

Rekabet Kurumu Başkanlığından;

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2023-6-001
Karar Sayısı : **23-39/723-247**
Karar Tarihi : 17.08.2023

(Öneraştırma)

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

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

B. RAPORTÖRLER : Alican KORKMAZ, Taner ÇAKIR, Büşra ALKAN,
Fatih ARSLAN, Mehmet TUNÇDEMİR,
Bensu KARAOĞLU, Rumeysa GENÇ

C. BAŞVURUDA

BULUNAN : - Resen

D. HAKKINDA İNCELEME

YAPILANLAR :

- Bmc Otomotiv Sanayi ve Ticaret AŞ
Temsilcisi: Av. Pınar ÖZSOY HALICI
Kemalpaşa Cad. No:288 Pınarbaşı-Bornova/İzmir
- Ford Otomotiv Sanayi AŞ
Temsilcileri: Av. İ. Yılmaz ASLAN, Av. Dilay YEŞİLYAPRAK
Gazi Umur Paşa Sok. Bimar Plaza 38/8-Balmumcu Beşiktaş/İstanbul
- Anadolu Isuzu Otomotiv San. ve Ticaret AŞ
Şekerpinar Mah. Otomotiv Cad. No:2 Çayırova/Kocaeli
- Iveco Araç Sanayi ve Ticaret AŞ
Temsilcileri: Av. Bahadır BALKI, Av. Mustafa AYNA,
Av. Özlem BAŞIBÖYÜK COŞKUN, Av. Arda Deniz DİLER
Arnavutköy, Çamlıca Köşkü, Tekkeci Sok. No:3 D:5 34345 Beşiktaş/İstanbul
- Man Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ
Temsilcileri: Av. Semra TÜRKÖZMEN GÖKÇE, Av. Celal Erdem BIÇAKÇI, Av.
Görkem ÜLGENTÜRK, Av. Mervehan Şeker, Av. Mahmut Hasan ABLAY, Av. Şevki
Onur ÖZ, Av. Berk ERTÜRK, Av. Zülfikar Güneş GÜLAYDIN, Av. Alican AĞYEL
Kavaklıdere Mah. Tunus Cad. Tunus Apt. No:19/3-4 06680 Çankaya/Ankara
- Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ
Temsilcisi: Av. Turgan GÜRMEN
Atatürk Mah. Ertuğrul Gazi Sok. Metropol-İstanbul C1 Blok No:2B D:376 TR-34758
Ataşehir/İstanbul
- Mercedes-Benz Türk AŞ
Temsilcileri: Av. Gönenç GÜRKAYNAK, Av. İ. Baran Can YILDIRIM, Av. Büşra
KİRİŞÇİOĞLU YARDIM, Av. E. Doğa KÜÇÜKAY
Yıldız Mah. Çitlenbik Sok. No:12 34349 Beşiktaş/İstanbul
- Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret AŞ
Şekerpinar Mah. Otomotiv Cad. No:45D 414420 Çayırova/Kocaeli

- Volvo Group Otomotiv Ticaret Limited Şirketi

Temsilcileri: Av. Gönenç GÜRKAYNAK, Av. Osman Onur ÖZGÜMÜŞ, Av. Salih Buğrahan KÖROĞLU, Av. Efe OKER, Av. Su AKGÜL, Av. Çağan Mehmet DAYANIR, Av. Sinem KARATAŞ, Av. Zeynep AYDIN

ELİG Gürkaynak Avukatlık Bürosu, Çitlenbik Sokak, No: 12, Yıldız Mahallesi, Beşiktaş/İstanbul

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Hafif ve orta sınıf ile ağır vasıta ticari araç sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4'üncü maddesini ihlal ettikleri iddiası.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Hafif ve orta sınıf ile ağır vasıta ticari araç sektörlerinde faaliyetlerinde bulunan teşebbüslerin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesini ihlal ettiği iddiası.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurulunun (Kurul) 05.01.2023 tarihli toplantısında, hafif ve orta sınıf ile ağır vasıta ticari araç sektörlerinde faaliyetleri bulunan teşebbüslerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği iddiasına yönelik olarak aynı Kanun'un 40. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına 23-01/18-M sayılı karar verilmiştir.
- (4) Anılan Kurul kararı uyarınca 29.03.2023 tarihinde başlayan önaraştırma kapsamında; hakkında inceleme yapılan teşebbüslerde yerinde incelemeler gerçekleştirilmiş, ayrıca anılan teşebbüslerden talep edilen bilgiler muhtelif tarihlerde süresi içerisinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (5) Yapılan inceleme sonucunda düzenlenen 27.04.2023 tarihli ve 2023-6-001/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (6) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; hafif ve orta sınıf ile ağır vasıta ticari araç sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin, rekabeti engelleyen nitelikte bir bilgi değişimine taraf olduğuna yönelik herhangi bir bulguya rastlanmadığı, önaraştırma kapsamında elde edilen belgeler arasında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiğini gösterir nitelikte herhangi bir tespit bulunmadığı, bu sebeple aynı Kanun'un 41. maddesi kapsamında soruşturma açılmasına gerek olmadığı ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. Hakkında İnceleme Yapılan Taraflar

I.1.1. Anadolu Isuzu Otomotiv Sanayi ve Tic. AŞ (ISUZU)

- (7) 1965 yılında Çelik Montaj unvanı ile faaliyetlerine başlayan ISUZU ilk aşamada kamyonet ve motosiklet üretimi gerçekleştirmiş olup 1986 yılına kadar Skoda markalı kamyonet imalatını sürdürmüştür. ISUZU bugünkü unvanını 1983 yılında Isuzu Motors Ltd. ile varılan lisans anlaşması ile almış ve 1984 yılında İstanbul Kartal Fabrikası'nda Isuzu markalı araçların üretimine başlamıştır. ISUZU'nun üretimini gerçekleştirdiği ürün segmentleri kamyon, kamyonet, midibüs, otobüs ve pick-up şeklinde sınıflandırılabilir. ISUZU'nun hisselerinin (.....)¹ Anadolu Grubu'na aittir.

¹ Kalan paylar; (.....) Isuzu Motors Ltd., (.....) Itochu Corporation ve (.....) diğer olacak şekilde dağılmaktadır.

I.1.2. BMC Otomotiv Sanayi ve Tic. AŞ (BMC)

- (8) BMC, 1964 yılında İzmir'de kurulmuş olup hisselerinin (.....) Marmara Sınai ve Ticari Yatırımlar AŞ'ye, (.....) ise Katar Silahlı Kuvvetleri Endüstri Komitesi'ne aittir. Kuruluşunun ilk yıllarında Austin ve Morris markalı ticari araçlar üreten BMC, 1966 yılından itibaren kamyon, kamyonet, traktör ve motor üretimine başlamıştır. Ağır ticari araçlar ve şehir içi otobüs üretimi ve satışı pazarlarında faaliyet göstermekle birlikte savunma sanayinde de faaliyetlerde bulunmaktadır. BMC'nin yurtiçi ve yurtdışında satışını gerçekleştirdiği ürünler tümüyle kendi üretimi olup ithal herhangi bir ürünü bulunmamaktadır.

I.1.3. Doğu Otomotiv Servis ve Tic. AŞ (DOĞUŞ/SCANIA)

- (9) Türkiye'de 1994 yılından beri faaliyet göstermekte olan DOĞUŞ; binek araç, hafif ticari araç, ağır vasıta, endüstriyel ve deniz motorları ve soğutma sistemleri alanlarında 11 uluslararası marka ve 12 ürün grubunun temsilciliğini yapmaktadır. Volkswagen binek araç, Audi, Seat, Cupra, Bentley, Lamborghini, Porsche, Volkswagen ticari araç ve Skoda markalarından oluşan geniş bir ürün portföyüne sahiptir. DOĞUŞ, ağır ticari araçlar bakımından ise Türkiye'de SCANIA'nın dağıtımını üstlenmektedir. Sermayesinin (.....) halka açık olan Doğuş'un en büyük hissedarı (.....) pay ile Doğuş Holding AŞ'dir. Hisselerinin (.....) kısmı ise Doğuş'un Borsa İstanbul'dan aldığı kendi paylarından oluşmaktadır.

I.1.4. Ford Otomotiv Sanayi AŞ (FORD OTOSAN)

- (10) FORD OTOSAN, 1959 yılında Vehbi Koç tarafından Üsküdar'da kurulmuş Türk otomotiv şirkettir. Hisselerinin (.....) halka açık olan FORD OTOSAN'ın kalan hisselerinin sahipleri (.....) Ford Motor Company ve Koç Holding'dir. FORD OTOSAN'ın ana faaliyet konusu Ford marka araçların ve bunların parçalarının üretimi, ihracatı, ithalatı ve dağıtımıdır. FORD OTOSAN, ağır ticari araçlara yönelik faaliyetlerini Ford Trucks iş birimi aracılığıyla yürütmektedir.

I.1.5. Iveco Araç Sanayi ve Tic. AŞ (IVECO)

- (11) 2008 yılında İstanbul Ticaret Siciline tesciliyle birlikte Türkiye'de faaliyetlerine bir anonim şirket olarak başlayan IVECO; kamyonet, kamyon, minibüs ile otobüs sınıflarındaki ticari araçların üretimi, pazarlaması, satışı ve satış sonrası bakım ve onarım hizmetlerini yürütmektedir. IVECO, Türkiye'de satışını ve satış sonrası hizmetlerini yürüttüğü ürünlerinin üretimini yurtdışında gerçekleştirmekte, böylelikle Türkiye pazarı açısından ithalatçı konumda bulunmaktadır. İtalya merkezli Iveco Group N.V., IVECO'nun paylarının tamamına sahiptir.

I.1.6. Man Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ (MAN)

- (12) 2002 yılında kurulmuş olan ve 20 yılı aşkın süredir Türkiye'de faaliyet gösteren bir Türk şirketi olan MAN; MAN markalı kamyonların, MAN ve NEOPLAN marka şehir içi otobüs ve seyahat otobüslerinin, MAN markalı hafif ticari araçların ve bunların yedek parçalarının, MAN grup şirketlerinden tedarikini, ithalatını ve yurt içi satış ve pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Ek olarak sayılan araçlara yönelik satış sonrası hizmetler de sunmaktadır. MAN, MAN Türkiye AŞ'nin² (.....) pay sahibi olduğu iştirakidir.

² MAN Türkiye AŞ, MAN Truck & Bus SE'nin %(.....) pay ile sahip olduğu iştirakidir.

I.1.7. Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. (Marubeni/VOLVO)

- (13) Marubeni; inşaat, madencilik, mermer, lojistik, endüstri ve enerji gibi alanlarda faaliyet göstermektedir. Marubeni'nin Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan'da 50'den fazla yetkili satıcı ve yetkili servis noktası bulunmaktadır. Marubeni'nin tüm hisseleri merkezi Japonya'da bulunan Marubeni Corporation'a aittir. Marubeni, Türkiye'de Volvo markalı ağır ticari araçların dağıtımını gerçekleştirmektedir³.

