etkinlik kazanımının sunulabilmesi gerekmektedir.

- (149) İNTEMA tarafından sözleşme ile öncelikle tek markanın satışına odaklanıldığında, yeniden satıcıların, tüketicilerin taleplerini daha iyi analiz edebildiği, zira Türkiye’de inşaat sektörünün giderek büyüyen yapısı ve ürün çeşitliliğinin fazlalığı göz önünde bulundurulduğunda ilgili ürün pazarında talebin öngörülebilirliğinin -özellikle üretim planlaması açısından- önem taşıdığı, yetkili satıcılara, Sözleşme’nin 6/a. maddesi ile getirilen rekabet etmeme yükümlülüğü sayesinde; gelen talebi daha doğru şekilde değerlendirme ve İNTEMA’ya geri bildirimde bulunarak üretim planlamasını daha etkin şekilde yapabilme imkanı doğmakla birlikte, bu durumun ekonomiye, genel ürün çeşitliliğinin artışı ve arzın sürekliliği şeklinde yansıtacağı ifade edilmiştir. Ayrıca rekabet etmeme yükümlülüğü sayesinde yetkili satıcıların tüm çabasını belli bir markanın dağıtımına odaklamak yönündeki güdüsünün artacağı, bunun da daha olumlu etkilerin ortaya çıkmasına zemin hazırlayabileceği belirtilmiştir.
- (150) Rekabet etmeme yükümlülüklerini haklı gösteren bir diğer gerekçe ve somut olay bakımından yüksek önem arz eden bir başka faktör ise İNTEMA tarafından yetkili satıcılara yapılan know-how transferidir. Burada İNTEMA gömme rezervuar ürünleri bakımından yatırım kararları, teknik ekipmanları ve teknoloji bilgileri, üretim bilgileri, Ar&Ge çalışmaları vb. unsurlar konusunda önemli bir know how, teknoloji ve tecrübeye sahip olup sahip olduğu bu bilgi paketini yetkili satıcılara aktarmaktadır. Nitekim gömme rezervuar ürününün inovatif bir ürün olduğu, inşaatların tipinin değişmesiyle söz konusu ürüne yönelik talebin arttığı, ürün teknik bir ürün olduğu için mağazalarda belirli bloklarla ve metrajlarla çalışır halde gösterilen yerlerinin olduğu, kumanda panelleriyle ayrı gösterilen yerlerinin olduğu, rakip markalara yer verilmesi halinde bütünlüğün tamamen bozulacağı ifade edilmiştir. Bu kapsamda İNTEMA tarafından, “franchise sistemi” özelliği taşıyan dağıtım ağının sürekli geliştirilmeye çalışıldığı ve hizmet kalitesinin belirli standartlara kavuşturulması ile bunun kesintisiz hale getirilmesinin hedeflendiği ifade edilmiştir.
- (151) Bu kapsamda yukarıda bahsedilen sözleşme maddelerinin esas amacının da yetkili satıcılık ağının ortak kimlik algısının korunması olup bu tek tip görünüme örnek verilebilecek görsellere aşağıda yer verilmiştir:





- (152) İlgili görsellerden görülebileceği üzere yetkili satıcı mağazalarında tabela, boya, totem, ışıklandırma gibi dış cephe ile yer karosu, canlı teşhir alan metrekaireleri/ yükseklikleri, soyut stant boyutları, soyut stant renkleri, doğrama renkleri, ışıklandırma, görsel yerleşimleri, logo yerleşimi gibi iç mekan detayları İNTEMA tarafından belirlenmiş standartları içermektedir. Dolayısıyla İNTEMA tarafından yetkili satıcılar ile paylaşılan “know-how³²” niteliğindeki bir konsept ile ilerlendiği, bu konseptin “rekabet etmeme yükümlülüğü” ile tamamlanması sayesinde mağazalarda marka bütünlüğü ile birlikte görsel bütünlüğün de sağlandığı söylenebilecektir. Nitekim Kurulun 25.07.2007 tarihli ve 07-61/716-248 sayılı kararında franchise verenin kendi sistemine özel profesyonel bir lastik ve servis işletmesinin yürütülmesi konusundaki franchise verenin, lastik ve servis işletmesinin dış ve iç görünümü ve dizaynı ile ilgili olarak know-how bilgilerini franchise alan tarafa işbu sözleşmenin süresi boyunca vereceği, bu know-howın bir yandan franchise alan tarafın görevlerini yerine getirmesi için sağlandığı ve diğer

³² Know-how, franchise verenin deneyimi ve deneyleri sonucunda ortaya çıkmış, patentli olmayan, gizli, özlü ve belirlenmiş bilgi paketini ifade etmektedir.

yandan uzman lastik ve servis işletmesinin, franchise veren tarafın marka imajına uygun olarak gerçekleştirilmesi hedefini sağladığı ifade edilmiştir.

- (153) Yine İNTEMA tarafından yetkili satıcılara tevdi edilen Teşhir Kılavuzu'ndan görsellere de yer verilmiş olup bu kılavuzun; bahsi geçen konseptlerin ana kurallarını ortaya koyduğu belirtilmiştir. Teşhir Kılavuzu'ndan görseller incelendiğinde, yetkili satıcı mağazaları tek tip ve yeknesak bir görünümü haiz olup ilgili satış noktalarında rakip marka ürünlerin de satışının gerçekleştirilmesi (yani Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 6/a. maddesindeki rekabet etmeme yükümlülüğünün gömme rezervuar ürün grubu bakımından kaldırılması) durumunda, bu yeknesak görünüm ve İNTEMA'nın -franchise sistemi niteliğindeki- dağıtım ağı erozyona uğrayabilecektir. Nitekim Kurulun 07.04.2011 tarihli ve 10-31/485181 sayılı kararında franchise veren Marks & Spencer ile franchise alan Marka Mağazacılık arasında imzalanan anlaşmada, franchise verenin bir Marks & Spencer konsepti yaratma ve küresel çapta bir franchise ağı oluşturma çabası içinde olduğu, Marks & Spencer markasının bilinirlik ve imajının korunması yönelik olarak franchise veren franchise alanların, Sözleşme kapsamında yer alan "Kurumsal Sorumluluk Uyum Kılavuzu", "İşletme Standartları Kılavuzu" ile "Ticaret Hüküm ve Koşulları" çerçevesinde faaliyet göstermelerini talep edildiği, bu bakımdan yerleşimi, yapımı, renk düzeni, grafikleri, kurumsal kimliğe uygun işaret ve tabelaları ile yeknesak bir mağaza tasarımının yanı sıra görsel satış ve pazarlama, reklam standartları, formatları hatta sisteme uygun iş formatları ve usulleri yaratıldığı, dolayısıyla Marks & Spencer standartlarında inşa ve dekore edilmiş mağazalarda, Marks & Spencer tarafından belirlenen iş ilkeleri ile faaliyet göstermeleri beklenen franchise alanların ilgili mağazalarda rakip ürünler satması, yaratılmak istenen franchise kimliğine ve imajına zarar vereceği ifade edilmiştir.
- (154) İNTEMA tarafından örnek olması açısından rakip markaların gömme rezervuar standartlarının görsellerine de yer verilmiştir. Bu standartların birlikte sergilendiği durumda renkleri ve teşhir usullerinin yetkili satıcı mağaza bütünlüğüne ve konseptine uygun olmadığı, ilk göze çarpan hususun rakip marka standartların içerisinde klozetin de olacağı, ilgili klozetin Vitra markasıyla birlikte teşhir edildiği durumda ise stant bütünlüğünün sağlanamayacağı ifade edilmiştir. Dolayısıyla ilgili rakip gömme rezervuar markasının klozeti kullanıldığında mağaza içerisindeki marka bütünlüğünün ve diğer ürünlerdeki münhasırlığın da bozulacağı anlaşılmaktadır.
- (155) Ayrıca İNTEMA tarafından hem yetkili satıcıya hem de sistemin geneline yapılan yatırımların ve yürütülen satış artırma çabalarının geri dönüşünün sağlanabilmesi, farklı markaların anılan çabalardan haksız şekilde istifade etmesinin önüne geçilerek olası bir bedavacılık³³ ve vazgeçme sorununun³⁴ engellenebilmesi, son olarak sistemin ortak kimliğinin korunabilmesi için Sözleşme'nin 6/a. maddesinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün işlevsel halde tutulmasının önemli olduğu belirtilmiştir. Nitekim Dikey Kılavuz'un 192. paragrafında *"Franchise anlaşmasındaki yükümlülüklerin çoğunluğunun fikri hakların korunması ve franchise ağının ortak kimliğinin ve ürünün korunması açısından gerekli olduğu ve bu sebeple söz konusu kısıtlamaların Kanun'un 4. maddesinin kapsamının dışında kaldığı söylenebilir. Satışlara ilişkin kısıtlamalar (sözleşme bölgesi, seçici dağıtım), franchise alanın*

