



İNTEMA

İNTEMA Yeniden Satıcılarına Yönelik Rekabet Uyum Kılavuzu (2024)

I. GİRİŞ

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

Rekabet Mevzuatı farkındalığı artırılması çalışmalarının bir parçası olan işbu Rekabet Uyum Kılavuzu ("**Kılavuz**") ile İNTEMA olarak siz değerli Yeniden Satıcılarımızı Rekabet Mevzuatı'ndan doğan hak ve yükümlülükleriniz konusunda şeffaf şekilde bilgilendirmek isteriz.

Hemen belirtilmelidir ki; bu Kılavuz uygulamaya yönelik, genel, pratik ve hatırlatıcı bilgiler içermektedir. Kılavuz'da yer alan içerikle ilgili bir sorunuz ya da gerçekleştirilecek herhangi bir faaliyetin Rekabet Mevzuatını ihlal edip etmeyeceğine yönelik şüpheleriniz varsa, daha fazla bilgi ve rehberlik için Şirket Hukuk Müşavirliğiniz ile iletişime geçmeniz önerilmektedir.

II. FAYDALI TANIMLAR

"**Rekabet**" Mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilebilmesini sağlayan yarış ifade eder.

"**Rekabete Aykırı Anlaşma**" Teşebbüsler arasındaki alım ya da satım fiyatı tespiti, üretim miktarının belirlenmesi, pazar ve müşteri paylaşımı, ihalelerde danışıklı hareket gibi konuları kapsayabilen yazılı veya sözlü olarak yapılabilen açık veya zımnî mutabakatları ifade eder.

"**Rekabete Duyarlı Bilgi Değişimi**" Aynı endüstride faaliyet gösteren iki veya daha fazla teşebbüsün, tek yanlı yahut karşılıklı olarak, rekabetçi karar alma mekanizmalarına etki eden veya edebilecek her türlü ticari bilgi ve belgeyi paylaşma durumudur. Bu tanım içerisine; üretim ve satış miktarları, fiyat, talep, maliyet, müşteri bilgisi, kapasite durumu, yatırımlar, Ar&Ge faaliyetleri ve sahip olunan teknolojiye yönelik bilgiler ve bununla bağlantılı her türlü veri girmektedir. Bununla beraber ilgili tanım ayrıca, firmaların gelecekte uygulamayı planladıkları; fiyat, miktar ve yeni ürün veya kapasite değişikliklerine yönelik niyet beyanlarını da kapsamaktadır.

"**Teşebbüs**" Piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimleri ifade eder.

"**Teşebbüs Birliği**" Teşebbüslerin belli amaçlara ulaşmak için oluşturduğu tüzel kişiliği haiz ya da tüzel kişiliği olmayan her türlü birliklerdir (Ör: Dernek, birlik, konsey, komite vb. oluşumlar).

"**Teşebbüs Birliği Kararları**" Teşebbüs birliklerinin aldıkları kararları ifade etmektedir. Teşebbüs birliklerinin, 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 karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır.

"**Uyumlu Eylem**" Teşebbüsler arasında bir anlaşmanın varlığı tespit edilemese bile, aralarındaki kendi bağımsız davranışları yerine geçen bir koordinasyonu veya pratik bir iş birliğini sağlayan doğrudan veya dolaylı ilişkileri ifade eder.

III. REKABET İHLALLERİNİN YAPTIRIMLARI

Rekabet ihlalinde bulunan teşebbüs ve çalışanlarının sorumlulukları oldukça ağırdır. Rekabet ihlalleri nedeniyle Şirketiniz'in maruz kalabileceği yaptırımlar aşağıdaki gibidir:

- **TOPLAM CİROSUNUN %10'**una kadar idari para cezası kesilmesi.
- İhlallerde belirleyici etkisi olduğu saptanan **YÖNETİCİ veya ÇALIŞANLARINA**, verilen cezanın **%5'ine kadar idari para cezası** uygulanabilmesi.
- İhlale konu **sözleşmelerin kısmen veya tamamen geçersiz** hale gelmesi.
- Rekabet ihlali nedeniyle zarar gören 3. şahıslar (rakipler, tüketiciler vb.) tarafından **Şirketinize tazminat davaları açılması ve bu davaların sonucunda, verilen zararın 3 katı kadar tazminat ödenmesi.**
- Davranışsal ve yapısal tedbirler alınabilmesi.