I.1.8. Mercedes-Benz Türk AŞ (MERCEDES)

- (14) MERCEDES, 1967 yılından beri Türkiye'de faaliyet göstermektedir. Yurt içi ve yurt dışı pazarlara satmak üzere şehir içi ve şehirlerarası otobüsler, ağır sınıf kamyonlar ve çekiciler üretmektedir. MERCEDES aynı zamanda (.....) pay ile⁴ (.....) hissedarı olan Daimler Truck AG'nin üretim ve AR-GE ağıının önemli bir parçasıdır.

I.1.9. Volvo Group Otomotiv Tic. Ltd. Şti. (Volvo Group/RENAULT TRUCKS)

- (15) 2010 yılında İstanbul'da kurulan Volvo Group'un pay sahipleri İsveç merkezli iki teşebbüs olan Volvo Business Services International AB ((.....)) ve Volvo Lastvanga Aktiebolag (.....)'dir. Volvo Group, Türkiye'de Renault Trucks markalı⁵ yeni ağır ticari araçların ve yedek parçalarının, Volvo Penta markalı deniz ve endüstriyel motor yedek parçalarının ve aksesuarların ithal edilmesi, satışı, pazarlaması ve dağıtımının yanı sıra söz konusu ürünlerin satış sonrası hizmetlerini de sunmaktadır.

I.2. Sektöre İlişkin Bilgiler

- (16) Otomotiv sektörü, dünyanın en büyük yatırımlarının yapıldığı sektörler arasındadır. Küresel ölçekte otomotiv sanayi üretimi genel olarak binek araç ve ticari araç olarak sınıflandırılmaktadır. Binek araçlar daha çok kişisel kullanıma yönelik olup kendi içerisinde A, B, C, D, E, F ve G olmak üzere yedi alt segmente ayrılmaktadır. Otomotiv sanayinde yapılan üretimin büyük çoğunluğunu otomobil ve kamyonetler oluşturmaktadır. Üretim adetleri otomobil sınıfına göre nispeten az olan diğer araç sınıfları (minibüs, midibüs, otobüs, kamyon, çekici vb.) ise ticari araçlar kapsamında ele alınmaktadır. Bu bölümde, dosyanın kapsamından ötürü ağırlıklı olarak ticari araç sektörü üzerinde durulacaktır.
- (17) Ticari araç, kazanç sağlamak amacıyla yük ve yolcu taşımacılığında kullanılan ve ticari plaka alan taşıtlardır. Ticari araçlar brüt araç ağırlığına göre hafif, orta ve ağır ticari araç olarak sınıflandırılmaktadır. Brüt araç ağırlığı, araç ağırlığı artı nominal yük olarak tanımlanmaktadır. Nominal yük, araca yüklenmesine izin verilen maksimum yük anlamına gelmektedir⁶. Hafif ticari araç, Avrupa Birliği'nde brüt araç ağırlığı 3,5 tondan fazla olmayan ticari taşıyıcı araçları kapsamaktadır. Hafif ticari araçlar, ağırlıklı olarak yük taşıma gücü ve kapasitesine sahip araçlar olup kişisel kullanıma hitap etmemekte ve kamyonet, minibüs, otomobilden türetilmiş van, tam boy van, orta boy van gibi alt segmentlere ayrılmaktadır. Türkiye'deki hafif ticari araçlar bakımından van gövde tipi, pazarın oldukça yüksek kısmına tekabül etmektedir⁷. Hafif ticari araçlar, ağır ticari araçlara kıyasla daha küçük olmalarına rağmen geniş bir iç hacme sahiptir. Söz konusu araçlar ağır ticari araçlara göre yakıt tüketimi ve vergisel açıdan daha az maliyetli

³ Teşebbüs, bundan böyle VOLVO olarak anılacaktır.

⁴ Teşebbüsün kalan payları; (.....) ile Overseas Lending Corporation'a, (.....) ile Koluman Holding AŞ'ye, (.....) ile Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfı'na ve (.....) ile Makine Kimya Endüstrisi AŞ'ye aittir.

⁵ Renault Trucks Türkiye Tic. AŞ 1997 yılında İstanbul'da kurulmuş olup 2016 yılında VOLVO ile birleşmiştir. Teşebbüs, bundan böyle RENAULT TRUCKS olarak anılacaktır.

⁶ <https://content.indiaonline.com/wc/archives/sect/atlc/ch04.html>

⁷ 03.03.2022 tarihli ve 22-11/170-69 sayılı Kurul kararı.

olması da dikkate alındığında yolcu ve yük taşımacılığı yapan şirketler için cazip bir seçenek haline gelmektedir⁸. Brüt araç ağırlığı 3,5 tonun üzerinde olan araçlar ise orta ve ağır ticari araçlar olarak ifade edilmektedir. Orta ve ağır ticari araçlar; çelik, çimento, gübre gibi ağır emtiaların taşınması için kullanılmaktadır. Kamyon, otobüs, tır gibi oldukça yüksek yük ve yolcu taşıma kapasitesine sahip araçlar ağır ticari araçlar arasında sayılmaktadır.

- (18) Azami yüklü ağırlığı 3,5 ton ve üzeri ticari taşıt araçları ile bunların tamamlayıcısı olan treyler ve diğer üst yapılar Türkiye’de bulunan ağır ticari araç ürün grubunu oluşturmaktadır. Ağır ticari araçlar; aks sayısı, tonaj, kullanım amacı gibi farklı kriterlere göre alt segmentlere ayrılmaktadır. Burada belirtmek gerekir ki ağır ticari araç grubu teşebbüsler tarafından 3,5 ton ve üzeri ile 16 ton ve üzeri taşıtlar olarak da ağırlığına göre ayrıştırılabilmektedir. Ağır ticari araçların Türkiye’de çok sayıda farklı teşebbüs tarafından üretimi gerçekleştirilmekle beraber distribütörler aracılığıyla satılan ithal ağır ticari araçlar da bulunmaktadır. Türkiye’de ağır ticari araç pazarında MERCEDES, FORD OTOSAN, BMC, ISUZU, OTOKAR gibi teşebbüsler üretici olarak faaliyet gösterirken; SCANIA, VOLVO, RENAULT TRUCKS, IVECO, MAN gibi ithalatçı teşebbüsler de pazarda yer almaktadır. Ağır ticari araç pazarında rekabet halinde olan söz konusu teşebbüslerin satışları bakımından pazar paylarına aşağıdaki tablolarda ağırlık ayırımına göre yer verilmektedir:

Tablo 1: 3,5 Ton ve Üzeri Araçlar Bakımından 2022 Yılı Pazar Payları

TEŞEBBÜS	Pazar Payı (%)
FORD	(.....)
MERCEDES	(.....)
IVECO	(.....)
ISUZU	(.....)
MAN	(.....)
RENAULT TRUCKS	(.....)

Kaynak: TÜİK ve teşebbüslerden elde edinilen bilgiler.

Tablo 2: 16 Ton ve Üzeri Araçlar Bakımından 2022 Yılı Pazar Payları

TEŞEBBÜS	Pazar Payı (%)
MERCEDES	(.....)
FORD	(.....)
IVECO	(.....)
ISUZU	(.....)
RENAULT TRUCKS	(.....)
MAN	(.....)
SCANIA	(.....)
VOLVO	(.....)
MITSUBISHI	(.....)
OTOKAR	(.....)
DAF	(.....)
BMC	(.....)

Kaynak: TAİD ve teşebbüslerden elde edinilen bilgiler.

- (19) Ağır ticari araç pazarında üretici veya ithalatçı olarak faaliyet gösteren teşebbüslerin müşterileri çoğunlukla yolcu ve yük taşımacılığı, inşaat, dağıtım ve uzun yol nakliye lojistiği gibi sektörlerde faaliyet göstermektedir. Ağır ticari araçların talebi; araç tipi, araç özellikleri, kullanım amacı, taşınacak malzemenin ağırlığı, mesafesi, teslimat süresi, yakıt verimliliği, satış sonrası desteğin kalitesi ve kapsamı gibi unsurlara göre farklılaşmaktadır. Ağır ticari araç pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler araçların satış ve satış sonrası hizmetlerinin müşterilere ulaştırılmasında oluşturmuş oldukları

⁸ <https://www.hedefilo.com/haberler-ve-duyurular/hafif-ticari-arac-modelleri-nelerdir>

bayilik ağılarından yararlanmaktadır. Bu kapsamda söz konusu teşebbüsler satış, pazarlama ve satış sonrası servis ve yedek parça gibi hizmetlerin sunumunu sahip oldukları yetkili satıcı ve yetkili servislerden oluşan dağıtım ağı vasıtasıyla gerçekleştirmektedir.

- (20) Ülkemizde ağır ticari araç pazarına yönelik genel bilgilere Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD), Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) ve Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) tarafından derlenen ve paylaşılan verilerden ulaşmak mümkündür. Bu çerçevede Kurul tarafından ODD'ye sektöre ilişkin toplanan ve veri tabanında bulunan donanım özelliklerine, fiyata ve promosyonlara yönelik bilgilerin paylaşılmasına⁹ ve OSD'ye de otomobil, minibüs, midibüs, otobüs, kamyon ve kamyonet için çeşitli alt kırımlarda üretim ve ihracat adedi verilerinin toplanmasına ve derlenmesine¹⁰ menfi tespit belgesi verilmiştir. Benzer şekilde Kurul tarafından TAİD'e; kamyon, çekici, treyler ve otobüs için aylık gerçekleşmiş perakende satış adetlerinin marka bazında olmak ve herhangi bir başka kırılım ve ayrıntı içermemek üzere paylaşımına yönelik uygulamaya menfi tespit belgesi verilmiştir¹¹.

I.3. İlgili Pazar

I.3.1. İlgili Ürün Pazarı

- (21) Yukarıda da bahsedildiği üzere ticari araçlar kendi içinde hafif, orta ve ağır vasıta olarak sınıflandırılmaktadır. Dosya kapsamında teşebbüslerin 3,5 tondan ağır ticari araçlara yönelik faaliyetleri incelenmektedir. Binek otomobiller ve 3,5 tondan ağır olmayan hafif ticari araçlar ile 3,5 ton üzeri ağır ticari araçlar arasında belirgin farklılıklar bulunmaktadır. 3,5 ton üzeri ağır ticari araçların teknik özellikler, kullanım amaçları ve tüketici yapısı gibi hususlar bakımından binek otomobiller ve 3,5 ton altı hafif ticari araçlardan farklılaştığı ve bundan dolayı birbirlerine ikame oluşturmadığı görülmektedir.
- (22) Bu kapsamda ilgili ürün pazarının geçmiş Kurul kararlarında¹² belirlendiği gibi ürün grupları açısından belirgin bir ayrıma gidilerek "*ağır ticari araçlar pazarı*" olarak belirlenebilecektir. Ancak dosya kapsamında yapılacak değerlendirmeleri etkilemeyeceğinden ilgili ürün pazarının belirlenmesine gerek görülmemiştir.

I.3.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (23) Dosya konusu bakımından ilgili coğrafi pazarın "*Türkiye*" olarak belirlenebilecektir. Ancak dosya kapsamında yapılacak değerlendirmeleri etkilemeyeceğinden ilgili coğrafi pazarın tanımlanmasına gerek duyulmamıştır.