³³ Bir tarafın, diğer tarafın yaptığı yatırım veya pazarlama çabalarından kendi payına düşen maliyeti üstlenmeden yararlanması.

³⁴ Taraflardan birinin, karşı tarafın yaptığı özgül yatırımları fırsat bilerek sonradan sözleşme koşullarını kendi lehine değiştirme veya yatırımın karşılığını azaltma riski. Bir başka deyişle, taraflardan birinin, iş ilişkisine özgü yatırım yaptıktan sonra karşı tarafın koşulları değiştirme ihtimali nedeniyle yatırım yapmaktan çekinmesi.

renklendirme makinelerine ve franchise sistemine yatırım yapmasını teşvik eder ve zorunlu olmasa bile en azından ortak kimliğin korunmasına yardımcı olur ve bu da marka içi rekabetteki azalmayı dengeler. Anlaşma süresince rekabet etmeme şartı, franchise verenin satış noktalarındaki yeknesaklığı korumasına yardım eder ve rakiplerinin ticari isminden yararlanmasının önüne geçer.” ifadesi yer almaktadır.

- (156) Görüldüğü üzere, vazgeçme sorunu kapsamında, yetkili satıcıların İNTEMA markasına özgü showroom düzeni, stok yatırımı ve personel eğitimi gibi yüksek maliyetli yatırımlar yaptığı durumda, eğer rakip ürünler aynı satış noktasında sunulabilirse, İNTEMA bu yatırımların karşılığını alamama riski ile karşı karşıya kalabilecektir. Bu durum, markanın yatırım yapma isteğini azaltabilecektir. Yine bedavacılık sorunu kapsamında, İNTEMA markasına ait ürünlerin tanıtımı, reklam kampanyaları ve mağaza içi müşteri yönlendirmeleri sonucunda gelen müşteriler, rakip ürünleri satın alırsa, rakipler bu pazarlama çabasının faydasını herhangi bir maliyet üstlenmeden elde etmiş olacaktır. Bu çerçevede getirilen rekabet etmemem yükümlülüğü, hem vazgeçme riskini azaltarak markanın uzun vadeli yatırımlarını güvence altına almakta, hem de bedavacılığı önleyerek yapılan tanıtım ve hizmet yatırımlarının karşılığının alınmasını sağlamaktadır. Bu sayede hem ürün ve hizmet kalitesi korunmakta hem de tüketici memnuniyeti artmaktadır.
- (157) Konuya ilişkin Kurulun 30.04.2014 tarih ve 14-16/295-126 sayılı kararında BRİSA tarafından franchise alan firmalara getirilmek istenen rekabet etmeme yükümlülüklerinin franchise sisteminin doğasında olan sınırlamalar olduğu, franchise sistemlerinde sistemin bütünlüğünü, yeknesaklığı ve standardizasyonunu sağlama adına franchise veren firmaların rekabet etmeme yükümlülükleri getirdikleri, franchise sisteminin hızlı bakım ve onarım noktaları, bağımsız tamircilerin eksik noktaları olan marka imajı vs. gibi noktalara yoğunlaşarak güvenilir bir marka altında tüketicilere sınırlı ve rutin bakım hizmetlerini hızlı bir şekilde, yetkili servislere nazaran daha uygun fiyatlarla vererek, yetkili servislere alternatif oluşturabileceği, bu çerçevede, hızlı tamir zincirlerinin kurulması ve yaygınlaşması, satış sonrası otomobil bakım ve onarım hizmetleri pazarı ile yedek parça satış pazarındaki rekabet düzeyini arttırarak, sektörde genel bir iyileşme sağlama potansiyeline sahip olduğu belirtilerek muafiyetin (a) bendinde yer alan etkinlik koşulunun sağlandığı ifade edilmiştir.
- (158) Tüm bu bilgiler ışığında anılan rekabet etmeme yükümlülüğünün, yetkili satıcılar arasında belirli bir standardın oluşturulmasına, hizmet kalitesinin artırılmasına ve satış sürecinin optimize edilmesine imkan sağlayacağı ve yetkilik satıcılık ağına yönelik oluşturulan franchise sisteminin korunması ve sistemden beklenen faydaların sağlanması adına gerekli olduğu görülmektedir.

b. Tüketicinin Yarar Sağlaması

- (159) Muafiyetin ikinci şartı; malların dağıtımı veya hizmetlerin sunulmasından elde edilen iyileşmelerin tüketicilere yansıtılmasıdır. Bu şartın gerçekleşmesi için ortaya çıkan etkinlik kazanımından tüketicilerin yarar sağlaması gerekmektedir. Fiyat seviyesindeki düşüş, satış sonrası etkin hizmetler, kalitenin ve ürün çeşitliliğinin artması, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşabilmesi, yeni mal veya hizmetlerin sunulması ve mal ya da hizmet arzında devamlılığın sağlanması gibi koşullar tüketicinin elde edeceği yarar kapsamında değerlendirilebilmektedir.
- (160) İNTEMA tarafından Sözleşme'nin 6. maddesinin (a) bendinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün aktif ve pasif satışları kısıtlayıcı etki doğuracak nitelikte olmadığı gibi –İNTEMA ile yeniden satıcıları arasında münhasır dağıtım sistemi benimsenmediğinden, Sözleşmelerde, Sözleşme konusu ürünlerin satışının

gerçekleştirileceği müşteri/ bölgelere ilişkin hiçbir sınırlama bulunmamaktadır-, tek başına marka içi rekabete engel olacak nitelikte de olmadığı, ilgili yükümlülüğün, arzın devamlılığına katkı sağlayarak tüketicinin farklı satış noktaları ve aynı marka ürünler üzerindeki seçim özgürlüğünü arttıracak ifade edilmiştir. Nitekim yukarıda da aktarıldığı üzere yetkili satıcıların sadece İNTEMA ürünlerine yoğunlaşmasıyla tüketiciden gelen talebi daha doğru bir şekilde değerlendirme olanaklarının artacağı, böylece tüketicinin eğilimlerine en uygun biçimde cevap verir nitelikteki ürünlerin arz edilebileceğinin göz önünde bulundurulması gerektiği tespit edilmektedir.