IV. RAKİPLERLE İLİŞKİLERDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN KURALLAR

Öncelikle rakip tanımının sadece **rakip markaların yeniden satıcıları ile sınırlı olmadığı, İNTEMA dağıtım ağına üye olan Yeniden Satıcılar'ın da birbirlerine rakip olduğu** belirtilmelidir. İlk durum markalar arası rekabet kapsamında değerlendirilmekte iken, ikinci durum marka içi rekabete dahildir.

Rakip teşebbüsler arasında fiyat tespiti, müşterilerin, bölgelerin ya da ticaret kanallarının paylaşılması, arz miktarının kısıtlanması veya boykot yapılması yahut ihalelerde danışıklı hareket sergilenmesi konularında Rekabete Aykırı Anlaşma ve/veya Uyumlu Eylemler gerçekleştirilmesi Rekabet Hukuku'na aykırı ve yasaktır.

Rekabete Aykırı Anlaşma ve/veya Uyumlu Eylemin şekli önem taşımamaktadır. Sadece yazılı değil, sözlü anlaşmalar da Rekabet Hukuku'nu ihlal edebilir. Bu sebeple özellikle rakip yönetici ve çalışanları ile kurulan ilişkilere; **mekan** (toplantı salonu ya da cafe) ya da **zamandan** (mesai saatleri ya da hafta sonu) bağımsız bir biçimde dikkat edilmesi gerekmektedir.

Olayların çoğunda rakip yönetici ve çalışanları ile doğrudan yapılan ya da şirket içerisinde rakipler hakkında yapılan **e-posta yazışmaları**, toplantı tutanakları, ajanda notları, **WhatsApp yazışmaları**, mobil ve şirket içi **Chat Yazışmaları** delil olarak kullanılmaktadır.

Rakiplerle İlişkilerde **Yapılması Gerekenler**:

- Hukuka uygun ve meşru bir gerekçe olmadığı sürece rakip yönetici ve çalışanları ile temas kurmayın.
- Ticari, operasyonel, idari ve stratejik kararlar rakiplerden bağımsız olarak ve tek taraflı şekilde alınmalıdır.
- Rakiplere ilişkin bilgiler başta kamuya açık kaynaklar (internet sitesi, haber bültenleri, dijital platformlar, KAP açıklamaları, basın açıklamaları, basın, ticaret dergileri vb.) olmak üzere hukuka uygun kaynaklardan elde edilmelidir ve bu bilgiler Şirketiniz içerisinde ve dışında paylaşılırken ya da bu bilgilere sunum, rapor, excel vb. dokümanlarda yer verilirken, ilgili kamuya açık kaynaklara yazışmada mutlaka yer verilmelidir.
- Şirketiniz'in ticari sırlarını edinmek yahut kendi şirketinin ticari sırlarını paylaşmak üzere sizinle iletişime geçen rakip yönetici ve çalışanları ile görüşmeyin.
- Aşağıda "Rakiplerle İlişkilerde Yapılmaması Gerekenler" listesinde yazılı hususlardan birisi hakkında sizinle tartışmak/görüşmek isteyen bir rakiple, konunun hiçbir şekilde

tartışılmaması/görüşülmemesi, bu tür görüşmelerin Rekabet Kanunu'nu ihlal edeceğinin karşı tarafa açıkça, yazılı olarak bildirin ve derhal -varsa- Hukuk Müşavirliği'ne konu hakkında bilgi verin.

Rakiplerle İlişkilerde **Yapılmaması Gerekenler:**

- Rakipler ile alım-satım koşullarını, satış tarifesi, fiyat ve ücretleri ya da diğer alım-satım şartlarını görüşmeyin.
- Rakipler ile tarife/ fiyat / ücret/ komisyon artış oranlarını ya da zamanları görüşmeyin.
- Rakipler ile minimum ya da maksimum tarife/ ücret/ fiyatları görüşmeyin.
- Rakipler ile iskontoları, indirim oranlarını, teşvikleri, tedarik fazlası ya da tedarike ilişkin diğer şartları görüşmeyin.
- Rakipleriniz ile coğrafi bölgeleri ya da müşteri gruplarını paylaşmayın.
- Rakipleriniz ile birbirinizin markalarını, anahtar kelimelerini hedeflememeye yahut negatif eşlemeye yönelik anlaşmalar yapmayın.
- Rakipleriniz ile ihale şartları, katılım durumu, teklife ilişkin hususları görüşmeyin.
- Rakipler ile üretim, alım veya satım miktarlarını/kotalarını görüşmeyin.
- Rakipler ile belirli sağlayıcılardan ürün almama ya da belirli müşterilere ürün satmama konusunda anlaşmalar/görüşmeler yapmayın.

