

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2022-3-040 (Soruşturma/Uzlaşma)  
Karar Sayısı : 23-10/154-48  
Karar Tarihi : 23.02.2023

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

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

**B. RAPORTÖRLER:** Kemal KÜÇÜKKAVRUK, Ömer Mert AKÇİL, Zeynep KUŞDEMİR,  
Oğuzhan ÇİFÇİ, Şenol SUAT

**C. İLGİLİ TARAF** : - Engingrup Proje Yatırım AŞ  
Temsilcisi: Prof. Dr. Aydın ÇELEN  
Alacaatlı Mah. Aka Atabilge Sitesi A3 Blok No:61  
Çankaya/Ankara  
Temsilcisi: Murat NAVRUZ  
Park Sokak Park İş Merkezi No:10 D:208 Çağlayan  
Kağıthane/İstanbul

**D. BAŞVURUDA  
BULUNAN**

: - Resen  
- Gizlilik talepli başvuru

- (1) **E. DOSYA KONUSU:** Rekabet Kurulunun 20.10.2022 tarih ve 22-48/696-M(6) sayılı kararı ile Engingrup Proje Yatırım AŞ'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespitine yönelik yürütülen soruşturma kapsamında, 09.02.2023 tarihli ve 23-07/111-MUA sayılı uzlaşma ara kararına istinaden Engingrup Proje Yatırım AŞ tarafından gönderilen uzlaşma metni neticesinde soruşturmanın yeniden satıcıların satış fiyatının tespit edilmesine ilişkin iddialar bakımından sonlandırılması.
- (2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Engingrup Proje Yatırım AŞ'nin yeniden satıcılarının yeniden satış fiyatını tespit etmek suretiyle suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesini ihlal ettiği iddiası.
- (3) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 23.05.2022 tarih ve 28141 sayı ile intikal eden Yöntem Profesyonel Kozmetik Ürün. San. ve Tic. Ltd. Şti.ye (YÖNTEM) yönelik başvuru üzerine ve şikâyetçi ile yapılan telefon görüşmeleri ve çevrim içi pazaryerlerindeki satıcıların fiyatlarının incelenmesi sonucu; anılan teşebbüsün yanı sıra Avon Kozmetik Ürünleri Sanayi ve Ticaret AŞ (AVON), L'Oreal Türkiye Kozmetik San. ve Tic. AŞ (LOREAL), NAOS İstanbul Kozmetik San. ve Tic. Ltd. Şti. (NAOS), Pierre Fabre Dermo Kozmetik Ltd. Şti. (PIERRE FABRE), Kosan Kozmetik Pazarlama ve Tic. AŞ (FLORMAR), Farmasi Enternasyonal Ticaret AŞ (FARMASİ) unvanlı teşebbüslerin de yeniden satıcılarının internet satışlarını kısıtlamak ve/veya yeniden satış fiyatına müdahale etmek suretiyle 4054 sayılı Kanun'u ihlal ettiklerine dair şüphe oluşmuş ve Rekabet Kurulu (Kurul) tarafından bahsedilen altı teşebbüs incelemeye dahil edilmiştir.

- (4) Konuya ilişkin 17.06.2022 tarihli ve 2022-3-040/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu, Rekabet Kurulunun (Kurul) 23.06.2022 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 22-28/467-M sayı ile dosya konusu iddialara yönelik olarak YÖNTEM, AVON, LOREAL, NAOS, PIERRE FABRE, FLORMAR ve FARMASİ hakkında önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.
- (5) Anılan Kurul kararı uyarınca yürütülen önaraştırma sonucunda hazırlanan 12.10.2022 tarih ve 2022-3-040/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu Kurulun 20.10.2022 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 22-48/696-M(6) sayılı karar ile YÖNTEM'in 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edip etmediğinin tespitine yönelik olarak aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına karar verilmiştir.
- (6) Soruşturma süreci devam ederken YÖNTEM tarafından gönderilen ve Kurum kayıtlarına 09.11.2022 tarih ve 32794 sayı ile intikal eden dilekçe ile 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca uzlaşma talebinde bulunulmuştur. Söz konusu başvuru Kurulun 10.11.2022 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 22-51/763-M sayı ile uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir.
- (7) Uzlaşma görüşmelerine başlanmasına ilişkin Kurul kararını takiben 22.11.2022 tarihinde, YÖNTEM yetkilisi ve temsilcisi ile Kurum merkez binasında uzlaşma görüşmesi gerçekleştirilmiştir. Takiben 07.12.2022 tarih ve 33601 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal eden belge ile teşebbüs uzlaşma başvurusuna ilişkin ek beyanda bulunmuştur.
- (8) Kurulun 22.12.2022 tarih ve 22-56/875-M(1) sayılı kararı ile YÖNTEM hakkında yürütülen soruşturma kapsamında soruşturma tarafının Yöntem Kozmetik AŞ (YÖNTEM KOZMETİK), YÖNTEM, M-M Kozmetik Tic. AŞ (MM KOZMETİK), Magna Kozmetik Tic. AŞ (MAGNA KOZMETİK) ve Engin SDH AŞ'den (ENGİN SDH) oluşan ekonomik bütünlük olan Engingrup Proje Yatırım AŞ (ENGİNGRUP) şeklinde genişletilmesine karar verilmiştir.
- (9) Dosya kapsamında elde edilen bilgi ve belgeler çerçevesinde hazırlanan 06.02.2023 tarihli ve 2022-3-40/BN-06 sayılı Bilgi Notu, Kurulun 09.02.2023 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 23-07/111-MUA sayılı uzlaşma ara kararı verilmiştir. Tarafça bu karara istinaden hazırlanan uzlaşma metni 15.02.2023 tarih ve 35694 sayı ile süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.
- (10) Söz konusu uzlaşma metninde ENGİNGRUP ara kararda belirtilen hususları kabul ederek soruşturmanın yeniden satış fiyatlarını tespit etmeye yönelik davranışlar bakımından uzlaşma ile sonlandırılmasını talep etmiştir.
- (11) Yukarıda yer verilen süreç sonucunda hazırlanan 21.02.2023 tarih ve 2022-3-040/BN-08 sayılı Bilgi Notu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (12) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Bilgi Notu'nda özetle; Kurulun 09.02.2023 tarihli ve 23-07/111-MUA sayılı uzlaşma ara kararı ile ENGİNGRUP tarafından sunulan uzlaşma metni çerçevesinde, anılan teşebbüs hakkındaki soruşturmanın yeniden satış fiyatlarını tespit etmeye yönelik davranışlar bakımından uzlaşma usulü ile sonlandırılabilceği ifade edilmiştir.

## **I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME**

### **I.1. İlgili Taraf Hakkında Bilgi (ENGİNGRUP)**

- (13) ENGİNGRUP'un faaliyet konusu; organizasyonlar için stratejik, mali, pazarlama, üretim, iş süreçleri, proje vb. yönetim hizmetleri ile ticari marka ve imtiyaz konularında danışmanlık hizmeti vermek; yatırım sahaları veya yatırım, pazarlama alanları başta olmak üzere organizasyonlara stratejik, mali, üretim, iş süreçleri ve teknoloji alanlarına

yönelik yönetim ve danışmanlık hizmetleri sağlamak ve araştırmalar yapmak; her konuda danışmanlık yapmak, projeler hazırlamak, sınai ve ticari yatırımlar için fizibiliteler hazırlamak tüzel ve gerçek kişilerin yapacakları yatırımlarla ilgili ön araştırmalar yaparak yatırımların geleceği ile ilgili raporlar hazırlamaktır. Şirketin herhangi bir mal veya ürün satışı bulunmamaktadır.