- (161) Diğer yandan İNTEMA'nın ve yetkili satıcıların, müşterilerin stok ve satış durumunu daha etkin şekilde gözlemleyebilmesiyle hem üretim hem dağıtım planlamasında optimizasyon sağlandığı, satış ve geliştirme faaliyetlerinin ölçülmesine imkan tanınarak süreçlerin etkinleştirildiği, iş gücü verimliliğinin artırıldığı ifade edilmiştir. Dolayısıyla bu hususların sonucunda maliyetlerin kontrol altına alınarak tüketicilere daha ucuza daha kaliteli hizmet sağlanarak müşteri memnuniyetinin artırılacağı sonucuna ulaşılmaktadır.
- (162) Tüketicide olumlu yansıması beklenen bir diğer hususun da tüketici gözünde meydana gelebilecek karışıklıkların önlenmesi olduğu, keza gömme rezervuar için muafiyet tanınmadığı durumda diğer birçok ürün grubunda tek marka sınırlaması uygulanırken, sadece gömme rezervuar ürününde rakip satıcıların ürünlerinin teşhir edilmesinin tüketiciler nezdinde oluşan kafa karışıklığını daha da artıracak, esasen İNTEMA markasına ait olmayan ve fakat görsel olarak İNTEMA ürünlerinden ayırt edilmesi güç olan ürünlerin aynı yetkili satıcı tarafından birlikte satılmasının bu nevi karışıklıklara yol açabilecek olup ayrıca showroumlarda –yukarıda detaylı olarak aktarıldığı üzere- sadece İNTEMA ürünlerinin satılmasının müşteriye İNTEMA ürünlerine uygun ve etkili sunumların yapılabilmesini, ürün bilgilendirmesinin doğru ve detaylı şekilde yapılmasını, bu suretle tüketicinin yanında marka imajının da korunmasını sağlayacağı belirtilmiştir. Böylece satıcılar arasında belirli bir standardın oluşturulmasının, hizmet kalitesinin artırılmasının ve satış sürecinin optimize edilmesinin sağlanacağı değerlendirilmektedir.
- (163) Nitekim konuya ilişkin Kurulun 30.04.2014 tarih ve 14-16/295-126 sayılı kararında rekabet etmeme yükümlülüğü getirilerek kurulması planlanan franchise sistemi ile tüketicilerin bakım ve onarım hizmetlerini daha hızlı, daha ucuz fiyatlarla ve güvenli olarak temin edecekleri, açıklanan sebeplerle somut olayda tüketici yararının gerçekleşeceği ifade edilmiştir.
- (164) Sonuç olarak, bahsi geçen yükümlülükle kalite ve ürün çeşitliliği artacak, arz devamlılığı sağlanacak, ürünlerin tüketiciye uygun ve etkili sunumu sağlanabilecek, böylelikle tüketicinin daha uygun fiyata, daha etkin bir hizmetle, daha kaliteli ürün temin etmesi sağlanabilecek, tüketici nezdinde doğabilecek karışıklıkların da önüne geçilmiş olduğundan ikinci koşulun da sağlandığı değerlendirilmektedir.

c. İlgili Pazarın Önemli Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

- (165) Muafiyet için aranan bir diğer şart, bildirim konu işlemin ilgili olduğu piyasanın önemli bir bölümünde rekabeti ortadan kaldırmamasıdır. Pazardaki rekabetin tamamen ortadan kalkması halinde kısa vadeli etkinlik kazanımları gerçekleşse dahi bu etkinlik kazanımları, inovasyonun azalması, fiyatların artması ve kaynakların etkin kullanılmaması gibi uzun vadeli negatif etkileri telafi edemeyecektir. Bu şartın karşılanıp karşılanmadığının analizi; tarafların pazar güçleri, pazardaki rakiplerin durumu ve pazardaki yoğunlaşma derecesi gibi unsurların incelenmesini gerektirmektedir.
- (166) İNTEMA tarafından bu başlık altında yapılan açıklamalarda, dikey kısıtlamaların rekabet üzerindeki olumsuz etkilerinin, henüz doyumluğa ulaşmamış pazarlarda daha düşük

olacağı kanısının hakim olduğu, zira büyümesi beklenen bir pazarda, yeni girişlerin karlı olması olasılığının doymuş bir pazara göre çok daha yüksek olacağı ifade edilmiştir.

- (167) Teknolojik gelişmenin düşük düzeyde olduğu, yeni ürünlerin ve markaların pazara sunulmadığı ve talebin genellikle sabit veya düşüşte olduğu pazarlar doymuş pazarlar olarak tanımlanmaktadır. Daha önce bahsedildiği üzere Türkiye banyo ürünleri piyasasında ise faaliyet gösteren çok sayıda yerli ve ithal marka mevcuttur. Bunlardan başlıca bilinen teşebbüsler aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

Tablo-17: Banyo Ürünleri Piyasasında Faaliyet Gösteren Başlıca Teşebbüsler

Banyo Ürünleri Piyasasında Faaliyet Gösteren Başlıca Teşebbüsler		
KALE	ECA-SEREL	DURAVİT
GROHE	CREAVİT	HERİŞ SERAMİK
BIEN	İDEVİT	BOCCİNİ
NEWARC	NSK	HANSGROHE
TURKUAZ	MATEL	BARTIN SERAMİK
İBA	TURAVİT	SUNVİT
SERAMİKSAN	EUROSER	SANOVİT
OTTOBAGNO	MCP	HALDUN İŞMAN
ESVİT	EGE VİTRİFİYE	ECE BANYO
CERAMO	CREAVİT	AKGÜN
ORKA	HÜPPE	KABİNET
ADELL	GÜL DÖKÜM	ROCA

- (168) İlgili piyasanın gömme rezervuar dahil çeşitli segmentlerinde faaliyet gösteren başkaca ve çok sayıda teşebbüs/marka (yaklaşık 40 adet) söz konusu olup piyasanın rekabetçi ve Türkiye inşaat sektörünün giderek büyümesine bağlı olarak yeni girişlere açık olduğu söylenebilecektir³⁵. Dahası banyo mobilyaları ve dolayısıyla gömme rezervuar piyasası açısından ilgili pazarda mobilyacı ve marangozlar da faaliyet gösterdiğinden, rekabet daha yüksek seviyelerde seyretmektedir. İlgili pazarda teşebbüsler arasında sadece fiyat değil, fiyat dışı unsurlar konusunda da hissedilir şekilde rekabetin yaşandığı ifade edilebilecek olup³⁶ gömme rezervuar pazarında faaliyet gösteren ECA-SEREL, KALE, CREAVİT, GEBERİT firmaları dışında pazar payı %1'in altında kalan birçok teşebbüs bulunmaktadır.
- (169) Diğer yandan; seramik sağlık gereçlerine (gömme rezervuar ürünleri dahil) ilişkin aşağıda yer verilen TÜİK verilerinden takip edilebileceği üzere, pazarın olgunlaşmış bir yapısı bulunmamakta olup hem girişim sayısı hem de miktar bazında 2023 yılı hariç yıllar itibarıyla büyüme eğiliminde olduğu görülmektedir.

Tablo-18: 2020-2023 Yılları Arası Seramik Sağlık Gereçlerine İlişkin Toplam Talebin Seyri

Seramik Sağlık Gereçleri	2020			2021			2022			2023		
	İhracat	İç Pazar	Toplam	İhracat	İç Pazar	Toplam	İhracat	İç Pazar	Toplam	İhracat	İç Pazar	Toplam
Girişim Sayısı			37			42			47			47

³⁵ Kurulun 19-40/663-284 sayılı kararı prg. 8: "Seramik alanına ilişkin birçok ürün nihai olarak inşaat sektöründe kullanılmaktadır. Bu nedenle, sektöre ilişkin talep inşaat sektöründeki büyüme ile ilişkilendirilmektedir."