V. DERNEK VE SEKTÖREL BİRLİK TOPLANTILARINDA DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN KURALLAR

Şirketlerin sektörel dernek, birlik vb. çatılar altında; teknik standartlar geliştirmek, faaliyet gösterdikleri endüstrinin sorunlarını tartışmak ve çözüm yolları aramak, global gelişmeleri takip ederek sektördeki uygulamaların günceli yakalamasını sağlamak, mevzuat çalışmalarını takip etmek gibi meşru gerekçeler ile bir araya gelmeleri olağan bir durum olmakla birlikte bu sektörel dernek/birliklerin rekabet kurallarının ihlaline aracılık etmemeleri gerekmektedir.

Dernek ve Birlik Toplantılarında **Görüşülmemesi Gereken Konular:**

- Fiyatlar, maliyetler, komisyon oranları, kampanya koşulları, satış koşulları, vadeler, fiyat artışları ve indirimleri, ciro bilgileri;
- Üretim miktarı, kapasite kullanım oranı, satış miktarları ve satış hedefleri; ayrıca stok bilgileri;
- Satış ve pazarlamaya ilişkin stratejiler, geçiş tarihleri, hesaplama yöntemleri ve fiyatlama kararları, sunulması planlanan ürün/hizmet portföyü, lansman tarihleri ve kalite standartları; ihale stratejileri, fiyatları, teklif verilecek kısımlar/kalemler vb;
- Yatırım kararları, makine/ekipman parkı ve teknoloji bilgileri, üretim bilgileri, Ar&Ge çalışmaları vb;
- Müşterilere verilen prim, komisyon, mal fazlası, fiyat, vade vb. ticari şartlar;
- Müşteri seçim kriterleri;
- Müşteri bilgileri;
- Müşteri listeleri, birbirlerinin müşterilerine teklif vermeme veya verme koşulları;
- Çalışan transfer etmeme ya da transfer koşulları, çalışanlara verilen maaş; prim, zam oranları ve yan haklar;

- Ticari sır niteliğindeki diğer bilgiler
- Konularında karşılıklı veya tek taraflı olarak bilgi paylaşılmaması ve tavsiye niteliğinde dahi olsa karar alınmaması gerekmektedir.

Dernek ve Birlik Toplantılarında Görüşülebilecek Konular:

- Ticari sır içermeyecek şekilde genel olarak sektörel gelişmeler ile ilgili konular, Yasal ihtiyaçlar, sağlık, güvenlik, sürdürülebilirlik ve çevresel konular ile ilgili sektör standartları ve iyi uygulamalar (“best practice”),
- Küresel gelişmeler hakkında bilgilendirme yapılması,
- Eğitim programları,
- Kamu, özel sektör, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşları ile olan işbirlikleri ve geliştirilmesi,
- Mevzuatın getirdiği yükümlülükler ve yeni mevzuat çalışmaları, bunlar hakkında sunulacak görüşlerin konsolide edilmesi,
- Sektörün bütününe ilgilendiren adli ve idari süreçler (fakat bireysel savunma stratejileri hariç),
- İdarenin taleplerinin gereğinin yerine getirilmesi adına takip edilen süreçler,
- Genel tanıtım fırsatları dahil (ancak belli bir şirketin belli ekipman ya da teknolojinin benimsenmesi ile ilgili kendi teklifleri hariç) sektör ile ilgili gizli olmayan konular vb. sektörel dernek/birlik toplantılarında görüşülebilecek örnek konulardır.
- Unutmayınız ki; toplantının adının veya konusunun “mevzuat çalışması” olması ya da mevzuatı görüşmek amacıyla bir araya gelinmesi görüşülmemesi gereken konuların artık görüşülebileceği anlamına gelmemektedir.

VI. İNTEMA İLE OLAN İLİŞKİLER VE İLETİŞİMLER DAHİL DİKEY İLİŞKİLERDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN NOKTALAR

A. YENİDEN SATIŞ FİYATLARININ BELİRLENMESİ

Soru-1: Yeniden Satıcılar kendi müşterilerine/alıcılarına uygulayacakları nihai satış fiyatlarını ve satış koşullarını tespit etmekte serbest midir?

Yanıt-1: EVET.

İNTEMA dağıtım ağına üye tüm Yeniden Satıcılar kendi müşterilerine/alıcılarına uygulayacakları nihai satış fiyatlarını, indirim oranlarını ve diğer yeniden satış koşullarını kendi ticari kararları çerçevesinde serbestçe belirleme hakkına sahiptir.

Yeniden Satıcıların kendi müşterilerine/alıcılarına uygulayacakları nihai satış fiyatları ya da indirim oranları, İNTEMA'nın onayına tabi değildir.