- (14) İşbu kararın “Değerlendirme” bölümünde ENGİNGRUP ile aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer aldığı değerlendirilen YÖNTEM KOZMETİK, YÖNTEM, MM KOZMETİK, MAGNA KOZMETİK ve ENGİN SDH'ye ilişkin bilgilere aşağıda yer verilmiştir:

**- YÖNTEM KOZMETİK**

- (15) YÖNTEM KOZMETİK'in distribütörlüğünü yaptığı firma, ürün grubu ve satış kanalı bilgileri aşağıdaki şekildedir:

- 3M: *Scotch Brite* ürünleri market kanalı Türkiye distribütörlüğü
- Bayer: *Bepanthol* markalı kişisel bakım ürünleri parfümeri kanalı
- Danone: *Aptamil, Bebelac* ürünleri e-ticaret kanalı
- Wella Company: *Koleston* perakende satış ürünleri Türkiye distribütörlüğü
- Procter & Gamble: Kişisel bakım ve temizlik ürünleri; parfümeri ve e-ticaret kanalı
- Puig: *Antonio Banderas* parfümleri Türkiye distribütörlüğü
- Doğadan: *Doğadan* çay çeşitleri e-ticaret kanalı
- Fater: Ace temizlik ürünleri e-ticaret kanalı

- (16) YÖNTEM KOZMETİK'in ürünleri aşağıdaki kanallarda satışa sunulmaktadır:

- Parfümeri Kanalı: Zincir ve lokal parfümeriler olarak tanımlanmaktadır. Zincir müşteriler, Türkiye'nin çeşitli illerinde faaliyet gösteren Gratis, Watsons, Rossmann, Eve mağazalarından oluşmaktadır. Lokal parfümeriler ise Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde şubeli ya da tek mağazalı parfümerilerdir (Platin Parfümeri, Kozkar Kozmetik, T-Shop Kozmetik gibi). Şirket parfümeri kanalı distribütörlüğü yaptığı ürün gruplarında, kanal tanımında bahsedilen perakendecilere ürünlerin toptan satış ve dağıtımını yapmaktadır.
- Market Kanalı: Bu kanaldaki noktalar ulusal, lokal ve discounter olarak tanımlanmaktadır. Ulusal marketler, Türkiye'nin çeşitli illerinde faaliyet gösteren Migros, Carrefour gibi büyük zincir marketleridir. Discounter müşteriler; A101, BİM, Şok gibi indirim mağazalarıdır. Lokal marketler de aynı lokal parfümeriler gibi Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde şubeli ya da tek şubeli marketlerden oluşmaktadır (Mopas, Yunus, Ozkuruslar, Gimsa gibi). YÖNTEM KOZMETİK, ulusal market ve discounter kanalındaki müşterilere kanal distribütörü olduğu ürünlerin doğrudan toptan satış ve dağıtımını yaparken, lokal marketlere Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde anlaşması bulunan bölgesel alt distribütörler üzerinden satış ve dağıtımını sağlamaktadır.
- E-Ticaret Kanalı: Trendyol, Hepsiburada, Getir, Yemek Sepeti gibi e-ticaret kanalında faaliyet gösteren firmalar ile Trendyol, Hepsiburada, N11 gibi e-ticaret sitelerinde mağaza açarak son tüketiciye satış yapan işletmelere de yine aynı şekilde kanal distribütörlüğü yapılan ürünlerin toptan satış ve dağıtımını yapılmaktadır.

**- YÖNTEM**

- (17) YÖNTEM unvan değişikliğine gittiği 2011 yılından beri Yöntem Profesyonel Kozmetik Ürünleri San. ve Tic. Ltd. Şti. unvanı ile faaliyetlerini sürdürmektedir. YÖNTEM, *Wella Professional, Cehko ve Brasil Cacao* markalarının Türkiye'deki yetkili distribütörüdür. Bu ürünler, profesyonel kullanıcı olan kuaförler için üretilmiş teknik ürünler, şekillendirici

ve bakım ürünlerinden oluşmaktadır. Distribütörlüğü yapılan bu ürünler profesyonel eğitim almış kişiler tarafından kullanıldığı için "Profesyonel Kanal" veya "Profesyonel Kuaför Kanalı" olarak adlandırılmakta olup Almanya ve Brezilya'dan ithal edilmektedir.

(18) YÖNTEM'in sattığı ürünlerden bazıları şunlardır:

- Saç Boyaları (*Koleston Perfect, Color Touch, Illumina, Cehko*)
- Saç Açıcılar (*Blondor, Freelights, Blondorplex, Cehko Açıcı*)
- Saç Şekillendiriciler (*Performance Sprey, Eımı Grubu, Cehko Sprey*)
- Bakım Grubu (*System Professional, Invigo, Sebastian, Sebman, Fusion Grubu*)
- Saç Düzleştiriciler (*Cadievu*)

(19) YÖNTEM'in distribütörlüğünü yaptığı ürünler; profesyonel kullanıcı olan kuaförler için üretilmiş teknik ürünler, şekillendirici ve bakım ürünleri olup YÖNTEM'in müşteri portföyünü ise kuaförler, toptancılar, e-ticaret satıcıları ve e-ticaret sitelerindeki son tüketiciler oluşturmaktadır. YÖNTEM profesyonel kuaför kanalındaki ürünlerini üç farklı kanaldan satışa sunmaktadır:

- Kuaförler: Türkiye'de şehirlerinde A tipi olarak adlandırılan salonlarla ve zincir salonlarla çalışmaktadır (.....). Satışların en büyük kısmı kuaförler kanalıyla olmaktadır.
- Toptancılar: Kendi dağıtım kanalları olan ve genelde mağazaları da bulunan müşterilerdir (.....). Kuaförler genelde bu noktalardan bütün ihtiyaçlarını karşılamaktadır.
- E-ticaret yapanlar: SAÇHANE, (.....), Trendyol gibi noktalardır.

#### - MM KOZMETİK

(20) MM KOZMETİK, Coty firmasının parfüm ve güneş kremi kategorisindeki bazı ürünlerinin Türkiye distribütörlüğünü yapmaktadır. MM KOZMETİK'in distribütörlüğünü yaptığı markalar şu şekildedir: *Calvin Klein, Davidoff, Chloe, Roberto Cavalli, Bottega Veneta, Joop, Jill Sandler, Marc Jacobs, Lacoste* gibi parfüm ve *Lancaster* güneş kremi ürünleri. Coty'nin portföyündeki *Burberry, Gucci* ve *Hugo Boss* markalarının Türkiye distribütörlüğünü ise Te-Ha Kozmetik AŞ unvanlı bir başka teşebbüs yapmaktadır.

(21) MM KOZMETİK ürünlerini bayiler aracılığıyla tüketiciye ulaştırmaktadır. MM KOZMETİK'in (.....) bayisi bulunmaktadır. Bayilerden bazıları Beymen Perakende ve Tekstil Yatırımları AŞ, Boyner Büyük Mağazacılık AŞ, Mavi Kozmetik San. ve Tic. Ltd. Şti. ve Sevil Parfümeri Kozm. ve Tic. AŞ'dir.

#### - MAGNA KOZMETİK

(22) MAGNA KOZMETİK, parfüm, makyaj, cilt bakımı ve güneş ürünleri kategorilerinde farklı markaların Türkiye distribütörlüğünü yapmaktadır. Bu markalardan bazıları *Bvlgari, Versace, Moschino, Missoni, Kenzo, Atkinsons*'tur. MM KOZMETİK'in (.....) bayisi bulunmaktadır. Bayilerden bazıları Beymen Perakende ve Tekstil Yatırımları AŞ, Boyner Büyük Mağazacılık AŞ, Mavi Kozmetik San. ve Tic. Ltd. Şti. ve Sevil Parfümeri Kozm. ve Tic. AŞ'dir.

#### - ENGİN SDH

(23) ENGİN SDH herhangi bir mal veya ürün satışı bulunmamakta olup bağımsız yönetim ve insan kaynakları organizasyonu ile hizmet sektöründe faaliyet göstermektedir. Hizmet sektöründe, perakende noktalarında satış destek, tanzim, teşhir ve organizasyon uygulamaları gerçekleştirmektedir. (.....).