³⁶ Bkz. Kurulun 22-43/638-268 sayılı kararı prg. 75: "Pazarın yapısına ilişkin olarak; pazardaki ürünlerin homojen olmamaları, fiyat ve kalite bakımından çeşitlilik arz etmeleri, piyasadaki rekabetin, kalite, etkin bir pazarlama, değişen talebe hızlı yanıt verme, yeni model geliştirme yeteneği ve ürün çeşitliliği gibi kriterlere göre şekillenmesi gibi hususların bildirim konu bilgi değişiminin ilgili piyasadaki rekabet üzerindeki muhtemel olumsuz etkilerinin önüne geçebileceği, dolayısıyla mezkûr bilgi değişiminin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendinde belirtilen koşulu sağladığı değerlendirilmektedir."

Üretim Miktar (Adet)			17.201. 067			22.114.57 5			25.337.15 3			20.878.723
Satış Miktar (Adet)	9.057.060	8.979.2 38	18.036. 298	10.646.85 3	11.086. 254	21.733.10 7	9.748.821	14.496. 868	24.245.68 9	7.734.431	12.152. 377	19.886.808
Kaynak: TÜİK												

- (170) Türkiye seramik sağlık gereçleri piyasasının dinamik ve rekabetçi yapısına, ayrıca büyüme eğilimine T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü tarafından yayımlanan Seramik Sektör Raporu (2021)³⁷'de şu ifadeler ile yer verilmiştir:

“Ülkemiz Seramik Sağlık Gereçlerinde Avrupa’daki en büyük üretici ve ihracatçı ülkedir. Dünya üretiminin %10’una yakınına üretmektedir. Bugün bu sektörde üretim yapan büyük ölçekli 9 adet üretici şirket mevcuttur. Bunlarla birlikte 1980’li yılların sonlarına doğru ülkemizin çeşitli yerlerinde faaliyete geçen 30 kadar küçük ve orta ölçekli şirket üretim yapmaktadır. Türkiye inşaat seramikleri içinde yer alan seramik sağlık gereçlerinde de geleneksel üretici ve ihracatta da rekabetçi bir ülke olarak yer almaktadır. Bu çerçevede seramik sağlık gereçleri üretimi 2016 ve 2017 yıllarında kademeli artış göstermiştir. Üretim 2018 ve 2019 yıllarında daralmıştır. 2020 yılında ise üretimde %2,2 artış yaşanmıştır. Üretim 329.800 tona yükselmiştir. Seramik sağlık gereçleri tüketimi 2016 ve 2017 yıllarında kademeli bir artış göstermiştir. Türkiye bu ürün grubunda önemli bir ihracatçı ülke olmakla birlikte, yurtiçi tüketim de büyük ölçüde yerli üretim ile karşılanmaktadır. Yurtiçi tüketim için çok düşük ithalat yapılmaktadır. 2018 ve 2019 yıllarında iç tüketim düşüş gösterirken 2020 yılında %5,0 artarak 167.211 tona yükselmiştir.”

- (171) Nitekim Türkiye Seramik Federasyonu tarafından yayımlanan “Seramik Sektörü Değerlendirme Notu”na göre ülkemizde, seramik sağlık gereçleri üretim kapasitesi 37,8 milyon adede ulaşmış olup üretim 2021 yılında 22,1 milyon adet, 2022 yılında 25,4 milyon adet olarak gerçekleşmiştir³⁸. Yine ilgili rapora göre; ülkemizde seramik sağlık gereçleri sektörünün gerek üretim gerekse ihracat performansı açısından dünya ölçeğinde önemli bir yere sahip olduğu ve bunun devam edeceği öngörülmektedir. Hammadde kaynaklarının ülkemizde zengin olması, sektörde yeni teknolojilerin kullanılması ve dinamik bir yatırım ortamının bulunması bu eğilimin devam etmesini sağlayacak unsurlardır.
- (172) Yukarıdaki açıklamalara ek olarak özellikle pazarın büyüme eğilimi açısından ise anılan raporda önemli tespitlere yer verilmiştir. Buna göre *“ülkemizde konut ihtiyacının sürekli artması son yıllarda istikrarsız bir seyir izleyen yurtiçi talebinin tekrar artış eğilimine girmesi sektörün geleceği adına önemli verileri oluşturmaktadır. Kişi başına seramik sağlık gereçleri tüketiminin artacağı ve bunun da yurtiçi talebi pozitif yönde etkileyeceği düşünülmektedir. Türk seramik kaplama malzemeleri sektörünün dış pazarlardaki genişlemesinin de sürmesi beklenmektedir. Ülkemiz her geçen yıl, ihracat yaptığı ülkelerdeki pazar payını artırarak ve yeni pazarlarla kalıcı ilişkiler kurarak gösterdiği etkin başarılarla dünyanın önde gelen ihracatçı ülkelerinden biri olma özelliğini korumaya devam edecektir.”* ifadelerine yer verilmiştir.
- (173) Bu hususlara ek olarak ilgili piyasanın rekabetçi yapısına Kurulun emsal kararlarında da değinilmiştir. Nitekim seramik kaplama malzemeleri ve seramik sağlık gereçlerindeki oyuncular ile bunların pazar paylarının incelendiği 01.06.2016 tarih ve 16-19/318-145 sayılı karar da, sözü edilen alanlarda çok sayıda oyuncu olduğu, söz konusu oyuncuların birbirlerinin önemli rakipleri olduğu değerlendirilmiştir. Yine 13.02.2020 tarih ve 20-10/100-58 sayılı bir başka kararda şu ifadelere yer verilmiştir:

³⁷ Bkz. <https://www.sanayi.gov.tr/plan-program-raporlar-ve-yayinlar/sektor-raporlari/mu2812011410> (Son Erişim Tarihi: 29.01.2025)

³⁸ Bkz. <https://www.serfed.com/istatistik/> (Son Erişim Tarihi: 29.01.2025)

“Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda belirtilmesi gereken diğer bir husus, şikayet konusu pazarın karmaşık yapısıdır. Pazar çok sayıda oyuncu içerdiği gibi, her bir oyuncunun çeşitli segmentlere hitap eden, diğer deyişle temel olarak kalite ve fiyat bazında değişkenlik gösteren birden fazla markası bulunmakta, söz konusu markalar ise çok sayıda ve özellikte ürün ihtiva etmektedir. Aynı zamanda arz-talep yapısının, ekonomideki dalgalanmaların önaraştırma konusu alana da yansması sebebiyle, durağan olduğu söylenememektedir. Zira yerinde incelemede elde edilen belgelerden özellikle 2019 yılının sonuna kadar talebin azalma seyrinde olduğu, buna karşın teşebbüslerin stoklarını tüketmek adına fiyat indirimlerine gittiği gözlemlenmektedir.”