I.4. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Bilgi ve Belgeler¹³

- (24) Yerinde incelemeler kapsamında teşebbüslerden elde edilen belgelerin önaraştırma konusu ile ilgili olanlarına aşağıda yer verilmektedir. Dosya kapsamında olmakla beraber, dosya içeriğinde sunulan belgelerle aynı nitelikte olan birçok belgeye tekrardan kaçınmak amacıyla yer verilmemiştir. Belgelerin anlaşılabilirliğinin sağlanabilmesi amacıyla birçok tespitın hemen ardından belge ile ilgili açıklama ve değerlendirmelerine yer verilmiştir. Daha önce açıklanan ve/veya değerlendirilen

⁹ Kurulun 09.07.2015 tarih ve 15-29//428-124 sayılı kararı.

¹⁰ Kurulun 21.10.2021 tarih ve 21-51/714-355 sayılı kararı.

¹¹ Kurulun 12.04.2012 tarih ve 12-20/518-154 sayılı kararı.

¹² Kurulun 20.09.2012 tarih ve 12-44/1350-455 sayılı, 05.10.2011 tarih ve 11-51/1288-453 sayılı, 06.06.2012 tarih ve 12-30/891-269 sayılı, 21.10.2021 tarih ve 21-51/714-355 sayılı kararları.

¹³ Bu bölümde yer alan yazım, imla hataları ve vurgular belgedeki orijinal ifadelerin aktarılmasından kaynaklanmaktadır.

tespitlerle aynı nitelikte olan belgeler için tekrardan kaçınılmış, içeriğinin net olduğu anlaşılan belgeler için herhangi bir açıklama veya değerlendirmede bulunulmamıştır.

I.4.1. BMC’de Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

Tespit 1:

- (25) BMC Kara Araçları Genel Müdürü (.....) ile BMC çalışanları (.....) ve (.....) arasında 15.03.2019 tarihinde gerçekleşen ve bilgi kısmında BMC çalışanları (.....) ve (.....)’nun bulunduğu “FORD ve BMC Uzunyol Kamyon Fiyat Karşılaştırması” konulu mailde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
“Baykar ile görüştüm, Ford’dan aldıkları teklifleri öğrendim. Kendi araçlarımızın AEBS’li güncel maliyetlerine göre güncelledim.
Bu doğrultuda hazırlanan fiyat kıyaslamasını ekli dosyada bulabilirsiniz.
Saygılarımla,”

Tespit 2:

- (26) BMC Kıdemli Yurt içi Satış Müdürü (.....) ile (.....) arasında gerçekleşen 05.08.2022 tarihli konuşmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
“Merhaba (.....) Bey
Hayırlı Cumalar,
Rakip Bayilerden edindiğimiz Ağustos Ayı fiyat sirkülerini iletiyorum.”

Tespit 3:

- (27) BMC Ürün Analiz Grup Lideri (.....) ile BMC çalışanları (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....), (.....) ve (.....) arasında 22.03.2023 tarihinde gerçekleşen ve bilgi kısmında yine BMC çalışanları (.....), (.....) ve (.....)’in bulunduğu “6-40 Ton Ata Araç Grubunun Piyasa Fiyatları-ŞUBAT” konulu mailde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
“Yetkili satıcılardan ve müşterilerden alınan bilgilere hazırlanan ŞUBAT 2023 ATA grubu araçların piyasa fiyatları raporu ilişiktir.
Bilgilerinize arz ederim. Saygılarımla.
[\\KemalpasalOrtak\Satis_Pazarlama\YAZIŞMAİNDESKLERİ\KAMYONSATIŞDİREKTÖRLÜĞÜ\GULBEN\ \(.....\) RAPORLAR\FİYATPIYASA FİYATLARI\2023](#)
PS:Ortak alanda (.....) bey’in dosyasında tum raporları güncel bir biçimde takip edilebilir.”

- (28) Yukarıda yer alan tespitlerden, rakip fiyat bilgilerinin müşteri ya da yetkili satıcılar tarafından bildirildiği anlaşılmaktadır. Teşebbüsler tarafından Kurum kayıtlarına intikal eden cevabi yazılarda da bayiler ve müşteriler arasında olağan iş akışında yapılan ticari görüşmeler esnasında müşterilerin zaman zaman kendilerine fatura edilecek rakamda indirim sağlamak amacıyla rakip markaların fiyatlarını kullandığı ifade edilmektedir.

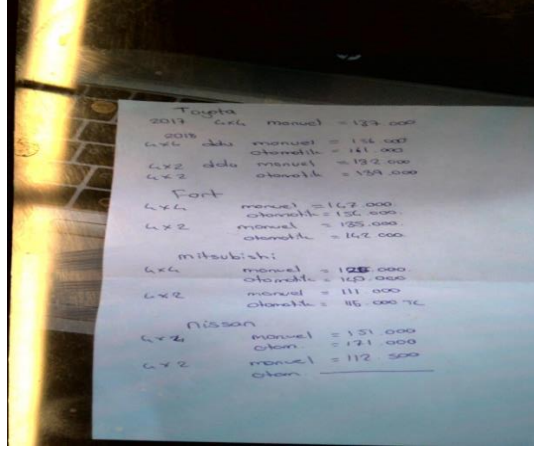
I.4.2. ISUZU’da Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

Tespit 4:

- (29) ISUZU Kamyon ve Pick-Up Satış Müdürü (.....) ile (.....)’in “(.....)” adlı WhatsApp grubunda 26.06.2018 tarihli konuşmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“-Toyota, Ford, Mitsubishi ve Nissan’a ait araçlara ilişkin fiyat listesini paylaşıyor”



(.....):

“Kaynak?”

(.....):

“Toyota nissan erzurum bayisinden ford erzincan bayinden mitsubishi rize bayinden (.....) bey”

Tespit 5:

- (30) ISUZU Bayi Kanalı Sorumlusu (.....) ile (.....) arasında 05.11.2021 tarihinde gerçekleşen ve bilgi kısmında (.....)'nin bulunduğu “**RAKİP FİYATLARI**” konulu mailde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“(.....) Bey,
Müşterilerimizden ve bayimiz Enke'den öğrendiğimiz rakip fiyatları listesi ektedir.
Bilgilerinize sunarım.”

- (31) Yukarıda yer alan ISUZU çalışanlarının rakip teşebbüs fiyatlarını paylaştıkları yazışmaların içeriğinden, rakip fiyatlarının rakip teşebbüslerin bayilerinden elde edildiği anlaşılmaktadır.

Tespit 6:

- (32) ISUZU Ürün ve Platform Uzman Yardımcısı (.....) ile ISUZU Pazarlama Uzmanı (.....) ve ISUZU çalışanları (.....) ve (.....) arasında 08.12.2020 tarihinde gerçekleşen ve bilgi kısmında ISUZU çalışanları (.....) ve (.....)'nin bulunduğu “**Kasım Ayı Pazar Raporu**” konulu mailde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba,
Kasım Ayı ODD ve TAİD verilerine göre güncellenmiş pazar raporu ektedir.
OSD Kasım verileri açıklanmadığından midibüs-otobüs verileri Ekim ayına göredir. OSD Kasım verileri açıklandığında ayrıca güncellenecektir.
Saygılarımla,”

- (33) 16.12.2020 tarihinde gerçekleşen aynı mail silsilesinde ise şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Merhaba,
OSD verilerine göre güncellenmiş Kasım Ayı Pazar Raporu eklidir.
Saygılarımla”

- (34) Devamında Kamyon ve Pick-up Üretim Müdürü (.....) tarafından 16.12.2020 tarihinde ISUZU Kamyon ve Pick-Up Satış Müdürü (.....)'e iletilen ilgili mailde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
“(.....) günaydın, Ford kasım da (.....) pickup'ı nereye satmış?”

- (35) İlgili yazışmalardan, pazar verilerinin OSD, ODD ve TAİD gibi üyelerinden edindiği verileri halka açık şekilde paylaşan teşebbüs birliklerinden elde edildiği, bu verilerden oluşturulan pazar raporlarının aylık bazda takip edildiği ve söz konusu raporların sahada yapılan istihbarat çalışmaları ile desteklendiği anlaşılmaktadır.

Tespit 7:

- (36) ISUZU Pazarlama Uzmanı (.....) ile ISUZU Kamyon ve Pick-Up Satış Müdürü (.....) arasında 09.02.2017 tarihinde gerçekleşen ve bilgi kısmında ISUZU çalışanları (.....)'ın bulunduğu “Liste Fiyatlar” konulu mailde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....)
“Merhaba (.....) Bey,
Rakiplerin internet sitelerinden derlenmiş liste fiyatları EK'li bulabilirsiniz.
Iveco kamyonunda Euro VI-C fiyatlarını şubat itibariyle paylaşmaya başladı. Özetlemem gerekirse Iveco 70C'de Stage C'ye geçişte %4 zam yapacak gözüküyor. 70C'de Euro VI Aralık-Şubat değişimide benzer şekilde %4. 10t ve üstünde ise Stage C'ye geçişte %7 zam yapmış gözüküyor. Stage A'ların fiyatlarını şimdilik aynı tutuyor.

	Aralık-Euro VI	Şubat - Euro VI	Şubat-Euro VI-C	Ara-Şub. Euro VI	Euro VI/EuroVIC
		2016 MY (OTV+KDV)	2017 MY (OTV+KDV)	%	%
70C15-3750	104.411	108.619	112.963	4,0%	4,0%
70C15-4100					
70C15-4350					
70C15-4750					
	Aralık-Euro VI	Şubat - Euro VI	Şubat-Euro VI-C	Ara-Şub. Euro VI	Euro VI/EuroVIC
		2016 MY (OTV+KDV)	2017 MY (OTV+KDV)	%	%
Iveco 100E19-3690	158.424	158.424	169.514	0,0%	7,0%
Iveco 100E19-4185	160.357	160.357	171.582	0,0%	7,0%
Iveco 150E21-3690					
Iveco 150E21-4185					
Iveco 160E21-4815					

Saygılarımla”

- (37) Belge içeriğinden rakiplerin fiyatlama bilgilerinin rakip teşebbüslerin internet siteleri üzerinden takip edildiği ve değerlendirildiği anlaşılmaktadır.

I.4.3. IVECO'da Yapılan Yerde İncelemede Elde Edilen Belgeler¹⁴

Tespit 8:

- (38) IVECO Ağır Ticari Araçlar İş Geliştirme Müdürü (.....)'nın bilgisayarından elde edilen, 02.11.2021 tarihli ve “RE: RAKİP BAYI PRIM SİSTEMİ” konulu, IVECO Ağır Ticari Araçlar Direktörü (.....) tarafından (.....) ve (.....)'e gönderilen şirket içi yazışma niteliğindeki e-postada aşağıdaki ifadeler bulunmaktadır:

¹⁴ Bu başlık altında yer verilen belgeler, 09.06.2022 tarihli ve 22-26/423-M sayılı Kurul kararı uyarınca IVECO hakkında açılan önaraştırma kapsamında yapılan yerinde incelemede elde edilen ve işbu önaraştırmanın açılmasına dayanak teşkil eden belgelerdir.

