



GAZDASÁGI  
VERSENYHIVATAL

---

VERSENYTANÁCS

---

VJ-40/2005/227.

Ikt. szAM/60/2006/143.

*Nyilvánosságra hozható változat*

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa a

- **KFKI Számítástechnikai Zrt.** (Budapest), I. rendű;
- **KFKI-LNX Hálózatintegrációs Zrt.** (Budapest) II. rendű;
- **Evolit Informatikai és Szolgáltató Zrt. v.a.** (Budapest), III. rendű;
- **Synergon Informatikai Rt.** (Budapest) IV. rendű;
- **Hewlett-Packard Magyarország Kft.** (Budapest) V. rendű;
- **Montana Információtechnológiai és Kommunikációs Rt.** (Budapest) VI. rendű;
- **Humansoft Kft.** (Budapest) VII. rendű

eljárás alá vont vállalkozásokkal szemben gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tárgyában indult eljárásban, nyilvános tárgyaláson, meghozta az alábbi

*h a t á r o z a t á t*

A Versenytanács megállapítja, hogy

- a) a Magyar Fejlesztési Bank 2003. évi ún. „support” közbeszerzési pályázatával kapcsolatban a Synergon Informatikai Rt. és a Montana Információtechnológiai és Kommunikációs Rt. a verseny korlátozására alkalmas megállapodást kötöttek;
- b) a Magyar Fejlesztési Bank 2004. évi ún. „support” közbeszerzési és az ún. „Exchange” projektjeivel összefüggésben a Synergon Informatikai Rt. és a Hewlett-Packard Magyarország Kft. versenykorlátozó megállapodást kötöttek;
- c) a HVB Bank 2003. évi ún. „WAN” projektjével kapcsolatosan a Hewlett-Packard Magyarország Kft. és a Montana Információtechnológiai és Kommunikációs Rt. a verseny korlátozására alkalmas megállapodást kötöttek;
- d) a Nemzeti Autópálya Rt. 2003. októberében 7576/2003. számon közzétett közbeszerzési eljárása kapcsán a Hewlett-Packard Magyarország Kft. és a Montana Információtechnológiai és Kommunikációs Rt. versenykorlátozó megállapodást kötöttek.

A Versenytanács a fenti jogsértések miatt kötelezi a Synergon Informatikai Rt.-t összesen 38.000.000,- (azaz harmincnyolcmillió) forint, a Hewlett-Packard Magyarország Kft.-t összesen 52.000.000,- (azaz ötvenkét millió) forint, a Montana Információtechnológiai és Kommunikációs Rt.-t összesen 20.000.000,- (azaz húszmillió) forint versenyfelügyeleti bírság megfizetésére, amelyet a vállalkozásoknak e határozat kézhezvételétől számított 30 napon belül kell teljesíteni a Gazdasági Versenyhivatal 10032000-01037557. számú bírságbevételi számlája javára.

Egyebekben az eljárást megszünteti.

E határozat felülvizsgálata a kézhezvételtől számított harminc napon belül kérhető a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtható keresettel.

## INDOKOLÁS

### I.

#### A vizsgálat indítása és tárgya

1) A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló, többször módosított 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 70. § (1) bekezdése alapján 2005. május 31-én versenyfelügyeleti eljárást indított a Synergon Informatikai Rt. (a továbbiakban: Synergon vagy IV. r. eljárás alá vont), a Hewlett-Packard Magyarország Kft. (a továbbiakban: HP vagy V. r. eljárás alá vont), a KFKI Számítástechnikai Rt. (a továbbiakban: KFKI vagy I. r. eljárás alá vont) és a Montana Információtechnológiai és Kommunikációs Rt. (a továbbiakban: Montana vagy VI. r. eljárás alá vont) vállalkozásokkal szemben, mert valószínűsíthető volt, hogy

- a) a Magyar Fejlesztési Bank Rt. (a továbbiakban: MFB) által 2003-ban és 2004-ben kiírt ún. „support” projekteivel;
- b) a HVB Bank Rt. által kiírt HVB MS EA és az ún. „WAN” projektekkel, valamint
- c) a Nemzeti Autópálya (a továbbiakban: NA) Rt. által 2003 májusában 143/2003. számon kiírt projektével

összefüggésben versenykorlátozó megállapodásokat kötöttek és/vagy versenykorlátozó módon összehangolták magatartásaikat. E magatartások sérthetik a Tpv. 11. §-ának rendelkezéseit.

2) A versenyfelügyeleti eljárás megindításával egyidejűleg előzetes értesítés nélküli helyszíni vizsgálatra került sor a KFKI, a Montana és a HP székhelyén.

3) 2006. január 5-én a GVH a vizsgálatot kiterjesztette a Synergon, a HP, a KFKI, a Montana, a KFKI-LNX Hálózatintegrációs Zrt. (a továbbiakban: KFKI-LNX vagy II.r. eljárás alá vont), valamint az Evolit Informatikai és Szolgáltató Zrt. v.a. (a továbbiakban: Evolit vagy III. r. eljárás alá vont) vállalkozások az alábbi projektek keretében tanúsított magatartására is:

- a) az MFB 2004. évi Exchange Projektje;
- b) a HVB és a Synergon között 2004-ben létrejött MS EA szállítási jogviszony, és
- c) az NA Rt. által 2003. október 8-án kiírt KÉ-7576/2003. számon meghirdetett közbeszerzési eljárás.

4) A GVH 2006. február 13-án eljárás alá vonta a Humansoft Kft.-t (a továbbiakban: Humansoft vagy VII. r. eljárás alá vont) az MFB által 2003-ban kiírt „support” projekt vonatkozásában, mert valószínűsíthető volt, hogy a Humansoft is részt vett a vállalkozások közötti magatartás összehangolásában.

5) A GVH 2006. február 15-én a vizsgálatot kiterjesztette a HVB által 2004 februárjában meghirdetett és 2004 áprilisában elbírált „Szabadság téri új épület” projektre is.

### II.

#### Az eljárás alá vont vállalkozások

6) Az I. rendű eljárás alá vont KFKI Számítástechnikai Zrt. a KFKI csoport anyavállalata. A KFKI csoport a magyar informatika meghatározó szereplője. A KFKI csoport egymással szorosan együttműködő tagvállalatainak szakmai portfóliója az informatikai rendszerek teljes

körét lefedi a tanácsadástól, a tervezésen és a megvalósításon át, a már működő rendszerek üzemeltetéséig. A KFKI csoport tagvállalatai közül a *KFKI-LNX* kommunikációs hálózatok építésével és üzemeltetésével, az *ICON IT* infrastruktúra- és biztonsági megoldások kialakításával és az *IQSYS* szoftverfejlesztéssel és alkalmazás-integrálással foglalkozik. A KFKI csoport a legtöbb fővállalkozói szerződését alvállalkozókon keresztül bonyolítja, mert korlátozott számban rendelkezik projektek önálló végrehajtására képes szakembergárdával.

7) A KFKI holdingként szabályozza a szakmai kompetenciák kialakítását a vállalkozás-csoporton belül, ily módon az egyes leányvállalatok üzletpolitikai döntéseinek kialakításába nem szól bele. A projektek megvalósításához döntően a KFKI csoport tagvállalataitól vesz igénybe erőforrásokat tekintettel arra, hogy a leányvállalatai széles skálán nyújtanak informatikai szolgáltatásokat. A vizsgálat tárgyát képező projektek elnyerése kapcsán a KFKI nevében az Evolit lett volna a kivitelező, a pályázaton való indulásról, az üzletpolitikai döntésekről és az esetlegesen szükséges alvállalkozói tárgyalásokról az Evolit döntött. A 2005. évi nettó árbevétele 2.099.980 Ft.

8) A II. rendű KFKI-LNX felett a közvetlen irányítást a KFKI gyakorolja. A KFKI-LNX a komplex hang- és adathálózatok integrációja területén világszínvonalú megoldásokat, szolgáltatásokat kínál partnerei számára üzleti céljaik eléréséhez. A KFKI-LNX mintegy 1700 vevőt és 3700 telepített rendszert tart számon, 2005. évi nettó árbevétele 8.711.723.799 Ft. A KFKI-LNX piacvezető hálózatintegrátornak számít, piaci részesedése 24,9%. Az LNX immár 10 éve a Cisco hazai partnere, 1999 óta rendelkezik Cisco Gold partneri minősítéssel, valamint 2005 óta APC Gold partneri minősítése is van. A KFKI-LNX a HVB WAN projekten indult és a HVB által kiírt „Szabadság téri új épület” projekt kapcsán is folytatott tárgyalásokat.

9) A III. rendű Evolit jelenleg végelszámolás alatt áll, a társaság 100 %-ban a KFKI tulajdonában áll. A vizsgált időszakban az Evolit fő funkciója informatikai hardver és szoftver feladatok kihelyezésének (outsourcing) megvalósítása volt. A KFKI olyan munkamegosztást alakított ki az Evolitot érintő projektek esetében, hogy a KFKI fővállalkozóként, az Evolit pedig alvállalkozóként vesz részt a projektek teljesítésében, azonban az Evolit a feladatok teljes vertikumát önállóan látta el. A vizsgálat tárgyát képező projektek esetében a KFKI nevében az Evolit volt az üzletpolitikai döntésekért felelős vállalkozás.

10) A IV. rendű Synergon Informatikai Rt. részvényeit 1999 óta forgalmazzák a Budapesti Értéktőzsdén, valamint a londoni elektronikus kereskedelemben (SEAQ). A Synergon a piac egyik meghatározó, hazai tulajdonú üzleti és informatikai "megoldásszállító" vállalata. A megoldásszállítói tevékenységi körbe a teljes körű informatikai rendszerintegráció tartozik az infrastrukturális szolgáltatásoktól a személyre szabott üzleti-informatikai tanácsadásig. A Synergon Microsoft LAR-partner. A Synergon a vizsgálat tárgyát képező mindegyik projekt keretében – az MFB Exchange projekt kivételével – nyújtott be fővállalkozói ajánlatot. A Synergon 2005. évi nettó árbevétele 11.748.626.000 Ft volt.

11) Az V. rendű Hewlett-Packard Magyarország Kft. egyéni felhasználók, nagy-, közép- és kisvállalatok számára kínált megoldásai az informatikai infrastruktúra, a személyi számítástechnika, a perifériák, a globális szolgáltatások, valamint a képfalkotás és a nyomtatás területeire terjednek ki. A HP világviszonylatban a 3. helyet foglalja el az IT szolgáltatások piacán amellet, hogy számos piacon globális piacvezetőnek tekinthető, például az összesített szerver bevételek és szállítások valamint a hálózat- és rendszermenedzsment szoftverek stb. területén. A HP Cisco Gold partner, illetve Legato kizárólagos jogosultsággal rendelkezik. A HP nem rendelkezik kompetenciával Sun, Lotus, DELL termékekre. A HP 2005. évi nettó árbevétele 27.906.658.000 Ft volt.

12) A VI. rendű Montana Információtechnológiai és Kommunikációs Rt. immár 15 éve a magyar informatikai piac meghatározó szereplője, 2003. július 1-jéig Microsoft LAR-partner

volt. A Montana a HP egyik legmagasabban minősített üzleti partnere (viszonteladója), a Sun legmagasabb kategóriájú szervizpartnere, kétszeres Microsoft Gold partner, Cisco, SAP, Novell és 3com partner. A Montana Quality Support és az erősödő rendszerintegrációs tevékenysége mellett az elmúlt évek során komoly sikert hozott a cég saját szoftverfejlesztő tevékenysége. A szoftver ágazat zászlóshajója, a MonDoc System, mára a Microsoft alapú iratkezelők piacvezetőjévé lépett elő. A Montana 2005. évi nettó árbevétele 2.560.000.000 Ft volt.

13) A VII. rendű Humansoft Kft. 1995 óta a mai napig kizárólag DELL gépeket szállít, 2002-ben Microsoft Gold Certified Enterprise Partneri elismerést szerez, 2003-ban a Humansoft megkapja a DELL/EMC storage termékek szervizelésére feljogosító Gold Service Partner címet. 2005-ben a GVOP-s pályázatokkal támogatott elektronikus önkormányzati projektek közül ötben is nyertes a Humansoft, ezáltal a téma vezető szállítójává lépett elő, új dokumentum-menedzsment termékkel immár Oracle alapon is megoldást tud nyújtani, DELL területen megőrizte vezető helyét a hazai piacon.

14) Az eljárás alá vont vállalkozások nevében a vizsgált projektek kapcsán az érintett időszakban az alábbi személyek vettek részt a tárgyalási folyamatokban:

<b>Eljárás alá vont</b>	<b>Törvényes képviselő</b>	<b>A tárgyalások részt vett egyéb személyek</b>
1. KFKI	Ludman Lajos vezérigazgató	D.V. kereskedelmi igazgató
2. KFKI-LNX	Kászonyi Péter ügyvezető igazgató	Kászonyi Péter ügyvezető igazgató, B.Gy. ügyvezető igazgató helyettes, H.P. értékesítési igazgató
3. Evolit	Forgács Gábor végelszámoló	Ludman Lajos vezérigazgató P.J. K.T. értékesítési igazgató P.E. IT outsourcing-igazgató
4. Synergion	Sz.L. vezérigazgató	Sz.L. vezérigazgató helyettes B.P. kereskedelmi és marketing vezérigazgató helyettes D.P. account manager K.Á. account manager P.P. C.F.
5. HP	Dr. B.Gy. ügyvezető igazgató	Dr. B.Gy. ügyvezető igazgató Sz.I. TSG manager vezérigazgató helyettes K.Gy. csoportvezető F.L. csoportvezető S.T. pénzügyi üzletágvezető F.Gy. kereskedelmi vezető D.A. account manager
6. Montana	V.P. elnök-vezérigazgató	V.P. elnök-vezérigazgató K.É. elnök-vezérigazgató tanácsadója F.L. Dr. V.L. banki üzletágvezető K.F. kereskedelmi manager F.L. üzletág-igazgató helyettes
7. Humansoft	I.A. ügyvezető igazgató	I.A. ügyvezető igazgató T.Z. üzletág igazgató

### III. A tényállás

#### III/1.

#### Az MFB által 2003-ban kiírt ún. „support” projekt

15) Az MFB 2003. június 4-én a Közbeszerzési Értesítő 2003/23. számában, 3828/2003. számon, hirdetmény közzétételével induló, két szakaszból álló tárgyalásos eljárást írt ki, amelynek tárgya emberi erőforrások speciálisan képzett szakértői kapacitások biztosítása, alpinfrastruktúra üzemeltetése, hibaelhárítás, megelőző karbantartás, tanácsadás, illetőleg a kapcsolódó informatikai fejlesztések végrehajtására volt.

16) A részvételi szakaszban a Humansoft, a Synergon és a Montana vett részt. A részvételi jelentkezéseket 2003. június 20-án bontották fel, amelyeket 2003. június 25-én bíráltak el. 2003. július 7-én mind a három vállalkozást alkalmasnak minősítette a kiíró, az ajánlattételre nyitva álló határidőt 2003. július 18-ára tüzték ki. A kiíró 2003. július 14-én, augusztus 12-én és 16-án tárgyalt a vállalkozásokkal.

	<b>Synergon</b>	<b>Montana</b>	<b>Humansoft</b>
<b>Ajánlati ár (Ft)</b>	79.636.000	131.004.000	97.340.000
<b>Szakmai elvárások</b>	megfelelt	megfelelt	megfelelt
<b>10 %-ot meghaladó mértékű alvállalkozó szerepeltetése az ajánlatban</b>	nem	nem	nem

17) 2003. július 17-én a Synergon és a Montana Együttműködési Megállapodást kötött a Montana alvállalkozói bevonására (Vj-40/2005/31/13). A megállapodást a Synergon részéről B.P., a Montana részéről V.P. írta alá.

A megállapodás 2. pontja értelmében Synergon tendernyertessége esetén a fővállalkozási szerződés teljesítésében együttműködnek oly módon, hogy a Synergon a Montanát bevonja, mint nem nevesített alvállalkozót 10.000.000 Ft alvállalkozói díj erejéig. Ennek meg nem történte esetén 10 millió forint kárátalányt kell fizetnie a Montana felé.

A megállapodás 3.b pontja értelmében „Az Alvállalkozó ezen megállapodás szerinti projekt kapcsán a Fővállalkozó számára kizárólagosságot biztosít, így sem önállóan, sem harmadik személyekkel együtt, sem közvetlenül, sem valamely érdekeltségén keresztül nem fog az adott projektre szerződést kötni kivéve, ha a jelen Megállapodás teljesítése vagy az alvállalkozási szerződés megkötése a Fővállalkozónak felróható okból meghiúsul.”

A 4.a. pont szerint ...”Abban az esetben, ha a fővállalkozó pályázatot nyer, a Felek alvállalkozási szerződést kötnek... Synergon a 2. pont szerinti alvállalkozói díjat a teljesítést követően legkésőbb 2003. december 31-el fizeti meg a Montana részére.”

A 4.b. pont szerint ...”Az Alvállalkozó által teljesítendő konkrét feladatok az adott projektre megkötésre kerülő alvállalkozói szerződésben kerülnek meghatározásra.”

18) Helyszíni vizsgálati cselekmény során P.P.-től (Synergon) elhozott 0025 (54900) számú e-mail<sup>1</sup>, amely 2003. június 20-án keletkezett, és amelyet D.P. (Synergon) írt B.P.-nek (Synergon), a következőket tartalmazza: „A Synergon mellett a Humansoft (kezelve) és a Montana adott csak be pályázatot az MFB-hez. Mivel 3 cégnek lehetőséget nyújt a kiíró a

<sup>1</sup> Valamennyi, a határozatban említett e-mail Vj-40/2005/217. szám alatt található az iratanyagban, projektenként elkülönítve.