## I.2. İlgili Pazar

### I.2.1. İlgili Ürün Pazarı

- (24) Kozmetik; 5324 sayılı Kozmetik Kanunu ve 25823 sayılı Kozmetik Yönetmeliği çerçevesinde, insan vücudunun epiderma, tırnaklar, kıllar, saçlar, dudaklar ve dış genital organlar gibi değişik dış kısımlarına, dişlere ve ağız mukozasına uygulanmak üzere hazırlanmış, tek veya temel amacı bu kısımları temizlemek, koku vermek, görünümünü değiştirmek ve/veya vücut kokularını düzeltmek ve/veya korumak veya iyi bir durumda tutmak olan bütün preparatları ve maddeleri kapsamaktadır. Ürün ve ürün grupları bazında birçok alt pazara ayrılabilen kozmetik sektöründe, kremler, makyaj malzemeleri, parfümler, saç boyaları ve sabunlar gibi ürünler belli başlı kozmetik ürünlerini oluşturmaktadır.
- (25) Geçmiş Kurul kararlarında<sup>1</sup> kozmetik ürünleri, harcıâlem (*mass market*) kozmetik ürünleri ve seçici (*selektif*) kozmetik ürünleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bu ayrımın dayandığı temel nokta, seçici kozmetik ürünlerinin diğer ürünlerden farklılaştırılmış özel niteliklere sahip olması dolayısıyla, farklı üretim ve pazarlama yöntemleri kullanılarak piyasaya arz edilmesidir. Harcıâlem ürünler, marketler gibi alışılacelmış perakende satış kanallarıyla pazarlanıp satılabilirken, seçici ürünlerde, ürünün satışı sırasında özel eğitilmiş personel görevlendirilmekte, müşteri ihtiyaçlarını belirleyebilmek için çeşitli cihazlar kullanılabilir. Harcıâlem ve seçici kozmetik ürünleri genel itibarıyla birbirinden farklılaşmaktadır. Bununla birlikte bu ayrıma gerek duyulmayıp pazarın kozmetik ürünleri olarak daha geniş tanımlandığı Kurul kararları da mevcuttur<sup>2</sup>.
- (26) İlgili pazar, yukarıda belirtildiği gibi ürün bazında tanımlanabilecek olsa da dosya bağlamında yapılacak incelemenin sonuçlarını değiştirmeyeceğinden, İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuzun 20. paragrafındaki "*inceleme konusu işlem, gerek ürün gerekse de coğrafi açıdan olası alternatif pazar tanımları çerçevesinde rekabet açısından endişeler yaratmıyor ya da alternatif tüm tanımlar açısından rekabeti bozucu bir etki söz konusu oluyorsa pazar tanımı yapılmayabilir*" açıklaması dikkate alınarak kesin bir ilgili ürün pazarı tanımı yapılmamıştır.

### I.2.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (27) İlgili mal ve hizmetlerin özellikleri ile tüketici tercihleri bakımından önemli giriş engellerinin bulunmadığı, farklı bölgeler arasında teşebbüslerin pazar payları veya mal ve hizmetlerin fiyatları bakımından hissedilir bir farklılığın olmadığı, internet satışları yoluyla da pazarın homojenliğinin arttığı dikkate alınarak ilgili coğrafi pazar "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

## I.3. Yerinde İncelemelerde Elde Edilen Belgeler<sup>3</sup>

- (28) YÖNTEM'de yapılan yerinde inceleme sonucu elde edilen belgelerden, söz konusu teşebbüsün rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıdığı veya bu etkiyi doğurabilecek nitelikte olduğu değerlendirilenlere aşağıda yer verilmektedir.

<sup>1</sup> 10.10.2005 tarihli ve 05-66/946-255 sayılı, 08.05.2008 tarihli ve 08-32/401-136 sayılı, 09.09.2009 tarihli ve 09-41/987-249 sayılı, 16.09.2021 tarihli ve 21-43/638-317 sayılı Kurul kararları.

<sup>2</sup> 15.01.2004 tarihli ve 04-03/48-13 sayılı Kurul kararı.

<sup>3</sup> Belgedeki ifadeler, belgelerin aslına sadık kalmak amacıyla herhangi bir düzeltme yapılmaksızın aynı şekilde alınmıştır.

### **Bulgu 1**

- (29) 01.07.2022 tarihinde YÖNTEM Marka Müdürü (.....) ile YÖNTEM çalışanları arasında “Wella İçin Hep Birlikte” adlı Whatsapp grubunda gerçekleşen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir:

01.07.2022

(.....): Arkadaşlar merhaba

System Professional ve System Man ürünlerinde fiyat geçişi yapıldı. Bilginize.

(.....): Elinize sağlık

(.....): Arkadaşlar internette olan syaman ve sp pro. fiyatların guncelmesiniyaptırmisiniz

(.....): Hangi fiyatlar.

(.....): Tüketici fiyatları

(.....): Web sitesini mi söylüyorsun?

(.....): Yok (.....) 269

Satıyooo

Mesela

Bunun gibiler

Kendi ateşinde satanlar

Gibi

(.....): Aynen kendi sitesinde satış yapan salonlara fiyatlarını güncelletelim 🍊”

### **Bulgu 2**

- (30) 05.04.2022 tarihinde YÖNTEM Genel Müdürü (.....) ile YÖNTEM Operasyon Müdürü (.....) arasında gerçekleştirilen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir:

05.04.2022

(.....): (.....)

(.....): Sorun ne?

(.....): Düşük fiyattan koymuş

670 normalde

(.....): Ok

(.....): (.....) bile 670e koymuş”

### **Bulgu 3**

- (31) 25.02.2022 tarihinde YÖNTEM Genel Müdürü (.....) ve YÖNTEM çalışanı (.....) adlı kişi arasında gerçekleştirilen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir:

25.02.2022

(.....): (.....)

Fiyatı ??

(.....): Oradayım değiştiriyoruz”

### **Bulgu 4**

- (32) 06.07.2022 tarihinde YÖNTEM İstanbul Avrupa Bölgesi Zincir Kuaförler Yöneticisi (.....) ile YÖNTEM Teknik Eğitim Danışmanı (.....) arasında gerçekleşen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir:

06.07.2022

(.....): (.....) kimindi eski fiyat düzeltilmemiş (Görsel iletisi gönderildi)

(.....): (.....) atsana düzelttirsın

(.....): Ok”

### **Bulgu 5**

- (33) 13.07.2022 tarihinde YÖNTEM Genel Müdürü (.....) ile SAÇHANE<sup>4</sup> Genel Müdürü (.....) adlı kişi arasında gerçekleşen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir:

13.07.2022  
(.....): "Fotoğraf iletisi"



(.....): bir sorayım abi  
(.....): Bunu gören salon gönderiyor  
Sonra onlarda başlıyor ve iş bitmiyor  
(.....): abi satış için yapmışlar  
fiyat bozmadan  
kaldırtım  
kusura bakma lütfen  
tekrar olmaz  
(.....): Sağolasın, teşekkürler  
(.....) için Gradual Tone fiyatını bozduk trendyolda  
Siz yukarda kalın ltf  
250 adet için fiyat yaptılar  
Boşuna para harcamayın ltf  
(.....): biz bunun altına inemeyiz zaten :)  
(.....): Pazartesi sabah düzeltereğiz  
İnşallah bırakır  
Satmayı bu malı  
Sanmam"

### **Bulgu 6**

- (34) 21.07.2022 tarihinde "(.....)" adlı Whatsapp grubunda Wella satış ekibi çalışanları arasında gerçekleşen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir:

21.07.2022  
(.....): (.....) kimin müşterisi  
Arkadasalar  
(.....): Bizim  
(.....): Kanka internette ucuz satiyooo  
Urunleriii  
Samp 285 eski fiyatı halmis  
(.....): Aynen  
Bugün beraber güncelleyim diye konuştuk  
Sadece (.....) değil  
Herkes eski fiyatta şuan  
Bugün hepsini  
(.....): Bizim kendi internet sayfamızda da fiyatlar çok düşük  
(.....): Tamam (.....)  
(.....): Hep beraber aynı anda güncelleyelim  
Yoksa hep birbirini örnek gösterecek ve iş uzayacak  
Bugün bugün Ankara yı hallediyorum ama sizinde halletmeniz gerekli yoksa çözemeyiz.