(.....):

“Arkadaşlar merhabalar
2022 de yürürlüğe girecek ve bayi toplantısında paylaşacağımız Ağır vasıta ticari teşvik politikasını hazırlamış bulunmaktayız.Bu dosyayı önümüzdeki günlerde sizlerle de paylaşacağım.Sizlerin daha rahat çalışmasını ve markanın bayiye karşı ana duruşunu belirleyen ve teşvik eden bu hazırlığımız hem bizim stok devir hızımızı planlamamızda fayda sağlayacakken hem de planlı çalışan bayilerin ağır vasıttan daha fazla gelir elde etmesinin önünü açacaktır.
Yurtdışı, yaptığımız bu çalışmanın rakip markalardaki karşılığını merak etmektedir.Rakiplerdeki kontaklarınızdan bayileriyle hangi prim sistemiyle ve oranlarıyla çalıştığı konusunda genel bir bilgi tutar yada oran alabilirseniz sevinirim.
-Siparişlerde uygulanan bir prim sistemi varmı.
-Bayi alış hedefinde uygulanan bir prim sistemi varmı.
-Prim oranları yada tutarları konusunda bilgi?
Syg.”

(.....):

“Merhabalar,
Scania ve BMC hakkında kısmen bilgi alabildim. Detaylar şöyle;
Scania : Bayilerin sattıkları adetlere aylık olarak bir bonus ödemekle beraber yıl sonunda da bir bonus ödemesi yapmaktadır.(rakam ya da oran konusunda bilgi alınamamıştır)
Bayinin sipariş araçlarına ekstra %2 iskonto sağlanmaktadır.
Müşteri ziyaret ve CRM için bir bonus sağlanmaktadır.
Takas desteği sağlanmaktadır.
BMC : yılsonu araç başına %2,5 bonus verilmektedir.
Sipariş araçlara ilave bir destek verilmemektedir.”

- (39) Yukarıda yer verilen yazışmada; IVECO'nun, rakiplerinin bayileriyle olan prim sistemleri hakkında bilgi sahibi olmaya çalıştığı görülmektedir. Elde edilen diğer belgelerden de anlaşıldığı üzere sektörde yer alan oyuncuların rakip bilgilerini müşteri kanalıyla ya da bayiler aracılığıyla elde ettiği değerlendirilmektedir.

Tespit 9:

- (40) IVECO Ağır Ticari Araçlar İş Geliştirme Müdürü (.....)'nın bilgisayarından elde edilen, 10.09.2022 tarihli ve “RE: RAKİP FİYAT ANALİZİ - 10.09.2022” konulu, IVECO İstanbul Bayii GENPAR yetkilisi (.....) tarafından diğer GENPAR yetkililerine gönderilen, GENPAR yetkilisi (.....) tarafından ise IVECO Ağır Ticari Araçlar İş Geliştirme Müdürü (.....)'ya iletilen e-postada aşağıdaki ifadeler bulunmaktadır:

(.....):

“Merhaba,
Ağır vasıta'da rakiplerin güncel fiyat listesini ve bizim aracımıza karşı rakip aracın güncellemelerini düzenledim, güncelleme geldikçe bu mail üzerinden ileticeğim.
Not: Man, Scania ve Ford hemen teslim araç sağlayabiliyor. Mercedes öncelik olarak KA müşterilerine araç sağlıyor.
Saygılarımla, iyi çalışmalar dilerim.”

(.....):

“ ... ”

(.....):

“Selamlar,
Tabloya baktım ve benim de müşterilerden aldığım duyular ile örtüşüyor.
Rekabet hukuku gereği sizin de aynı yol ile öğrendiğinizi biliyorum. ...”

- (41) Yukarıda yer verilen yazışmada; teşebbüs çalışanı tarafından rakip teşebbüslerin güncel fiyat bilgileri ile araç tedarik durumları hakkında bilgiler iletilmiş olup söz konusu bilgi paylaşımının rekabet hukuku bakımından sakıncalı olarak anlaşılabilmesi düşüncesiyle bilgi kaynağının müşteriler olduğu üst çalışan tarafından ifade edilmiştir. Ne var ki paylaşılan bilgiler, bu haliyle rekabeti sınırlayıcı herhangi bir anlaşmaya işaret eder nitelikte olmayıp bu tarz bilgilerin daha da ayrıntılı bir şekilde doğrudan müşteri

tarafından paylaşılabilirdiği dosya kapsamındaki birçok belgeden anlaşılmaktadır. Bununla birlikte inceleme konusu sektörün işleyişi dikkate alındığında, paylaşılan bilgiler rekabeti kısıtlama amaç ve etkisi gösterebilecek nitelikte değildir. Sektörde yeni müşteri kazanımının en temel amaçlardan biri olduğu göz önünde bulundurulduğunda, söz konusu bilgilerin, ilgili müşteriye yeni teklif sunulması amacıyla kullanılabileceği değerlendirilmektedir.

Tespit 10:

- (42) IVECO Hafif ve Orta Ticari Araçlar Bölge Müdürü (.....)'nun mobil cihazından elde edilen, (.....) şeklinde kayıtlı olan şahıs ile yaptığı 19.10.2022 tarihli *WhatsApp* yazışmasına ilişkin ekran görüntüsü aşağıda yer almaktadır:



- (43) Yazışmada rakiplerin fiyatlarına ilişkin bilgilerin ne şekilde elde edildiğine dair herhangi bir ifade bulunmamasıyla birlikte söz konusu bilgilerin sektörün genelinde de tespit edildiği üzere müşteri kanalıyla ya da bayiler aracılığıyla edinildiği değerlendirilmektedir.

I.4.4. MAN'da Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

Tespit 11:

- (44) MAN çalışanları (.....) ile (.....) arasında "Koordinatörler" adlı *WhatsApp* grubunda gerçekleşen 24.06.2022 tarihli konuşmada şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
"Volvo (.....)
Man (.....)
Scania (.....)
Mb (.....)
Iveco (.....)
Ford (.....)"
"Ford (.....)"
"Yoklukta iveco güzel adet yapıyor ve halen fiyatları çok düşük"
"530 bg aracı (.....) bandında satmaya devam ediyor"
"Rt (.....)"

Tespit 12:

- (45) Bayi Satış Koordinatörü (.....) ile MAN çalışanları (.....) ve (.....) arasında 05.01.2023 tarihinde gerçekleşen ve bilgi kısmında MAN çalışanı (.....)'ın yer aldığı "RAKİP ARAÇ FİYAT KARŞILAŞTIRMASI HK." başlıklı mailde şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Arkadaşlar selamlar ,
Toplantı öncesi Rakip araç fiyatlarını paylaşmak istedim ortalama (zamsız) rakamlar ekteki dosyanın içinde bulunmaktadır. Bölge ve araç stok durumuna göre rakamlar farklılık göstermekte detayları toplantıda görüşmek üzere."

- (46) Belgelerin içeriğinden rakip fiyatlarının hangi yolla edinildiği tespit edilememekle birlikte, belgelerin genelinden ve sektörün işleyiş şekline anlaşıldığı gibi, bu bilginin de müşteriler üzerinden, yetkili servislerden veyahut yapılan saha çalışmalarından edinilmiş olabileceği değerlendirilmektedir.

I.4.5. MERCEDES'te Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

Tespit 13:

- (47) MERCEDES Bayi Ağı Geliştirme Grup Müdürü (.....) tarafından MERCEDES Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürü (.....), MERCEDES Hukuk ve Uygunluk Yönetim Genel Sekreterliği çalışanı (.....), MERCEDES Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü (.....), MERCEDES çalışanları (.....) ve (.....)'e gönderilen, ekinde "Ocak Ayı Kayıp Satış Verileri" adlı Outlook ögesinin bulunduğu, 08.02.2022 tarih ve "20.01.2022 Tarihli Kayıp Satış Analizi Toplantı Protokolü hk." konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

Değerli katılımcılar;
20.01.2022 tarihli "kayıp satış analizi" konulu toplantımızda görüştüğümüz üzere;
Mercedes-Benz Türk A.Ş. müşterilerine daha iyi hizmet verebilmeyi, ürün ve hizmetlerini müşteri talep ve ihtiyaçlarına göre geliştirmeyi amaçlamaktadır.
Bu doğrultuda kamyon satış bayilerimizin müşteri temasları esnasında diğer markalara kaybedilmiş satışlar hakkındaki çeşitli bilgileri, gönüllülük esasına dayanarak MBT'ye iletebilecekleri ekli formu kullanabileceklerdir.
Formun dizaynı ve MBT'nin bu konudaki talep yazısının kullanılması konusunda toplantıya katılan paydaşlar tarafından hemfikir kalınmıştır.
Kabul edilen form ve mail ekte bilgilerinize sunulmuştur.
Bilginize sunarım.

- (48) Belgede MERCEDES Bayi Ağı Geliştirme Grup Müdürü tarafından MERCEDES kamyon satış bayilerinden kayıp satışların¹⁵ analiz edilebilmesi amacıyla gönüllülük esasına dayanmak suretiyle müşteriler ile temasları esnasında rakiplerden satın alınan araç bilgilerinin elde edilmesinin talep edildiği anlaşılmaktadır.

Tespit 14:

- (49) MERCEDES çalışanı (.....) ile MERCEDES Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürü (.....) arasında gerçekleşen, bilgi kısmında MERCEDES Bayi Ağı Geliştirme Grup Müdürü (.....) ve MERCEDES Hukuk ve Uygunluk Yönetim Genel Sekreterliği çalışanı (.....)'nin yer aldığı 02.02.2022-03.02.2022 tarihleri arasında gerçekleşen "RE: FW: Kayıp Satış-Ekim" konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

¹⁵ Daha önce satışı yapılmışken veya yapılmak üzereyken müşteri tarafından çeşitli sebeplerle vazgeçilen satışları ifade etmektedir.

(.....):

“(.....) Bey Merhaba,

Kayıp satış sebeplerini tahlil edebilmek için bayilerden istenen excel konusunu ELİG ile de görüştük. Bu uygulama ile bayilerin rakip bilgisi sağlanması noktasında sözleşmesel bir yükümlülüğe tabi tutulmayacağı, rakiplerin genel satışlarının takibinin söz konusu olmayacağı, bunun yerine yalnızca gerçekleşmeyen satışlara ilişkin olarak gönüllülük esaslı bilgi akışının söz konusu olacağı için aşağıdaki önerileri uyulması kaydıyla majör bir rekabet hukuku çekincesi olmayacağını ilettik. Bu önerileri sizlerle paylaşmak isteriz, ayrıca bayilere gönderilecek mail içeriğini de bu minvalde güncelledik, aşağıda bulabilirsiniz.