- (174) Nitekim ilgili pazarın yukarıda aktarılan özelliklerinin bir göstergesi olarak; İNTEMA'nın ve rakiplerin gömme rezervuar ürün grubundaki pazar paylarına aşağıda yer alan tabloda yer verilmektedir:

Tablo-19 İNTEMA ile Bazı Rakip Teşebbüslerin Gömme Rezervuar Ürününe İlişkin Ciro Bazında Pazar Payları (2022, 2023)

Firma İsmi	2022 - Gömme Rezervuar (Ciro)	2023 - Gömme Rezervuar (Ciro)
İNTEMA	%(.....)	%(.....)
ECA-SEREL	%(.....)	%(.....)
KALE	%(.....)	%(.....)
CREAVİT	%(.....)	%(.....)
GEBERİT	%(.....)	%(.....)
Diğer ³⁹	%(.....)	%(.....)
Kaynak: Cevabi Yazı (GFK)		

- (175) İNTEMA'nın gömme rezervuar ürünlerinde ciro bazında pazarda birinci sırada olduğu, %(.....)'lik pazar payı ile ECA-SEREL'in onu takip ettiği görülmektedir. Dolayısıyla İNTEMA'nın pazarda güçlü bir konuma sahip olduğu, ECA-SEREL, KALE, CREAVİT, gibi rakiplerinin de pazarda faaliyet gösterdiği görülmektedir. Ayrıca her bir banyo ürünü kırılımında pazar payı %1'in altında olan çok sayıda teşebbüs de bulunmaktadır. Örneğin, yukarıda da belirtildiği gibi banyo mobilyaları alt ürün grubunda mobilyacılar, marangozlar gibi sayısız oyuncu faaliyet göstermektedir. Bununla birlikte İNTEMA ve rakiplerinin pazar paylarında 2022 yılına kıyasla artış ve azalışların yaşandığı da görülmektedir.
- (176) Tüm bu açıklamalar ışığında söz konusu pazarın rekabetçi ve büyüme eğiliminde olan, henüz olgunlaşmamış bir pazar olduğu söylenebilecektir.
- (177) Burada belirtilmesi gereken bir başka husus rekabet yasağının İNTEMA dağıtım sisteminin sınırlı bir kısmını etkilediğidir. Aşağıda yer verilen tablodan anlaşılabileceği üzere yetkili satıcılar İNTEMA ürünlerinin %25,5'ini VSN'lere, %36'sını tali bayilere, kalan %38,5'ini ise doğrudan son kullanıcılara satmaktadır. VSN'lere getirilen rekabet etmeme yükümlüğünün gömme rezervuar ürünleri bakımından kaldırılmasına ilişkin sunulan taahhüt göz önünde bulundurulduğunda; İNTEMA'nın gömme rezervuar ürünlerinin dağıtımı açısından piyasanın %61,5'inin (%22,5+%36) rekabet sınırlamalarından etkilenmediği söylenebilecektir.
- (178) Ayrıca söz konusu verilerden yetkili satıcıların, İNTEMA dağıtım ağı içerisinde “toptan seviyede” bir role sahip olduğu görülmektedir. Şöyle ki yetkili satıcılar perakende satış yapabildiği gibi, satışlarının %60'ından fazlasını yeniden satıcı konumundaki VSN'ler ve tali satıcılara gerçekleştirmektedir. Dikey Kılavuz'un 71. paragrafında konuya ilişkin şu hususlar yer almaktadır:

³⁹ Türkiye'de banyo ürünleri piyasasının faaliyet gösteren ve pazar payı %1'in altında 40 adet teşebbüs veya markanın pazar payını belirtmektedir.

“(ii) ... Üretici ve toptancı arasında yapılmış rekabet yasağı içeren bir anlaşma, toptancıyı diğer üreticilere kapayabilir, ama toptancı seviyesinde markalar arası rekabetin sınırlandırılması belli koşullarda rekabet sorunu yaratmaz. Ancak aynı anlaşmanın bir perakendeciyle yapılmasıyla mağaza içi rekabet kaybı, yeniden satış pazarında markalar arası rekabetin azalmasına yol açacaktır.”

- (179) Bu itibarla dağıtım ağı içerisinde ağırlıklı olarak toptancı seviyesinde faaliyet gösteren yetkili satıcılara getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün etkilerinin perakende kanala nazaran sınırlı olacağı görülmektedir.

Tablo-20: İNTEMA Yetkili Satıcılarının VSN Konumundaki Bayilere, Tali Bayilere ve Doğrudan Müşteriye Gerçekleştirdiği Satışlardan Elde Ettiği Cirolar ile Toplam Ciro (TL, 2023)

İNTEMA Dağıtım Ağı Üyeleri	2023	
	Ciro (TL)	Oran (%)
Yetkili Satıcıların VSN'lere Satış Ciro	(.....)	25,5
Yetkili Satıcıların Tali Bayilere Satış Ciro	(.....)	36,0
Yetkili Satıcıların Doğrudan Müşteriye Gerçekleştirdiği Satış Ciro	(.....)	38,5
Yetkili Satıcılar Toplam Ciro	(.....)	100,0
Kaynak: Cevabi Yazı		

- (180) Diğer yandan aşağıda yer alan Tablo-21’de İNTEMA dağıtım ağı üyelerinin niceliksel dağılımına bakıldığında, nokta sayısının yalnızca %1,8’inin yetkili satıcılarda olduğu ve rekabet etmeme yükümlülüğünün -VSN'lere getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün gömme rezervuar ürünleri bakımından kaldırılmasına ilişkin sunulan taahhüt göz önünde bulundurulduğunda- yalnızca yetkili satıcılara uygulandığı görülmektedir. Bu kapsamda yalnızca yetkili satıcılara getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün etkilerinin perakende kanala nazaran ağırlıklı olarak toptan satış yaptığı tespit edilen yetkili satıcı kanalında görüleceği, buradaki üye sayısının da oldukça az olduğu dikkate alındığında, söz konusu kısıtlamanın pazarın sınırlı bir kısmı üzerinde etki doğuracağı görülmektedir. Buna ek olarak, İNTEMA’nın yetkili satıcılar dışında bizzat kendisinin satıcı olduğu perakende kanalı ve çevrimiçi kanal satışları da mevcut olup ilgili satış verileri de dikkate alındığında, rekabet sınırlamalarının bütün İNTEMA satışları içindeki payının daha da sınırlı olduğu görülmektedir.

Tablo-21: İNTEMA Dağıtım Ağı Üyelerinin Sayısı ile Dağıtım Ağı Üyeleriyle İmzalanan Sözleşmelerde Rekabet Etmemeye Yükümlülüğünün Bulunup Bulunmadığı (2024)

İNTEMA Dağıtım Ağı Üyeleri	Adet	Rekabet Etmemeye Yükümlülüğü
Yetkili Satıcılar	(.....)	VAR
VSN'ler	(.....)	Gömme Rezervuar Özelinde YOK ⁴⁰
Tali Bayiler	(.....)	Hiçbir Üründe YOK
Kaynak: Cevabi Yazı		

- (181) Öte yandan Dikey Kılavuz’un 192. paragrafında “*Franchise anlaşmasındaki yükümlülüklerin çoğunluğunun fikri hakların korunması ve franchise ağının ortak kimliğinin ve ürünün korunması açısından gerekli olduğu ve bu sebeple söz konusu kısıtlamaların Kanun’un 4. maddesinin kapsamının dışında kaldığı* söylenebilir. *Satışlara ilişkin kısıtlamalar (sözleşme bölgesi, seçici dağıtım), franchise alanın renklendirme makinelerine ve franchise sistemine yatırım yapmasını teşvik eder ve zorunlu olmasa bile en azından ortak kimliğin korunmasına yardımcı olur ve bu da marka içi rekabetteki azalmayı dengeler. Anlaşma süresince rekabet etmeme şartı, franchise verenin satış noktalarındaki yeknesaklığı korumasına yardım eder ve rakiplerinin ticari isminden yararlanmasının önüne geçer. Diğer şeker üreticileri ise çok sayıda potansiyel satış noktası bulmakta zorluk çekmedikleri sürece, piyasa kapama*