<sup>4</sup> İnternet üzerinden kozmetik ve kişisel bakım ürünleri satan bir yeniden satıcıdır. <https://sachane.com/>  
Erişim Tarihi 24.01.2023.

(.....): Biz de konuşalım”  
“(.....): Biliyorum bizde de oldu birkaç sefer  
Stok yok  
Ama satışta çıkıyo  
Ama işte çözülmesi lazım yine de  
(.....): ((.....), kendisi tarafından gruba yazılan “(.....) ile gün içinde konuşuyorum” mesajını şu şekilde yanıtlamış (.....) gün içinde fiyatlarını güncelleyecek (Emoji)  
(.....): (.....) tüm fiyatları güncelledi şu an (Emoji)  
Ankara da zaten 3 salon var internet satışı olan hepsi ok, fiyatlarını güncelledi arkadaşlar  
(.....): Eyvallah kardeşim  
(.....): Eyv Bro(emoji)  
(.....): (.....) bende  
Fiyatları güncel fiyatlar(Emoji)”

### **Bulgu 7**

- (35) 21.07.2022 tarihinde İstanbul Avrupa Bölgesi Zincir Kuaförler Yöneticisi (.....) ile yeniden satıcı (.....) arasında gerçekleşen Whatsapp görüşmesinde yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir:

21.07.2022  
(.....): “System Professional & System Man Temmuz'22 Güncel Barkodlu Listep” adlı dosya gönderildi.”  
System Professional ürünlerini bu listeye göre güncelleyebilir misin?  
Fiyatların yukarı çekilmedi gerekiyor  
Eski fiyatta kalmış  
(.....): (.....) selam  
Hemen ilgileniyoruz  
(.....): Düzelttiğinizde  
Haber verebilir misiniz  
(.....): Tabii  
(.....): Tüm türkiyedeki fiyatları güncelliyoruz  
Önemli bir konu  
(.....): Sosyal medya ekibimize ilettim  
Haber verir vermez bilgi vereceğim

### **Bulgu 8**

- (36) 17.12.2020 tarihinde YÖNTEM Satış Müdürü (.....), YÖNTEM Genel Müdürü (.....) ve (.....)'e gönderilen “RE: invigo” konulu e-postada yer alan ifadeler aşağıdaki şekildedir:

17.12.2020- (.....)>(.....)<sup>5</sup>  
(.....) Bey Merhaba  
Invigoda Pazar yerlerinde satış yapanlar ve bilgileri ektedir. Ayrıca ekte 2020 ay bazında Invigo alımı yapanlar mevcut. Bizimle çalışıp ucuz satanları kaldırttik iade alacağız. 250 ML Şampuanları baz alarak 100 TL civarı satanları fiyat konusunda uyardık.  
Sp Dia da Modissi ve kuaförüm den hariç satan kalmadı. Kuaförüm den Sp Dia lux oil 250ml şampuan koymuş sadece, 236 tl gibi bir fiyattan.  
Bilginize

<sup>5</sup> E-posta ekinde yer alan excel tablolarında e-ticaret sitelerinde “Invigo” adlı ürünü düşük fiyattan satanların listesi ve bu yeniden satıcıların ürünü e-ticaret sitelerinden kaldırıp kaldırmadığı belirtilmektedir.



## I.4. Değerlendirme

### I.4.1. ENGİNGRUP Hakkında Ekonomik Bütünlük Değerlendirmesi

- (37) Kurulun 22.12.2022 tarih ve 22-56/875-M(1) sayılı kararı ile YÖNTEM hakkında yürütülen soruşturma kapsamında soruşturma tarafının YÖNTEM KOZMETİK, YÖNTEM, MM KOZMETİK, MAGNA KOZMETİK ve ENGİN SDH'den oluşan ekonomik bütünlük olan ENGİNGRUP şeklinde genişletilmesine karar verilmiştir.
- (38) Kurulun soruşturma tarafının genişletilmesi kararına ilişkin olarak ENGİNGRUP'un 24.01.2023 tarih ve 35054 sayılı uzlaşma ve taahhüt başvurusunda;
- "YÖNTEM'e gönderilen soruşturma bildirim yazısındaki bulguların tamamının sadece YÖNTEM'e ilişkin olduğu, bi başka ifadeyle YÖNTEM haricindeki diğer beş şirketin rekabet ihlali içerisinde olduğuna dair hiçbir bulgunun YÖNTEM'e gönderilen soruşturma bildirim yazısında yer almadığı, ENGİNGRUP'a gönderilen soruşturma bildirim yazısında ise YÖNTEM'e ilişkin bulgulara ilave olarak iki bulgunun yer aldığı, bu nedenle soruşturmanın altı şirketi de kapsayacak şekilde genişletilmesinin herhangi bir gerekçesinin bulunmadığının düşünüldüğü"*
- ifade edilmiştir.
- (39) Bu kapsamda ilk olarak ekonomik bütünlük değerlendirmesinin teorik alt yapısına yer verilmiş, ardından dosya kapsamında ENGİNGRUP, YÖNTEM KOZMETİK, YÖNTEM, MM KOZMETİK, MAGNA KOZMETİK ve ENGİN SDH'nin aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer alıp almadığı değerlendirilmiştir.
- (40) 4054 Sayılı Kanun'un "Tanımlar" başlıklı üçüncü maddesinde teşebbüs, "*Piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimleri*" şeklinde tanımlanmaktadır. Kanun gerekçesinde teşebbüs tanımı yapılırken ekonomik bütünlük ilkesinin benimsendiği; bir yavru şirketin tek başına değil, bağlı olduğu diğer şirket veya şirketlerle birlikte değerlendirileceği dile getirilmektedir.
- (41) Bir başka deyişle, anılan hükümden ekonomik faaliyetleri sırasında piyasada bağımsız karar veremeyen gerçek ve tüzel kişilerin, birbirinden ayrı hukuki kişilikleri olsa dahi, pay sahipliği ve karar alma süreçlerini etkileyebilme gücü bakımından kontrolü altında buldukları, gerçek veya tüzel kişilerle birlikte ekonomik bir bütün oluşturdukları ve tek bir teşebbüs sayılmaları gerektiği anlaşılmalıdır.
- (42) Kurulun ASKİ<sup>6</sup> kararında ekonomik bütünlük tespitinde önem arz eden bağımsız karar verebilme hali, teşebbüsün aldığı kararların kendi dışında bir organın onayına tabi olmaması şeklinde belirtilmektedir. Bu anlamda doğru bir tespit için hukuki değil, ekonomik bağımsızlık esas alınmaktadır. Söz konusu kararda ekonomik bağımsızlık unsuru şu şekilde tanımlanmıştır: "*Bir işletmenin ekonomik bakımdan bağımsız sayılabilmesi için, o işletmenin yönetim ve muhasebe özerkliğine sahip olması, üretim finansman ve sürüm politikasının kendi ekonomik amaç ve çıkarları doğrultusunda kendi bünyesi içerisinde belirlenmesi, bu yoldaki ekonomik planlama ve karar yetkilerinin kendi bünyesi içerisinde kalması, kısaca başka bir işletmenin ekonomik egemenliği altında bulunmaması gerekmektedir.*"
- (43) Öte yandan rekabet hukukunda ekonomik bütünlüğün tespit edilebilmesi için kişiler ve/veya gruplar arasında ekonomik ve ailesel bağların bulunup bulunmadığı; ekonomik bağların temelleri, niteliği, büyüklüğü ve varsa bunların bağımsız faaliyetleri ve son