- Excelde “Rakip Brüt Fiyat” ve “Rakip Net Fiyat” unsurlarına yer verilmemesi en güvenilir yöntem, ancak bu mümkün değilse de ilgili sütunlar kesin rakamlar yerine aralıklara (örneğin 105.000-110.000 Avro gibi) yer verilmek suretiyle doldurulması, (exceldeki sütunlara bu yönde bir ibare ekleyebilirsiniz)
- Bilgilerin sağlanması konusunda bayilere herhangi bir suretle baskı yapılmadığından emin olunması ve bayilerin bu konuda bilgilerin sağlanması konusunda zorunluluk hissetmesine sebep olacak her türlü davranıştan kaçınılması, bu sebeple bayilerle yapılacak yazışmalara bu notun eklenmesi - “İşbu Excel tablosunda yer alan bilgiler yalnızca Mercedes-Benz’in müşterilere daha iyi hizmet verebilmesini ve ürün ve hizmetlerini geliştirmesini sağlamak amacıyla toplanmaktadır. Söz konusu bilgiler tamamen gönüllülük esaslı doğrultusunda, bayilerin kendi inisiyatifleriyle ve kararıyla paylaşılmakta olup bayiler hiçbir surette bu bilgileri vermek zorunda değildir.”
- Raporlamanın yalnızca Mercedes-Benz araçları için bayilerle iletişime geçen müşteriler bakımından yapılması, bu yüzden sadece “temas kayıt no”su olan satışların bu excele konu edilmesi, (exceldeki ilgili sütuna bu yönde bir ibare ekleyebilirsiniz)

.... ayına ait güncel kayıp satış bilgilerinizi, ekli tablodaki sütunları doldurulup, günü mesai bitimine kadar tarafıma iletmenizi rica ederim.

Not: Müşteri Adı / Adet / Fiyat TL / Not kolonları hariç diğer kolonlar çoktan seçmelidir.

Model tipi, marka seçildikten sonra aktif olacaktır.

Segment 2 , Segment 1 seçildikten sonra aktif olacaktır.

Fiyat bilgisini bilmiyorsanız veya kayıp satış ile ilgili notunuz yoksa bu kısımları boş bırakabilirsiniz.

Not. İşbu Excel tablosunda yer alan bilgiler yalnızca Mercedes-Benz’in müşterilere daha iyi hizmet verebilmesini ve ürün ve hizmetlerini geliştirmesini sağlamak amacıyla toplanmaktadır. Söz konusu bilgiler tamamen gönüllülük esaslı doğrultusunda, bayilerin kendi inisiyatifleriyle ve kararıyla paylaşılmakta olup bayiler hiçbir surette bu bilgileri vermek zorunda değildir.

Selamlar,”

(.....):

“(.....) merhaba

Bayilere göndermeyi planladığımız excel ve email ekte bilgine sunarım.

Uygunsa bu sene bu şekilde ilerlemek isteriz”

(.....):

“(.....) Bey Merhaba,

ELİG’in tavsiyeleri doğrultusunda mail ve excel uygun görünüyor. Tek notumuz sadece temas no’su olan satışlara ilişkin excele ya da maile ufak bir ekleme yapılabilir.”

- (50) Söz konusu yazışmanın devamı niteliğinde olan MERCEDES Bayi Ağı Geliştirme Grup Müdürü (.....) ile MERCEDES Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürü (.....) ve (.....) arasında geçen, bilgi kısmında MERCEDES Hukuk ve Uygunluk Yönetim Genel Sekreterliği çalışanı (.....), MERCEDES Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü (.....), MERCEDES çalışanları (.....) ve (.....) bulunduğu 07.02.2022-08.02.2022 tarihleri

arasında gerçekleşen "RE: FW: Kayıp Satış-Ekim" konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
“(.....) slm.
Bu durumda tüm paydaşlar hemfikir ise bu yazışmayı da bir protokol olarak kabul edebilir miyiz?(.....)son ekleme ile maili de paylaşabilir misin?”

(.....):
“(.....) merhaba
Bayilerimize çıkılan email ve attach dosyayı ekte bilgine sunarım.”

- (51) Yukarıdaki yazışmalarda, kayıp satış sebeplerini tahlil edebilmek amacıyla bayilerden istenen excel belgesinin nasıl kullanılacağı ve ilgili excel belgesinin rekabetçi endişeler içerip içermediği konusunda rekabet danışmanının görüşünün alındığı görülmektedir.

Tespit 15:

- (52) MERCEDES Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürü (.....)'ın mobil cihazında yapılan yerinde incelemede elde edilen, (.....) ile MERCEDES çalışanı (.....) arasında geçen 01.08.2022 tarihli *WhatsApp* yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
“Günaydın taide giriş yapıyorum.”
“(.....)”
“Pazardan müşterilerden duyum”

(.....):
“Günaydın”
“Abi günaydın hayırlı haftalar.”
“Tahminlerim;”
“Volvo:(...)”
“Scania:(.....)”
“Man:(.....)”
“Ford:(.....)”
“Iveco:(.....)”
“Bunlarla pazarı revize edelim”

- (53) Belgedeki ifadeler; TAİD'e üye olan teşebbüslerin TAİD'e düzenli olarak veri girişinde bulduklarını, rakiplere ait satış tahminlerinin sahada yapılan istihbarat çalışmalarının sonucuna ve müşterilerden elde edilen bilgilere dayanılarak revize edildiğini göstermektedir. Bu tahminlerin başlangıç noktası olarak TAİD tarafından periyodik olarak yayınlanan bilgilerin kullanıldığı anlaşılmaktadır.

I.4.6. SCANIA'da Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler

Tespit 16:

- (54) SCANIA Bölge ve Filo Satış Yöneticisi (.....) tarafından SCANIA Satış Müdürü (.....)'a gönderilen 11.04.2021 tarih "*Bölge Bilgisi*" konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

(.....) Bey,

Koçaslan hinterlandı özelinde diğer markaların faaliyetlerine ilişkin detayları aşağıda bilgilerinize sunarım.

- MB: 1,21 ve 1,37 arası 24 ay ve 36 ay, 500-700binTL arası faiz kampanyası var. Hatırlı müşterilerine 0,79/36ay/700 binTL verebiliyorlar. 1851 için 1.070.000 TL, 1848 için 970.000 TL fiyat var.
- MAN: 0,99-500binTL-36 ay ya da 3 yıllık bakım ve uzatılmış garanti sunuyor. Yeni kabin 470 retardersiz 88 bin euro, retarderli 93 bin euro verdikleri dip fiyat.
- DAF: Fazla hareketli değil. 480 ve 530 olarak pazardalar. 480-90binEuro, 530-97binEuro fiyat konuşuyorlar. Ayrıca 200bin km bakım aralığı var.
- Volvo: FH540-125binEuro, FH500-117binEuro fiyat veriyorlar. Fakat araç teslimat süreleri uzun, belli bir kampanyaları da yok.
- Ford. Fmax 500 olarak bölgede yoğun satışları var. Fiyat avantajı ve araç tedariki filo müşterileri tarafından tercih edilme sebebi. 500binTL-36 ay-0,89 kampanya var. Fiyat olarak 830binTL bandındalar.
- Iveco: 510 Sway 1 yıl ödemesiz 60 ay vade (Vakıfbank kredisi) Fiyat olarak 90binEuro bandında. Bu kampanya ile bu ay 12 adet çekici sattılar.
- Renault: 480 ve 510'a devam ediyorlar. Fiyat aralıkları 87binEuro ile 94binEuro.
- Dikkat çeken teslimatlar: Ford-ARC Lojistik-12 adet Fmax, Ford-Sönmez Lojistik-10 adet Fmax, Iveco-Akran Lojistik-8 adet 510 Sway Saygılarımla

- (55) Belgedeki ifadelerden, sektörde yer alan rakip davranışlarının yakından takip edildiği ve RENAULT TRUCKS ve Tırsan markalarının satışını yapan Koçaslanlar Otomotiv'den sektörde yer alan rakip teşebbüsler hakkında araç bilgisi, fiyat ve adet gibi birçok bilginin elde edildiği anlaşılmaktadır.

Tespit 17:

- (56) SCANIA Satış Koordinasyon Uzmanı (.....) tarafından SCANIA Satış Müdürü (.....)'a gönderilen, bilgi kısmında Bölge ve Filo Satış Yöneticisi (.....), SCANIA Bölge ve Filo Satış Yöneticisi (.....), SCANIA Bölge ve Filo Satış Yöneticisi (.....), SCANIA Bölge Satış Yöneticisi (.....), SCANIA Bölge ve Filo Satış Yöneticisi (.....)'ün yer aldığı, ekinde "Söz Verip Kaybettiğimiz Müşteriler" adlı excel dosyasının bulunduğu 04.03.2022 tarih "Söz Verilen Müşteriler" konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Merhaba (.....) Bey,

Söz verdiğimiz, fakat bulunabilirlikten dolayı kaybettiğimiz müşterilerimizi ekte bilgilerinize sunarım."

MÜŞ. BEKLEMEDE	BMC	DAF	FORD	IVECO	MAN	MERCEDES	RENAULT	VOLVO	TOPLAM
(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

- (57) İlgili belgedeki ifadede stok durumu nedeniyle beklemede olan müşteri sayısının ve kaybedilen müşterilerin hangi rakiplerden araç tedarik ettiğinin takip edildiği anlaşılmaktadır.

Tespit 18:

- (58) SCANIA çalışanı (.....) tarafından SCANIA Bölge ve Filo Satış Yöneticisi (.....), Bölge ve Filo Satış Yöneticisi (.....), Bölge Satış Yöneticisi (.....), Bölge ve Filo Satış Yöneticisi (.....), SCANIA çalışanı (.....) ve (.....)'a gönderilen, bilgi kısmında Satış Müdürü (.....), SCANIA çalışanları (.....)'nın bulunduğu 05.03.2022 tarih "MAN inceleme" konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

"Arkadaşlar selam,
Pazartesi toplantı için Gebze'de buluşmuşken, sağolsun (.....) Bey'in desteği ile saat 13:00
gelecek olan müşteri aracını bizzat inceleme fırsatımız olacak."

- (59) Belgedeki ifadeden, müşteri tarafından satın alınan rakip markalı aracın teşebbüs çalışanları tarafından incelenmek istendiği anlaşılmaktadır. Söz konusu belge teşebbüsler tarafından rakip araçların çeşitli özelliklerini öğrenmek için yapılan çalışmaların hangi boyutta olduğunu göstermesi bakımından önem arz etmektedir.

Tespit 19:

- (60) SCANIA Ürün Yöneticisi (.....) tarafından SCANIA çalışanı (.....)'a gönderilen 02.08.2022 tarih "Rakip Marka Fiyat ve Kampanya Aksiyonları - 2 Ağustos" konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

(.....) Bey merhaba,
2 Ağustos tarihi itibarıyla rakip markaların web sitelerinden edindiğimiz bilgileri aşağıda bilgilerinize sunarım.