*short listre kerülésre, a Montana is bekerül a hármas fogatba. Fontosnak tartom, hogy az árletörés elkerülése végett az NA Rt.-nél folyamatban lévő IT support pályázatunknál is megfelelő kontrollt tudjunk gyakorolni a Montana felett, ezért javaslom, hogy ésszerű feltételek mellett állapodjunk meg velük. Lelépési díj ellenében az általunk meghatározott díjakon adják be ajánlatukat mindkét helyre. Amennyiben irreális feltételeket támasztanak, úgy a megmértetést válasszuk, nem hiszem, hogy bármelyik ügyfél őket szeretné befutóra.”*

19) 2003. június 30-án keletkezett a 0079 (26413) számú e-mail, amelyet V.P. (Montana) írt K.É.-nak (Montana): „nem bátorítottak, ez nem a mi vadászterületünk”. Az e-mail üzenet „subject” sorában olvasható: „RE: MFB”

K.É. visszaírt: *”Állapodjunk meg a Lórrival?”* (t.i. Sz.L. /Synergon/)

V.P. erre adott válasza: *„Ha lehet, igen. Johnny elutasító volt.”* (t.i. E.J. az MFB vezérigazgatója)

20) A Synergon a projekt kapcsán a fővállalkozói ajánlata benyújtása előtt alvállalkozói ajánlatot kért a Humansoft-tól. A Humansoft 2003. július 16-án elküldte az alvállalkozói árajánlatát. A felek 2003. szeptember 1-én alvállalkozói szerződést kötöttek. A Synergon-nal kötött alvállalkozói szerződést 2004. június 7-én módosították, visszamenőleges hatállyal, annak időtartama meghosszabbítása tekintetében.

21) 2003. augusztus 15-én az MFB a Synergont nyilvánította a tender győztesének. A Synergon és a Montana közötti egyeztetésekre vonatkoztak a 2003. december 16-án keletkezett 740 (10868) és a 0748 (10895) számú e-mailek is, amelyeket K.Á. (Synergon) írt Sz.L.-nak (Synergon). Az e-mailek P.P. számítógépéről származnak:

*„A MFB esetében ugyan még nem én kötöttem megállapodást, de természetesen van tudomásom róla. A megállapodás lényege, hogy a Montana az MFB support pályázat kapcsán vesztő ajánlatot ad, aminek eredményeképpen, ha a Synergon köt fővállalkozói szerződést, akkor - leegyszerűsítve a dolgot - kap a Montana 10,000,000 Ft alvállalkozói díjat, amelyet ez év végéig ki kell nekik fizetni. Viszont nagyon fontos azt tudni, hogy a megállapodás pillanatában (ma beszéltem erről a D.P.-rel is), a megállapodás arról szólt, hogy a Synergon 3 éves szerződést fog kötni. Ezzel ellentétben csak 4 hónapra kötöttünk szerződést, és egy másik - a napokban kijövő - pályázat eredményének függvényében tudunk 3 éves szerződést kötni az MFB-vel. Ennek oka egyébként az, hogy a kiírás pillanatában az MFB nem rendelkezett budget-vel a 3 éves viszonylatra, és a pályázat kihirdetéséig sem lett meg. Emiatt a L.L.-val az alábbiakat fogalmaztuk meg:*

*„Mellékelve a Synergon levele a Montana részére, ami a jogvita kapcsán született.*

*A Synergon Informatika Rt., mint fővállalkozó, valamint a Montana Rt., mint alvállalkozó között a Magyar Fejlesztési Bank által 3828/2003. számon meghirdetett közbeszerzési pályázat kapcsán 2003. július 17-én Együttműködési Megállapodás (a továbbiakban: együttműködési megállapodás) jött létre. A Megállapodásban a felek a Synergon tendernyertessége esetére alvállalkozási szerződés megkötését tűzték ki célul a Megállapodásban foglalt összeghatárig. Felek az Együttműködési Megállapodást abban a tudatban kötötték meg, illetve az alvállalkozói díjat arra alapozva kalkulálták ki, hogy az ajánlatkérő a tender eredményeként 3 évre szóló szerződést kíván megkötni a nyertes ajánlattevővel. Mint azt Önök is tudják, a tenderen az ajánlatkérő a Synergon Rt.-t hirdette ki győztesként, viszont a szerződést (a továbbiakban: szerződés) a tervezett 3 éves időtartam helyett csak 4 hónapra szólóan kötötte meg, így a szerződéses díj is lényegesen alacsonyabb összegben került meghatározásra.*

*Fenti ajánlatkérői döntésre tekintettel, a feleknek fel nem róható okból, lényegesen megváltoztak az együttműködési megállapodás aláírásakor állapothoz képesti körülmények. Így nyilvánvaló, hogy a fővállalkozótól a felelős gazdálkodás követelményére tekintettel sem várható el, hogy ugyanolyan mértékben vonja be az alvállalkozót a teljesítésbe, mintha a*

*szerződés 3 éves időtartamra jött volna létre. Fővállalkozó ezért kijelenti, hogy - tekintettel a fent vázolt módon megváltozott körülményekre - az alvállalkozót csak a felek által előzetesen tervezetthez képest arányosan kevesebb feladatra és arányosan kevesebb alvállalkozói díjért tudja igénybe venni. Ettől eltérő (nagyobb volumenű) alvállalkozási szerződés megkötése, illetve követelése a fővállalkozóra nézve súlyosan méltánytalan helyzetet idézne elő. Kérem a levélben foglaltak szíves tudomásul vételét!”*

22) 2004. január 8-án írta K.Á. (Synergon) B.P.-nek (Synergon) a 0960 (11546) számú e-mailt, amely P.P. számítógépéről származik. Az e-mail a következőket tartalmazza:

*„Mi lett a Montana-val? Mi lett a végeredménye az egyezkedésnek? Kellene tudnom, mind az MFB, mind a HVB vonatkozásában....”*

23) A Montanánál folytatott helyszíni vizsgálati cselekmény során került a Gazdasági Versenyhivatal birtokába az a levél, amelyet 2004. február 3-án írt V.P. (Montana) Sz.L.-nak (Synergon). V.P. e levélben kérte a Synergontól az Együttműködési Megállapodásban rögzített kárátalány megfizetését. (Vj-40/2005/217.)

24) A Synergon a 2004. évi support tender kapcsán ismét bevonta a Humansoft-ot alvállalkozóként.

## III/2.

### Az MFB által 2004-ben kiírt „support” és "Exchange projektjei

#### A 2004. évi „support” projekt

25) Az MFB 2004. március 5-én a Közbeszerzési Értesítő 2004/23. számában nyílt előminősítéses közbeszerzési eljárást írt ki, amelynek tárgya az „emberi erőforrások, speciálisan képzett szakértői kapacitások biztosítása a Magyar Fejlesztési Bank Rt. számára három év határozott időtartamra – legalább 15 embernap/hó figyelembevételével – az alapinfrastruktúra üzemeltetése, a hibaelhárítás, megelőző karbantartás, tanácsadás illetőleg a kapcsolódó informatikai fejlesztések végrehajtása” volt.

26) A részvételi jelentkezések bontására 2004. március 31-én került sor, azok elbírálása 2004. április 7-én történt. A közbeszerzési eljárás részvételi szakaszának eredményhirdetése 2004. április 13-án volt, amely szerint a HP, a KFKI és a Synergon feleltek meg az előminősítésen. Az ajánlattételi felhívás és a dokumentáció 2004. április 15-én jelent meg.

27) 2004. április 15-én keletkezett a 001 (199088) számú e-mailt K.T. írta a HP többi munkatársának, amelyben a következőkről ad tájékoztatást:

*„Az MFB Integrált Support tenderen sikerrel vettük az első akadályt. Az RFI-n tehát elfogadták az általunk benyújtott dokumentumokat.*

*Az RFP-re meghívást kapott a:*

*\* Synergon Rt (az elmúlt időszak szolgáltatója)*

*\* KFKI/Evolit*

*\* HP Magyarország Kft.*

*A kiírást ma délután vesszük fel.*

*Beadás május 26., eredményhirdetés június 6-án lesz. A szerződés 3 évre szólna, és a bevonásra kerülő eszközök alapján fontos előrelépés lehet az IS témában, hiszen SAP, Oracle, CISCO, Microsoft kompetenciával mi magunk is rendelkezünk, DELL, SUN, LOTUS viszont a gyengéink közé tartozik. Át kellene mihamarabb tekintenünk, hogyan állapodhatnánk meg a Synergonnal (ők felajánlották, hogy álljunk össze). Erre minél hamarabb szükség lenne, hogy ez alapján mi is ki tudjuk választani a lehetséges alvállalkozóinkat és/vagy elkezdni dolgozni a pályázaton.”*

28) 2004. május 10-én, 12-én, 14-én és 17-én F.Gy. (HP) számítógépéről származó e-mailváltások (1099 (42948), 1890 (53176), 1896 (53182), 2323 (54427)) a HP és a Synergon közötti tárgyalások vonatkozásában a következőket tartalmazzák:

*„When: 2004. május 14. 14:00-14:30 (GMT+01:00) Belgrade, Bratislava, Budapest, Ljubljana, Prague.*

*Where: TBD*

*A Synergonnal ma még nem sikerült megállapodni (szerdán megpróbáljuk az egyezkedést lezárni), ezért tettem át péntekre a megbeszélést.”*

*”Reméljük ma sikerül megállapodni a Synergonnal, hétfőn pedig meg tudjuk végre beszélni, hogy mik lesznek a feladatok....”*

29) Fenyvesi György jegyzetfüzetében az alábbi bejegyzések szerepelnek 2004. május 10-ei és 17-ei dátummal:

1. *„C.F., K.Á., Synergon, 500 euro, MFB Synergon.”*

2. *„Synergon alvállalkozás, Sun, Dell, lotus, Oracle, SAP”*

30) A kiíró a HP-t, a KFKI-t és a Synergont hívta fel ajánlattételre. A HP nem nyújtott be ajánlatot, a KFKI ajánlata érvénytelen lett, mert elmulasztotta ajánlati biztosíték benyújtását. Egyedül a Synergon nyújtott be érvényes ajánlatot. Az ajánlatok felbontása 2004. május 26-án történt.

31) 2004. június 7-ei keltezésű az a 0165 (72405) számú F.Gy. számítógépéről származó e-mail, amely a HP munkatársainak belső levelezése keretében az alábbi megjegyzést tartalmazza: *„Sz.G. MFB\*, ahol a \*-os megjegyzés szövege ”\* Synergon-val együttműködve”.*

32) Sz.I. (HP) jegyzetfüzetébe 2004. június 8-án az alábbi feljegyzést írta: *„MFB-support-cserébe exchange projekt, Synergon visszajelzése lassú”*

33) Az eredményhirdetésre 2004. június 9-én került sor, amelyen a Synergont nyilvánították győztesnek.

34) K.Á. által a Synergon munkatársainak 2004. június 9-én írt 0048 (11209) számú e-mailje, amely Sz.L. számítógépéről származik: *„Ma reggel megtörtént az MFB 3 éves IT support tender eredményhirdetése. Eredmény röviden: a Synergon sikeres pályázatot nyújtott be, így a megadható maximális pontszámmal győztesnek lett kihirdetve, ami a közbesz. törvénynek megfelelően azt jelenti, hogy a kihirdetés napját követő 9. napon szerződést kell kötni a pályázóval. A szerződés hatálya: 2004. július - 2007. július, összesen 36 hónap. Az elfogadott ár: 17,376,500 Ft + Áfa / hó, ami pontosan 2M Ft-tal több havonta, mint az elmúlt egy évben alkalmazott árunk. Az előminősítést követően 3 cég került be pályázati lehetőséggel: HP, KFKI, Synergon. A HP nem adott ajánlatot, a KFKI pedig ki lett zárva, miután nem nyújtott be bankgaranciát. (Mindkét céggel egyébként korrekt viszontmegállapodásokat tudunk kötni.)”*

35) A Synergon a DELL részfeladat teljesítésére bevonta a Humansoftot alvállalkozóként.

#### A 2004. évi Exchange projekt

36) Az MFB 2002. május 27. óta tartozik a közbeszerzési törvény hatálya alá. A legelső, a központosított rendszerében megindított beszerzése kapcsán az MFB kérte intézményi regisztrációját a Központi Szolgáltatási Főigazgatóság (KSZF) jogelődjétől, az MKGI-től, amelyet 2002. december 12-én megkapott. A központosított közbeszerzés rendszere nem teszi lehetővé a rendszerben regisztrált intézmények számára beszerzés megindítását, csak úgy hogy az adott intézmény, adott beszerzés esetére a KSZF által megkötött keretszerződéshez csatlakozik, amelynek alapján a konkrét közbeszerzési eljárást a KSZF bonyolítja le. Az MFB, a regisztrációját követően több alkalommal is központosított eljárás keretében elégítette ki beszerzési igényét.



- 37) Az Exchange projekt az MFB elektronikus levelező rendszerének cseréjére vonatkozott. Az MFB ennek érdekében csatlakozni kívánt a KSZF Microsoft-tal megkötött K.MS/2003. sz. keretszerződéséhez.
- 38) Az MFB ennek érdekében megkereste a HP-t, mivel HP a K.MS/2003 szerződésben nevesített szervezet volt. Az erre vonatkozó megbeszélések az MFB és a HP közötti 2004. szeptemberében kezdődtek.
- 39) Sz.I. (HP) jegyzetfüzetében található az a 2004. augusztus 30-i bejegyzés, amely a következőket tartalmazza: „*MFB Exchange projekt 100 millió*”.
- 40) 2004. szeptember 27-i keltezésű az a F.Gy. (HP) számítógépéről származó 0007 (77087) számú e-mail, amelyet S.T. (HP) írt a HP-nál dolgozó többi munkatársának: „*Az MFB-ben az első megbeszélésen túl vagyunk az Exchange projectnek (2X50 millió lesz a teljes pénz). Legnagyobb meglepetésünkre az MFB a Synergont jelölte meg, mint kötelező alvállalkozót. Ha jól emlékszem, akkor az 560 milliós support tendert úgy engedték el, hogy ennek cserében 3db 40-es projectet kapunk. Arról én nem tudok, hogy a support tenderben benne voltunk-e. Mindenesetre ügyes lépés a Synergontól. Véleményünk szerint minimális részt kellene adni a Synergonnak az üzletből, amit ők gondolom fordítva gondolnak. Hogy állnak az ellentételezések? Ki tárgyalja ezt le velük?*”
- Dr. B.Gy. (HP) visszaírt: „*Úgy emlékszem, hogy a F. Gy.-val tárgyal velük.*”
- 41) 2004. szeptember 29-én keletkezett a 0002 (17333) számú e-mail, amelyet K.Á. (Synergont) írt P.P.-nak (Synergont) és I.P.-nek. Az e-mail Sz.L. (Synergont) számítógépéről származik: „*MFB-ben sem lenne rossz, ha a most induló exchange projektben támogatnák a mi alvállalkozói részvételünket, márcsak azért is, mert ezt a projektet teljes mértékben mi kapartuk ki, és csak azért a HP a fővállalkozó, mert megállapodtunk velük a support miatt. (ezt nyilván nem látja annyira a F.J.).*”
- 42) 2004. november 19-én a KSZF értesítette az MFB-t, hogy fenti számú keretszerződés kimerült, azaz a benne szereplő keretösszeget teljesen kihasználták a jogosultak.
- 43) Az MFB végül 2004. december 2-án csatlakozott a KSZF és a Humansoft, DELL hardverekre vonatkozó K.-PCR/26/2004. számú keretszerződéséhez, amelynek alapján a KSZF folytatta le az MFB elektronikus levelező rendszerének cseréjére vonatkozó (Exchange) projektet központosított közbeszerzési eljárás keretében.
- 44) A Humansoft és a HP között az Exchange projekt kapcsán szerződés jött létre „infrastruktúra modernizáció” tárgyában. Miután a Humansoft bevonta a teljesítésbe, a HP a Synergontal alvállalkozási szerződést kötött 2004. december 16-án.

### III/3.

#### A HVB 2004. évi MS EA és „Szabadság téri új épület” projektjei

##### A 2004. évi MS EA projekt

- 45) A HVB által kiírt pályázatok nem közbeszerzési eljárás keretében folytak. A HVB Bank a tendereztetésről nem készített jegyzőkönyveket. A döntéshozatalban a HVB Bank Számítástechnikai Főosztályának vezetése vett részt, és a bank számára legmegfelelőbb ajánlatot támogatta.
- 46) A HVB MS EA projekt esetében a szerződés tárgya „Microsoft licencek szállítása és a hozzájuk kapcsolódó szolgáltatások nyújtása” 3 éves időtartamra. Az MS EA szállítására a HVB a Montanától és a Synergontól kért ajánlatot.
- 47) Az előzményekről az alábbi e-mail nyújt tájékoztatást, amelyet K.Á. (Synergont) írt B.P.-nek (Synergont) 2003. január 9-én és 10-én. Az e-mail P.P. (Synergont) számítógépéről

származik, száma 0003 (53845): „Jan 3-án voltam a D.Á. vezérigazgató-helyettesnél MS EA ügyben. A dolgról annyit kell tudni, hogy a Montana üzleti oldalon próbált nyomást helyezni a bankra, hogy nekik is adjanak üzletet, mert már 10 éve HVB ügyfelek, de túl sokat eddig nem tudtak labdába rúgni. Most a D.Á. azt mondta, hogy a MS EA-t nekik kell adni. Én Ferivel beszéltem, hogy tudunk-e ebben mi is nyomást helyezni a D.Á.-re, de azt mondta, hogy nem tud segíteni. Utána elmentem én személyesen a D.Á.-hez, aki annyit ígért, hogy megnézi, mit tud tenni. Ez majd jövő héten eldől.”

48) A Montana 2003. február 7-én, a Synergon 2003. február 21-én nyújtotta be ajánlatát.