<sup>6</sup> 13.03.2001 tarih ve 01-12/114-29 sayılı Kurul kararı.

olarak taraflar arasında çıkar birliği olup olmadığı hususlarının değerlendirilmesi gerekmektedir. Kurul, gerçek kişiler tarafından kontrol edilen teşebbüsler söz konusu olduğunda bu gerçek kişiler ve bunların mensubu olduğu ailenin fertlerinden oluşan yapıyı grup olarak nitelendirmekte ve aile bireylerinin ekonomik bütünlük içinde olduğunu kabul etmektedir.<sup>7</sup>

- (44) Bu noktada gerçek kişiler arasındaki ilişkiler açasından “kontrol” kavramı değil rekabet motivasyonunu ortadan kaldıran “çıkır birliği” kavramı geçerlidir. Kurulun aldığı Bilkom<sup>8</sup> kararında kontrol kavramı yerine aile bağlarıyla güçlendirilmiş ortak çıkır birliği ön plana çıkırılarak kardeşler arasında paylaşılan şirketler aynı ekonomik bütünlük içerisinde kabul edilmiştir. Aynı şekilde Altıparmak Gıda<sup>9</sup> kararında kardeşler tarafından kontrol edilen şirketler aynı ekonomik bütünlük içerisinde değerlendirilmiştir. Kararda ayrıca ailesel bağların ekonomik bütünlük analizini önemli ölçüde etkilediği belirtilmiş ve kardeşler tarafından kontrol edilen şirketlerin aynı pazarda faaliyet gösteriyor olması çıkır birliğini destekleyici bir unsur olarak ele alınmıştır. Yine Misbis<sup>10</sup> kararında bir ailenin beş farklı bireyince eşit paylarla kontrol edilen bir teşebbüsün bu bireylerden sadece biri tarafından kontrol edilen teşebbüsle aynı ekonomik bütünlük içerisinde olduğuna karar verilmiştir. Mavi<sup>11</sup> kararında taraflar arasında güçlü ailesel bağlar ve taraflar arasında ekonomik çıkır birliği oluşturacak unsurların da bulunduğu ve salt şekilsel bir yaklaşımla kontrol kavramına odaklanmak yerine esasa ilişkin bir yaklaşım benimsenmesi gerektiği belirtilmiştir.
- (45) Dosya kapsamında ENGİNGRUP, YÖNTEM KOZMETİK, YÖNTEM, MM KOZMETİK, MAGNA KOZMETİK ve ENGİN SDH'nin aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer alıp almadığı değerlendirilirken ilk olarak her bir şirketin kontrol yapısına yer verilmekte ve teşebbüslerin bağımsız karar verebilme kriteri değerlendirilmektedir.
- (46) Dosya mevcudu bilgilerden Musa Kazım ENGİN, Yusuf ENGİN ve Oğuz ENGİN'in ENGİNGRUP'un hissedarları olduğu, ENGİNGRUP'un Engin Ailesi<sup>12</sup> tarafından kontrol edildiği anlaşılmaktadır. Ayrıca YÖNTEM KOZMETİK'in tek hissedarının ENGİNGRUP olduğu, dolaylı olarak da Engin Ailesi tarafından kontrol edildiği; YÖNTEM'in tek hissedarının YÖNTEM KOZMETİK olduğu, YÖNTEM KOZMETİK'in de dolaylı olarak Engin Ailesi tarafından kontrol edildiği; aynı şekilde MM KOZMETİK'in tek hissedarının YÖNTEM KOZMETİK olduğu, YÖNTEM KOZMETİK'in de dolaylı olarak Engin Ailesi tarafından kontrol edildiği; MAGNA KOZMETİK'in MM KOZMETİK tarafından ve dolaylı olarak ENGİN Ailesi tarafından kontrol edildiği; ENGİN SDH'nin YÖNTEM KOZMETİK tarafından ve dolaylı olarak ENGİN Ailesi tarafından kontrol edildiği belirlenmiştir.
- (47) Dosyadaki bilgilere göre altı şirketin Yönetim Kurulu üyesinin Yusuf ENGİN olduğu; YÖNTEM hariç beş şirketin Yönetim Kurulu Başkanının Musa Kazım ENGİN olduğu; ENGİN SDH hariç beş şirketin Yönetim Kurulu'nda Oğuz ENGİN'in de yer aldığı, bu nedenle altı şirketin stratejik kararlarının aynı irade tarafından alındığı anlaşılmaktadır. Altı şirketin stratejik kararlarının Engin Ailesi tarafından alınması ve bu şirketlerin ortakları arasındaki yukarıda bahsedilen ailesel bağların varlığı ekonomik bütünlük

<sup>7</sup> 24.10.2000 tarih ve 00-41/446-244 sayılı, 28.05.2002 tarih ve 02-32/366-152 sayılı, 09.03.2006 tarih ve 06-18/217-56 sayılı Kurul kararları.

<sup>8</sup> 09.01.2001 tarih ve 01-03/10-3 sayılı Kurul kararı.

<sup>9</sup> 31.03.2010 tarih ve 10-27/393-146 sayılı Kurul kararı.

<sup>10</sup> 08.11.2007 tarih ve 07-85/1039-401 sayılı Kurul kararı.

<sup>11</sup> 08.03.2018 tarih ve 18-07/121-65 sayılı Kurul kararı.

<sup>12</sup> 03.02.2023 tarih ve 35415 sayılı Cevabi yazıda Yusuf ENGİN ve Oğuz ENGİN'in Musa Kazım ENGİN'in çocukları, Nihal Atabey BAKIR'ın ise Musa Kazım ENGİN'in eşinin yeğeni olduğu belirtilmektedir.

analizini önemli ölçüde etkilemektedir.

- (48) Tüm bu tespitlere ek olarak yerinde incelemelerde elde edilen bilgi ve belgeler; altı şirketin e-postalarının aynı uzantıdan atılıyor olması, e-postalarda ENGİNGRUP bünyesindeki tüm şirketlerin logolarının bulunması hususları altı şirketin aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer aldığı olgusunu desteklemektedir. Yerinde inceleme sürecinde elde edilen belgelerde de görüldüğü üzere ilgili şirketin çalışanları tarafından gönderilen e-postalarda yer alan ifade şu şekildedir: "...Gönderen Engin Grup ve Hissedarı olduğu diğer şirketler (Yöntem Kozmetik A.Ş., Yöntem Profesyonel Koz. Ltd. Şti, M-M Kozmetik Tic. A.Ş., Magna Kozmetik Tic. A.Ş., Engin SDH A.Ş.) ...". Bu açıklamadan yerinde inceleme sürecinde elde edilen bilgi ve belgelerin gönderen sıfatının ENGİNGRUP'a ait olduğu ve söz konusu altı şirketin aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer aldığı anlaşılmaktadır.
- (49) Dolayısıyla YÖNTEM KOZMETİK, YÖNTEM, MM KOZMETİK, MAGNA KOZMETİK ve ENGİN SDH'nin ENGİNGRUP ile aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer aldığı ve ENGİNGRUP'un rekabet hukuku mevzuatı ve yerleşik içtihat kapsamında tek bir teşebbüs olduğu sonucuna varılmıştır.