- Opel : Combo Life modellerine ortalama %2.6, Vivaro Cargo modeline %3.0, Vivaro Cityvan modeline %3.3 ve Zafira Life modeline %1.2 zam yapmıştır. Tüm modellerinde geçerli "150.000 TL, 12 ay, %1,49 faiz" kredi kampanyası yapmaktadır.
- Renault : Express Combi modellerine ortalama %2.5, Express Van modeline %2.6, Trafic Panelvan modeline %2.2, Trafic Combi modellerine ortalama %2.9, Master Panelvan modellerine ortalama %3.3 ve Kamyonet modellerine de ortalama %3.7 zam yapmıştır. Tüm modellerinde geçerli "75.000 TL, 12 ay, %0,99 faiz" kredi kampanyası yapmaktadır.
- Fiat : Doblo modellerine ortalama %4.1, Fiorino modellerine ortalama %4.4, Ducato Van modellerine ortalama %3.8, Ducato Kamyonet modellerine ortalama %4.8 ve Ducato Minibüs modellerine %6.0 zam yapmıştır. Fiorino modellerinde geçerli "Yarisini Şimdi, Kalanı 1 Sene Sonra Ödeyin! Veya 100.000 TL, 12 ay, %1,99 faiz" kampanyası yapmaktadır.
- Peugeot : Rifter modellerine ortalama %3.0, Partner Van modeline %3.2, Expert Van modeline %2.6, Expert Combi Van modellerine %2.7, Expert Traveller modeline %6.3 ve Boxer Van modellerine de %2.3 zam yapmıştır. Ağustos ayı kredi kampanyaları aşağıdadır.
- Rifter: 65.000 TL 15 ay, %0 faiz
- Partner Van: 55.000 TL 15 ay, %0 faiz
- Expert Kombi - Traveller - Boxer Van: 100.000 TL, 15 ay, %0 faiz
- Expert Van: 90.000 TL, 15 ay, %0 faiz
- Mercedes - Benz : Vito Tourer- Vito Select - V Serisi modellerine %3.0 ve Vito Mixto-Kombi-Panelvan ile tüm Sprinter modellerine ortalama %4.0 zam yapmıştır.
- Citroen : Berlingo Kombi modellerine ortalama %3.0, Berlingo Van modeline %3.8, Jumpy modellerine ortalama %3.1 ve Jumper modellerine de ortalama %3.6 zam yapmıştır. Ağustos ayı kredi kampanyaları aşağıdadır.
- ✓ Berlingo Kombi: 85.000 TL, 12 Ay, %0 faiz veya 130.000 TL, 12 Ay, %0,89 faiz
- ✓ Berlingo Van - Jumpy Kombi: 85.000 TL, 12 Ay, %0 faiz veya 130.000 TL, 12 Ay, %0,89 faiz
- ✓ Jumpy Van: 95.000 TL, 12 Ay, %0 faiz veya 100.000 TL, 18 Ay, %0,89 faiz
- ✓ Jumper: 120.000 TL, 12 Ay, %0 faiz veya 150.000 TL, 18 Ay, %0,89 faiz
- Toyota : Proace modellerine %4.8 ve Hilux modellerine de %2.6 zam yapmıştır. Tüm modellerinde geçerli "100.000 TL veya 75.000 TL, 12 ay, 0,99% faiz" kredi kampanyası yapmaktadır.
- Mitsubishi : L200 modellerine %5.0 zam yapmıştır. "100.000 TL, 12 ay, 0,99% faiz veya "Şimdi Al, Kasım'da öde!" kredi kampanyası yapmaktadır.
- Iveco: Daily modellerinde 100.000 TL, 12 ay, %0,55 faiz kampanyası bulunmaktadır.
- Diğer markalarda fiyat ve kampanya değişikliği olmamıştır."

- (61) Belgede yer alan rakip fiyat ve kampanya bilgilerinin rakip teşebbüslerin internet sitelerinden elde edildiği anlaşılmaktadır.

Tespit 20:

- (62) SCANIA Ankara Ağır Vasıta Satış Müdürü (.....) tarafından SCANIA Bölge Satış Yöneticisi (.....)'a gönderilen, ekinde müşteri firmaların hangi şehirde bulunduğu ve müşterilerin araç ihtiyaçlarını hangi firmalardan karşılıyor olduklarına ilişkin “Piyasa Genel Bilgileri” adlı excel belgesinin bulunduğu 04.08.2022 tarih “PIYASA GENEL BİLGİLERİ HK.” konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....) : “(.....) bey merhaba; Piyasa hakkında genel bilgilendirme tablomuz ek’ te bilgimize sunulmuştur” PIYASA GENEL BİLGİLERİ RAPOR: ANKARA A.V. - İZMİR-01 / 05.08.2022			
No	Firma	ŞEHİR	Açıklama
1	(.....)	(.....)	Firmaya bu yıl içerisinde 2 adet Scania araç verdik. MAN 'dan 10 adet siparişlerini, bizim araç vermemizden sonra 5 'e düşürdüler. Man'dan araçlarını teslim aldılar
2	(.....)	(.....)	Yıl sonuna kadar toplam 150 adet daha araçlarının geleceğini, bayi sahibinden öğrenmiş bulunuyoruz.
3	(.....)	(.....)	Yıl sonuna kadar toplam 150 adet daha araçlarının geleceğini, bayi sahibinden öğrenmiş bulunuyoruz.
5	(.....)	(.....)	MAN Türkiye de 150 adet civarında araç siparişi olduğunu, bunların 50 adetini teslim aldığını öğrendik. Devamını da beklediklerini biliyoruz.
6	(.....)	(.....)	Filosunda bulunan 2008-2015 model aralığındaki 30 adet VOLVO aracı değiştireceğini öğrendik. Firma sahiplerinin akrabası VOLVO bayisi olduğu için, araçlar aynı marka ile değiştirilecek.
7	(.....)	(.....)	Bu yıl içerisinde 20 adet IVECO marka araç alımı yaptılar.
8	(.....)	(.....)	2022 yılı içerisinde MAN ve VOLVO olamk üzere toplam 30 adet araç alımı gerçekleştirdi.,,
9	(.....)	(.....)	Firma sahibi Halil bey ile irtibatımız devam ediyor. 2022 yılı içerisinde 5 adet Mercedes 1848 alımı gerçekleştirdi.
10	(.....)	(.....)	Firma sahibi Mehmet bey ile irtibatımız devam etmekte. Bu yıl içerisinde 10 adet Renault ve 10 adet Mercedes araç alımı gerçekleştirdi.
11	(.....)	(.....)	Firma bu yıl içerisinde 10 adet Renault Truck siparişi verdiler, 6 adeti teslim alınmış. Firma sahibi Gökhan BİLEK ile görüşme sağlandı. Bizi tercih etmemelerinin sebebi olarak, yedek parça ve servis bakım fiyatlarının yüksek olmasını belirtti. Kendisine, sıfır araçların satışı esnasında 5 adet periyodik bakım hediye edildiğini aktardık. Markamızı değerlendirmeye alacağını bildirdi.

- (63) Belgenin içeriği, teşebbüsün belirli bir bölgedeki rakipleri hakkında yaptığı istihbarat çalışmasının hangi kapsamda ve ayrıntıda olduğunu göstermesi bakımından önem arz etmektedir.

I.4.7. RENAULT TRUCKS’da Yapılan Yerinde İncelemede Elde Edilen Belgeler**Tespit 21:**

- (64) RENAULT TRUCKS İş Geliştirme ve Satış Destek Direktörü (.....)’ın mobil cihazında yapılan yerinde incelemede (.....) ile (.....) arasında yapılan 02.12.2022 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler bulunmaktadır:

(.....):
"Günaydın.(.....)'dan man adedi geldi mi?"

(.....):
"Volvo (.....)
Rt (.....)
MB (.....)
İveco (.....)
Man geliyor"

(.....):
"Diğerlerini buldum
Sadece man eksik"

(.....):
"Müdürleri izindeymiş. Merkez ofis bunlara söylemiyormuş. Birazdan öğrenip dönecek"

(.....):
"Emoji."

(.....)
"Volvo (.....)
Rt (.....)
MB (.....)
İveco (.....)
MAN (.....)
Scania (.....)
Ford (.....) arası netleştirmeyesin"

- (65) RENAULT TRUCKS İş Geliştirme ve Satış Destek Direktörü (.....)'ın mobil cihazında yapılan yerinde incelemede (.....) ve (.....) arasında yapılan 31.12.2022 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
(Tablo)
"Dursun kenards
Varmi rakiplerden bilgi"

(.....):
"Yok henüz"

- (66) RENAULT TRUCKS İş Geliştirme ve Satış Destek Direktörü (.....)'ın mobil cihazında yapılan yerinde incelemede (.....) ile (.....) arasında gerçekleştirilen 02.01.2023 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler bulunmaktadır:

(.....):
(Tablo)
Draft
Taid e henüz giriş başlamadı
Bizim adet de net değil
Değişebilir"

(.....):
"16t?"

(.....):
"Mb de 6t kaymalar olabilir"

(.....):
"İthalde lideriz
Guzel
Man bizim girmemizi beklio
En son girelm"

(.....):
"Ok"

(.....):
"Bu arada (.....)
16t"

Man (.....)
Sanirim”

(.....):

“Ben D16 ları >16T a kaydırırım sıkıştırsak
Kendi girmeden beni göremez bu arada. Ben 1 adet satış girdim, o şekilde görüyorum
Onda hiç satış yok”

- (67) RENAULT TRUCKS İş Geliştirme ve Satış Destek Direktörü (.....)’ın mobil cihazında yapılan yerinde incelemede (.....) ile (.....) arasında geçen 16.01.2023 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):

“Ford 4142 XT AT : (.....) Vergiler dahil. Şubat Fiyatı.
MB 4148 8x4 (.....) Euro. Vergiler dahil. Şubat Fiyatı.
MB 4145 8x4 (.....) Euro. Vergiler dahil. Şubat Fiyatı.
MAN 510 8x4 (.....) €
Volvo Fmx 500 (.....) €”

- (68) RENAULT TRUCKS İş Geliştirme ve Satış Destek Direktörü (.....)’ın mobil cihazında yapılan yerinde incelemede (.....) ile (.....) arasında yapılan 18.01.2023 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler bulunmaktadır:

(.....):

“Merhaba (.....), (.....) 2022 de kaç adet Ford almıştı?
Teslimat vs haberi bulamadım”

(.....):

“Günaydın (.....),
Güncel durumu öğrenir dönerim.”

(.....):

“Merhaba (.....), öğrenebildin mi Murat 2022 ford alım adedini acaba?”

(.....):

“Öğlene doğru aradım cevap vermedi. Birazdan bir daha arayacağım.
Geri dönüş olmadı. Ama teslimat haberini buldum. geri dönüş olursa güncellerim.
<https://www.kargohaber.com/ford-cargolar-murat-lojistik-gucunu-arttiracak-1489h.htm>
haber eskiymiş. kusura bakma.
(.....) bey döndü.
2022 de (.....) adet 2533 Ford sipariş verdik.
sadece (.....) adet teslim aldık. Kalan (.....) adet ilk 6 ayda teslim edeceklerini belirttiler dedi.
2022 de ayrıca ihtiyaç zorunlu olduğu için (.....) adet civarı muhtelif Iveco oladık dedi.
Biliyorsun Kardeşimin firmasıyla beraber almak zorunda kaldığımız araçlar dedi.”