49) A következő e-mail egy a Montana és a Synergon között 2003. március 17-én létrejött találkozóra utal, az e-mail küldője B.P., címzettje K.Á.:

„Subject: V.L.<sup>2</sup> - HVB MS OSL

When: 2003. március 17. 18:00-19:00 (GMT+01:00) Belgrade, Bratislava, Budapest, Ljubljana, Prague.

Where: LeRoy (Visegrádi u)”

50) 2003. március 20-án keletkezett a 0019 (53978) számú e-mail, amelyet K.Á. (Synergon) írt munkatársának, B.P.-nek, az e-mail P.P. számítógépéről származik:

„Dönteniünk kellene a HVB Bank-kal kapcsolatos ügyekben (még ma), ezért azt a javaslatot, miszerint adjunk egy gesztus ajánlatot csomagban történő rendelés esetére, kérlek benneteket vitassuk meg.

A csomagár lényege, hogy amennyiben a Bank mindkettőt tőlünk rendeli (MS EA, Networking), kedvezőbb feltételek mellett rendelhetné meg. Véleményem szerint itt a MS EA-ből viszonylag nagyobbat lehetne engedni, mert annak a kedvezmény nagyságának érzete a 3 év miatt nagyobb. Ezért összességében az én elképzelésem szerint a MS EA és Networking engedmény az alábbi ajánlat szerint menne. A Networking engedmény tulajdonképpen nem más, mint az ajánlatban szereplő 2950eFt-os eddigi (tervezés) díja, amit ily módon elengednénk az ügyfél részére.”

51) Az alábbi e-mail keltezése 2003. március 20., küldője K.Á., címzettje B.P.: „Szia Péter, Légy szíves véleményezd a fenti anyagot, amely lehet, hogy kicsit drasztikus, különösen arra a mondatra hívnám fel figyelmed, ami arról szól, hogy a Montana lenne az akitől rendelnénk a EA-t. Ez azt is jelenti, hogy túl sokat nem keresnénk rajta, mert a Montana nélkül 3588000 Ft fedl/év van az üzleten. Egyébként szerintem nem biztos, hogy egy ilyen mondatot bele lehet írni a szövegbe.”

Az e-mail-hez mellékelve van a csomagárajánlat, a Synergon árajánlata az MS EA és a WAN hálózat rekonstrukciójára. A csomagárajánlatban található mondat: „A fenti elfogadása esetén vállaljuk, hogy az MS EA szerződést, a Montana Kft-től rendeljük meg”.

52) A pályázat nyertese a Montana lett. A HVB Bank és a Montana az MS EA szállítására 2003. április 11-én kötött Szállítási Szerződést hároméves határozott időtartamra.

53) A Montana a Microsoft Ireland Operations Ltd.-vel 2002. július 1. és 2003. június 30. közötti időszakra kötött LAR-partneri (Large Account Reseller) szerződést. Ez azt jelentette, hogy kizárólag addig az időpontig volt jogosult Microsoft Enterprise licenszeket eladni, és az eladott licenszek után díjat beszedni. A Montana 2003. április 16-án számlázta ki a HVB-nek a licenszszerződés szerinti első évre szóló licencdíjat.

54) 2003. július 17-én született a Synergon és a Montana közötti Együttműködési Megállapodás tervezete a HVB MS EA projekt kapcsán, amely a következőket tartalmazza:

---

<sup>2</sup> Montana

1. pont: „A HVB Bank Hungary Rt. MS Enterprise Agreement pályázatot hirdetett. A Synergon kijelenti: Amennyiben a pályázaton nyertesnek hirdetik ki, úgy a másik felet a 2. pont első bekezdése szerinti mértékben, mint alvállalkozót bevonja.”

2. pont: „Felek a jelen megállapodásban rögzített feltételekkel működnek együtt. Synergon tendernyertessége esetén a fővállalkozási szerződés teljesítésében együttműködnek olyan módon, hogy a Synergon a Montanát bevonja, mint nem nevesített alvállalkozót a mindenkori vállalkozási díj 7%-os minimálisan garantált fedezetének 75%-os mértékéig. Amennyiben Synergon nem köti meg a fenti fővállalkozási szerződést feltéve, hogy Synergon nem nyeri el a fenti fővállalkozási szerződést, úgy fővállalkozó, 2004. január 31-éig a 2004-2005 évekre esedékes 7%-os fedezet 75%-nak megfelelő kárátalányt fizet Montana Rt.-nek.”

3.b pont: „Alvállalkozó ezen megállapodás szerinti projekt kapcsán kizárólagosságot biztosít, így sem önállóan, sem harmadik személyekkel együtt, sem közvetlenül, sem valamelyik érdekeltiségén keresztül nem fog az adott projektre szerződést kötni...”

4.a pont: „Ha a fővállalkozó pályázatot nyer, a felek alvállalkozási szerződést kötnek a fővállalkozási szerződés megkötésétől számított 15 napon belül.”

10.b pont: „Felek megállapodnak, hogy a Megrendelő új épületeinek infrastruktúrája<sup>3</sup> kialakításával kapcsolatban meghirdetett pályázat során is együttműködnek.” (Vj-40/2005/5/5. sz. melléklet)

55) A Synergon és a Montana közötti egyeztetésekre utal a 2003. július 18-án, 1938 (81940) és 0022 (53996) számú e-mailekben K.Á. és B.P.: „Kellene a Montana ügyben döntenünk. Azt ígértem a Lacinak, hogy még a héten visszazólok nekik. A megbeszélésünk alatt egyértelművé vált, hogy mivel a Laci meg van kötve a V.P. miatt, nem nagyon tud elmozdulni a 25%-tól, ráadásul, ha jól értettem vkit még fizetnie kell az ügy kapcsán. Ez azt jelenti, hogy két alternatíva van a dologban: 75-25% fedezetmegosztás, illetve miénk a 4% visszatérítés, vagy 60-40% és 2% visszatérítés. Ez pénzben kifejezve a következőt jelenti: Az első esetben 5,175,000 Ft a fedl a visszatérítéssel, míg a második esetben 4,320,000 Ft. A megegyezést én most mindenképpen javasolnám, mert lesz egy új épület projekt jó esetben, ahol nekünk nem jönne rosszul, ha a Montana adna egy veszto ajánlatot. Ebben pedig partner lenne a Vissy.”

B.P. visszaírt K.Á.-nak: „Első verzió (már csak a számok miatt is) De csak akkor fizetünk, amikor mi pénzt kapunk. OK?”

56) A Synergon és Montana közötti Együttműködési Megállapodás tervezetének tárgyalási folyamatait mutatja be a következő e-mail, amelyet 2003. augusztus 1-jén I.P. írt K.Á.-nak és B.P.-nek, az e-mail P.P. számítógépéről származik, száma 0021 (53995):

”Ismét landolt nálam a Montana-val aláírandó EA szerződés. Nem írtam alá a múltkor, mert a 2. pontban foglalt Felek feladatai részben nem volt elfogadható, illetve értelmezhető pontosan számomra a következménye az ott leírt esetnek. Abban maradtunk, hogy utánanézel mit is jelent és beszélünk róla. Azóta nincs válasz, viszont a szerződés ismét az asztalomon és az asszisztensed szeretné, ha aláírnám. Nem fogom addig aláírni, amíg nem tisztáztuk a következő kérdést:

- 2. Felek feladatai: ”Felek a jelen megállapodásban meghatározott feltételekkel működnek együtt. Synergon tendernyertessége esetén a fővállalkozási szerződés teljesítésében együttműködnek oly módon, hogy a Synergon a Montanát bevonja, mint nem nevesített alvállalkozót a mindenkori vállalkozási díj 7%-s minimálisan garantált fedezetének 75%-os mértékéig. Amennyiben Synergon nem köti meg a fenti fővállalkozási szerződést – feltéve, hogy Synergon nyeri el az MS EA szerződést -, úgy fővállalkozó, 2004. január 31-ig a 2004-2005 évekre esedékes 7%-os fedezet 75%-ának megfelelő kár átalányt fizet Montana Rt.-nek.”

Első kérdés az volt, hogy miért is vállalunk magunkra ilyen kötelezettséget a Montánával szemben? Második, hogy kinek a büdzsét terheli ez a költség, ha véletlen felmerül?

<sup>3</sup> értsd: a HVB „Szabadság téri Új Épület” projektje (a Versenytanács megjegyzése)

*Három, mi a garancia, hogy elnyerjük az EA-t, amennyiben el kell nyerni? Szeretném tisztázni ezeket a kérdéseket, mielőbb."*

K.Á. visszaírt 2003. augusztus 18-án I.P.-nek és B.P.-nek: *"ok, beszéljük meg. Szerintem nincs semmi baj ezzel a mondattal ugyanis, ha megnyerjük, akkor miért ne kötnénk szerződést, annyira nem állunk jól, hogy ilyen luxust megengedjünk magunknak, a másik eset, ha nem nyerjük meg, akkor ez a mondat tárgytalan."*

57) A Synergon és a Montana közötti együttműködésre utalnak a P.P. számítógépéről származó 2003. december 16-i 740 (10868) és 0748 (10895) számú e-mailek is, amelyeket K.Á. írt Sz.L.-nak: *„A HVB esetében a dolog viszonylag egyszerű. A Montana nyerte ebben az évben a HVB MS EA szerződést, amiből saját hibájából kiesett. Az ügyfél ezt a Montana nélkül is nekünk adta ugyan, de mivel a Montana a témát illetően vkivel megállapodott az ügyfélnél a margó felét illetően, ezért leültünk tárgyalni. A megállapodásunk lényege, hogy a fennmaradó 50% margót felezzük annak fejében, hogy a Montana az új épület projektben együttműködik, vagyis félreáll, és nem fog az árakkal alá menni. Ezt a megállapodást egyébként nem írtuk alá, de ettől függetlenül miután nem nagy pénzről beszélünk - lévén ez szoftverlicenz eladás - többet ér szerintem az adott szó, mint hogy most ezzel variáljunk. Fontos információ az ügyről, hogy az ügyfél ezt nem rendelte még meg tőlünk, mert gyakorlatilag jövő év elejéig ráér vele. Ha megrendelte, akkor tudunk majd szerintem elszámolni."*

58) 2003. év végével a Microsoft megvonta a Montanától az MS EA értékesítési lehetőséget, azaz ettől kezdődően megszűnt Microsoft LAR-partneri státusza. A HVB Bank nyilatkozata értelmében a Montana LAR-partneri jogosultságának elvesztésével nem került automatikusan felbontásra a szerződés, hanem 2004. február 20-án a következő évre vonatkozóan a Synergonnal kötöttek szerződést változatlan feltételek mellett. Korábban a Montana nem vonta be a Synergont a teljesítésbe alvállalkozóként, amelyet a HVB is megerősített. (Vj-40/2005/138.)

59) 2004. január 8-án a HVB projekt kapcsán érdeklődött K.Á. B.P.-nél az MFB projekt keretében a Montanával lefolytatott egyezkedés eredményéről, az e-mail száma 0960 (11546): *„Mi lett a Montana-val? Mi lett a végeredménye az egyezkedésnek? Kellene tudnom, mind az MFB, mind a HVB vonatkozásában."*

60) 2004. február 16-án kötött a Synergon, a Microsoft és a HVB Bank Szerződést MS EA-ra. 2004-től a Synergon teljesítette a HVB Banknak az MS licencszállítási szerződésben foglaltakat, amiért a HVB 2004. május 1-én kifizetést teljesített a Synergon-nak.

61) A következő 2004. június 1-jén írt e-maill szintén K.Á. írta Sz.L. részére, témája, „HVB MS EA (Montana)”, száma 0169 (444): *„Szeretném Tőled megkérdezni, hogy a V.L. nem hívott-e Téged azóta, hogy beszélünk. Engem nem keresett egyáltalán. Ez csak azért fontos, mert jelenleg a Q2-ben bent van kiszámlázott státuszban az EA 13M Ft fedl-gyel. Ha V.L.-val egyezkedni kell, akkor ez változhat."*

Sz.L. visszaírt a K.Á.-nak: *„Egyezkedni kell, és én hozzád irányítottam kb. három hete."*

#### A 2004. évi "Szabadság téri új épület" projekt

62) A HVB a Szabadság téri új épületére már 2001-ben is írt ki pályázatot, amely az új központ hálózatépítésére és szoftvereladására vonatkozott. A 2001-ben kiírt projekt keretében az IBM Magyarország Kft.-vel (a továbbiakban: IBM) kötött szerződést a HVB.

63) A jelen eljárásban érintett „Szabadság téri új épület” projekt kiírására 2004 februárjában került sor. A projekt tárgya kábelezés volt, a pályázat értéke 650.000 EUR volt.

64) A HVB a projekttel kapcsolatban az IBM, a KFKI-LNX és a Synergon vállalkozásokkal folytatott tárgyalásokat. A projekt nagyságára tekintettel a HVB a bécsi központtal is

egyeztetett. A döntés 2004 áprilisában született meg a döntés, amely szerint az IBM-et nyilvánították a projekt győztesének.

### III/4.

#### A HVB által kiírt "WAN" projekt

65) A HVB WAN projektjének a tárgya a HVB országos informatikai hálózati rendszerének kulcsrakész megvalósítása, valamint a járulékos szolgáltatások nyújtása volt. Tekintettel arra, hogy a HVB által kiírt WAN projekt sem közbeszerzési eljárás keretében került elbírálásra, a pályázatáról – a többi HVB projekthez hasonlóan – ez esetben sem készült jegyzőkönyv.

66) A HVB a WAN hálózat rekonstrukciójára a KFKI-LNX, a HP, a Siemens és a Synergon vállalkozásoktól kért ajánlatot.

67) 2003. február 6-án V.L. (Montana) a következő e-mailt írta válaszként V.P.-nak (Montana), az e-mail száma 26600 (107225): „nem, csak mivel bekönyörögték magukat<sup>4</sup> nem teheték meg hogy megtiltsák az ajánlat adást, K.J. minket akar”

V.P. kérdése így szólt: „D.Á. nyomja őket?”

Az e-mailhez csatolt további előzmények egyike K.J. (HVB) üzenete volt, amely arról tájékoztatót, hogy a HVB bécsi központja még egy ajánlatot kért (a Synergontól), amely szerinte ezt „kierőszakolta felső szinten.”

68) A HP és a Montana 2003. február 13-án a projekt vonatkozásában Együttműködési Megállapodást kötött. A Montanától a helyszíni vizsgálati cselekmény során elhozott HP-Montana Együttműködési Megállapodás<sup>5</sup> a következőket tartalmazza:

„A HVB Bank Rt. „WAN hálózat projektjére” (a továbbiakban: "AK") a HP fővállalkozói ajánlatot szándékozik benyújtani.”

„Montana a HP számára kötelező alvállalkozói ajánlatot tesz, és a projekt rá eső részét illetően, az ajánlat elkészítéséhez szükséges műszaki és üzleti adatot átadja a HP-nak, beleértve megfelelő árinformációkat és a C mellékletben meghatározottakat.”

„Felek, mint független szerződő felek járnak el.”

„Montana a HP számára kizárólagosságot biztosít, így sem önállóan, sem harmadik személyekkel együtt, sem közvetlenül, sem valamely érdekeltségén keresztül nem fog az AK-ra ajánlatot tenni vagy annak tárgyával kapcsolatos szerződést kötni....”

Az utolsó mondatban az "AK" az első mondat értelmében magát a WAN-projektet jelenti.

A megállapodást mindkét fél aláírta.

69) 2003. február 14-i keltezésű a „HP S.T.” tárgyú e-mail, amelyet B.K. írt V.P., V.L. és K.É. részére (Montana). Az e-mail V.P. számítógépéről származik, száma 21552 (95427): „HVB-HP fővállalkozik, a vasból jutalékot ad, munkát szívesen átadja, neki igazán a projektvezetés kell, hétfőn fél háromkor folytatjuk a konkrét megállapodásokkal.”

70) A 2003. február 20-án keletkezett 0004 (197940) számú e-mail tárgya „HVB WAN Developement-2003-EME-0854”. Az e-mailt B.Z. küldte Sz.I.-nek (HP). „Most rés nyílt a pajzson, a Montana oldalvizén próbálunk bekerülni hálózatintegrációs témában. A mostani projekt a teljes WAN infrastruktúra cseréjét és supportját jelenti. Ezek után jön még a LAN, illetve Backup gépterem megoldások. (az viszi ezeket el, aki a WAN-t megnyeri\*).”

<sup>4</sup> értsd: a Synergon (a Versenytanács megjegyzése)

<sup>5</sup> A Montanától elhozott iratok a Vj-40/2005/5. sz. alatt található az iratanyagban. Az itt említett Megállapodás aláírt változatán kívül a fellelhető a szerződésnek egy ugyancsak 2003. február 13-i dátumázású szerkesztett változata is, amely a helyszínen az egyik számítógépből került kimásolásra.

71) 2003. március 3-án V.L. az alábbiakról tájékoztatta V.P.-t és K.É.-t, az e-mail száma 21358 (95085): „B.Gy.<sup>6</sup> jön vissza, Synergontól a ker vezérigh volt a K.-nál nekünk is kéne menni.”

72) A HP-nál folytatott helyszíni vizsgálati cselekmény során a Gazdasági Versenyhivatal birtokába kerültek a HP által készített angol nyelvű dokumentumok is, amelyek a projektre vonatkoztak, az iratokból kiemelt szöveg és azok fordítása a következő:

1. **HP Services SOAR Functional Opinion Solution Architect:**

„Montana’s task are routine installations that do not require special competence, so it can be easily replace with another subcontractor if necessary.” *A Montánának rutin szerelési feladatai vannak, amelyek nem igénylenek speciális kompetenciát, ezért szükség esetén könnyen helyettesíthető egy másik alvállalkozóval.*

2. **Risk Analasys és HP Services SOAR Functional Opinion Project Management:**

„2 subcontractors: Montana, based on dedicated subcontract” *2 alvállalkozó: Montana, ajánlott alvállalkozási szerződés alapján.*

3. **HP Services SOAR Functional Opinion Finance:**

„Montana 2A3-good” *Montana 2A3-jó*

4. **HP Services SOAR Functional Opinion third party:**

„Montana subcontractor, „back to back agreement with Montana- no such risk”. *Montana alvállalkozó: viszontmegállapodás Montánával- nincs kockázat*

73) A HVB nyilatkozata szerint a HP/Montana, az IBM/Synergon, az KFKI-LNX és az IT Austria tett ajánlatot. Az ajánlattétel pontos időpontjára csak a KFKI-LNX esetében van adat, 2003. március 14. A többi ajánlat is feltehetően ezen időpont közelében került megküldésre.