## **I.4.2. Yeniden Satış Fiyatının Belirlenmesine İlişkin Değerlendirmeler**

### **I.4.2.1. Teorik Çerçeve**

- (50) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi, amacı ve etkisi rekabeti engelleme, sınırlama veya bozma olan teşebbüsler arası anlaşmalara, uyumlu eylemlere ve teşebbüs birliklerinin kararlarına karşı bir yasaklama getirmektedir. Bu hüküm, teşebbüsler arası bütün anlaşma, karar ve uyumlu eylemlere geniş bir şekilde uygulanmakta olup hükmün temel amacı, her bir teşebbüsün kendi ticari politikalarını ve piyasadaki faaliyetlerini tek başına, diğer teşebbüslerden bağımsız olarak belirlemesini sağlamaktır.
- (51) Söz konusu maddenin ikinci fıkrasında özellikle hangi hâllerin bu yasaklama kapsamında yer aldığı düzenlenmekte ve "*mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kar gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi*" bu hâllerden biri olarak sayılmaktadır. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde rakipler arası veya rakip olmayanlar arası fiyat anlaşması gibi bir ayırım olmadığından her iki durum da anılan hükmün kapsamına girmektedir. Diğer bir deyişle, söz konusu madde aynı seviyede faaliyet gösteren rakip teşebbüsler arasındaki rekabeti sınırlayıcı anlaşmaları (yatay anlaşmalar) kapsadığı gibi rakip olmayan, başka bir ifadeyle arz zincirinin farklı seviyelerinde yer alan teşebbüsler arasındaki dikey anlaşmaları da kapsamaktadır.
- (52) Mevcut dosya bakımından sağlayıcı ile perakende satış kanalında faaliyet gösteren satıcıların değer zinciri üzerinde farklı seviyelerde faaliyet göstermeleri nedeniyle aralarındaki ilişkinin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin (2002/2 sayılı Tebliğ) "Kapsam" başlıklı 2. maddesi çerçevesinde bir dikey ilişki olduğu anlaşılmaktadır. Sonuç olarak, yeniden satış fiyatının belirlenmesi (YSFB) uygulamaları da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde yasaklanan eylemler arasında yer almaktadır.
- (53) Yukarıda daha önce de ifade edildiği üzere 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde anlaşmaları ilgili Tebliğ ile sağlanan muafiyet kapsamı dışına çıkaran sınırlamalara yer verilmiştir. Bu sınırlamalar arasında "*Alicının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi*" hali sayılmış ve "*Tarafların herhangi birisinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya tavsiye etmesi mümkündür.*" düzenlemesi yer almaktadır. Buna göre, bu tür hükümleri içeren sözleşmeler ilgili Tebliğ kapsamında sağlanan

muafiyetten yararlanamamakta ve 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesindeki yasaklamaya tabi hâle gelmektedir.

- (54) Muafiyetin Genel Esaslarına İlişkin Kılavuz'un (Kılavuz) 8. paragrafında, "*Bazı anlaşmaların amacının rekabeti sınırlamak olduğu ilk bakışta görülebilecek kadar açıktır*" ifadelerine yer verilmiş olup bu anlaşmalara verilen örnekler arasında YSFB ve yeniden satış fiyatına asgarisını getirilmesi hâlleri de sayılmıştır. Yeniden satış fiyatının belirlenmesine ilişkin birçok dosyada, yeniden satış fiyatının tespitinin amaç yönünden rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olduğu ortaya konulmuş olup yeniden satış fiyatının sağlayıcı tarafından tespiti, piyasada etki doğurup doğurmamasına bakılmaksızın amaç yönünden rekabet ihlali olarak değerlendirilmiştir<sup>13</sup>.
- (55) Diğer yandan yeniden satış fiyatının tespitinin, mehz Avrupa Birliği rekabet hukuku mevzuatı kapsamında da amaç yönüyle rekabeti kısıtladığı kabul edilmektedir. 2014 yılında Avrupa Komisyonu (Komisyon) tarafından yayımlanan "*Amaç Yönünden Rekabet Kısıtlarına İlişkin Kılavuz*"un<sup>14</sup> 3.4. maddesinde yeniden satış fiyatının tespitinin amaç yönüyle rekabeti kısıtlayıcı olduğu ifade edilmiştir.
- (56) Yukarıdaki açıklamalar ışığında, sağlayıcıların, alıcıların yapacakları satışlarda sadece azami fiyatların ve tavsiye niteliğindeki fiyatların belirlenebileceği; bunun haricinde, özellikle asgari yahut sabit fiyat olmak üzere, yeniden satış fiyatının belirlenmesine yönelik davranışların rekabet ihlali olacağı açıktır.

#### **1.4.2.2. Yeniden Satış Fiyatının Tespitine İlişkin Belgelerin Değerlendirilmesi**

- (57) 01.07.2022 tarihinde YÖNTEM Marka Müdürü (.....) ile YÖNTEM çalışanları arasında "*Wella İçin Hep Birlikte*" adlı Whatsapp grubunda gerçekleşen Whatsapp görüşmesinde (Bulgu 1) yer alan ifadelerden, YÖNTEM'in System Professional ve System Man markalı ürünlerinde yaptığı fiyat güncellemesi sonrası, (.....) adlı yeniden satıcının ve internet üzerinden satış yapan kuaförlerin fiyatlarına müdahale edilmesi ve yeniden satıcıların güncellenen fiyatlara uyum sağlaması için harekete geçilmesi yönünde talimatlar verildiği anlaşılmaktadır.
- (58) 05.04.2022 tarihinde YÖNTEM Genel Müdürü (.....) ile YÖNTEM Operasyon Müdürü (.....) arasında gerçekleştirilen (Bulgu 2), 25.02.2022 tarihinde YÖNTEM Genel Müdürü (.....) ve YÖNTEM çalışanı (.....) adlı kişi arasında gerçekleştirilen (Bulgu 3), 06.07.2022 tarihinde YÖNTEM İstanbul Avrupa Bölgesi Zincir Kuaförler Yöneticisi (.....) ile YÖNTEM Teknik Eğitim Danışmanı (.....) arasında gerçekleşen (Bulgu 4) Whatsapp yazışmalarından; YÖNTEM çalışanlarının (.....) adlı kuaförün internet satış fiyatlarını yakından takip ettiği, yeniden satıcının "normal" olarak nitelendirilen fiyatın altında bir fiyattan satış yapmasına izin vermediği, saha çalışanın bizzat kuaföre giderek fiyata müdahale ettiği anlaşılmaktadır. Söz konusu belgelerden beş aylık bir dönemde aynı yeniden satıcının fiyatlarına birden çok defa müdahale edildiği görülmektedir.
- (59) 13.07.2022 tarihinde YÖNTEM Genel Müdürü (.....) ile SAÇHANE Genel Müdürü (.....) adlı kişi arasında gerçekleşen Whatsapp yazışmasında (Bulgu 5), (.....)'den yeniden satıcı konumunda olan (.....) Genel Müdürü (.....), (.....) internet sitesinde yer alan bir

<sup>13</sup>Kurulun 22.11.2018 tarihli, 18-44/703-345 sayılı; 10.01.2019 tarihli, 19-03/23-10 sayılı; 12.11.2019 tarihli, 19-39/610-263 sayılı; 02.11.2011 tarihli, 11-55/1434-509 sayılı; 04.03.2021 tarihli, 21-11/154-63 sayılı; 26.03.2020 tarihli, 20-16/232-113 sayılı; 12.03.2020 tarihli, 20-14/192-98 sayılı ve 04.03.2021 tarihli, 21-11/154-63 sayılı kararları.

<sup>14</sup> Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice, Madde 3.4.

kampanyanın ekran görüntüsü gönderilerek, Wella System Professional ürününde ikinci ürüne uygulanan %30'luk indirim YÖNTEM'in bilgisi dâhilinde olmadığı ve diğer satıcılara "kötü örnek" olduğu belirtilmiştir. (.....) ise özür dileyerek kampanyayı sonlandırmıştır. Belgenin devamından ise YÖNTEM tarafından, (.....)<sup>15</sup> Trendyol'da nispeten daha ucuz ürün satmasına izin verildiği, bu durumun Pazartesi günü düzeltileceği ifade edilerek, (.....)'ye fiyatları düşürmemesi yönünde telkinde bulunduğu anlaşılmaktadır. Söz konusu belgede YÖNTEM'in yeniden satıcıların satış fiyatlarının yanı sıra indirim oranları ve uyguladığı kampanyalara da müdahale ettiği görülmektedir.