(.....):

“Çok teşekkür ederim”

- (69) RENAULT TRUCKS İş Geliştirme ve Satış Destek Direktörü (.....)’ın mobil cihazında yapılan yerinde incelemede (.....) ile (.....) arasında yapılan 23.03.2023 tarihli WhatsApp yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
"En son çetinkaya için teklif vermiş Ford. (.....) otomatik vites. 1-5 arası
2.550.000TL vergiler dahil."
(.....):
"Hangi tarihe vermiş belli mi"
(.....):
"Şubat
4142D (.....)
4148D (.....)
4851D (.....)
Mercedes 2024 demeye başlamış
Ford 5 ay
Volvo FMX 540 (.....)
Volvo Mayıs teslim"

- (70) Yukarıda yer alan yazışmalarda sektörde yer alan birçok oyuncunun TAİD'e veri girişinde bulunduğu ve verilerini giren teşebbüsün diğer rakip verilerine de ulaşabildiği ayrıca piyasada yaşanan gelişmelerin haber siteleri kanalıyla da takip edilebildiği anlaşılmaktadır.

Tespit 22:

- (71) RENAULT TRUCKS Ticari Araç Satış Yöneticisi (.....) ile RENAULT TRUCKS Bayi Yetkilisi (.....) arasında gerçekleşen 23.01.2023 tarih ve "Re: Pazar Fiyatı.xlsx" konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler bulunmaktadır:

(.....):
"Arkadaşlar ;
Pazar bilgisine ihtiyacım var ancak rekabet hukuku çerçevesinde müşterilerden toplamanız gerekiyor, rakiplerle temasa geçmemeniz gerektiği konusunda tekrar hatırlatma yapmak isterim. Elde etmeye çalıştığımız bilgi, sizlerin yaptığınız müşteri ziyaretlerinizden edindiğiniz izlenimi paylaşmanız.
Lütfen ekli dosyayı kullanarak gönderir misiniz."
(.....):
"Merhaba (.....) Bey,
Müşterilerden almış olduğumuz marka fiyat verileri bilgisi ekte bilginize sunulmuştur. Her ay müşterilerden bu tür fiyat bilgisi çalışması yapmaktayız. Alınan fiyatlar sürekli değişiklik gösterip, ürün tedarik edilmeyişinden dolayı abartılı fiyatlar da söylenmektedir. Özellikle Volvo, Scania ve MB fiyat bilgileri sürekli değişmektedir. İnşaat grubundan müşteri ve adet bazında fiyat değişikliği çok fark edilmektedir. Adetli alımlarda ciddi indirimler söz konusu olabilmektedir.
Bilginize sunarım."

Tespit 23:

- (72) RENAULT TRUCKS Ticari Araç Satış Yöneticisi (.....) tarafından RENAULT TRUCKS çalışanı (.....)'na gönderilen, bilgi kısmında (.....) ve (.....)'in yer aldığı, ekinde RENAULT TRUCKS Bayi Yetkilisi (.....)'dan elde edildiği anlaşılan "Pazar fiyatı" adlı excel dosyasının bulunduğu, 24.01.2023 tarih ve "Pazar Fiyatı-UNAT" konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler yer almaktadır:

(.....):
"Müşterilerden alınan pazar bilgilerini ekte bulabilirsiniz."

Tespit 24:

- (73) RENAULT TRUCKS çalışanı (.....) tarafından (.....), Ticari Araç Satış Yöneticisi (.....) ve (.....)'ya gönderilen, bilgi kısmında RENAULT TRUCKS İş Geliştirme ve Satış

Destek Direktörü (.....) ile RENAULT TRUCKS çalışanı (.....)'ün bulunduğu, ekinde RENAULT TRUCKS Bayi Yetkilisi (.....)'dan elde edildiği anlaşılan “Pazar fiyatı” adlı excel dosyasının bulunduğu 23.01.2023 tarih ve “Pazar Fiyatları Hk.” konulu e-posta yazışmasında şu ifadeler bulunmaktadır:

(.....):
“Merhabalar,
Sizlerden Çarşamba günü akşamına kadar ekte yer alan piyasa fiyatlarıyla ilgili bilgi rica ediyorum.
Görüştüğümüz üzere, bilgiyi rekabet hukuku çerçevesinde müşterilerden toplamanız gerekiyor, rakiplerle temasa geçmemeniz gerektiği konusunda tekrar hatırlatma yapmak isterim. Elde etmeye çalıştığımız bilgi, sizlerin yaptığınız müşteri ziyaretlerinizden edindiğiniz izlenimi paylaşmanız.
İyi çalışmalar.”

- (74) Yukarıda yer alan tespitlerde yer alan ifadelerden RENAULT TRUCKS çalışanları tarafından diğer rakip teşebbüslerin fiyat bilgilerinin müşteriler aracılığıyla elde edildiği ve yöneticiler tarafından çalışanların rekabet hukukuna uygun olarak rakip ile temasa geçmeden bilgi edinmeleri konusunda telkin edildiği anlaşılmaktadır.

I.5. Değerlendirme

- (75) Yürütülen önaraştırmanın açılmasına dair kararın dayanağını; 2022 yılında yapılan önaraştırma çerçevesinde gerçekleştirilen yerinde incelemeler kapsamında elde edilen belgeler oluşturmaktadır. Söz konusu belgelerde hafif ve orta sınıf ile ağır vasıta ticari araç sektöründe faaliyet gösteren bazı teşebbüslerin rakiplerinin araç stok sayılarına ve müşterilere sunulan rakip fiyat tekliflerine sahip olabildiği görülmüş; söz konusu verilerin/bilgilerin rekabete hassas stratejik bilgi niteliğinde olabileceği düşünülerek bunların rakipler arasındaki doğrudan iletişim yoluyla elde edilip edilmediğinin tespit edilmesi ihtiyacı ortaya çıkmıştır.
- (76) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin birinci fıkrası, “Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır” hükmünü haizdir. Bu çerçevede teşebbüsler arasındaki doğrudan veya dolaylı bir bilgi değişimi yukarıda belirtilen türden bir anlaşma, uyumlu eylem veya teşebbüs birliği kararına vücut verdiği takdirde 4054 sayılı Kanun'un 4. madde kapsamına girmektedir.
- (77) Bu çerçevede bilgi değişiminin hangi şartlar altında rekabet hukuku kapsamında bir ihlale yol açabileceğinin üzerinde durulması gerekmektedir.

I.5.1. Rakip Teşebbüsler Arasında Gerçekleşen Bilgi Değişimine İlişkin Teorik Çerçeve

- (78) Bilgi değişimi, iki veya daha fazla rakip teşebbüsün, rekabete ilişkin kararları etkileyebilecek nitelikte hassas ticari bilgileri birbirleri ile paylaşmaları şeklinde tanımlanabilmektedir. Rakipler arasında, pazardaki olağan koşullardan farklı rekabet koşulları yaratma amaç veya etkisine sahip olan doğrudan ya da dolaylı her türlü iletişim ihlal olarak değerlendirilmekte ve yasaklanmaktadır. Rakipler arasında yapılan bilgi değişimleri teşebbüslerin rakiplerinin satış fiyatı, üretim miktarı, stok durumu, müşteriler gibi çeşitli parametrelere ilişkin stratejileri hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlayarak rekabeti sınırlayıcı, rakip teşebbüsler arasında koordinasyon doğurucu veya bir kartel anlaşmasının takibini kolaylaştırıcı etkilere sahip olabilmektedir. Dolayısıyla rekabete duyarlı bilgi değişiminin pazardaki belirsizliği azaltması ve

rekabeti kısıtlayıcı işbirliğini kolaylaştırması 4. madde kapsamında ihlal teşkil edebilmektedir. Yatay İşbirliği Anlaşmaları Hakkında Kılavuz'da (Kılavuz) bilgi değişimi; rekabeti kısıtlama amacı taşıyan bilgi değişimi ve rekabeti kısıtlama etkisi olan bilgi değişimi olmak üzere iki ayrı başlık altında incelenmektedir. Buna göre, rekabeti kısıtlama amacı olan bilgi değişimlerinin etkisine bakılmaksızın rekabeti kısıtladığı kabul edilmektedir.

- (79) Kılavuz'da rekabete duyarlı bilgi değişimine yönelik endişelerden kısaca şu şekilde bahsedilmektedir:

“İlk olarak, bilgi değişimi, pazardaki belirsizliklere ilişkin olarak teşebbüslerin ortak ve uyumlu beklentilere sahip olmasına yol açabilir.

İkinci olarak, bilgi değişimi, pazarı şeffaf hale getirerek oluşturulan bir izleme mekanizması ile teşebbüslerin, rakiplerin, aralarındaki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaya aykırı davranışlarını tespit etmesini ve buna karşılık vermesini kolaylaştırmak suretiyle pazarda işbirlikçi sonucu mümkün kılabilir ya da bu davranışların sürdürülebilirliğini (içsel istikrar) artırabilir.

Üçüncü olarak, bilgi değişimi, pazarda işbirlikçi sonuçların sürdürülebilirliğini artırarak anlaşmaya taraf olmayan rakiplerin dışlanmasına (dışsal istikrar) neden olabilir. Pazar bilgi değişimi yoluyla yeterince şeffaf hale getirildiğinde, anlaşmaya taraf teşebbüsler, potansiyel rakiplerin ne zaman ve nasıl pazara gireceği konusunda bilgi sahibi olup, pazara yeni giren teşebbüsleri hedef alabilir ve takip eden bölümde ele alındığı üzere, pazarı potansiyel rakiplere kapatabilir.”

- (80) Öte yandan ticari hayat içerisinde, rakip olsun veya olmasın birçok teşebbüs, doğrudan veya teşebbüs birlikleri, pazar araştırma şirketleri, piyasadaki müşteriler ve dağıtıcılar vs. aracılığıyla aralarında bilgi değişiminde bulunmakta ve bir anlamda pazarı belirli ölçüde şeffaflaştırmaktadır. Genel olarak pazardaki tüm paydaşlara yansıyan bu tip bir şeffaflaşmanın teşebbüsler arasında bilgi asimetrisi sorununu ortadan kaldırmak, teşebbüslerin kendilerini rakipleriyle kıyaslamasına imkân tanımak, teşebbüslerin ve tüketicilerin daha etkin karar almalarına katkıda bulunmak, talebin istikrarsızlığından kaynaklanan maliyetleri düşürmek suretiyle çeşitli etkinlik kazanımları sağlayabilmektedir. Ayrıca bazı durumlarda teşebbüsler, bilgi değişimi ile elde ettikleri pazar ve firma bilgileri sayesinde üretimlerini, talebin yüksek olduğu pazarlara yöneltebilir ya da düşük maliyetli teşebbüslere yaptırabilir.
- (81) Bilgi değişiminin rekabet üzerindeki etkisi; pazarın yoğunlaşma derecesi, şeffaflığı, istikrarı, karmaşıklığı ve pazardaki teşebbüslerin benzerliği (simetri) gibi pazarın yapısına ilişkin unsurlar ile ilgili pazarı rakipler arası koordinasyona elverişli hale getirebilmesi nedeniyle paylaşılan bilginin niteliğine bağlıdır.
- (82) Öncelikli olarak pazarın yoğunlaşma derecesine bakıldığında; dar oligopollerde, az sayıda teşebbüsün koordinasyon koşulları konusunda uzlaşmasının ve anlaşmadan sapmaların izlenmesinin daha kolay olması sebebiyle bilgi değişimi neticesinde işbirlikçi sonuçların gerçekleşme olasılığı daha yüksek olmaktadır. Tam rekabetçi pazarlarda ise çok sayıda alıcı ve satıcının bulunması bilgi değişiminin olumsuz etkilerini azaltmaktadır. Pazarın şeffaflığı unsuru ele alındığında ise şeffaf bir pazarda bilgi değişimiyle birlikte işbirlikçi sonuçların ortaya çıkma olasılığı artmakta ve bir bilgi değişiminin pazarın şeffaflığını artırdığı ölçüde rekabeti kısıtlayıcı etki doğurma olasılığı da artmaktadır. Pazarın yapısına ilişkin bir diğer unsur ise pazarın karmaşıklık derecesi ve pazarın istikrarlı bir yapı arz edip etmediğidir. Karmaşık bir pazar yapısında, pazardaki oyuncuların işbirlikçi sonuca ulaşmaları istikrarlı pazarlara göre daha zor olmaktadır.