⁴⁰ Teşebbüs tarafından sunulan sözleşme revizyonu taahhüdü kapsamında gömme rezervuar ürünleri bakımından VSN'lerin rekabet etmeme yükümlülüğü kaldırılmaktadır.

etkisi ortaya çıkmaz. Bu tür bir franchise anlaşmasının, Kanun'un 5. maddesi bağlamında muafiyetten yararlanması mümkün görünmektedir." ifadesi yer almaktadır. İnceleme konusu başvurunun ilgili ürün pazarlarındaki yapı ve rekabet durumu dikkate alındığında sözleşme konusu mal ve hizmetlerin tamamı bakımından alternatif temin kaynaklarının ve dağıtım kanallarının mevcut olduğu tespit edilmiştir. Konuya ilişkin İNTEMA'nın rakiplerinden (KALE, ECA-SEREL, TURKUAZ, DURAVİT, CREAİT, HERİŞ SERAMİK, HANSGROHE, GROHE, BİEN) armatür, gömme rezervuar ve seramik sağlık gereçleri ürün gruplarında uygulamakta oldukları dağıtım sistemi ve sahip oldukları satış kanallarının neler olduğu ile söz konusu satış kanallarındaki satış noktalarının sayıları hakkında bilgiler talep edilmiştir. Söz konusu rakiplerden elde edilen bilgilerden rakiplerin ağırlıklı olarak bayilik kanalı üzerinden satış gerçekleştirdikleri, bayilerin de kendilerine ait mağaza ile toptan ve perakende satış yaptıkları anlaşılmıştır. Rakiplerin ana bayi sayılarına aşağıda yer tabloda yer verilmektedir:

Tablo-22: Rakiplere İlişkin Bayi Sayıları

Teşebbüs Adı	Ana Bayi Sayısı
CREAVİT	(.....)
TURKUAZ	(.....)
ECA-SEREL	(.....)
HERİŞ SERAMİK	(.....)
KALE	(.....)
GROHE	(.....)
HANSGROHE	(.....)
DURAVİT	(.....)
BİEN	(.....)
Kaynak: Cevabi Yazılar	

- (182) Bu kapsamda rakip teşebbüslerin ürün gamında yer alan ürünlerin satışını çok sayıda ana bayi ve alt bayi aracılığıyla gerçekleştirdiği, buna ilaveten kendilerine ait mağaza, yapı marketler kanalı ve e-ticaret kanalı⁴¹ üzerinden de satış gerçekleştirdikleri tespit edilmiştir. Nitekim İNTEMA'nın sunduğu taahhütler sonucunda VSN ve tali bayi kanalında satış yapan bayilerin rakip markalı ürünlerin satışını yapabileceği görüldüğünden rakiplerin bu kanallara girmesinin de mümkün olduğu, dolayısıyla olası bir pazar kapama etkisinin de söz konusu olmayacağı görülmektedir. Ayrıca, bu ürünlerin dağıtımı için yüksek bir know-how gereksinimi olmadığı, rakip teşebbüslerin kendi dağıtım ağları veya teknomarketler/yapı marketler üzerinden satış yapmaları önünde bir engel bulunmadığı anlaşılmaktadır. Bu kapsamda bayi bulmanın, banyo ürünleri pazarına giriş noktasında bir giriş engeli teşkil etmediği ve pazardaki rakip markaların da benzer dağıtım ağlarına sahip olduğu değerlendirilmektedir.
- (183) Bu kapsamda ilgili pazarın henüz doygunluğa ulaşmamış olması, markalar arası rekabetin yoğun olması, çok sayıda teşebbüsün bulunması, kısıtlamaların etkisinin sınırlı kalması ve alternatif çok markalı dağıtım kanallarının mevcut olması sebepleriyle; sözleşme kapsamında getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün ilgili piyasadaki rekabeti ortadan kaldırmaya elverişli olmadığı değerlendirilmektedir.

d. Rekabetin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması

- (184) Bir anlaşmanın bireysel muafiyet alabilmesi için gerekli olan son koşul, anlaşmanın ilk iki olumlu koşuldaki yararların elde edilmesi için olması gerekenden fazla rekabeti sınırlayıcı nitelikte olmamasıdır. Bu koşul altındaki değerlendirmelerde genel olarak sözleşmenin rekabeti kısıtlayıcı hükümlerinin, sözleşmeden elde edilecek faydaların sağlanması için zorunlu olup olmadığı dikkate alınmaktadır.
- (185) İNTEMA tarafından franchise sisteminin kurulmasında sistemin doğası gereği rekabet etmeme yükümlülüklerinin konulduğu anlaşılmaktadır. Franchise sistemleri işletmelerin pazarlama politikaları olarak belli bir yeknesaklığı, standardizasyonu yakalayarak bu sayede tüketicinin gözünde tutarlı ve güvenilir bir marka imajı oluşturabilmeyi hedeflemektedir. Bu hedefe ulaşabilmek için de franchise alan firmalar franchise veren firmaların belirlemiş olduğu sözleşme şartlarına uyarak faaliyetlerini yürütmektedir. Açıklanan sebepler çerçevesinde, İNTEMA'nın gömme rezervuar ürünleri için franchise alan firmalara getirmiş olduğu rekabet etmeme yükümlülüğünün franchise sisteminin doğası gereği olduğu anlaşılmıştır.
- (186) Nitekim konuya ilişkin Kurulun 30.04.2014 tarih ve 14-16/295-126 sayılı kararında BRİSA tarafından söz konusu franchise sisteminin kurulmasında sistemin doğası gereği rekabet etmeme yükümlülükleri konulduğu, franchise sistemleri işletmelerin

⁴¹ Yetkili satıcılar, tali satıcılar ve VSN'ler hem kendi internet siteleri hem de e-ticaret platformları üzerinden tüm Türkiye çapında satış yapma hakkına sahiptir.

pazarlama politikaları olarak belli bir yeknesaklığı, standardizasyonu yakalayarak bu sayede tüketicinin gözünde tutarlı ve güvenilir bir marka imajı oluşturabilmeyi hedeflediği, bu hedefe ulaşabilmek için de franchise alan firmaların franchise veren firmaların belirlemiş olduğu sözleşme şartlarına uyarak faaliyetlerini yürüttükleri, BRİSA'nın ProPratik ürünleri için franchise alan firmalara getirmiş olduğu rekabet etmeme yükümlülüğünün franchise sisteminin doğası gereği olduğu ve rekabeti gereğinden fazla sınırlamadığı kanaatine ulaşılmıştır.