- (60) 21.07.2022 tarihinde "(.....)" adlı Whatsapp grubunda Wella satış ekibi çalışanları arasında gerçekleşen (Bulgu 6), 21.07.2022 tarihinde YÖNTEM İstanbul Avrupa Bölgesi Zincir Kuaförler Yöneticisi (.....) ile yeniden satıcı (.....) arasında gerçekleşen (Bulgu 7) Whatsapp yazışmalarından; YÖNTEM çalışanlarının Türkiye genelinde faaliyet gösteren birçok yeniden satıcının fiyatlarına aynı anda müdahale edilmesi için görüş bildirdikleri ve harekete geçtikleri görülmektedir. Tüm satıcıların fiyatlarına aynı anda müdahalenin gerekçesi, düşük fiyattan ürün satan satıcıların olması durumunda, satıcıların birbirlerini örnek göstererek belirlenen fiyattan sapabilme ihtimali olarak ifade edilmektedir. YÖNTEM çalışanlarının, yeniden satıcıların fiyatlarına müdahale için yapılan planlamadan hemen sonra (.....), (.....), (.....) adlı satıcıların fiyatlarına müdahale ederek fiyatları yükselttikleri görülmektedir. Bulgu 6 ve Bulgu 7, YÖNTEM çalışanları tarafından tüm satıcıların satış fiyatlarına aynı anda, organize ve hızlı bir şekilde müdahale edildiğini açık bir şekilde ortaya koymaktadır.
- (61) 17.12.2020 tarihinde YÖNTEM Satış Müdürü (.....), YÖNTEM Genel Müdürü (.....) ve YÖNTEM Operasyon Müdürü (.....)'e gönderilen "RE: invigo" konulu e-posta yazışmasından (Bulgu 8); YÖNTEM'in satışını yaptığı Invigo markalı ürünleri internet üzerinden satan yeniden satıcıların tespit edildiği, düşük fiyata ürün satışı yapan satıcıların uyarıldığı yahut ürünlerin YÖNTEM tarafından iade alınması koşuluyla satıcıların ürünlerinin internet sitesinden kaldırıldığı görülmektedir. Söz konusu belge, yeniden satıcılar tarafından düşük fiyata ürün satılmasındansa YÖNTEM'in ürünleri iade almayı tercih ettiğini göstermesi bakımından önem taşımaktadır.
- (62) YÖNTEM hakkında yukarıda yer verilen tespitlere bakıldığında, YÖNTEM'in internet üzerinden satış yapan yeniden satıcıların fiyatlarına doğrudan müdahale ettiği görülmektedir. Yerinde incelemede elde edilen çok sayıda belgede, YÖNTEM'in saha çalışanları aracılığıyla, yeniden satıcıların satış fiyatını yakından takip ettiği, belirlenen fiyattan düşük fiyata ürün satan satıcılarla iletişime geçerek fiyatlarını revize ettirdiği, yeniden satış fiyatlarına yapılan müdahalenin Türkiye genelinde, organize ve hızlı bir şekilde gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır (Bulgu 1-2-3-4-5-6-7-8). Bu bakımdan YÖNTEM'in yeniden satıcıların internet satış fiyatlarına müdahale ederek ürünlerin düşük fiyata satılmasını engellediği belgelerle sabittir.

#### **I.4.3. Uzlaşma Süreci ve İdari Para Cezasına İlişkin Değerlendirme**

- (63) 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası; "Bu Kanunun 4, 6 ve 7 nci maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunanlara, ceza verilecek teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerinin 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 yıllık gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar idarî para cezası verilir." hükmünü amirdir.

<sup>15</sup> İnternet üzerinden kozmetik ve kişisel bakım ürünleri satan bir yeniden satıcıdır. (.....) Erişim Tarihi 28.09.2022.

- (64) Ceza Yönetmeliği'nin 4. maddesinde idari para cezası belirlenirken öncelikle temel para cezasının hesaplanacağı; ardından ağırlaştırıcı ve hafifletici unsurlar göz önünde bulundurularak temel para cezasının arttırılmasının ve/veya cezadan indirim yapılmasının söz konusu olacağı düzenlenmektedir.
- (65) Söz konusu Yönetmelik'in temel para cezasını düzenleyen 5. maddesinin ilk fıkrasına göre; temel para cezası hesaplanırken ihlale taraf olan teşebbüslerin Kurul tarafından saptanacak yıllık gayri safi gelirlerinin, karteller için %2'si ile %4'ü, diğer ihlaller için %0,5'i ile %3'ü arasında bir oran esas alınacaktır. Anılan maddenin ikinci fıkrasında ise birinci fıkrada yazılı oranların belirlenmesinde ilgili teşebbüslerin veya teşebbüs birliklerinin piyasadaki gücü, ihlal neticesinde gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı gibi hususların dikkate alınacağı hükmüne yer verilmiştir.
- (66) Ayrıca, temel para cezasının hesaplanmasından sonra aynı Ceza Yönetmeliği'nin 6. ve 7. maddeleri çerçevesinde ağırlaştırıcı ve hafifletici unsurlar göz önünde bulundurularak artırma ve/veya indirme yapılmaktadır.
- (67) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrasında *"Soruşturmaya başlanmasından sonra Kurul, ilgililerin talebi üzerine veya resen, soruşturma sürecinin hızlı bitirilmesinden doğacak usuli faydaları ve ihlalin varlığına veya kapsamına ilişkin görüş farklılıklarını göz önüne alarak uzlaşma usulünü başlatabilir. Kurul, hakkında soruşturma başlatılan ve ihlalin varlığı ile kapsamını kabul eden teşebbüs veya teşebbüs birlikleri ile soruşturma raporunun tebliğine kadar uzlaşabilir."*, altıncı fıkrasında *"Bu çerçevede Kurul, hakkında soruşturma açılan taraflara, ihlalin varlığını ve kapsamını kabul ettikleri bir uzlaşma metni sunmaları için kesin bir süre verir. Verilen süre geçirildikten sonra yapılan bildirimler dikkate alınmaz. İhlal tespitinin ve idari para cezasının yer aldığı bir nihai kararla soruşturma sonlandırılır."* ve yedinci fıkrasında *"Uzlaşma usulü sonucunda idari para cezasında yüzde yirmi beşe kadar indirim uygulanabilir."* hükümleri yer almaktadır.
- (68) Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik'in (Uzlaşma Yönetmeliği) 5. maddesinin birinci fıkrasında ise *"Soruşturma tarafları uzlaşma taleplerini yazılı olarak Kuruma iletir. Kurul, 4 üncü maddenin ikinci fıkrasındaki hususları dikkate alarak bu talebi kabul veya ret edebileceği gibi varsa diğer tarafların da uzlaşma görüşmelerine davet edilmesine karar verebilir"* düzenlemesi bulunmaktadır.
- (69) Bu kapsamda soruşturma taraflarından ENGİNGRUP uzlaşma talebinde bulunmuştur. Söz konusu başvuru üzerine Kurul tarafından uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir.
- (70) Söz konusu Kurul kararı ve Uzlaşma Yönetmeliği hükümleri uyarınca ENGİNGRUP yetkilileri ile yapılan uzlaşma görüşmesinde teşebbüse dosya konusu iddiaların içeriği, isnat edilen ihlalin niteliği, kapsamı ve süresi, uzlaşma tarafı olan teşebbüs hakkında ihlal isnadına dayanak oluşturan başlıca belgeler, sürecin uzlaşma ile sonuçlanması halinde uygulanabilecek indirim oranı ve uzlaşma tarafına verilebilecek idari para cezası aralığı hakkında bilgi verilmiştir.
- (71) ENGİNGRUP'un uzlaşma sürecinin devam etmesi yönündeki beyanları doğrultusunda gerçekleştirilen uzlaşma görüşmesi neticesinde alınan 09.02.2023 tarihli ve 23-07/111-MUA sayılı uzlaşma ara kararında, soruşturma sürecinin uzlaşma ile neticelenmesi halinde;