Bununla birlikte İNTEMA tarafından belirli aralıklarla Yeniden Satıcıları'na Ürünlere ilişkin “tavsiye edilen yeniden satış fiyatları” ya da “azami yeniden satış fiyatları” bildirilebilecektir. Adlarından da anlaşılacağı üzere bunlar sabit ya da asgari yeniden satış fiyatları değildir. İNTEMA tarafından “tavsiye edilen yeniden satış fiyatı” bildiriminde bir Yeniden Satıcı kendi ticari takdiri çerçevesinde her zaman daha yüksek ya da daha düşük bir nihai satış fiyatı uygulayabilecek iken, “azami yeniden satış fiyatı” bildirilmesi halinde artık Yeniden Satıcı daha yüksek bir nihai satış fiyat uygulayamayacak ve fakat kendi ticari takdiri çerçevesinde istediği kadar indirim yapabilecektir.

Dolayısıyla tüm Yeniden Satıcılar “tavsiye edilen yeniden satış fiyatları”nın ya da “azami yeniden satış fiyatları”nın altındaki fiyatlarla satış yapma hakkına sahiptirler.

Soru-2: Yeniden Satıcıların nihai satış fiyatlarının dolaylı yöntemlerle belirlenmesi hukuken mümkün müdür?

Yanıt-2: HAYIR.

Yanıt-1’de belirtildiği üzere nasıl ki Yeniden Satıcılara sabit ya da asgari bir yeniden satış fiyatı bildirilemeyecek ise, bir Yeniden Satıcı’nın kâr marjının sabit ya da asgari şekilde belirlenmesi, tavsiye fiyat niteliğinde ilan edilmiş bir fiyat seviyesinden uygulayabileceği indirim oranının en üst seviyesinin belirlenmesi, tavsiye edilen fiyatlara uyduğu oranda kendisine ilave indirimler uygulanması ya da bu fiyatlara uymaması durumunda teslimatların geciktirilmesi, askıya alınması veya anlaşmanın sona erdirilmesi şeklinde Yeniden Satıcı’nın tehdit edilmesi ya da fiilen bu tür cezai yaptırımların uygulanması da hukuken mümkün değil ve yasaktır.

Soru-3: Yeniden Satıcıların birbirlerinin nihai satış fiyatları ya da uyguladıkları indirim oranları hakkında birbirlerine ya da İNTEMA’ya yönelik bir serzenişte ya da şikayette bulunması mümkün müdür?

Yanıt-3: HAYIR.

“Rakiplerle İlişkilerde Dikkat Edilmesi Gereken Kurallar” başlığında ifade edildiği üzere İNTEMA Yeniden Satıcıları birbirlerine rakiplerdir ve “Rakiplerle İlişkilerde Yapılmaması Gerekenler” listesinde açıkça belirtildiği gibi rakipler arasında satış fiyatlarının ve/veya indirim oranlarının görüşülmesi hukuka aykırı ve yasaktır. Dolayısıyla İNTEMA Yeniden Satıcıları’nın kendi aralarında, nihai satış fiyatlarını veya indirim oranlarını görüşmesi, bu hususlarda birbirlerine sitem ya da serzenişte bulunması hukuken mümkün değildir.

Diğer taraftan bu konularda İNTEMA’yı mutahap alarak herhangi bir serzeniş veya şikayette yahut müdahale ya da -sözde- düzeltirme talebinde bulunulması da hukuka aykırı ve yasaktır. Yanıt-1 ve Yanıt-2’de ifade edildiği üzere her bir İNTEMA Yeniden Satıcısı kendi nihai satış fiyatlarını ve indirim oranlarını kendi ticari takdiri çerçevesinde belirlemekte serbest olup, İNTEMA’nın bu konuda doğrudan ya da dolaylı bir müdahalesi söz konusu olamaz. Bu itibarla Yeniden Satıcıların birbirlerinin nihai satış fiyatları ya da uyguladıkları indirim oranları hakkında İNTEMA’ya yönelik herhangi bir serzenişte ya da şikayette bulunmaması gerektiğini, böyle bir talebin İNTEMA tarafından Rekabet Mevzuatı gereği reddedilmiş sayılacağı önemle belirtmek isteriz.

B. BÖLGE VE MÜŞTERİ SINIRLAMALARI GETİRİLMESİ

Soru-4: Yeniden Satıcıların, İNTEMA Ürünleri’ni Türkiye içerisinde satabilecekleri coğrafi bölgelere ya da müşteri gruplarına yönelik sınırlamalar mevcut mudur?

Yanıt-4: HAYIR.