- (187) Rekabet etmeme yükümlülüğü bakımından sözleşmenin zorunlu olandan fazla bir sınırlama içerip içermediğinin değerlendirilmesinde anlaşmanın süresi önem arz eden bir husustur. Dikey Kılavuz'un 189. maddesinin (ii) bendinde *“(ii) Franchise alanın satın aldığı mal ve hizmetlerle ilgili olarak rekabet etmeme yükümlülüğü, bu yükümlülüğün franchise ağının ortak kimliğini ve prestijini korumak bakımından gerekli olduğu hallerde Kanun'un 4. maddesinin kapsamı dışındadır. Böyle bir durumda, rekabet etmeme şartının süresi de, franchise anlaşmasının süresini aşmadığı taktirde 4. madde kapsamında bir sorun yaratmayacaktır.”* denilmektedir. Kılavuza göre franchise veren tarafından, sahip olduğu franchise ağının kimliğini ve prestijini korumak adına franchise alana getirilen ve sözleşme süresi ile sınırlı rekabet etmeme yükümlülüğü, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında bir endişeye neden olmayacaktır. 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5/a. maddesi uyarınca, Tebliğ kapsamına giren dikey nitelikli anlaşmalar bakımından, süresi beş yılı aşmayan veya beş yıldan sonraki uzatmanın her iki tarafın açık iradesi ile mümkün olduğu ve alıcının beş yıllık süre sonunda rekabet etmeme şartına son vermesini engelleyen herhangi bir durumun olmadığı hallerde rekabetçi endişelerin ortaya çıkmayacağını kabul etmektedir.
- (188) Bu kapsamda Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 4. maddesi uyarınca sözleşme süresinin 5 yıl ile sınırlandırıldığı ve tarafların aksi yönde mutabakata varmamaları halinde sözleşmenin sona ereceği hususları düzenlenmiştir. Bu itibarla inceleme konusu sözleşmenin ve dolayısıyla rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin 5 yılı aşmadığı görüldüğünden, anılan yükümlülüğün (a) ve (b) bölümlerinde ifade edilen faydaların sağlanması açısından gerekli ve ölçülü olduğu kanaati oluşmuştur. Ayrıca, sözleşme sonrası döneme yönelik herhangi bir rekabet yasağı getirilmemiştir. Ek olarak;
- VSN'ler ile akdedilen Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin 5.2. maddesinde yer alan “Rekabet Etmemeye Yükümlülüğü”nün kapsamından Gömme Rezervuar ürününün çıkartılmasının taahhüt edildiği,
 - Gerek yetkili satıcılar ile akdedilen Yetkili Satıcılık Sözleşmesi gerekse VSN'ler ile akdedilen Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin içerisinde herhangi bir tek elden temin yükümlülüğü bulunmadığının; dolayısıyla İNTEMA dağıtım sistemi üyelerinin (yetkili satıcılar, VSN'ler ve tali satıcılar) sözleşme konusu ürünleri, dağıtım sisteminin diğer üyelerinden -kendi ticari takdirleri çerçevesinde- satın alabileceğinin sözleşmelerde açıklığa kavuşturulmasının taahhüt edildiği,
 - Gerek yetkili satıcılar ile akdedilen Yetkili Satıcılık Sözleşmesi gerekse VSN'ler ile akdedilen Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nin içerisinde yeniden satıcıların aktif ve pasif satış yapabileceği bölge ve müşteri gruplarına yönelik herhangi bir sınırlama bulunmadığının; dolayısıyla yetkili satıcılar ile VSN'lerin herhangi bir bölge ya da müşteri grubu sınırlamasına tabi olmaksızın, Türkiye çapında sözleşme konusu ürünlerin satışını yapma hakkına sahip olduğu hususunun ilgili sözleşmelerde açıklığa kavuşturulmasının taahhüt edildiği

görülmektedir. Bu şekilde muafiyet incelemesine tabi olan Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin çeşitli rekabet kısıtlamalarının kombine edildiği bir yapı arz etmediği belirtilmelidir.

- (189) Tüm bu hususlar birlikte göz önünde bulundurulduğunda anılan Sözleşme'nin 6/a. maddesinde yer alan "rekabet etmeme yükümlülüğü"nün rekabeti, anılan (a) ve (b) bentlerinde sayılan faydaların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlamadığı tespit edilmektedir.
- (190) Yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde İNTEMA Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 6. maddesinin (a) bendinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamındaki bireysel muafiyetten faydalanabileceğine; dolayısıyla ilgili yükümlülüğün kapsamından "Gömme Rezervuar" ürününün çıkartılması hususunda bir taahhüt sunulmasına gerek olmaksızın anılan sözleşmenin uygulanmasına devam edilebileceği kanaatine ulaşılmıştır.

H.4.2. Şikayetçi tarafından Öne Sürülen Diğer İddialara İlişkin Değerlendirme

- (191) İNTEMA'nın sahip olduğu pazar gücü nedeniyle bayilerine yönelik ayrımcı ve dışlayıcı davranışlarda bulunarak 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesini ihlal ettiği iddiaları bakımından, İNTEMA'nın Eczacıbaşı Holding bünyesinde faaliyet gösteren bir teşebbüs olduğu ve Vitra ile Artema markalarının tek satıcısı konumunda bulunmasının, başlı başına 4054 sayılı Kanun kapsamında hâkim durumun varlığını göstermediği; zira ilgili ürün pazarlarında çok sayıda güçlü rakip teşebbüsün faaliyet gösterdiği, pazarın dinamik ve büyüme eğiliminde olduğu, yeni girişlerin mümkün olduğu, alternatif dağıtım kanallarının mevcut bulunduğu ve ilgili ürün pazarlarındaki pazar payının tek başına hâkim durum tespiti için yeterli olmadığı anlaşılmıştır. Dolayısıyla İNTEMA'nın söz konusu pazarlarda hakim durumda bulunmaması nedeniyle şikayetçinin iddialarının 6. madde kapsamında hakim durumun kötüye kullanılması olarak değerlendirilemeyeceği sonucuna ulaşılmıştır.
- (192) Nitekim bayi ve tali bayilere eşit davranılmadığı, ayrımcılık yapıldığı yönündeki iddialar bakımından yapılan incelemede, şikayetçinin öne sürdüğü türden farklı muameleye veya ayrımcılığa işaret eden somut delile de rastlanmamıştır. Bayi tiplerine göre farklı sözleşme yapılarının bulunmasının, dağıtım ağının niteliği ve sistem içindeki fonksiyon farklılıklarından kaynaklandığı, bu durumun rekabeti bozucu bir ayrımcılık niteliği taşımadığı değerlendirilmiştir.
- (193) İNTEMA'nın şikayetçiye ürün verilmemesi yönünde dağıtıcı bayilere tembihte bulunduğu ve şikayetçiye pazardan dışlamaya yönelik davranışlarda bulunduğu iddiası bakımından, bu yönde somut belge veya bulgu elde edilememiştir. Şikayetçinin sözlü iddiaları dışında, İNTEMA'nın rakiplerini dışlamaya yönelik bir koordinasyonun ya da fiilinin mevcut olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Öte yandan dosya kapsamında sunulan taahhütlerin söz konusu iddialar bakımından da şikayetçi tarafından öne sürülen rekabet sorunlarını gidermeye elverişli olduğu değerlendirilmektedir.
- (194) Prim sistemi ile ilgili olarak, bayilere farklı hedefler konulduğu, ciro artış oranlarının yüksek belirlendiği ve ön avans ödemesi şartı getirildiği iddia edilmişse de, yapılan incelemede söz konusu uygulamaların teşebbüsün kendi ticari politikaları çerçevesinde belirlendiği, sistemin tüm dağıtım ağına şeffaf şekilde uygulandığı, bayilerin tamamı için objektif kurallar içerdiği ve rekabeti bozucu bir nitelik taşımadığı anlaşılmıştır.
- (195) İNTEMA'nın kendi mağazalarında ve çevrim içi satış kanallarında bayilerinin rekabet edemeyeceği seviyede indirim uyguladığı iddiası kapsamında yapılan incelemede, bu davranışın 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında "yıkıcı fiyatlandırma" teşkil edip