74) 2003. március 11-én keletkezett a 0013 (53855) számú e-mail, amelyet K.Á. írt B.P.-nek és más Synergonos munkatársnak. Ez e-mail P.P. számítógépéről származik:

*Beszéltem ma D.-val, K. nem télenkedett, mert lecseszte őket, hogy miért nem hajtják a dolgot. Ennek következtében számunkra nem túl kedvező módon kiküldött egy ajánlatkérést mindenkinek a Pali, ami elvileg az ITA-val egyeztetett végleges config, és rendszer. A gond csak az, hogy minél több kör, annál alacsonyabb árak, ráadásul leszóltak megint neki üzleti oldalról, hogy egy újabb szereplőt hívjon meg, ez pedig a Siemens. Szóval egyre kulimásosabb. Annyit megbeszéltem vele, hogy nekünk nem „kötelező” péntekig leadni az ajánlatot.*

*Én beszélek az LNX-el, Tamás, kérlek beszélj a HP-val, hogy továbbra se erőlködjenek, illetve a Rékával is kellene, mert az ITA jelenleg azon dolgozik - amit egyébként már láttunk a hw-eknél -, hogy az eszközöket ők adják el, és mivel a voiphoz nincs specifikációjuk, ezért a szolgáltatást végző magyar cég venné át a garanciavállalást. Szerintem meg kellene a Rékának beszélni a kinti kollégákkal, hogy ne akarjanak ők eladni Magyarországra.*

*(Csak zárójelben jegyzem meg, hogy az is megoldás lehetett volna, ha korábban gondolunk rá, hogy az IT Auszriát bevonjuk, mint fővállalkozó, és tőle rendeljük meg a cuccot, majd az adjuk tovább a banknak a szolgáltatásokkal, de mondom, ennek a Rékák nem örültek volna)*

75) 2003. április 9-én K.Á. a következőképpen foglalta össze a projekt állását B.P.-nek küldött e-mailjében, az e-mail P.P. számítógépéről származik, száma 0026 (54000): „Legújabb hírek szerint (ahogy tisztul a kép lent), benti kollégák azt az információt kapták, hogy a KFKI csoport beleerősített, és már nem csupán egy kisebb összeget ígértek be, hanem állítólag a konszolidált vállalatnak keresve új számlavezető bankot, kb. 20 milliárd a tét. Ezzel szemben állt a mi évi kb. 7 milliárdunk. Állítólag a döntés ezért olyan amilyen...”

---

<sup>6</sup> HP-vezérig.

76) A WAN projekt nyertese a KFKI-LNX vállalkozás lett, amellyel a 2003. április 14-én kötött a HVB szerződést.

### III/5.

#### Az NA Rt. vizsgált projektjei

##### Az NA Rt. által 3143/2003. számon kiírt projekt

77) Az NA Rt. első ízben 2003. május 7-én írt ki hirdetmény közzétételével induló tárgyalásos közbeszerzési eljárást 3143/2003. számon szakértői kapacitások biztosítása céljából.

78) A részvételi szakasz eredményhirdetésére 2003. június 10-én került sor. A kiíró az alábbi 12 vállalkozást minősítette alkalmasnak: HP, Montana, Synergon, Humansoft, T-Systems Dataware Kft., Procont Kft., Grepton Informatikai Rt., KPMG Hungária Kft., Answare Számítógép Hálózati Szolgáltató Kft., Professzionál Kft., Nádor Rendszerház Kft. és Getronics Magyarország Informatikai Kft.

79) 2003. június 11-i keltezésű, a P.P. (Synergon) számítógépén talált 0001 (63030) számú e-mail, amelyet C.F. (Synergon) írt K.Gy.-nek (HP). Az e-mail B.P.-re (Synergon) vonatkozik: „Győző, Péter keresni fog az elképzelések részletek egyeztetése céljából.”

80) Az NA Rt. 2003. június 17-én csak a HP, a Montana és a Synergon részére küldött ajánlati felhívást, az ajánlattételre nyitva álló határidőt 2003. június 27-ében jelölte meg.

81) A már említett 0025 (54900) számú e-mailban, 2003. június 20-án D.P. (Synergon) az alábbiakat írta B.P., C.F. és H.P. nevű munkatársai részére:

*Fontosnak tartom, hogy az árletörés elkerülése végett az NA Rt.-nél folyamatban lévő IT support pályázatunknál is megfelelő kontrollt tudjunk gyakorolni a Montana felett, ezért javaslom, hogy ésszerű feltételek mellett állapodjunk meg velük. Lelépési díj ellenében az általunk meghatározott díjakon adják be ajánlatukat mindkét helyre. Amennyiben irreális feltételeket támasztanak, úgy a megmértetést válasszuk, nem hiszem, hogy bármelyik ügyfél őket szeretné befutóra.”*

82) 2003. június 24-26-ai dátumot viseli a 0005 (46428) számú, P.P. számítógépéről származó e-mail, amelyet K.É. (Montana) írt B.P.-nek (Synergon):

*„Kedves Péter, mellékelten küldöm a megállapodás-tervezetet.”* Az üzenethez "NART\_Montana.rtf" file volt csatolva.

B.P. a Synergon-on belül továbbküldte L.L.-nak, S.Gy.-ának, D.P.-nek.

*„Urak, itt a Montana által ajánlott teaming. Laci, a tartalmától függetlenül is, bele kellene venni a titoktartási záradékba azt, hogy ezen megállapodást harmadik fél tudomására nem lehet hozni, ha ez bizonyíthatóan valamelyik fél hibájából megtörténik, a megállapodás érvényét veszti és a szerződésszegő fél 65 mFt kártérítési kötelezettséggel tartozik a másik fél felé. Gyula, ugye erről beszéltünk? Valamint benne van (gyors átfutás után) hogy 10% értékben történik a bevonás. Kérem nézzétek át.”*

L.L. válaszában a következő megjegyzést teszi: *„nagyon hasonlít a HP együttműködési blankettájára. Remélem nem azért, mert velük is kötöttek egy ilyen...:-)”*

83) 2003. június 25-én és 26-án a B.P. által K.É.-nak visszaküldött Együttműködési Megállapodás tervezetével kapcsolatban lezajlott e-mail váltásból – 0006 (63043) sz. – az alábbiak emelhetők ki:

*„Köszönöm a visszajelzést. Csak a pönalé mértékét módosítottuk vissza, mert az ügyvédünk túlzottnak találta az általatok beírt összeget.*

*Ha ez így elfogadható, akkor a megállapodás a részünkről áll, és ha visszajelzel, akkor a Pali holnap aláírva átküldi hozzátok. A fizikai aláírás valós időpontja azonban nem módosít azon, hogy részünkről a megállapodás érvényben van.”*

84) Az Együttműködési Megállapodás az alábbi lényeges elemeket tartalmazta:

1. pont: A Nemzeti Autópálya Rt 3143/20033. számon pályázatot hirdetett. Felek előzetes tárgyalásaik alapján megállapodnak, hogy külön, külön ajánlatot nyújtanak be. Az eredménytől függően a nyertes, a pályázati kiírásnak és a hatályos közbeszerzési törvénynek megfelelően a másik felet a 2. pont első bekezdése szerinti mértékben, mint nem nevesített alvállalkozót bevonja.

2. pont: Felek a jelen megállapodásban meghatározott feltételekkel működnek együtt. A Felek egymástól független ajánlatot adnak be. Valamelyik Fél tendernyertessége esetén - az adott szerződés teljesítésében együttműködnek. Felek megállapodása alapján a tender nyertese lesz a fővállalkozó és a másik Felet bevonja, mint nem nevesített alvállalkozót, a szerződés értékének 10 %-át meg nem haladó mértékében.

3. pont: ...Az Alvállalkozó ezen megállapodás szerinti projekt kapcsán a Fővállalkozó számára kizárólagosságot biztosít, így sem önállóan, sem harmadik személyekkel együtt, sem közvetlenül, sem valamely érdekeltiségén keresztül nem fog az adott projektre szerződést kötni.

85) Az NA Rt. 2003. július 15-én zárta le a tárgyalási eljárást, az elbírálási határidő 2003. július 16-ára módosult.

86) A projekt eredményhirdetése 2003. augusztus 15-én volt, amelynek során – az akkor hatályos a közbeszerzésekről szóló 1995. évi XL. törvény alapján – eredménytelennek minősítették a közbeszerzési eljárást arra hivatkozással, hogy az ajánlatkérő a közbeszerzés megkezdését követően, általa előre nem látható és elháríthatatlan ok következtében beállott lényeges körülmény miatt a szerződés megkötésére képtelenné vált.

Az NA Rt. által KÉ-7576/2003. számon kiírt projekt

87) Az első eredménytelenül zárult közbeszerzési eljárást követően az NA Rt. újabb, hirdetmény közzétételével induló tárgyalásos közbeszerzési eljárás kiírásáról döntött ugyanúgy a szakértői kapacitások biztosítása céljából. A részvételi felhívás 2003. október 8-án jelent meg a Közbeszerzési Értesítőben. A korábban eredménytelenül zárult eljáráshoz képest a jelenlegi közbeszerzési eljárás műszaki tartalma összességében szűkült, mert már nem szerepeltek benne „az IT infrastrukturális és alkalmazás fejlesztések végrehajtásában való közreműködés” és „az üzemeltetési dokumentációs csomag összeállítása” tételek.

88) A részvételi szakasz eredményhirdetésére 2003. november 28-án került sor. A kiíró az alábbi 12 vállalkozást minősítette alkalmasnak: Sun Microsystems Kft., Synergion, HP, Számítástechnikai és Ügyvitelszervező Rt., KFKI, Wallitrade Kft., Grepton Informatikai Rt., Answare Számítógép Hálózati Szolgáltató Kft., Getronics Magyarország Informatikai Kft., NextriaOne Magyarország Kft., MINOR Rendszerház Rt., Montana.

89) A kiíró 2003. november 28-án a Synergiont, a HP-t és a Montanát kérte fel ajánlattételre. Az ajánlattételre nyitva álló határidő 2003. december 18-án járt le.

90) 2003. december 16-án keletkezett az az Együttműködési Megállapodás, amelyet a projekt kapcsán a HP és a Montana kötött egymással. Az Együttműködési Megállapodás a Montana irodaházában tartott helyszíni vizsgálati cselekmény során került a Gazdasági Versenyhivatal birtokába (Vj-40/2005/5/8. sz. melléklet).

Az Együttműködési Megállapodás az alábbiakat tartalmazza:

„A KE /7576 számon pályázatot hirdetett az NA Rt. Felek előzetes tárgyalásaik alapján megállapodnak, hogy mindkét fél benyújt fővállalkozói ajánlatot, melyben az 1. sz. melléklet



szerinti tevékenységre nevesítik egymást, mint az adott fővállalkozó teljesítésében közreműködő alvállalkozót.”

„A felek megállapodnak abban, hogy a pályázat kidolgozását közösen végzik el, és bármelyik fél tendernyertessége esetén kizárólag közösen vesznek részt a teljesítésben. A felek megállapodnak továbbá abban, hogy bármelyikük fővállalkozói teljesítésébe kizárólag közös megállapodással vonhatnak be esetleges további alvállalkozót, függetlenül, hogy melyik fél kerül ki, mint nyertes fővállalkozó. A HP tudomásul veszi, hogy a Montana alvállalkozói megállapodást kötött a ZNS Kft.-vel, és a ZNS Kft.-t is, mint partnert kezeli.”

„Ez azt jelenti, hogy attól függetlenül, hogy mindkét fél a másik számára kötelező alvállalkozói ajánlatot tesz, illetve megállapodnak abban, hogy bármelyikük tendernyertessége esetén a kötelező alvállalkozói ajánlatnak megfelelő tartalommal a teljesítésbe bevonják, a tender eredményhirdetése időpontjáig és mindent megtesznek a tender fővállalkozói pozíciója megőrzéséért. E körben különösen, de nem kizárólagosan rögzítik, hogy fővállalkozói ajánlataikat (ideértve különösen az árat), függetlenül alakítják ki, az egymás számára üzleti titokként kezelik, és így fel nem fedik.”

10. pont: „A Felek kötelezettséget vállalnak, hogy amennyiben a jelen Megállapodásban hivatkozott NA Rt. projekt kiterjesztésre, illetve folytatásra, módosításra kerül, és ebben a kiterjesztésben vagy folytatásban is a nyertes lesz a fővállalkozó, úgy az NA Rt. projekt kiterjesztésében szereplő szolgáltatások teljesítésére vonatkozóan a nyertes Fővállalkozó bevonja a másik Felet mint alvállalkozót. A jelen bekezdésben szereplő kötelezettségvállalás a jelen Megállapodás megszűnésétől függetlenül továbbra is érvényben marad.”

91) Az eredményhirdetésre 2003. december 23-án került sor. A tendert a Montana nyerte. A Synergont az ajánlat beadása után kizárták, mert az NA Rt. szerint az ajánlata nem felelt meg az ajánlati felhívásban illetve a dokumentációban foglalt feltételeknek. A Synergon megtámadta a tender eredményét a Közbeszerzési Döntőbizottságnál, amely 2004. január 23-án elutasította a jogorvoslati kérelmét.

92) 2004. január 5-én az NA Rt. határozatlan időre kötött szerződést a projekt kapcsán a Montanával azzal a feltétellel, hogy a felek a szerződést évente, illetve közös megegyezéssel tetszőleges időpontban felülvizsgálhatják.

93) A projekt kapcsán 2004. július 1-jén a Montana alvállalkozói szerződést kötött a HP-vel. Az NA Rt. nyilatkozata értelmében a 2004. évben semmilyen formában sem módosították a Montanával kötött szerződésüket, egyetlen módosításra került eddig sor 2005. január 17-én, amelyet az NA Rt. kezdeményezett annak érdekében, hogy a szerződés havidíjában szereplő, lekötött fix keretóraszámokat hatékonyabban ki tudja használni. A szerződésmódosítás kizárólag a szerződésben már korábban is szereplő tevékenységi kört érintette, a szerződés műszaki tartalma további tevékenységekkel, feladatokkal nem bővült.

#### **IV.**

##### **Az eljárás alá vontak nyilatkozatai**

###### I.r.

94) Az MFB által 2004-ben kiírt „support” projekt kapcsán előadta, hogy sem a KFKI, sem leányvállalata az Evolit nem kötött viszontmegállapodást a HP-val és a Synergonnal, valamint hangsúlyozta, hogy a vizsgálat tárgyát képező projektek esetében az Evolit leányvállalata lett volna a kivitelező, ezért a projektekkel kapcsolatos üzletpolitikai döntések meghozatala – így az esetleges alvállalkozói tárgyalások lebonyolítása is – az Evolit kompetenciájába tartozott. (Vj-40/2005/26.)

## II.r.

95) A KFKI-LNX a vizsgálat során úgy nyilatkozott, hogy a vizsgált projektek közül csak a HVB WAN projekten indult, és a vizsgált tenderek kapcsán semmilyen tárgyalást nem folytatott versenytársaival, a megnyert projektet saját erőforrásai révén, alvállalkozó bevonása nélkül teljesítette. (Vj-40/2005/159.)

## III.r.

96) Az Evolit nevében nyilatkozó végelszámoló megerősítette, hogy a vizsgált projektek kapcsán az Evolit alvállalkozóként lépett fel azon projektek esetében, ahol a KFKI volt a fővállalkozó, azonban a munkamegosztást tekintetében az általa ellátott feladatok vonatkozásában teljes önállósággal és felelősséggel alakította ki az üzletpolitikai döntéseit, ennek alapján az Evolit volt a KFKI nevében felelősnek tekinthető vállalkozás. (Vj-40/2005/160.)

## IV.r.

97) Az MFB által 2003-ban kiírt „support” projekttel kapcsolatban előadta, hogy erőforrás szempontok miatt kívánta bevonni a Montanát alvállalkozóként a Sun és SAP alapú „support” tekintetében. A Synergon kifejtette, hogy azért a Montana-val folytatott tárgyalásokat ebben a kérdésben, mert megfelelt a szakmai, referencia- és szabad erőforrás szempontoknak, valamint a Montana felajánlotta alvállalkozói közreműködését. A felek között konkrét megállapodásra – állításuk szerint – azért nem került sor, mert a kiíróval folytatott tárgyalások során nyilvánvalóvá vált, hogy a pályázati munka időtartama 4 hónap, azonban erre a rövid időszakra a Synergon rendelkezésére álltak a szükséges erőforrások.

98) A Synergon előadta, hogy az MFB részére benyújtott ajánlatban azért nem tüntette fel a Montanát alvállalkozóként, mert az akkor hatályos közbeszerzési törvény értelmében a 10 % alatti alvállalkozót megjelölése nem volt kötelező.