- ENGİNGRUP'un yeniden satıcılarının satış fiyatının tespit edilmesine yönelik davranışlarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğine,
- Bu doğrultuda, anılan teşebbüse 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" in 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi, ikinci fıkrası, üçüncü fıkrasının (b) bendi ve 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca 2021 yılı gayrisafi geliri üzerinden % (.....) oranında olmak üzere 18.162.368,09-TL idari para cezası uygulanmasına,
- 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin yedinci fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik" in 4. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına,
- Bu kapsamda uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse 2021 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden nihai olarak % (.....) oranında ve 13.621.776,07-TL tutarında idari para cezası uygulanmasına,
- Uzlaşma Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrasının (e) bendi uyarınca, uzlaşma metninin Kuruma gönderilebilmesi için işbu ara kararın tebliğinden itibaren anılan teşebbüse 15 gün süre verilmesine,
- Uzlaşma metninin süresi içinde gönderilmemesi halinde, Kurulun işbu ara kararıyla bağlı olmadığına

karar verilmiştir.

- (72) Bahse konu ara kararda ceza oranı belirlenirken yukarıda yer verilen mevzuat hükümleri dikkate alınarak, ENGİNGRUP'un yeniden satıcılarının yeniden satış fiyatını tespit etmesi suretiyle, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilmesi "diğer ihlaller" kategorisinde değerlendirilmiş ve temel para cezası başlangıç oranı % (.....) olarak belirlenmiştir.
- (73) Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin üçüncü fıkrasında ihlalin süresinin temel para cezasının tespitinde dikkate alınacağı öngörülmektedir. Belirtilen hükme göre temel para cezasının miktarı; bir ila beş yıl arasında süren ihlallerde yarısı oranında, beş yıldan uzun süren ihlallerde ise bir katı oranında arttırılacaktır. Dosya mevcudu bilgilere göre, ENGİNGRUP tarafından rekabetin ihlal edildiğini gösteren belgelerin tarihleri 17.12.2020-21.07.2022 arasında kapsamaktadır. Bu çerçevede, ihlal bir ila beş yıl arasında sürdüğünden, Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin üçüncü fıkrasının (a) bendi uyarınca temel para cezasına esas başlangıç oranı yarısı oranında arttırılarak uygulanacak temel para cezası oranı % (.....) olarak belirlenmiştir.
- (74) Diğer taraftan, Ceza Yönetmeliği'nin 6. maddesi çerçevesinde ağırlaştırıcı unsurun bulunmadığı değerlendirilmiştir. Yönetmelik'in 7. maddesi kapsamında ise ihlale konu ürünlerin teşebbüsün yıllık gayri safi gelirleri içerisindeki payının düşük olması hususu ENGİNGRUP'a uygulanacak temel para cezasının belirlenmesinde teşebbüs lehine yorumlanarak hafifletici unsur olarak dikkate alınmış olup, temel para cezasında %40 oranında indirim uygulanarak uzlaşma indirimi öncesinde teşebbüse uygulanacak para cezası oranı % (.....) olarak belirlenmiştir.
- (75) ENGİNGRUP tarafından bu karara istinaden hazırlanıp gönderilen uzlaşma metninde mezkûr kararda belirtilen hususlar kabul edilerek, teşebbüs hakkında yürütülen



soruşturmanın uzlaşma ile sonlandırılması talep edilmiştir.

(76) Uzlaşma Yönetmeliğinin 8. maddesinin birinci fıkrasında;

*“1) Uzlaşma tarafı, uzlaşma ara kararında bildirilen hususları kabul etmesi halinde, aşağıdaki unsurları içeren bir uzlaşma metnini sunar:*

*a) Uzlaşma tarafının ihlalin varlığını ve kapsamını kabul ettiğine dair açık beyanı,*

*b) Kurulun uzlaşma tarafına ihlal nedeniyle verebileceği azami idari para cezası oranı ve miktarı ile tarafın uzlaşma usulü çerçevesinde bu ceza oranını ve miktarını kabul ettiği,*

*c) Uzlaşma tarafının hakkındaki iddialar konusunda yeterli derecede bilgilendirildiği ve kendi görüşlerini ve açıklamalarını aktarmak için tarafa yeterli imkân tanındığı,*

*ç) İdari para cezasının ve uzlaşma metninde yer alan hususların uzlaşma tarafınca dava konusu yapılamayacağı.”*

hükmüne yer verilmiştir. Bu kapsamda ENGİNGRUP tarafından gönderilen uzlaşma metninin Uzlaşma Yönetmeliğinin 8. maddesinin birinci fıkrasında yer alan unsurları içerdiği görülmüştür.

(77) 4054 sayılı Kanun’un 43. maddesinin yedinci fıkrasında *“Uzlaşma usulü sonucunda idari para cezasında yüzde yirmi beşe kadar indirim uygulanabilir...”* hükmü yer almaktadır. Uzlaşma Yönetmeliği’nin 9. maddesinin birinci fıkrasında ise; *“Uzlaşma metninin Kurum kayıtlarına girmesinden itibaren on beş gün içinde, Kurul tarafından ihlal tespitinin ve idari para cezasının yer aldığı bir nihai kararla ilgili taraf bakımından soruşturma sonlandırılır.”* denilmektedir.

(78) Yukarıda yer verilen açıklamalar doğrultusunda, ENGİNGRUP tarafından sunulan uzlaşma metni çerçevesinde Ceza Yönetmeliği kapsamında hesaplanan idari para cezasının %25 oranında indirilmesi; ENGİNGRUP’a 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiği gerekçesiyle 2021 yılı gayri safi gelirleri üzerinden % (.....) oranında idari para cezası uygulanması ve ENGİNGRUP hakkındaki soruşturmanın yeniden satış fiyatlarını tespit etmeye yönelik davranışlar bakımından uzlaşma ile sonlandırılması sonuçlarına varılmıştır.

## **J. SONUÇ**

(79) Rekabet Kurulunun 20.10.2022 tarih ve 22-48/696-M(6) sayılı kararı uyarınca yürütülmekte olan soruşturma kapsamında; Kurulun 09.02.2023 tarihli, 23-07/111-MUA sayılı ara kararına istinaden Engingrup Proje Yatırım AŞ tarafından gönderilen nihai uzlaşma metni 15.02.2023 tarih ve 35694 sayı ile süresi içerisinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Uzlaşma metninde ihlalin varlığı ve kapsamı ile uzlaşma ara kararında öngörülen azami idari para cezası oranı ve tutarı teşebbüs tarafından açıkça kabul edilmiş olup

1. Engingrup Proje Yatırım AŞ’nin yeniden satıcılarının satış fiyatının tespit edilmesine yönelik davranışlarının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 4. maddesini ihlal ettiğine,
2. Bu doğrultuda, anılan teşebbüse 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 16. maddesi ve Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik’in 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi, ikinci fıkrası ve üçüncü fıkrasının (a) bendi uyarınca 2021 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden % (.....) oranında olmak üzere 18.162.368,09 TL idari para cezası uygulanmasına,



3. 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin yedinci fıkrası ve Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik'in 4. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına,
4. Bu kapsamda teşebbüse Kurul tarafından hesaplanan 2021 yılı gayrisafi gelirleri üzerinden nihai olarak %(. ....) oranında ve 13.621.776,07 TL tutarında idari para cezası uygulanmasına,
5. Böylece Rekabet Kurulunun 20.10.2022 tarih ve 22-48/696-M(6) sayılı kararı uyarınca yürütülen soruşturmanın yeniden satıcıların satış fiyatının tespit edilmesine ilişkin iddialar bakımından sonlandırılmasına

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