İNTEMA tarafından halihazırda münhasır bölge tahsisi ya da münhasır müşteri grubu tahsisi üzerine kurgulanmış bir dağıtım sistemi uygulanmamaktadır. Bu sebeple İNTEMA Yeniden Satıcıları, Ürünleri Türkiye içerisindeki tüm bölgelere ve müşterilere aktif ve pasif satış yöntemleri ile satma hakkına sahiptirler.

Soru-5: Aktif satış ve pasif satış ne anlama gelmektedir?

Yanıt-5: “Aktif satış” Yeniden Satıcı’nın taraf olduğu Sözleşme ve Uygulama Esaslarına uygun olması şartıyla; Yeniden Satıcı tarafından müşterilere mektup veya ziyaret gibi doğrudan pazarlama yöntemleriyle gerçekleştirilen satışlar; satış yeri veya depo kurmak dahil; müşterileri doğrudan hedefleyen reklamlar veya promosyonlar da diğer aktif satış yöntemleri arasında sayılabilir.

“Pasif satış” Yeniden Satıcı'nın taraf olduğu Sözleşme ve Uygulama Esaslarına uygun olması şartıyla; medya aracılığı ile yapılan genel nitelikli reklamlar veya promosyonlar ile internet (online kanallar) ve benzeri yollarla yapılan satışlar dahil olmak üzere müşterilerde gelen ve Yeniden Satıcı'nın aktif çabaları neticesinde oluşmayan taleplerin – Yeniden Satıcı'nın kendisi tarafından yapılacak teslimatlar dahil olmak üzere- Yeniden Satıcı tarafından karşılanmasıdır.

Soru-6: Yeniden Satıcılar Ürünleri internet üzerinden satma hakkına sahipler midir?

Yanıt-6: EVET.

Yeniden Satıcılar Ürünleri, taraf olduğu Sözleşme ve Uygulama Esaslarına uygun olması şartıyla, kendi internet sitesi ve/veya üçüncü taraf platformlar/pazar yerleri üzerinden satış ve pazarlama, ayrıca çevrim içi reklamcılık yapma hakkına sahiplerdir.

Soru-7: Yeniden Satıcılar, Ürünleri birbirlerinden satın alabilirler mi?

Yanıt-7: EVET.

Bir Yeniden Satıcı, Ürünleri herhangi bir bölge sınırlamasına tabi olmaksızın İNTEMA dağıtım sistemi üyesi olan diğer Yeniden Satıcılar'dan -kendi ticari takdiri çerçevesinde- satın alabilir.

Soru-8: Yeniden Satıcıların birbirlerinin *sözde* bölgelerine ya da *sözde* müşteri gruplarına yaptıkları satışlar hakkında birbirlerine ya da İNTEMA'ya yönelik bir serzenişte ya da şikayette bulunması mümkün müdür?

Yanıt-8: HAYIR.

“Rakiplerle İlişkilerde Dikkat Edilmesi Gereken Kurallar” başlığında ifade edildiği üzere İNTEMA Yeniden Satıcıları birbirlerine rakiplerdir ve “Rakiplerle İlişkilerde Yapılmaması Gerekenler” listesinde açıkça belirtildiği gibi rakipler arasında bölge ya da müşteri paylaşımı yapılması, bu konularda saldırmazlık görüşmeleri gerçekleştirilmesi hukuka aykırı ve yasaktır. Dolayısıyla İNTEMA Yeniden Satıcıları'nın kendi aralarında, Ürün satışı yapılacak bölgeleri ya da müşteri gruplarını paylaşmaları yahut biri diğerinin sözde bölgesine ya da sözde müşteri grubuna satış yapıyor diye, birbirlerine sitem ya da serzenişte bulunması hukukten mümkün değildir.

Diğer taraftan bu konularda İNTEMA'yı mutahap alarak herhangi bir serzeniş veya şikayette yahut müdahale talebinde bulunulması da hukuka aykırı ve yasaktır. Yanıt-4, 5, 6 ve 7'de ifade edildiği üzere her bir İNTEMA Yeniden Satıcısı Ürünleri aktif ve pasif yöntemler ile Türkiye çapında satma hakkına haizdir. Bu itibarla Yeniden Satıcıların birbirlerinin *sözde* bölgelerine ya da *sözde* müşteri gruplarına yaptıkları satışlar hakkında İNTEMA'ya yönelik herhangi bir serzenişte ya da şikayette bulunmaması gerektiğini, böyle bir talebin İNTEMA tarafından Rekabet Mevzuatı gereği reddedilmiş sayılacağı önemle belirtmek isteriz.