# **Sayın Luxottica Türkiye Yetkilisi,**

Öncelikle, firmamız ile Luxottica arasında uzun yıllara dayanan iş birliğinin, bugüne kadar karşılıklı anlayış, güven ve sadakat temelinde ilerlemiş olmasından büyük memnuniyet duyduğumuzu belirtmek isteriz. Gözlük sektörünün lider markalarını temsil eden Luxottica'nın, sektörümüze kazandırdığı kalite anlayışı ve vizyon, iş ortaklığı yaptığınız firmalara olduğu gibi, bize de değer katmış; işimizi büyütmemize, müşteri memnuniyetini artırmamıza ve markanıza olan güveni bölgemizde pekiştirmemize olanak sağlamıştır.

Bu güçlü ve verimli geçmişe rağmen, son dönemde sahada gözlemlediğimiz bazı uygulamalar nedeniyle endişelerimizin arttığını ve ticari iş birliğimizin geleceğini sorgulamak durumunda kaldığımızı üzülerek ifade etmek isteriz.

Firmamızın faaliyet gösterdiği bölgede, Luxottica ürünlerinin yalnızca optik perakendecilerle sınırlı kalmaksızın; mobilya, teknoloji ve giyim sektöründe faaliyet gösteren, doğrudan optik mesleğiyle ilgisi olmayan mağazalarda da satışa sunulduğu tespit edilmiştir. Daha da çarpıcı olanı; bu ürünlerin birçok noktada piyasa ortalamasının oldukça altında fiyatlarla son tüketiciye ulaştırıldığıdır.

Bu durum, yalnızca bir “fiyat rekabeti” meselesi değildir. Aşağıdaki başlıklar altında ciddi sorunlar yaratmaktadır:

### **1. Haksız Rekabet ve Saha Dengesinin Bozulması**

Optik sektöründe faaliyet gösteren bağımsız mağazalar, yıllardır Luxottica markalarının temsilciliğini layıkıyla yürütmekte; müşteri memnuniyeti, teknik bilgi ve satış sonrası destek anlamında ciddi mesai harcamaktadır. Ancak optik dışı mağazalara yapılan bu tedarikler, sektörde **yıllardır yatırım yapan, mağazasına danışmanlık katmış, stok yükünü taşımış bayileri doğrudan zarara uğratmaktadır.**

### **2. Marka Değerinin Aşınması**

Dünyaca bilinen, yüksek kalitede üretilmiş ve sektörel bir uzmanlıkla sunulması gereken ürünlerin, alakasız sektörlerde kontrolsüzce dağıtılması; markanızın algısını "her yerde bulunabilir, indirime açık ve değersizleşmiş bir ürün" konumuna çekmektedir. Bu, sadece bizleri değil, uzun vadede Luxottica’nın Türkiye pazarındaki itibarını da zedeleyecektir.

### **3. Karşılıklı Güvenin Sarsılması**

Bugüne dek size olan bağlılığımız doğrultusunda; kampanyalarınızı destekledik, stok taşıdık, satış hedeflerini yerine getirdik ve müşteri memnuniyetine özen gösterdik. Ancak aynı ürünlerin, bölge genelinde başka sektörlerde kontrolsüzce sunulması, **Luxottica’nın kendi iş ortaklarına eşit mesafede durmadığı algısını doğurmaktadır.**

### **4. Sürdürülebilirlik Açısından Risk**

Liderlik pozisyonu yalnızca markayla değil, markanın temsil edildiği alanlardaki politikalarla da korunur. Eğer bu tür kontrolsüz dağıtım modeli devam edecek olursa, bölgemizdeki diğer bayilerde de motivasyon kaybı başlayacak ve Luxottica’nın sektördeki temsil gücü zayıflayacaktır. Bu tür uygulamaların uzun vadede, bayi ağının daralmasına ve sahada iş ortaklarınızın markaya olan bağlılığının azalmasına neden olacağı açıktır.

## Taleplerimiz

Bu bağlamda, sizlerden beklentimiz şudur:

* Firmamızın faaliyet gösterdiği bölgede Luxottica ürünlerinin yalnızca optik perakende zinciri üzerinden satışa sunulması,
* Optik dışı mağazalara doğrudan veya dolaylı tedarikin sınırlandırılması,
* Fiyat istikrarının sağlanarak, bayi kanalında eşit rekabet ortamının korunması,
* Konuya ilişkin olarak firmamıza yazılı bir açıklama yapılması ve sürecin nasıl yönetileceğine dair bir yol haritası sunulmasıdır.

## Hukuki Haklarımız ve Duruşumuz

Süregelen bu durumun devamı halinde, firmamızın uğradığı zararın telafisine yönelik hukuki haklarımızı saklı tuttuğumuzu ve gerekirse konuyu ilgili ticaret mercilerine taşıyacağımızı belirtmek isteriz. Ancak biz bu süreci bir kriz değil, yapıcı bir dönüşüm fırsatı olarak görmeyi tercih etmekteyiz.

## Çağrımız

Luxottica gibi köklü bir kuruluşun, iş ortaklarının emek ve bağlılığına gereken değeri göstereceğine ve ticari etik ilkeleri doğrultusunda bu tür uygulamalardan kaçınarak bayilik kanalına sahip çıkacağına inancımız tamdır. Tarafınızdan alacağımız yapıcı bir geri dönüş, iş birliğimizin yeniden güçlenerek devam etmesini sağlayacaktır.

Tüm bu değerlendirmeler ışığında, sizinle uzun yıllara dayanan iş birliğimizi koruma ve karşılıklı fayda temelinde daha sağlam bir zemine oturtma arzusuyla, bu konunun en kısa sürede çözüme kavuşturulmasını temenni ederiz.

İlginiz ve anlayışınız için şimdiden teşekkür eder, cevabınızı bekleriz.

**Saygılarımızla,**

[**Ad Soyad**]
[**Firma Adı / Kaşe**]
[**İmza**]
Tarih: [gg.aa.yyyy]
Telefon: [•••]