- (83) Paylaşılan bilginin niteliğinde ise başta fiyat ve üretim miktarları olmak üzere, incelenen pazarın niteliklerine göre, paylaşılmalari halinde pazarın temel rekabet parametrelerini şeffaflaştırarak, teşebbüslerin birbirlerinin hamlelerine ilişkin sahip oldukları belirsizlikleri ortadan kaldıran, maliyet, satış verileri, kapasite kullanım oranları, teklif şartnameleri içerikleri, sözleşme maddeleri, stok durumları olmak üzere bunlara benzer niteliklere sahip tüm bilgiler rekabet ortamı açısından üst düzeyde hassas bilgiler olarak kabul edilmektedir. Öte yandan paylaşılan verinin güncel olup olmadığı, pazarı kapsayıp kapsamadığı, toplulaştırılmış ya da teşebbüs bazında veri olup olmadığı, verinin hangi sıklıkla paylaşıldığı ve paylaşılan bilgilerin ve bilgi değişiminin kamuya açık olup olmadığı rekabetin kısıtlanıp kısıtlanmadığına yönelik paylaşılan bilginin niteliğine ilişkin diğer önemli göstergelerdir.
- (84) Sonuç itibarıyla rekabete duyarlı bilgi değişimi pazardaki belirsizliği azaltıyor ve rekabeti kısıtlayıcı işbirliğini kolaylaştırıyor, 4. madde kapsamında rekabet ihlali teşkil edebilecektir. Bilgi değişimine ilişkin yer verilen teorik bilgiler çerçevesinde, yerinde incelemede elde edilen belgelerin, bilgi değişimi kapsamında rekabet ihlali niteliğinde olup olmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir.

I.5.2. Genel Değerlendirme

- (85) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yer alan hükmün temel amacı, her bir teşebbüsün kendi ticari politikalarını ve piyasadaki faaliyetlerini tek başına, başka bir deyişle bağımsız olarak belirlemesini sağlamaktır. Bunun gerekçesi, piyasadaki rekabetin ortaya çıkmasını tetikleyen temel dinamiğin, teşebbüsler arasında - birbirlerinin ne şekilde davranacağına ilişkin olarak - yaşanan belirsizlik olduğu yönündeki kabuldür. Dolayısıyla teşebbüslerin gelecekteki davranışlarına yönelik belirsizliği azaltan veya ortadan kaldıran davranışların 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği sonucuna ulaşılabilmektedir.
- (86) İlgili önaraştırmaya dayanak teşkil eden belgelerin elde edildiği IVECO'nun bayilere yönelik bölge ve müşteri kısıtlaması yaptığı ve algı operasyonu yaparak piyasanın çok üzerinde fiyatlara araç satışı yaptığı iddiasına yönelik açılan önaraştırma kapsamında yapılan yerinde incelemede ulaşılan delillerin ve dosya kapsamında yer verilen yerinde inceleme belgelerinin içeriğine bakıldığında hafif ve orta sınıf ile ağır vasıta ticari araç sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin, rakip teşebbüslere ait fiyat tekliflerini sıklıkla edinebildiği anlaşılmakta olup rekabete duyarlı bilgi niteliğini haiz fiyat bilgilerinin, bilgi değişimi kapsamında değerlendirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.
- (87) Hemen belirtmek gerekir ki, yerinde incelemeler kapsamında alınan onlarca belge arasından, rakip teşebbüslere ait fiyat tekliflerinin doğrudan rakipler arasında ve rekabeti kısıtlamak amacıyla paylaşıldığını gösterir nitelikte herhangi bir belge tespit edilmemiştir.
- (88) Yerinde inceleme belgeleri üzerinde yapılan tespitlerden; müşteri ziyaretleri sırasında, bayiler aracılığıyla, saha çalışmaları sonucunda veya teşebbüslerin internet sitelerinden fiyat bilgilerine ulaşılabildiği anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, incelenen belgelerin içeriklerinde, edinilen rakip fiyat tekliflerinin rekabete aykırı bir amaçla kullanıldığı izlenimi veren herhangi bir ifadeye de rastlanmamıştır.
- (89) Sektörün işleyiş şekli gereği, sektörde faaliyet gösteren teşebbüslerin, rakiplerin fiyatlarını pazar araştırmalarıyla yakından takip edebildiği, ek bir çabaya ihtiyaç duymadan da - müşteriler aracılığıyla - diğer pazar oyuncularının fiyat teklifleri hakkında bilgi sahibi olabildikleri anlaşılmaktadır. Müşterilerin, daha iyi bir fiyat teklifi

almak ve pazarlık gücünü artırmak amacıyla, bir teşebbüsten aldığı fiyat teklifini diğer teşebbüsle paylaştığı bir pazarlık düzeninin son derece yaygın olduğu anlaşılmaktadır.

- (90) Diğer taraftan gerek teşebbüslerin pazar araştırmalarının gerekse de müşteri ve bayiler aracılığıyla elde edilen fiyat bilgilerinin, teşebbüslerce daha düşük teklif sunmak, yeni müşterinin kazanılmasını sağlamak veya mevcut müşterinin kaybedilmesini önlemek ve en nihayetinde rekabetçi hamleler yapmak amacıyla kullanıldığı görülmektedir.
- (91) Yerinde inceleme belgelerinde sıklıkla rastlanan bir diğer husus; bazı teşebbüslerin, sektörde yer alan diğer oyuncuların pazar payı bilgileri hakkında yapmış oldukları yazışmalardır. Buradan anlaşıldığı üzere teşebbüsler pazar verileri hakkında bilgi sahibi olabilmektedir. Teşebbüslerin söz konusu verilere sektöre yönelik veri paylaşımı yapan ODD, OSD, TAİD ve TÜİK aracılığıyla elde edildiği anlaşılmaktadır. ODD, OSD ve TAİD tarafından yayınlanan ticari araç sektör raporlarında geçmişe yönelik bilgiler kamuya açık şekilde yayınlanmakta ve bu verilere tüm rakipler ve müşteriler eşit derecede erişebilmektedir. Böylece teşebbüsler ile müşteriler sektörün genel durumu hakkında bilgi edinerek fayda sağlayabilmektedir.
- (92) Yukarıda yer verildiği üzere bilgi, ticari sır olmaktan uzaklaşıp kamuya açık olacak bir bilgi niteliği taşıdığına, geleceğe yönelik olmayıp geçmiş verilere dayandığına bilgi değişiminin rekabeti bozucu etkilerinin sınırlı olduğu kabul edilmektedir. Hafif ve orta sınıf ile ağır vasıta ticari araç sektöründe yer alan teşebbüslerin de ODD, OSD, TAİD ve TÜİK tarafından bu yöntemle yayınlanan verileri kullandıkları anlaşılmaktadır. Dolayısıyla ODD, OSD, TAİD ve TÜİK aracılığıyla sektörden elde edilen verilerin rakipler arasında rekabeti kısıtlayıcı etkiye yol açmadığı değerlendirilmektedir.
- (93) Yerinde inceleme belgelerinde yer alan yazışmaların rekabeti sınırlayan bilgi değişimi niteliğinde olmadığı anlaşılmakla birlikte, ilgili pazarın özelliklerinin de olası bir bilgi değişimine elverişli olup olmadığı üzerinde durulabilecektir. Öncelikli olarak, pazarda faaliyet gösteren çok sayıda oyuncu bulunmaktadır. Sektördeki oyuncu sayısının çokluğu, teşebbüslerin olası koordinasyon koşulları konusunda uzlaşmalarını, fiyatlar üzerinde işbirlikçi sonuç doğurabilmelerini güçleştirebilecek niteliktedir.
- (94) Öte yandan hafif ve orta sınıf ile ağır vasıta ticari araç sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin en önemli fiyatlama kriterleri hammadde ve enerji fiyatları, enflasyon, döviz kuru gelişimi gibi makroekonomik etkenler ve piyasa koşullarıdır. Son dönemde otomotiv sektöründe yaşanan çip krizi, tedarik sorunu, hammadde fiyatları, dövizdeki dalgalanmalar gibi maliyeti etkileyen sorunlar ticari araçların fiyatlarının hızla artmasına neden olmaktadır. Hafif ve orta sınıf ile ağır vasıta ticari araç sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin fiyatlama yöntemlerini, sürekli değişkenlik gösteren maliyetlere göre planlamaları zorunluluğu teşebbüslerin birbirlerinin satış fiyatlarını kolaylıkla takip edebilmelerini zorlaştırmaktadır.
- (95) Yine pazarda araç segmentlerinin farklılık arz etmesi sonucu ürün farklılaşmalarının bulunması, sunulan hizmetlerde çeşitliliğe gidilebilmesi, fiyatlarda da farklılıkların oluşmasına yol açmakta, bu nedenle rakip fiyat bilgilerine ulaşılsa bile söz konusu fiyatın nasıl belirlendiği ve hangi hizmetleri kapsadığı konusunda tam bilgiye sahip olunmasını güçleştirmektedir. Dolayısıyla rakiplerin fiyatlama davranışlarının tam olarak anlamlandırılabilmesi kolaylıkla mümkün olmamaktadır. Bununla birlikte tüm bu değerlendirmelerin; pazarda bir rekabet ihlali gerçekleştirilmesini imkânsız kılmadığı ve bunun yanında mevcut dosya kapsamında ihlalin varlığını gösterecek herhangi bir delil bulunmadığı belirtilmelidir.

- (96) Yukarıda yer verilen tüm bu açıklamalar çerçevesinde; mevcut dosya kapsamında hafif ve orta sınıf ile ağır vasıta ticari araç sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin, rekabeti engelleyen nitelikte bir bilgi değişimine taraf olduğuna yönelik herhangi bir bulguya rastlanmadığı, önaraştırma kapsamında elde edilen belgeler arasında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiğini gösterir nitelikte herhangi bir tespitin bulunmadığı, bu nedenlerle söz konusu teşebbüsler hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı kanaatine varılmıştır.

J. SONUÇ

- (97) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmamasına, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.