etmediğinin değerlendirilebilmesi için öncelikle ilgili pazarda hâkim durumda bulunulması gerektiği açıktır. Kurulun yerleşik içtihiadında, marka bazlı pazar tanımları istisnai hallerde kabul edilmekte olup bunun için tüketicilerin diğer markalara yönelmelerinin ekonomik, davranışsal veya yapısal engeller nedeniyle mümkün olmaması, markanın ikame edilemez bir konumda bulunması gerekmektedir. Somut dosya bakımından ise banyo ürünleri pazarında ECA-SEREL, KALE, CREAVİT, GEBERİT gibi güçlü rakiplerin yanı sıra çok sayıda küçük oyuncunun da bulunduğu; tüketicilerin ürün seçiminde kalite, tasarım, fiyat gibi unsurları karşılaştırarak farklı markalara yönelebildiği; ayrıca dağıtım kanallarında da ikame imkânlarının mevcut olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, bu pazarda marka özelinde ayrı bir pazar tanımı yapılmasını gerektiren koşullar oluşmamaktadır. Bu durumda İNTEMA'nın ilgili pazarda hâkim durumda olmadığı, bu nedenle söz konusu fiyatlama davranışının 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında ihlal teşkil etmediği sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanı sıra, bu indirimlerin bayilerin ticari faaliyetlerini fiilen imkânsız hale getirdiğini, pazardan dışlanmalarına yol açtığını veya rekabeti anlamlı ölçüde zorlaştırdığını ortaya koyan herhangi bir bulguya da rastlanmamıştır. Bu sebeple fiyat indirimlerinin esasen teşebbüsün kendi satış kanallarına özgü pazarlama stratejilerinden kaynaklandığı görülmüştür. Ayrıca rakip teşebbüslerin de benzer çevrim içi satış kanallarını kullandıkları ve dönemsel indirim kampanyaları yürüttükleri anlaşılmıştır. Bu nedenle söz konusu davranışların ne 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında hâkim durumun kötüye kullanılması ne de 4. maddesi kapsamında bayilerin faaliyetlerini zorlaştıracı nitelikte olduğunu ortaya koyan yeterli delile ulaşılamamıştır.

- (196) Google reklamları üzerinden şikayetçinin müşterilerinin İNTEMA'nın kendi satış sitesine yönlendirildiği iddiası kapsamında yapılan incelemede, 'banyotrendy', 'banyo trendy' ve 'banyotrendy.com' anahtar kelimeleriyle gerçekleştirilen aramalarda İNTEMA'ya ait çevrim içi satış sitelerinin öne çıktığına dair herhangi bir bulguya rastlanmamıştır. Aksine, söz konusu aramalarda doğrudan şikayetçiye ait banyotrendy.com sitesinin ilk sırada yer aldığı tespit edilmiştir. Ayrıca yapılan yerinde incelemede de bu iddiayı destekler nitelikte herhangi bir bulguya ulaşılamamıştır. Dolayısıyla şikayetçinin bu iddiasını doğrular nitelikte somut bir delil bulunmamıştır.
- (197) Şikayetçinin, İNTEMA'nın vergi mevzuatına aykırı hareket ettiği, mali bilanço verilerini olduğundan farklı gösterdiği ve yatırımcıları zarara uğrattığı iddialarına ilişkin olarak da, bu hususların Kurumun görev alanı dışında kaldığı, diğer kamu otoritelerinin yetkisine giren konular olduğu değerlendirilmiştir.

H.4.3. Genel Değerlendirme

- (198) İNTEMA tarafından gerçekleştirilen yeniden satıcıların ürün sunacağı bölge/yeniden satıcı/müşterilerin sınırlanması eylemine ilişkin yukarıda yer verilen tespit ve değerlendirmeler doğrultusunda; İNTEMA yeniden satıcılarının hizmet sunacağı müşterilere yönelik münhasıran tahsis edilmiş bir müşteri grubu veya bölge olmaksızın ve aktif-pasif satış ayırımına gidilmeksizin getirilmiş dikey yönlü müşteri/bölge kısıtlaması eylemine ilişkin teşebbüs tarafından sunulan taahhüt metninde yer alan farklı bayilik statüsündeki yeniden satıcılarla imzalanan sözleşmelerin ilgili hükümlerinin tadil edilmesi veya tamamen kaldırılması 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 kanaatine varılmıştır.

- (199) İNTEMA tarafından yetkili satıcılarla imzalanan Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğü ile İNTEMA Yetkili Satıcılık Sözleşmesi ve İNTEMA Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi ile İNTEMA Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde tek elden alım yükümlülüğüne ilişkin getirilen rekabeti kısıtlayıcı hükümlerin tadil edilmesi veya tamamen kaldırılması şeklindeki taahhütlerin, dosya kapsamında tespit edilen rekabeti sorunları giderme hususunda elverişli olduğu, kısa sürede yerine getirilebilir ve etkili şekilde uygulanabilir olduğu anlaşıldığından kabul edilebileceği ve teşebbüs bakımından bağlayıcı hale getirilebileceği sonucuna ulaşılmıştır.
- (200) İNTEMA Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 6. maddesinin (a) bendinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğünün ise 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamındaki bireysel muafiyetten faydalanabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

I. SONUÇ

(201) Rekabet Kurulunun 04.07.2024 tarihli ve 24-28/668-M sayılı kararı uyarınca yürütülen soruşturma kapsamında;

1- İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama AŞ'nin farklı bayilik sözleşmelerinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğü ve tek elden alım yükümlülüğüne yönelik sözleşme hükümleri ile bölge ve müşteri kısıtlamasına ilişkin kısıtlamaya dair eylemlerine ilişkin sunduğu ve Kurum kayıtlarına 02.09.2024 tarih ve 55774 sayı ile intikal eden taahhüt metni kapsamında;

- İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama AŞ tarafından müşteri ve bölge sınırlamasına sebebiyet veren davranışların son verilmesine ve Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi'nde yer alan rekabet etmeme ve Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi ile İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nde yer alan tek elden alım yükümlülüğüne ilişkin rekabeti sınırlayıcı hükümlere yönelik sunulan taahhütlerin dosya kapsamında tespit edilen ilgili rekabet sorunlarını giderebilecek nitelikte olması nedeniyle kabulüne ve ilgili teşebbüs açısından bağlayıcı hale getirilmesine,
- İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama AŞ'nin sunmuş olduğu taahhütlerin yerine getirildiğinin kısa kararın tebliğinden itibaren 4 ay içerisinde Rekabet Kurumuna intikal edecek şekilde tevsik edilmesine,
- Bu çerçevede, 04.07.2024 tarihli ve 24-28/668-M sayılı Kurul kararı uyarınca yürütülen soruşturmanın yeniden satıcıların ürün sunacağı bölge/yeniden satıcı/müşterilere ilişkin getirilen kısıtlamalar bakımından sonlandırılmasına,
- 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 43. maddesi uyarınca, İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama AŞ hakkında yürütülmekte olan soruşturmanın, Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi kapsamında rekabet etmeme yükümlülüğüne ilişkin hükümler ile getirilen kısıtlamalar ve Yetkili Satıcılık Sözleşmesi, Vitra Satış Noktası (Banyo) Sözleşmesi ile İntema Mutfak Yetkili Satıcılık Sözleşmesi kapsamında tek elden alım yükümlülüğüne ilişkin hükümler ile getirilen kısıtlamalar bakımından sonlandırılmasına,

2- İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama AŞ'nin yetkili satıcılarıyla imzaladığı Yetkili Satıcılık Sözleşmesi'nin 6. maddesinin (a) bendinde yer alan rekabet etmeme yükümlülüğüne ise 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 5. maddesi kapsamında bireysel muafiyet tanınmasına

25-04/123-68

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