99) A 2003.december 16-i 740 (10868). és 0748 (10895). számú, K.Á. által Sz.L.-nak írt e-mail-lel kapcsolatban

a) Sz.L. azt nyilatkozta, hogy „Itt írom, hogy nem értem, nem tudtam róla korábban. Azért írtam, hogy belsőleg egyeztessünk, miről van szó. Elém raktak egy szerződést, vesztő ajánlatról ott nem volt szó, ilyenről nem tudok.” A „vesztő” ajánlat kapcsán elmondta, hogy „erről nem beszéltünk. A szerződés az alvállalkozói bevonásról szólt”.

b) K.Á. nyilatkozata szerint „Vita volt a három év-négy hónap miatt, akkor merült fel, hogy a Montana 10 millió forintot szeretne, és egyeztettünk L.L. úrral, hogy mit lehet tenni. Én az Együtműködési Megállapodást csak akkor láttam. Nem tudom, végül ki lett-e fizetve a pénz Montana-nak.” „Ez olyan információ, amit közvetetten szereztem, egy átadási-átvételi procedúra kapcsán, nem voltam biztos abban, amit hallottam D.P.-től. Konkrét megállapodásról nem volt tudomásom. Hogy hol hallhattam, nem tudom. Nem vagyok biztos abban, hogy D.P.-től vagy B.P. úrtól, lehet, hogy én találtam ki. Nem tudom, honnan vettem az itt leírtakat. Itt felmerült az alvállalkozói részvétel, én nem akartam fizetni a Montana-nak. Nem voltam tájékozott az együtműködési szerződésről, ezért kellett megkeresnem decemberben a kollégámat ezzel kapcsolatban.”

c) D.P. nyilatkozata: „Emlékszem, hogy K.Á. felhívott, és tájékoztatott, hogy tudom-e, csak négy hónapra szól az MFB-s szerződés, ez télen lehetett, amikor az e-mail íródott, de akkor már nem voltam ott. Meglepődtem a hallottakon. Az előminősítésben még nem volt benne, mennyi időre szól a szerződés majd, az előminősítés során még három évről volt szó; én a pályázati szakaszban már nem voltam ott.” „Nem kötöttem megállapodást a Montana-val, hogy vesztő ajánlatot adnak be, én ilyet K.Á.-nak nem mondtam. Csak alvállalkozói kapcsolat volt közöttünk.”

- d) B.P. arra a kérdésre, hogy az e-mail tartalmában foglalt „vesztő” ajánlat miatt kötötték-e meg a megállapodást, azt válaszolta, hogy „nem, ilyen jellegű együttműködést a két cég között fennálló viszony kizárt”.
- e) P.P. nyilatkozata: „Azt tudom mondani, ... hogy feltehetően egy kereskedőnk MFB-vel kapcsolatos elképzelése. Az említett megállapodás az Együttműködési Megállapodást jelenti.”
- 100) Az MFB által 2004-ben kiírt „support” projekttel kapcsolatban kifejtette, hogy tudomása szerint a HP a SAP, Lotus Notes, Sun, és a DELL „support”-ba kívánta bevonni, azonban a százalékos arány meghatározásáig nem jutottak el a felek. A Synergon megítélése szerint a HP elvileg mindazon vállalkozásokat be tudta volna vonni a projekt kivitelezésébe, amelyek rendelkeztek a megfelelő jogosultságokkal és szakértelemmel. Arra vonatkozóan, hogy a HP miért éppen a Synergonnal vette fel a kapcsolatot, úgy nyilatkozott, hogy a vállalkozás egymagában rendelkezett a szükséges kompetenciákkal és egy vállalkozással mindig könnyebb kapcsolatot tartani, valamint a felelősségi kérdések is egyszerűbben tisztázhatóak.
- 101) Előadta, hogy – feltehetőleg – a HP kezdeményezte a kapcsolatfelvételt, az alvállalkozói tárgyalások során a Synergon nem adott árajánlatot a HP részére, az eredményhirdetést követően az alvállalkozói szerződésükben rögzített munka elvégzésére a Synergon egyetlen versenytársát sem vonta be alvállalkozóként.
- 102) A K.Á. által írt 2004. június 9-i, 0048. számú e-mail azon részére, hogy „mindkét céggel korrekt viszontmegállapodást kötöttek”
- a) K.Á. azt nyilatkozta, hogy „Ez tipikus üzletkötői fényezés, hogy milyen ügyes vagyok, ez az eredményhirdetés leírása, még profibbnak próbáltam magam feltüntetni. Nem voltak ilyen viszontmegállapodások. Mégis beleírtam, ez félreérthető, hiba volt leírni. Egyébként nem is lettem voltam jogosult szerződést kötni, csak a vezetők lettek volna jogosultak. Nem tudok arról, hogy ők ilyet tettek volna.” Állítása szerint nem lehet a viszontmegállapodás következménye, hogy a HP nem adott be ajánlatot, a KFKI-é pedig érvénytelen lett, mert nem kötöttek megállapodást.
- b) F.Gy. szerint nem jött létre az e-mail-ben említett „vizont-megállapodás”, előadása szerint „még megállapodás sem jött létre”. Arra a vizsgálói felvetésre, miszerint úgy értelmezhető, hogy ígéretet tettek arra, hogy más projektnél együttműködnek, azt válaszolta, hogy „volt ilyen motívum. Tudtuk év elején, hogy lesz az exchange-projekt, ami érdekelt minket. Az MS részében biztosak voltunk, a Synergon bevonása itt is logikus volt, mert LOTUS-ról volt áttérés MS-re, a LOTUS-t pedig a Synergon vezette be ott, ami fontos ilyen munkánál. Amikor a Synergon-nal a support-ról beszéltünk, mindketten tudtuk, hogy lesz exchange, és jeleztük, hogy szeretnénk ott is bevonni őket. Az együttműködés meghiúsulásakor tettek egy megjegyzést, hogy ha a support-nál nem működünk együtt, majd az exchange-nél. Ezt nem tudtam komolyan venni. K.Á.-sal tárgyaltam”. Nem tud arról, hogy K.Á.-nak nem lett volna döntési jogosultsága, „ezt meg szokták oldani a cégek valahogy.”
- c) S.T. szerint „A viszontmegállapodás vonatkozhat arra, hogy van egy jó pontunk ... nálunk.” Előadása szerint viszontmegállapodást nem kötöttek, „sem írásban, sem szóban. Nem biztos, hogy ugyanabban az account-ban lesz figyelembe véve a szakmai kompenzáció”. Nem tud arról, hogy a KFKI-val kötött-e viszont megállapodást a Synergon.
- 103) Az MFB által 2004-ben kiírt Exchange projekt vonatkozásában kifejtette, hogy kizárólag a HP-val folytatott tárgyalásokat a projektben való alvállalkozói közreműködéséről, mert a központosított közbeszerzés szabályai értelmében nem került sor versenyeztetésre. Az MFB kijelölte az elvégzendő feladatra a vállalkozót, a Synergon nem kereste meg alvállalkozói közreműködés érdekében.

104) A HVB által 2003-ban kiírt MS EA projekt esetében a Montana Microsoft LAR partneri jogosultságának elvesztése köztudomású üzleti információnak számított. A 2004. évre már a Synergont jelölték ki MS szállítóként. Állítása szerint jogi probléma keletkezett abból, hogy a HVB és a Microsoft között hároméves szerződés volt hatályban, amelyben a Montanát jelölték meg disztribútorként, ezért a szerződés módosításához megítélése szerint szükség volt a Montana bevonására.

105) Állítása szerint azért nem került sor végül a Montana alvállalkozói bevonására, mert a tárgyalások során nyilvánvalóvá vált a számára, hogy a Montana nincs olyan nélkülözhetetlen „know how” birtokában, amely szükségessé tenné a teljesítésben való közreműködését.

106) A Synergon szerint az eljárásban meghallgatott személyek nyilatkozatai értelmében a Synergon és a Montana képviselői 2003. márciusában egyetlen alkalommal találkoztak, amely során nem sikerült azonos álláspontot kialakítaniuk.

107) A HVB által 2003-ban kiírt WAN és „Szabadság téri új épület” projektek kapcsán előadta, hogy nem tervezte alvállalkozó bevonását, ezért nem folytatott tárgyalásokat a versenytársaival.

108) Az NA Rt. által 3143/2003 számon kiírt projekt kapcsán kifejtette, hogy nem jött létre Együtműködési Megállapodás a Montanával. Ugyanakkor hangsúlyozta, hogy a piacon szokásos eljárásnak tekinthető, hogy a versenytársak az alvállalkozási szándék és a kapacitáshiány megismerése céljából általános, blankettaajánlatot küldenek egymásnak és kedvező reakció esetén megkezdődnek a tárgyalások. Álláspontja szerint a tárgyalások nem jutottak olyan fázisba, hogy az alvállalkozói közreműködés tartalmát pontosan meghatározták volna. A fentebb említett ún. blanketta ajánlat kizárólag azt célozta, hogy felmérje az eredményhirdetést követő együttműködési szándékot, ezért nem tartalmazott a felekre jellemző konkrét információkat. Ezen kívül a blanketta ajánlat a pályázati határidő utolsó napján került kiküldésre, így nem is kerülhetett sor arra, hogy alvállalkozói árajánlatot küldjenek egymásnak.

109) A Synergon két vállalkozással kötött volna alvállalkozói megállapodást, de ezek egyike sem eljárás alá vont vállalkozás. A Synergon a Montana-val folytatott sikertelen tárgyalásokat, de nem jött köztük létre Együtműködési Megállapodás. A piacon szokásos eljárás, hogy az alvállalkozói szándék és az esetleges kapacitáshiány „szondázása” céljából a felek általános blanketta-szöveget tartalmazó ajánlatot küldenek egymásnak, és amennyiben a másik fél erre kedvezően reagál, úgy elkezdődnek a tárgyalások a szerződéses feltételekről, az elvégzendő munka meghatározásáról. A tárgyalások nem jutottak olyan fázisba, hogy a felek az alvállalkozói közreműködés pontos tárgyát, mértékét meghatározták volna. A szándék 10 % alatti bevonásra irányult mind a két fél részéről. A blanketta-ajánlat kizárólag arra volt hivatott, hogy az eredményhirdetést követő együttműködési szándékot felmérje. Erre utal többek között, hogy a blanketta konkrét, a felekre jellemző információkat nem tartalmaz. A blanketta elküldésére a pályázati határidő utolsó napján került sor, ezért alvállalkozói árajánlatot nem küldtek el.

110) A részvételi szakasz eredményhirdetését megelőzően a Synergon a HP-val tárgyalásokat folytatott, hogy a projekt várható nagyságára és a bonyolultsága miatti erőforrás-hiányra tekintettel bevonja a HP-t a Synergon. A tárgyalások kizárólag az együttműködési szándék felderítésére irányultak, a konkrét elképzelések e fázisban még nem körvonalazódtak. Az együttműködési szándék tisztázása során kiderült, hogy mindkét fél fővállalkozóként kíván a projektben részt venni, ezért a tárgyalások már a részvételi szakasz eredményhirdetése előtt meghiúsultak. A HP-vel folytatott tárgyalásokkal párhuzamosan ugyanezen okból vette fel a kapcsolatot a Synergon a Montana-val.

111) A HP-val és a Montana-val történő együttműködés gondolata egymástól függetlenül, ugyanazon időszakban merült fel, amikor a Synergon még nem ismerte a részvételi eljárásban alkalmasnak minősített vállalkozások nevét.

112) A Synergon a vizsgált projekt végrehajtásába a Montanán és a HP-n kívül bármely hasonló tevékenységi körű vállalkozást be tudott volna vonni, akik rendelkeztek olyan személyi és tárgyi feltételekkel, amelyekre adott időpontban a Synergon-nak nem volt. Amennyiben az adott vállalkozás a projektből adódó tevékenység teljes vertikumát gyakorolja, akkor egy alvállalkozó bevonásával a feladat megoldható lett volna, ellenkező esetben több alvállalkozó bevonása lett volna szükséges.

- a) Sz.L.: „Meg kellett vizsgálni, mennyiben tudnánk együttműködni a Montana-val; erre egy ebéd keretében került sor.” „A munkatársaim vizsgálták a lehetséges együttműködést. A Synergon esetében mindegy, hogy al-, vagy fővállalkozóként, a lényeg, hogy találjunk üzleti lehetőséget.” Más megbeszélés a Montana-val nem volt.

Megerősítette, hogy a felsővezetői egyeztetés után az egyeztetés alsóbb szinten folytatódott, és egy megállapodás-tervezet is elkészült. Újabb megbeszélés azonban előadása szerint nem jött létre.

„Valamilyen formájú együttműködés lehetőségét kerestük.” A Montana-val alsóbb szinten folytatott a Synergon tárgyalást: a tárgyaláson az account manager, D.P. vett részt, akinek a főnöke B.P.

A HP-vel nem tárgyaltak együttműködésről.

- b) D.P.: „Ilyen volumenű pályázatra akár már egy évvel előbb is készülünk, itt nem emlékszem, mikor történt ez.”

„Nem rémlik, hogy akár alvállalkozói, konzorcionális megbeszélések lettek volna a versenytársakkal. Nem kaptam ilyen információt.”

Arra a kérdésre, hogy kinek adta át a projektet, miután megszűnt a Synergon-nál a munkaviszonya, azt válaszolta: „B.P.-nek, nem volt az utódom kijelölve; az biztos, hogy nem K.Á. volt, ő csak banki területen dolgozott”.

Nem tudja, hogy mit jelent, hogy V.P. szerint „magasabb helyről” megkeresték a Montana-t, hogy működjön együtt a Synergon-nal.

Arra a kérdésre, hogy tárgyalt-e a HP-vel és a Montana-val, azt válaszolta, hogy „a HP-vel a gyártó-partner vonatkozásban lehetett, a Montana-val azonban nem volt megbeszélés”.

- c) B.P.: Az NA Rt. projekt kapcsán egy alkalommal tárgyalt K.É.-val, de nem tudja, hogy mikor. Előadása szerint „arról volt szó, hogy kiegészítjük egymást erőforrások szempontjából ebben a projektben”. „Rövid tárgyalás volt, indulási konstrukcióként, mint fővállalkozóként vagy konzorciumvezetőként, ahogy a Montana is gondolta. Mindketten bíztunk, hogy nyerünk fővállalkozóként, de felmerült, hogy potenciálisan bevonjuk a Montana-t alvállalkozóként.”

A HP és a Montana tárgyalásról elmondta, hogy ennek tényét egyik vállalkozás sem közölte a Synergon-nal, „de az volt a benyomásunk, és szokás volt”. Előadása szerint ha a HP megállapodott volna a Montana-val, nem tárgyaltak volna a HP-vel.

Azért szakadtak meg a Montana-val a tárgyalások, mert „hamar kiderült, hogy a HP-vel nem tudnánk együttműködni, és úgy láttuk, a Montana a HP-vel komolyabban tárgyal, mint velünk. Erről piaci információk alapján értesültünk. Nem erőltették, hogy aláírjuk a megállapodás tervezetét”.

- d) P.P. arra a kérdésre, hogy mely vállalkozásokkal folytatott a Synergon egyeztetést, előadta, hogy a HP-vel nem, azonban „a Montana-val volt egyeztetés, de nem sikerült

megállapodni”. A Montana-val nem jutottak a tárgyalások olyan stádiumba, hogy konzorciumi, vagy alvállalkozói együttműködésről legyen szó.

A V.P.-Sz.L. közötti találkozó kapcsán elmondta, „erről hallottam, hogy volt ilyen kezdeményezés, hogy együtt indulunk, de nem sikerült megállapodni. Önálló ajánlatot adtunk be mindketten.”

Nincs tudomása arról, hogy a Montana-t az NA Rt.-től „magas szintről” megkeresték, hogy a Synergon-nal együttműködjön.

113) A második NA Rt. projekttel kapcsolatban a Synergon sem a Montana-val, sem a HP-vel nem folytatott együttműködési tárgyalásokat. Mivel a Synergon-t formai okok miatt kizárták, alvállalkozók kiválasztására, velük szerződések megkötésére nem került sor.

a) P.P. elmondta, hogy a Synergon-t azért zártak ki az eljárásból, mert „nem adtunk be egy táblázatot; meg is támadtuk”.

b) B.P.: A megismételt eljárás kapcsán nem tárgyaltak sem a HP-vel, sem a Montanával, mert „azt gondoltuk, meg tudjuk nyerni”.

#### V.r.

114) Az MFB által 2003-ban és 2004-ben kiírt „support” és Exchange projektekkel kapcsolatban kifejtette, hogy ésszerű magyarázatul szolgál az alvállalkozói tárgyalások szükségességére az a tény, hogy a HP nem rendelkezik a „support” feladatok végzéséhez szükséges Sun, Lotus Notes és Dell kompetenciákkal.

115) Előadta, hogy előnyben részesíti a kevesebb számú alvállalkozói megoldást, és előnyben részesíti azokat a piaci szereplőket, akik több területen képesek szolgáltatást nyújtani valamint a minősített szervizpartnereit. Hangsúlyozta, hogy az alvállalkozó kiválasztása során mindig arra törekszik, hogy lehetőleg ne versenytárssal állapodjon meg, ezért csak más megoldás hiányában engedi meg az alvállalkozója részére az adott tenderen való fővállalkozói részvételt.

116) Előadta, hogy a Synergon és a HP között több sikertelen tárgyalás is lezajlott az MFB „support” tenderrel kapcsolatban, de a Synergon végül nem vonta be a HP-t a megvalósításba.

117) Az első NA Rt. projekttel kapcsolatban előadta, hogy a tenderen a feladatok 40%-ára a HP-nek alvállalkozókat kellett volna bevonnia. Több vállalkozástól kért be alvállalkozói ajánlatot, de a többi eljárás alá vont vállalkozástól nem kért be ajánlatot. Ezekkel a vállalkozásokkal a HP nem kötött alvállalkozói szerződést, és a társaságok közül senki nem nyújtott be tenderajánlatot a kiírónak, tehát ezek a társaságok nem voltak a HP versenytársai.

118) A tárgyalások a Synergon-nal és a Montanával alvállalkozó bevonására irányultak, azokra a területekre, ahol a HP nem rendelkezett kompetenciával, de a tárgyalások egyik féllel sem vezettek eredményre.

119) Az NA Rt. által KÉ-7576/2003 számon kiírt projekt tekintetében a HP kifejtette, hogy a Montana-val folytatott tárgyalásokat. A tárgyalás célja az volt, hogy a HP által szakmailag le nem fedett területekre megfelelő alvállalkozót keressenek. A HP fővállalkozói ajánlatában 10% feletti alvállalkozóként jelölte meg a Montana-t. A Montana részéről K.É., a HP részéről F.L. tárgyaltak.

120) A HP a Synergon-nal nem folytatott tárgyalásokat.

121) A HP alvállalkozói szerződést kötött a Montana-val 2004. július 1-jén.

122) Az Együttműködési Megállapodás az informatikai iparágban általánosan bevett gyakorlat szerint történt. A minél hatékonyabb kooperáció érdekében rögzítette a HP és a Synergon az

együtműködésüket írott formában, és azt a felek az irányadó jogszabályok keretei között kívánták érvényesíteni.

123) Az Együtműködési megállapodás Megkötését az indokolta, hogy a HP nem rendelkezett a versenytárs gyártók (SUN, DELL, EMC) termékeinek támogatásához szükséges szakértelemmel. A Montana-nak szüksége volt a HP szakértelmére, a CISCO, a HP Proliant szerverek, HP printerek, HP plotterek, Legato és HP Open Wiew szoftverek támogatásának ellátása céljából.

124) Hangsúlyozta a HP, hogy az Együtműködési Megállapodást a pályázat első fordulója után kötötték.

125) Az ajánlatok „közös kidolgozása” kizárólag az ajánlatok azon részére korlátozódott, ahol az alvállalkozói ajánlat miatt a fővállalkozói és az alvállalkozói ajánlat egymáshoz kapcsolódott. Nem volt szó arról, hogy a másik felet az érintett alvállalkozói tárgyalásokon túl bármilyen más tárgyalásba bevonná.

126) Az „egymást a teljesítésbe bevonják” kifejezés azt jelentette, hogy tendernyertesség esetén nem bíznak meg mást az alvállalkozói munkákkal. Kizárólag az alvállalkozói bevonásra vonatkozott és biztosítékot jelentett arra, hogy a tendernyertes a másik felet nem cseréli fel más alvállalkozóval.

127) A HP a Montana-nán kívül más versenytársával nem folytatott együttműködési tárgyalásokat.

128) A HP kizárólag alvállalkozó bevonására tárgyalást folytatott a Banktrade Kft.-vel, a Brittech Kft.-vel, a Comparex Kft.-vel és Printer Szervíz-zel, de alvállalkozói együttműködést csak a Printer Szervíz-zel kötött.

129) Hangsúlyozta, hogy a Montana és a HP egymáson túlmenően más alvállalkozókkal is megállapodott. Ezen alvállalkozók kiválasztása tekintetében a felek szabad kezet kaptak, így a fővállalkozói szerződések kidolgozásakor a HP és a Montana egymástól eltérő alvállalkozóktól is kértek be ajánlatot, illetve kötöttek megállapodást.

130) A Montana kiválasztására azért került sor, mert a Montana a legmagasabb HP-szervízpartneri minősítéssel rendelkezett abban az időben, ugyanakkor a Montana rendelkezett a konkurens SUN legmagasabb szervízpartneri minősítéssel is. A Montana tudta biztosítani a HP számára a DELL eszközök támogatását is alvállalkozóján keresztül, ezért a Montana alvállalkozóként alkalmazása növelte a nyereséjét.

a) Sz.I.: „Feltehetően azért rémlett a Montana, mert ebben a következő tenderben, ami már nem tartozik az ügryhöz, valóban együttműködtünk velük.”

b) F.Gy. nem tudja, hogy ki kezdeményezte, hogy a HP bevonta a Montana-t. Elmondta, hogy a HP által ellátható feladatokat, a saját termékekkel kapcsolatban végeztük.”

c) F.L.: Azért nem tárgyaltak a fenti projekt kapcsán a Synergon-nal, mert „a műszaki tartalom változott, és találtunk más céget, ami azt a területet le tudta fedni. A Montana a HP kiemelt szervíz-partnere, ez a minősítés magasabb, mint a Synergon-é”.

A műszaki tartalomról elmondta: „nem jelentősen, de változott. Ezt a Montana tudta lefedni. Nem volt speciális oka, meghíúsult az első tender, itt nem volt megállapodás, majd a Montana-val jött létre együttműködés. Vele magasabb szintű a szervíz-együttműködés, mint említettem.”

Arra, hogy ki kezdeményezte a tárgyalásokat, nem emlékszik: „nem emlékszem, hogy K.É., vagy én”.

„A HP szeretett volna fővállalkozni, és ehhez partnert kerestünk, aki le tudja fedni az általunk nem lefedett területet. Később kiderült, hogy a Montana-val nem tudtunk megállapodni, hogy a HP legyen a fővállalkozó. Ők is elindultak fővállalkozóként, ahol

mi vagyunk alvállalkozók. Mi azt szerettük volna, ha csak mi vagyunk fővállalkozók, de nem sikerült elérni. Beszélgettünk arról egymással, melyik cég legyen a fővállalkozó, és ezt az akkori közbeszerzési törvény nem tiltotta.”

A tárgyalás az előminősítéses szakasz beadása előtt történt: „ott már szerepelt nevesített alvállalkozóként a másik vállalkozás, az előminősítés során ezt be kellett adni. A Montana soha nem mondta, hogy nem ad be fővállalkozói ajánlatot, csak mi mondtuk, hogy azt szeretnénk, ha csak mi indulnánk fővállalkozóként.”

A Montana alvállalkozói ajánlatot adott a HP felé: „Erre sor került, amikor a fővállalkozói ajánlatot beadtuk. Más volt a HP fővállalkozói ajánlata, illetve a Montana-é, bár én azt nem ismerem. A HP az általa nem lefedett területekre vonta be a Montana-t. Más vállalkozást is bevontunk alvállalkozóként a Montana mellett.”

A Montana alvállalkozói szerződése kapcsán elmondta: „Tíz százalék feletti alvállalkozóként vontuk be.”

131) Az MFB Exchange projektjében nem volt versenyeztetés.

#### VI.r.

132) Az MFB által 2003-ban kiírt „support” projekttel kapcsolatban előadta, hogy a Synergonnal 2003. július 17-én megkötött Együttműködési Megállapodásban azért nem részletezték, hogy melyik fél pontosan milyen munkát fog végezni, mert ezt akkor kívánták megtenni, amikor már pontosan látták volna az elvégzendő feladatot. A projekt keretében a Montana 10 millió Ft értékben végzett volna munkát, azonban végül nem került sor alvállalkozóként való bevonására. Álláspontja szerint a Synergon alvállalkozóként be tudta volna még vonni a Delta, a Minor, a KFKI, az Albacomp és a Systrend vállalkozásokat is.

133) Nyilatkozata szerint a Synergon semmiképp sem szerezhette tudomást a Montana fővállalkozói áraitól.

134) A 2003. dec.16-i, P.P.-től elhozott, 740 (10868). és 0748 (10895). számú, K.Á. által Sz.L.-nak írt e-mail-lel kapcsolatban

- a) V.P. azt nyilatkozta, hogy ... „Nincs külön időbeli hatály kikötve az aláírt megállapodásban, a kiíráshoz kötődik. A szerződéses kötelezettsége a Synergon-nak, hogy bevonjon minket alvállalkozóként 2003. december 31-ig. Ez nem történt meg, ezért volt a pénzügyi vita, de a végén *a 10 millió Ft kifizetésre került.*”
- b) V.L. szerint: „Egy, a főnöke szerint élénk fantáziájú ember írja (értsd: az e-mailt), olyanról, amin nem volt jelen, és nem így volt. K.Á. nem volt ott, nem tudhatja. Én D.P.-rel tárgyaltam az alvállalkozói bevonásról. K.Á.-sal nem tárgyaltam, talán az eredményhirdetésen beszéltünk. Vesztő ajánlatról soha nem tárgyaltam.”

135) A HVB által 2003-ban kiírt WAN projekt kapcsán előadta, hogy a Montana a HP alvállalkozójaként lépett fel, mert olyan jó szakembergárdával rendelkezik, amely olcsóbb mint a HP rendelkezésére álló humán erőforrás, továbbá MS és Cisco kompetenciája is van.

136) A 2003. február. 13-i HP-Montana Együttműködési megállapodással kapcsolatban

- a) Sz.I. azt nyilatkozta: „Igen, van egy standard forma, szeretünk ilyen esetekben kizárólagos együttműködésre szerződést kötni. Van a HP-nak egy standard szerződésformája, amit a jogi osztály készített.” A „back to back agreement” jelenti azokat a „feltételeket, amelyeket a vevő kér, az alvállalkozó saját terhére átvállalja”.
- b) V.L. elmondta, hogy a HVB Bankkal ő tartotta a kapcsolatot. K.J. említette neki, hogy lesz egy projektjük. A HP-vel való egyeztetésekkel kapcsolatban elmondta, hogy nem volt aláírási joga, de a tárgyalásokban részt vett. „Mindkettőnek szükséges volt, a HP még nem adott el nekik semmit; Cisco-eszközök leszállítását jelentette, de mi csak Cisco bronz-partnerek voltunk a HP pedig gold, ő olcsóbban tudott beszerezni; volt olyan tartalma is a



kiírásnak, amit csak a HP tudott teljesíteni. Úgy gondoltuk, így nagyobb eséllyel indulunk a Synergon ellen. Ez kizárólagossággal jár.” „Bevett szokás a piacon, hogy ha együtt indulunk, nem akarom, hogy hátba támadjon.”

- c) V.P. előadta, hogy a HVB WAN projekttel kapcsolatos döntések meghozataláért ő volt a felelős, a tárgyalásokat V.L. folytatta le. A Montana a HP alvállalkozója volt. A projekten „nem indultunk, ezért nem kommunikáltunk, de K.J. volt felelős ezekért. 2003 márciusában volt a kiírás, de mi hamarabb, hónapokkal azelőtt értesültünk erről egy ebéd vagy beszélgetés folytán K.J.-től. V.L. úr és K.J. úr régóta ismerik egymást.”

„A kiírásból számunkra egyértelmű volt, hogy mi ezt nem tudjuk megnyerni a szakmai háttér hiánya miatt. A kiírás 2003. március 17-én volt, de a HP-val az együttműködési megállapodást február 13-án kötöttük meg. A 2003. február 14-i e-mail egy elképzelést tartalmaz egy lehetséges munkamegosztásról.”

Elmondta még, hogy a Montana kiemelt szerviz partnere a HP-nak, amely véleménye szerint bizonyos mértékben befolyásolhatta a HP-t az együttműködés területén.

137) A 2003. február 14-i, V.P.-től elhozott, B.K. ált írt e-mail tartalmával kapcsolatban

- a) K.É. azt nyilatkozta: „Mi szállítjuk a vasat (HP által gyártott hardver), a jutalék azt jelenti, hogy marad nekünk egy bizonyos fedezetünk.”
- b) S.T. szerint: „A vas az eszköz-szállításra utal, valószínűleg margin-t adtunk nekik. A Cisco-tól mi szerezzük az eszközt, és a nyereségünkéből a Montana részére pár százalékot biztosítunk. Ez arra vonatkozik.”

138) A HVB Bank MS EA projektjével kapcsolatban előadta, hogy a LAR-szerződés lejárta után a kiíróval üzleti tárgyalásra került sor, amelynek keretében a HVB Bank indítványozta, hogy a HVB szerződést, amelynek teljesítésére a Montana képtelenné vált, a Microsoft jóváhagyásával engedményezze a Synergon-ra. Miután a Microsoft elfogadta ezt a megoldást, a Synergon és a Montana között július 17-én Együttműködési megállapodás jött létre. A megállapodás célja az volt, hogy jogi és pénzügyi szempontból kezelje azt a helyzetet, ami azért jött létre, hogy a Montana a LAR-jogosultság elvesztése miatt nem volt képes teljesíteni a szoftverrel kapcsolatos jogokat és kötelezettségeket.

139) A két vállalkozás azt a megoldást választotta, hogy a Synergon-t úgy tekintették, mintha ő lett volna a teljesítés fővállalkozója, és ehhez képest rendezték a HVB licenzzszerződés alapján a Montana-nak a jogosultság megszűnését megelőző időszakra, a Synergon-nak pedig az engedményezést követő időszakra járó összegeket. A Montana megfelelő licenzz-jogosultságaig terjedő időre alvállalkozó bevonásra nem volt szükség.

140) A HVB és a Montana közötti szerződés felbontásáról külön dokumentum nem rendelkezik, azt a felek 3 évre kötötték, mert a Montana nem tudta, hogy LAR-partneri státusza meg fog szünni. A szerződés szolgáltatásokra vonatkozó rendelkezései addig maradtak hatályban, amíg az új szerződést a HVB és a Synergon meg nem kötötte. Ezt követően megszűnt automatikusan a szállítási szerződés Montana-ra vonatkozó része. Pénz visszafizetésére nem került sor a HVB felé a Montana részéről, mert a Montana a licenceket kiszállította és leszámlázta még az év elején.

141) A Montana LAR-partneri státusza 2003. június 8-án szűnt meg, de ez a Szállítási szerződés első évre vonatkozó teljesítéseit, illetve az ellenérték megfizetését már nem befolyásolta. Amennyiben a HVB Bank a szállítási szerződés 5. pontja szerinti tanácsadási, konzultációs szolgáltatást vett volna igénybe, amely elsősorban a gyártói hibák bejelentését, hibajavító szoftverek eljuttatásában és azok installációjában való tanácsadást jelentett volna, azt a Montana díjmentesen nyújtotta volna, hiszen a Szállítói szerződésben ezért nem szerepel semmilyen ellentételezés.

- 142) Az MS licenz-típusú szerződéseket formálisan nem lehet engedményezni. Engedményezési megállapodás ezért a felek között nem is jött létre.
- 143) A Szállítási szerződésben meghatározott szolgáltatási lehetőségek semmilyen formában nem kötődnek a LAR-partneri viszonyhoz, sokkal inkább a Microsoft Ireland-al megkötött gyártói premier support szerződéshez, amely alapján a Montana-nak jogában áll vagy saját maga, vagy ügyfelei nevében a Microsoft szoftverek használata során fellépő gyártói hibákat direkt eszkalálni, illetve az erre vonatkozó javító megoldásokat az ügyfelek részére kiszállítani, adott esetben installálni, vagy tanácsot adni ezzel kapcsolatban. A Montana évek óta rendelkezik ilyen szerződéssel, amiért évente 36000 USD-t fizet. A Montana-nak nem volt tudomása arról, hogy a Synergon rendelkezik-e ilyennel, ezért felajánlotta ezt, ami egyfajta know-how-nak is felfogható.
- 144) A HVB Bank és a Montana közötti Szállítási szerződés szolgáltatásra vonatkozó része ekkor automatikusan megszűnt, hiszen ebben az évben a licenc-szállítást és az azokhoz kapcsolódó esetleges szolgáltatásokat már nem a Montana végezte. A Szállítási szerződés szolgáltatásokra vonatkozó rendelkezései januári megszűnéséig a Montana nyújtani, a HVB pedig igénybe tudta volna venni a Szállítási szerződés 5. pontjában rögzített szolgáltatásokat, azaz ha bejelentkezett volna valamilyen szoftverhiba, akkor a Montana által rendelkezésre bocsátott 10 incidens bejelentést felhasználva, direkt eszkalálhatta volna a hibát a Microsoft európai központjába.
- 145) Amennyiben az adott fővállalkozó nem rendelkezik a 9. pontban leírt premier support szerződéssel, illetve a megfelelő gyártói végzettséggel bíró szakemberekkel, amelyet összességében a szakma know-how-nak nevez, akkor indokolt alvállalkozó bevonása. Miután a Montana üzleti hírszerzése nem volt olyan hatékony, mint fordítva, így nem volt tudomása arról, hogy a Synergon rendelkezik-e a fentiekben leírtakkal, ez indokolta a megtett lépéseket. A HVB Bank a 2003-as évben nem vett igénybe tanácsadói, konzultációs szolgáltatásokat, mert a leszállított szoftverekben hiba nem keletkezett.
- 146) A Synergon nem kívánta bevonni a Montana-t alvállalkozóként a fenti tanácsadói munkákba, hiszen a szerződés-tervezet nem került aláírásra. A Montana azzal a feltételezéssel küldte át a szerződéstervezetet, hogy a Synergon nem rendelkezik a 9. pontban részletezett feltételekkel. A feleket a megtett lépésben motiválta az is, hogy a kialakult nehéz helyzetet minél előbb úgy oldják meg, hogy lehetőleg a bank számára a folyamatos teljesítést biztosítani tudják.
- a) V.P. azt nyilatkozta, hogy nem folytatott a Montana és a Synergon 2003 márciusában olyan tárgyalásokat, amelyek arra irányultak, hogy a Synergon a Montana-tól rendelje meg az MS EA-t, mert az fogalmilag teljesen kizárt. A LAR-partner a licenceket kizárólag a Microsoft-tól rendelheti, egy másik LAR-partnertől nem.
- b) K.É. nyilatkozata szerint: „...Amikor meg lett kötve a szerződés, rá pár hónapra elvették tőlünk a LAR-partneri jogot. A HVB banki szerződéskötéskor előre egy évre kifizették a licencdíjat. Ment a vita, hogy ki legyen helyettünk a szállító. HVB-MS, csak a szállítót kellett változtatni, nem kellett újabb szerződést kötni. A HVB felkérte, hogy adjuk át ezt a szállítói státust a Synergon-nak.”
- Előadta továbbá, hogy nem kaptak részesedést a munkából. Előadása szerint ezt főkönyvi kivonattal tudja igazolni a Montana.
- c) V.P.: „Bíztunk benne, hogy a Microsoft meghosszabbítja a szerződést, ez egy ritka eset volt. Ezt követően a HVB indítványozta, hogy a Montana engedményezze át a szerződést a Synergon-ra. Erre az engedményezésre az Együttműködési Megállapodás keretében került sor.” Nem emlékszik, hogy az engedményezés során fizetett-e a Montana a Synergon-nak.

„Úgy tekintették, a Synergon Rt. mint a fővállalkozó, és a Montana a ténylegesen elvégzett munkáért mint alvállalkozó kapta meg a részt. A Synergon 2004-től megkapta a pénzt, és előre fizettek neki.”

„Nem volt engedményezés, bár V.L. és K.Á. próbálkoztak egymással.”

A LAR-szerződés kapcsán elmondta, hogy azért kötötte meg a HVB Bankkal a szerződést, annak ellenére, hogy a LAR-szerződése lejár, mert „általában meg szokták hosszabbítani. A megszüntetés kivételes eset a szakmában”.

d) V.L. elmondta, hogy amikor a Montana a HVB Bankkal szerződött, nem tudta, hogy LAR-partnersége lejár. „Miután megkötöttük, derült ki, hogy elveszítettük a jogosultságunkat. Nem teljesítettük a kvótát a meghosszabbításhoz. A 2003-as szállítást követően, ősszel derült ki. Szerintem naptári évtől naptári évig ment a LAR-partnerség. 2004-re vonatkozóan veszítettük el a jogosultságunkat.”

Nem tud arról, hogy a HVB Bank megkereste a Montana-t a szerződés Synergon-ra való engedményezése érdekében. „Ezt szerintem a HVB nem javasolta, pályán kívülre kerültünk a LAR-partnerség elvesztésével. Engem nem keresett meg a HVB.”

Nem emlékszik, hogy a Synergon-nal, illetve K.Á.-sal tárgyalt volna az együttműködés érdekében. Nem tud arról, hogy a KFKI és a Synergon is meg akarta szerezni a munkát a HVB Banktól a szerződés lejárta után. A HVB-től a szerződés megkötésekor kapott pénzből nem adott át a Montana a Synergon-nak.

147) Az NA Rt. által 3143/2003. számon kiírt projekt vonatkozásában kifejtette, hogy a Montana és a Synergon között tárgyalások folytak arról, hogy esetleg konzorciumként adnának be ajánlatot. A tárgyalások folyamatában a Synergon kérte a Montana-t, hogy juttasson el részére egy szerződés-tervezetet. Ezt a tervezetet K.É. 2003. június 24-én, a B.P.-rel 2003 júniusában tartott tárgyalása után küldte el, de végül megállapodás nem született. Ezt követően a kapcsolat teljesen megszakadt a két vállalkozás között, további megkeresés vagy ajánlat megküldése nem történt. A Montana-nak nem állt szándékában a Synergon-t bevonni ebbe a projektbe.

148) V.P. és Sz.L. között a 2003. március 21-i ebéd után nem került sor további kapcsolatfelvételre.

149) A Montana a HP-vel külön tájékozdó jellegű tárgyalásokat folytatott, melyek célja az volt, hogy a Montana felmérje az esetleges indulók körét. Egy tájékozdó beszélgetésre került sor, ezen kívül egyéb tárgyalás nem volt. A Montana bízott abban, hogy egyedül is képes a pályázatot megnyerni, ezért mint fővállalkozó a ZNS Kft. megjelölésével indult a pályázaton, mert a ZNS rendelkezett a pályázathoz szükséges megfelelő EMC és DELL kompetenciával. A tárgyalásokat K.É. folytatta le, amelynek eredményeképpen létrejött a két vállalkozás között egy Együttműködési Megállapodás. A pályázat eredménytelennek nyilvánítása miatt azonban felek között nem jött létre alvállalkozási szerződés.

a) K.É.: „Előminősítési pályázat volt, a részvételi szakban, amikor megjelent a pályázati kiírás, összeültünk a Synergon-nal és a HP-vel konzorciális együttműködés vonatkozásában, mert a Montana egyedül nem tudta a pályázati feltételeket teljesíteni. Nem ismertük a műszaki tartalmat, de bonyolult feladatnak ígérkezett, ezért tárgyaltunk külön-külön, nem túl kellemes beszélgetés volt, én tárgyaltam a B.P.-rel, és kért, hogy küldjük át az Együttműködési Megállapodás tervezetet. Erre én átküldtem 2003. június 24-én a tervezetet, erre be is fejeződött a kapcsolat, mert a Synergon Rt. a R. úrral, az NA Rt. IT igazgatójával szoros kapcsolatban állt. A Synergon azon az állásponton volt, hogy a részvételi szakasz eredményhirdetése után dönti el, hogy kivel áll össze, ha össze kíván állni. Ezért úgy döntöttünk, hogy a Montana Rt. fővállalkozóként indul a ZNS Kft.-vel együtt. Született erről Együttműködési Megállapodás. A Synergon-nal a kapcsolatomban

annyiban merült ki, hogy B.P.-rel találkoztam, és elküldtem a tervezetet. Arról nincs tudomásom, hogy Vadász úr találkozott a Sz.L.-tal két alkalommal.”

A Montana-HP tárgyalás kapcsán elmondta: „Tájékoztató tárgyalásokat folytattunk, felmértük a potenciális partner-lehetőségeket, de nem működtünk együtt velük. De másokkal is tárgyaltunk, pl. az IBM-mel. Konkrét alvállalkozói együttműködésről nem volt szó.”

Nem tud róla, hogy a HP-vel született-e konkrét megállapodás tervezet.

A vállalkozások egymás közötti tárgyalásairól elmondta, hogy „Bevett szakmai szokás ilyen komplex teljesítésekre irányuló eljárásoknál. De ha pl. a HP Együttműködési Megállapodást kötött volna a Synergon-nal, az kizáró ok lett volna.”

„A Synergon-nal nem volt konkrét ajánlat-elküldés, nem jutottak ilyen stádiumba a tárgyalások (NA Rt. I.)”

- b) V.P.: „A B.P.-rel történt találkozásnál kölcsönösen megkérdeztük egymást a lehetséges kooperációról az egy pár nappal korábbi megbeszélésen. Mind a két cég fővállalkozóként kívánt indulni, ezért nem is jött létre megállapodás. Soha nem jött létre megállapodás. Konzorciális indulás alatt, vagy egyenrangú partnerként, vagy fő-, vagy alvállalkozóként értjük. Az NA Rt. kapcsán a fő- alvállalkozási formát értettük.”

Nem tud arról, hogy a Synergon tárgyalta a HP-vel.

A HP-Montana együttműködésről az alábbiakat nyilatkozta: „a HP azon volt, hogy a belső körben esetleg együttműködhetnek, és itt maradt abba különösebb ok nélkül”. „Igen, tárgyaltunk a HP-vel egy esetleges együttműködésről.”

A Montana tudta, hogy a Synergon is tárgyal a HP-vel. Ezzel kapcsolatban V.P. elmondta, hogy „igen, de így működik az üzlet; ha kijön a tender, minden vállalkozás tárgyal mindenkivel, majd csoportok alakulnak ki.”

150) Az NA Rt. által KÉ-7576/2003. számon kiírt projekt tekintetében kifejtette, hogy a Synergonnal egyáltalán nem folytatott tárgyalást, a HP-val lezajlott megbeszélés célja pedig az volt, hogy a HP bevonásával azon pályázati feltételek teljesítést biztosítsa, amelyekre nem rendelkezett megfelelő kapacitással. Álláspontja szerint a fővállalkozói ajánlatuk egymással szemben történő üzleti titokként kezelése mellett megállapodtak a HP-vel, hogy a hiányzó kapacitások biztosítása tárgyában egymás számára alvállalkozói ajánlatot adnak, amelyet az akkor hatályos közbeszerzési törvény nem tiltott. A megbeszéléseken a Montana részéről K.É., a HP részéről F.L. volt jelen.

151) Nyilatkozata értelmében a „közösben dolgozzák ki az ajánlataikat” kitétel azt jelenti, hogy mindkét fél önállóan dolgozza ki az általa vállalt alvállalkozói teljesítésekre vonatkozó ajánlatot, amelyet a másik fél beépít a saját, a másik fél előtt üzleti titokként kezelt fővállalkozói ajánlatába. Előadta, hogy a projekt kapcsán több vállalkozással is folytatott alvállalkozói tárgyalásokat, és ennek során választotta ki a 10 % feletti alvállalkozókat.

152) A Montana több vállalkozással folytatott alvállalkozói együttműködésre vonatkozó tárgyalásokat: alvállalkozói ajánlatot a Balabit Kft.-től Zorp tűzfalra, a ZNS-től EMC Storage-ra és DELL-re, a Humansoft-től DELL-re és Desktop-ra, a Banktrade Kft.-től generátor és klíma berendezésre, a Comparex-től EMC storage-ra kért, illetve tárgyalt még a Getronics-szal, valamint a Sun Microsystem-mel.

153) A 10% feletti alvállalkozókat tárgyalások lefolytatása után választotta ki a Montana. A HP kiválasztására azért került sor, mert a HP saját gyártmányú termékeihez a HP tudta a legkedvezőbb árat biztosítani; a ZNS kiválasztását indokolta, hogy a műszaki alkalmassághoz szükséges EMC és DELL gyártói igazolásokkal rendelkezett, és a PC szakemberei olcsóbbak, mint a Montana-é.

154) A Montana az EMC storage-ek ügyében a Comparex-től is kért ajánlatot, mint ahogy a DELL hardverekkel kapcsolatban megkereste a Humansoft-tot és a Getronics-ot, bár két utóbbi vállalkozástól nem kapott ajánlatot.

155) A Montana konzorciális tárgyalásokat senkivel nem folytatott.

156) A Montana a HP-t 10% feletti alvállalkozóként nevesítette, már az előminősítési szakaszban.

157) A Montana az NA Rt. pályázatban szereplő műszaki leírásban feltüntetett elvégzendő feladatokra számos vállalkozást be tudott volna vonni alvállalkozóként. (Vj-40/2005/204.)

158) A Montana és a HP is adott a másik félnek részajánlatot, azokra a feladatokra, amelyeket kizárólag a másik fél tudott volna ellátni (mint a Legato), vagy pedig olyan feladatra, ahol az egyik fél gazdaságosabban tudta ellátni az adott feladatot (pl.: HP cserealkatrészek).

159) A Montana és a HP ajánlata tehát egymással versenyhelyzetben álló ajánlat volt, a két vállalkozás a pályázat tartalmát a rendelkezésükre álló kapacitás, és az ebből következő alvállalkozói igények eltérő jellemzői miatt teljesen különálló műszaki tartalommal kívánta teljesíteni. A felek az eljárás során mindketten külön-külön fővállalkozói ajánlatot adtak be, amelyek teljes mértékben versenyben álltak egymással, hiszen a felek egymás fővállalkozói ajánlatát nem ismerhették meg; erről az Együttműködési megállapodás is rendelkezik, miszerint a fővállalkozói ajánlatokat mindenki a saját üzleti titkának tekinti.

160) A Montana alvállalkozó részajánlata (SUN, DELL, EMC Storage, Gépterem, Doc5, Zorp, MacAffe) eltérő részelemeket ölelt fel, mint a HP alvállalkozói részajánlata a Montana felé.(HP Desktop eszközök, HP szerverek, Oracle, Legato, Cisco) (Vj-40/2005/204.).

161) Az Együttműködési Megállapodással, majd az alvállalkozói bevonással a felek egymás számára kiegészítő szolgáltatásokat kívántak nyújtani, hiszen a megkövetelt HP hardverek és plotterek üzemeltetéséhez szükséges cserealkatrészeket a HP tudta a legjobb áron nyújtani, hiszen ezek gyártója. Emellett a HP Cisco gold partner, illetve Legato kizárólagos jogosultsággal rendelkezik. A Montana tudta viszont a SUN, a DELL és az EMC termékeket biztosítani, ami a HP számára azért volt előnyös, mert egyrészt, mint konkurens gyártó nehezen kapott volna ajánlatot, másrészt további, nagyszámú alvállalkozó bevonása lett volna szükséges. Így a HP számára a Montana alvállalkozása előnyös volt, mert sok kis alvállalkozó helyett egy alvállalkozóval megoldhatta a feladatot.

162) Az Együttműködési Megállapodást K.É. és F.L. dolgozta ki. Az Együttműködési Megállapodásban a „közösén dolgozzák ki ajánlataikat” kitétel annyit jelent, hogy mindkét fél önállóan kidolgozza az általa vállalt alvállalkozói teljesítésekre vonatkozó ajánlatot, melyet a másik fél beépít saját, a másik fél által üzleti titokként kezelt fővállalkozói ajánlatába. Az egymásnak adott alvállalkozói ajánlatok, azok nyújtói számára kötelező érvényűek. Tehát arra vonatkozott, hogy a felek egymásnak alvállalkozói ajánlatokat adtak, amelyet a másik fél saját ajánlatába utóbb beépített. A fővállalkozói ajánlatokat mindkét fél önállóan dolgozta ki, azok üzleti titkot képeztek, így a fővállalkozói ajánlatok között valós versenyhelyzet állt fenn.

163) Az „egymást a teljesítésbe mindenképpen bevonják” megfogalmazás annyit jelent, hogy annak függvényében, hogy melyik fővállalkozás nyer, a másikat az adott alvállalkozói ajánlat mértékébe kötelezően bevonja.

## VII.r.

164) Az MFB által 2003-ban kiírt „support” projekttel kapcsolatban előadta, hogy a Synergon alvállalkozóként a Getronics Kft.-t is bevonhatta volna, azonban célszerűbb volt a Humansoftot választania, mert a kérdéses DELL eszközöket korábban ők szállították az MFB-nek.

165) A Humansoft megerősítette, hogy tárgyalásokat folytattak a Synergonnal az alvállalkozói árajánlat megtétele előtt, mert az MFB által megadott használt eszközök listája bővebb volt az általuk ismertnél.

166) A Humansoft a Synergonnal 2003. szeptember 1-jén kötött szerződésük 2004. június 7-ei módosítása tekintetében kifejtette, hogy erre azért volt szükség, mert kezdeményezték az alvállalkozói díj felülvizsgálatát. A módosítás azért történt visszamenőlegesen, mert a felek korábbi szóbeli megállapodását ily módon kívánták írásos formába önteni.

## V.

### Jogsabályi háttér

167) A Tpv. 11.§-ának (1) bekezdése szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. A (2) bekezdés a) pontja szerinti e tilalom vonatkozik különösen a vételi vagy az eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására, d) pontja szerint a piac felosztására, az értékesítésből történő kizárásra, az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozására.

168) A 13. § (1) bekezdése szerint nem esik tilalom alá a megállapodás, ha csekély jelentőségű. A (2) bekezdés szerint csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg, kivéve ha az a) a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására b) a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik.

169) A Tpv. 14. §-ának (1) bekezdése alapján az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és földrajzi piac figyelembe vételével kell meghatározni. A megállapodás tárgyát alkotó árun kívül figyelembe kell venni az azt a felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel ésszerűen helyettesíthető árukat (keresleti helyettesíthetőség), továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait. Földrajzi terület az, amelyen kívül a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.

## VI.

### A versenyjogi értékelés fő szempontjai

170) A vállalkozások közötti megállapodások (összehangolt magatartások) versenyjogi megítélésének kiindulópontja azon követelmény, hogy a vállalkozások piaci döntéseiket önállóan hozzák meg, mellőzve a versenytársaikkal akarategységben tanúsított piaci magatartást. A piaci szereplőknek saját maguknak, önállóan kell kialakítaniuk a piacon általuk alkalmazott politikát, követett magatartást, s ez az elvárás meggátol minden közvetlen vagy közvetett kapcsolatot az egymástól független piaci szereplők között.

171) Versenyjogi szempontból nem akkor jön létre egy, a Tpv. 11. §-ába ütköző megállapodás, ha azt a szerződő felek polgári jogi vagy társasági jogi alapon érvényesen aláírják, hanem akkor, amikor a megállapodásban rögzítettekre vonatkozóan a felek közötti akarategyezség megállapítható. A versenyjogi értelemben tiltott megállapodáshoz nem

szükséges feltétel az, hogy az polgári jogi vagy társasági jogi értelemben érvényes legyen, illetve az sem, hogy az bármilyen írásbeli formát öltön. Szükséges és egyben elegendő feltétel, ha az érintett felek akarategyezsége megállapítható, például annak alapján, hogy a felek megállapodásra utaló magatartást tanúsítanak.

172) A Tpv. 11. §-ának (1) bekezdése három olyan önálló magatartásformát sorol fel, amelyek a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását valósíthatják meg: a) ha a magatartás ezen hatást célozza meg, b) ha az ilyen hatás kifejtésére alkalmas, vagy c) ilyen hatást – a résztvevők szándékától esetlegesen függetlenül – ténylegesen kifejt.

173) A jelen eljárásban vizsgált magatartások egy része önálló ajánlattételre felkért fővállalkozók közötti alvállalkozói megállapodások formájában valósultak meg. A Versenytanács már több ízben kifejtette korábbi határozataiban azt az alapelvet, hogy a versenyeztetési eljárások tisztaságát komoly mértékben veszélyezteti, ha az önálló ajánlattételre felkért, illetve kiválasztott, rendszerint kisszámú vállalkozások egymás kölcsönös bevonására vonatkozóan, kölcsönösségi alapon kötnek alvállalkozói megállapodásokat, különösen ha az adott feladatra egyébként ezen a körön kívüli vállalkozások is alkalmasak lennének. Az ilyen viszontmegállapodások lényege az, hogy a fővállalkozók kölcsönösen biztosítják egymást arról, hogy akkor is részesedni fognak a megbízásból, ha nem ők lesznek a tender nyertesei. Ezáltal csökkenhet a veszteséggel járó veszteség, ezen át a piaci kockázat mértéke, ezen keresztül pedig a versenyár elérésére ösztönző versenynyomás.

## VII.

### Az érintett piac

174) Egy magatartás versenyhatásait az érintett piacon kell vizsgálni. A jelen eljárás tárgyát képező IT termékeket és szolgáltatásokat a szolgáltatók mindig a megrendelő egyedi igényeihez, belső rendszeréhez, adottságaihoz igazítják, ezért nem tekinthető érintett terméknek általában az IT termékek és szolgáltatások teljes köre. Csak a konkrét kiírás alapján határozható meg, hogy a megrendelők egyedi igényeinek, szükségleteinek kielégítésére mely rendszerek, technikai megoldások alkalmasak, illetve ezek közül a megrendelő milyen szempontok alapján kíván választani. Ezért a termékpiacot minden esetben az egyes vizsgált tenderek pályázati kiírásának műszaki-technikai tartalma alapján kell meghatározni.

- a) Az MFB 2003. évi és 2004. support projektnél a kiírás szerint a beszerzés tárgya emberi erőforrások, speciálisan képzett szakértői kapacitások biztosítása a Magyar Fejlesztési Bank Rt. számára az alpinfrastruktúra üzemeltetése, a hibaelhárítás, megelőző karbantartás, tanácsadás, illetőleg a kapcsolódó informatikai fejlesztések végrehajtása volt.
- b) A MFB Exchange projekt tárgya az „MFB Rt. elektronikus levelezési rendszerének cseréjére” volt.
- c) A HVB MS EA projekt esetében a szerződés tárgya Microsoft licenck szállítása és a hozzájuk kapcsolódó szolgáltatások nyújtása volt 3 éves időtartamra.
- d) A HVB WAN projekt esetében a szerződés tárgya a HVB Bank országos informatikai hálózati (WAN) rendszerének kulcsrakész megvalósítása, valamint a járulékos szolgáltatások nyújtására volt.
- e) A HVB „Új épület” projekt esetében a projekt tárgya a Szabadság téri új épület kábelezése volt.

f) Mindkét NA Rt. projektnél az ajánlati felhívás szerint a beszerzés tárgya szakértői kapacitás biztosítása az NA Rt. számára volt. A második projekt az elsőhöz képest szűkebb tartalmú volt, mert nem tartalmazta az IT infrastruktúra és alkalmazás fejlesztések végrehajtásában való közreműködés, valamint az üzemeltetési dokumentációs csomag összeállítása tételeket.

175) A helyettesítő termékek (illetve az ezeket szolgáltatni képes vállalkozások) figyelembevételét jelen eljárásban minden egyes fentebb leírt termékpiac esetében alapvetően befolyásolja az a körülmény, hogy a megrendelő pályázatot írt ki vagy versenytárgyalást bonyolított le az igényeinek kielégítésére szolgáló termék (szolgáltatás) beszerzésére, amelyeken ajánlatot csak az arra felkért vállalkozások tehetnek. A pályázatok kimenetele szempontjából közömbös, hogy a pályázati kiírásban leírt termék (szolgáltatás) szállítására – az ajánlattételre jogosult vállalkozásokon kívül – hány más vállalkozás lett volna még alkalmas, mert a kiíró maga zárta ki annak lehetőségét, hogy a terméket (szolgáltatást) az ajánlattételre nem jogosult vállalkozások helyettesíthessék.

176) A fentiekből következően nincs versenyjogi relevanciája annak, hogy az ajánlattételre fel nem kért vállalkozások földrajzilag milyen körben helyezkednek el, hiszen a termékpiac meghatározása alapján nem minősülhetnek versenytársnak, és ezen a minősítésen a földrajzi elhelyezkedés sem változtatható. A vizsgált projektek mindegyike Magyarország területén került kivitelezésre. A fentiek alapján a földrajzi piac Magyarország területében, szűkebb értelemben a konkrét teljesítés helyében határozható meg.

177) Az eljárás alá vont vállalkozások piaci részesedése meghatározásánál a fent kifejtettek közül következően csak azokat a vállalkozásokat kell versenytársaknak számítani, amelyeket a pályáztatás során a kiíró ténylegesen ajánlattételre hívott fel. Következésképpen – egy kivétellel – minden egyes esetben az együttes piaci részesedésük száz százalék lesz, ezért a Tptv. 13. § szerinti csekély jelentőség megállapíthatósága (már csak ezért is) kizárt.

178) E szempontból kivételnek minősül a HVB Bank jelen eljárásban vizsgált WAN projektje, ahol a Montana a pályázat kiírását megelőzően arra vállalt kötelezettséget egy potenciális versenytársa javára, hogy akkor sem indul fővállalkozóként, ha erre a kiíró fel fogja kérni. Ebben az esetben a megállapodásra az ajánlattételi felhívás, ill. felkérés előtt került sor, ezért a potenciális versenytársak köre elvileg széles körből kerülhet ki. A gyakorlatban azonban a WAN projektre a HVB nem írt ki nyílt pályázatot, hanem csak néhány vállalkozást kért fel ajánlattételre. E vállalkozások azok körül kerültek ki, amelyek valamilyen módon már kapcsolatba kerültek a bankkal, illetve a bank vezetőivel, beleértve a bank bécsi központját is. A beszerzés konkrét feltételeit K.J. határozta meg a központ jóváhagyása mellett. Ezzel a körülménnyel a potenciális versenytársak is tisztában voltak. A potenciális versenytársak köre ezért nem lehetett számottevően szélesebb a jelen eljárásban érintett fővállalkozói körnél, amelybe a KFKI, a Synergion, a HP és a Montana tartozik bele. A jelen eljárásban vizsgált másik két HVB-projekt során ajánlattételre felkértek is főként ebből a körből kerültek ki. A potenciális versenytársak lehetséges körét tovább szűkítette az a körülmény, hogy a HP és a Montana között együttműködési megállapodásra került sor, illetve hogy a megállapodást röviddel az ajánlattételi felkérés előtt kötötték meg. Ha a Montana nem számított volna a HP szemében potenciális versenytársnak, akkor a fent említett kötelezettség vállalásának szerződésbe foglalása értelmetlen lett volna. Versenyjogi szempontból potenciális versenytársnak az számít, akit egy vállalkozás (jelen esetben a HP) annak tekint, és ezért azt a vállalkozást a saját magatartásának meghatározásakor az adott projekt eredménye befolyásolására képesnek tartotta, függetlenül attól, hogy ez a várakozása később beigazolódik-e vagy sem. Az érintett piacot a megállapodás megkötésének körülményeiből kiindulva kell meghatározni, amelyek között jelen esetben fontos annak időpontja. A megállapodás megkötésének időpontjában a felek még nem tudhatták, hogy a Montana nem kerül be az ajánlattételre felkért vállalkozások közé, a körülmények alapján alappal volt



feltételezhető, hogy ebbe a körbe bekerülhet, ezért a megállapodás megkötésekor a Montana potenciális versenytársnak számított.

Természetesen a HP nem tudhatta pontosan a megállapodás megkötésekor, hogy HVB Bank rajta (és esetleg a Montanán) kívül még kiket fog felkérni ajánlattételre. Azt azonban bizonyosan tudhatta, hogy ezen vállalkozások száma nem lesz magas, hiszen az nem felelt volna meg a pályázati kiírás nélküli versenyeztetés körülményének. Ezért valószínűsíthető volt, hogy a HVB Bank legfeljebb négy-öt vállalkozást fog felkérni (egyébként így is történt). A csekély jelentőség szempontjából nem számít, hogy ezen vállalkozások köre utólag pontosan meghatározható-e, ha azok száma viszont igen. A várhatóan négy-öt vállalkozás által meghatározható potenciális versenytársi körben a HP és a Montana piaci részesedése (az összes potenciális pályázók számához viszonyított aránya) nyilvánvalóan magasabb, mint 10 %. Ennek alapján megállapítható, hogy jelen eljárásban, a HVB Bank „WAN” projektjéhez kapcsolódóan meghatározott érintett piacon Tpv. 13. § (2) bekezdése alapján az eljárás alá vont vállalkozások együttes piaci részesedése meghaladja a csekély jelentőséghez kapcsolt küszöbértéket. Ezért a csekély jelentőség a Tpv. 13. § (1) bekezdése szerint a HP és a Montana megállapodásával összefüggésben nem állapítható meg.

### VIII.

#### **Az MFB 2003. évi "support" projektjével kapcsolatos versenykorlátozásra alkalmas megállapodás**

179) A 2003. június 20-i, D.P. által a saját munkatársainak írt e-mail egyértelműen utal a Synergion azon szándékára, hogy a Montanát „lelépési díj” ellenében rávegyék egy „általunk<sup>7</sup> meghatározott” áron történő ajánlat beadására. A Synergion versenykorlátozó megállapodás megkötésére irányuló szándéka ennek alapján egyértelműen megállapítható, hiszen azt igyekeztek elérni, hogy a Montana fővállalkozóként „vesztő” árajánlatot adjon be. A „vesztő ajánlat” kifejezés itt nem hangzik el, de a fenti e-mailben használt „általunk meghatározott” kifejezésnek nem lehetett más tartalma.

180) A megállapodás szándéka a Montana részéről is megállapítható K.É. és V.P. 2003. június 30-i e-mail váltása alapján. Az e-mailek azonban nem tartalmazzak arra vonatkozóan semmilyen konkrétumot, hogy a Montanának mi volt a konkrét szándéka a megállapodással. A Synergion által szándékolt „vesztő ajánlat”-tal kapcsolatos szándéokra mint tárgyalási alapra az iratanyagban nincs bizonyíték, a meghallgatott képviselők és tanúk ezt egybehangzóan cáfolták.

181) A felek között kétségkívül tárgyalások folytak, amelynek tárgya – a felek egybehangzó nyilatkozata szerint – a Montana alvállalkozói bevonása volt a Synergion tendernyertessége esetére. Ennek eredményeképpen került aláírásra 2003. július 17-én az Együttműködési Megállapodás.

182) A Montana szerint az Együttműködési Megállapodás alvállalkozói viszony létesítéséről szól, és nincs ezt meghaladóan versenyjogilag értékelhető tartalma. A Synergion a 2006. október 5-i tárgyaláson elismerte, hogy a Megállapodás alkalmas lehet versenykorlátozó hatás kifejtésére. A Versenytanács ebben a tekintetben a Synergionnal értett egyet, álláspontja szerint az Együttműködési Megállapodás versenyjogi tartalmát tekintve lényegesen több, mint egyszerű alvállalkozói megbízás az alábbiak miatt:

- a) a Megállapodás a három ajánlattételre felkért fővállalkozó közül kettő között jött létre;

---

<sup>7</sup> értsd: a Synergion által (a Versenytanács megjegyzése)

- b) a Synergon szándéka bizonyíthatóan arra irányult, hogy a Montanát veszítő ajánlat adására vegye rá;
- c) a Montana saját fővállalkozói pozíciója (nyerési esélyei) alapján a helyzetét úgy ítélte meg, hogy a Synergonnal meg kell állapodnia;
- d) a Megállapodásban anélkül állapodtak meg az alvállalkozói díj összegében, hogy az alvállalkozó által teljesítendő konkrét feladatokban megállapodtak volna;
- e) az alvállalkozói díj nagysága a Synergon ajánlati árának több mint 10 %-a, ugyanakkor az ajánlatában a Montanát nem jelölte meg 10 %-ot meghaladó mértékű közreműködőnek;
- f) a Montana fővállalkozói ajánlati ára több mint 60 %-al haladta meg a Synergon nyertes ajánlatát;
- g) a Synergonos K.Á. az eredményhirdetés után négy hónappal utólag úgy értékelte az Együttműködési Megállapodást, hogy annak tárgya a Montana veszítő árajánlata volt, amelyért cserébe kapott 10 milliót;
- h) a Megállapodásban rögzített 10 milliós összeget, kárátalányként, a Synergon végül kifizette a Montanának.

183) A fenti körülmények alapján megállapítható, hogy az Együttműködési Megállapodás nem egyszerű alvállalkozói közreműködésről szól, legalábbis a versenyre gyakorolt hatását illetően.

A Megállapodás önmagában nem bizonyítja, hogy a felek között akarategyezés jött volna létre a Montana veszítő ajánlatára vonatkozóan. Ezt az értelmezést utólag is csak a Synergon akkori munkatársának e-mailje támasztja alá, a Montana részéről ezt a tartalmat alátámasztó irat vagy nyilatkozat nem áll rendelkezésre. A veszítő ajánlatra vonatkozó megállapodás tehát nem bizonyított.

Ugyanakkor a fenti körülmények arra utalnak, hogy a Montana egyoldalúan is juthatott arra a döntésre, hogy nem tesz meg mindent a pályázat megnyerése érdekében. Versenyjogi szempontból azt kellett a Versenytanácsnak mérlegelnie, hogy a Montana ezen döntéséhez milyen módon és mértékben járulhatott hozzá az Együttműködési Megállapodás megkötése, azaz alkalmas volt-e a gazdasági verseny korlátozására, torzítására (annak mértéke a bírsággal összefüggésben kerül értékelésre).

184) A Versenytanács a fenti kérdéssel összefüggésben az alábbi körülményeket vette számításba. Egyrészt, az együttműködési megállapodásban rögzített kompenzáció mértékét, másrészt a Montana ajánlati árát, harmadrészt a K.Á. által 2003. december 16-án írt e-mail tartalmát, negyedrészt V.P. azon nyilatkozatát, hogy a 10 millió forintot a Synergon ténylegesen kifizette a Montanának.

Egy 80 milliós megbízással összefüggésben életszerűtlen egy olyan, 10 millió forint értékű alvállalkozói szerződés, amelynek meghiúsulása esetére a szerződés teljes összegével megegyező mértékű kártérítésben állapodnak meg a felek, vagyis a Montana ugyanakkora összeget kapna abban az esetben is, ha bármilyen okból semmiféle munkát nem végez a Synergonnak. A Synergon számára egy ilyen megállapodás nyilván csak akkor ésszerű, ha ellentételezésül számíthat arra, hogy a Montana nem (vagy nem feltétlenül) fog ellene versenyző ajánlatot beadni, mintahogyan az ténylegesen történt. A Synergon részéről ugyanakkor kapacitáshiány nem magyarázhatta a Megállapodást, mert egyrészt abban nem kerültek részletezésre konkrét alvállalkozói feladatok, másrészt a Megállapodást megelőzően már alvállalkozói ajánlatot kért a Humansoft-tól olyan feladatra, amit viszont rajt kívül más aligha tudott volna megcsinálni, harmadrészt a Montana ténylegesen nem került bevonásra a feladatba.

A K.Á. által írt e-mail kifejezetten utal arra, hogy a Montana veszítő ajánlatot fog beadni, amiért ellentételezésül kap 10 millió forint alvállalkozói díjat. K.Á. ebben a levélben leírja

annak a levélnek a tartalmát is, amelyet a Synergon küldött a Montanának a 10 millió forint kifizetésével kapcsolatban köztük keletkezett vitával kapcsolatban. Ebből kiderül, hogy a Synergon azért nem akarja kifizetni a 10 millió forintot, mert várakozásával ellentétben, az MFB, a 2003-as support projekt kapcsán nem 3 évre, hanem csak 4 hónapra kötött szerződést vele. Erről az Együtműködési megállapodás nem tesz említést, a 10 millió forint kifizetésének határidejeként 2003. december 31-ét jelöli meg, történjen az alvállalkozói díj fejében vagy kártérítésül. V.P. nyilatkozata szerint sem volt időbeli hatály kikötve a megállapodásban, a Synergon szerződéses kötelezettsége arról szól, hogy a Montanát 2003. december 31-ig vonja be alvállalkozóként. Ez nem történt meg, a megállapodás időtartamával kapcsolatban pénzügyi vita keletkezett, de a 10 millió forint kifizetésre került.

185) Mindezek alapján a Versenytanács szerint az Együtműködési Megállapodás arról szövelt, hogy *ha* a Montana veszteső ajánlatot ad *és ha* a Synergon megnyeri a tendert, akkor a Montana 10 millió forint ellentételezésben részesül. A Montana a megállapodással csak nyerhetett, hiszen saját helyzetét eleve úgy ítélte meg, hogy nincs komoly nyeresési esélye. E körülménnyel a Synergon nem lehetett tisztában, hiszen az értelmetlenné tette volna az Együtműködési Megállapodásban foglalt kárátalány fizetési kötelezettségének vállalását. A Megállapodás következtében ugyanakkor a Synergon sem volt rákényszerítve, hogy a lehető legalacsonyabb áron tegyen ajánlatot, hiszen az ajánlata elkészítésénél alappal számíthatott arra, hogy a Montana veszteső ajánlatot fog tenni, és ezáltal a versenytársak száma, illetve az ajánlati árat befolyásoló versenynyomás is csökken.

186) A Megállapodás versenynyomást csökkentő hatását befolyásolhatta az a körülmény is, hogy a Humansoft közreműködésére a Synergon-nak feltétlenül szüksége volt, mert a piacon rajta kívül csak egy olyan cég volt, amelynek a pályázati feladat teljesítéséhez elengedhetetlenül szükséges DELL szerviz jogosítványa volt. Ez indokolta a Synergon részéről a Humansoft alvállalkozói bevonását, amelynek alapján alappal számíthatott arra, hogy a Humansoft nem fog komoly versenyző ajánlatot benyújtani ellene. Erre utal a D.P. által, 2003. június 20-án B.P.-nek írt, 0025 (54900) sz. e-mailben használt azon kifejezés, miszerint ...”a Humansoft (kezelve)...” van. Ezt támasztja alá T.Z. nyilatkozata is, miszerint a 2003-as tárgyalások során már szó esett arról, hogy az alvállalkozói szerződés meghosszabbításra kerül, mert ekkor már várható volt, hogy a Synergon 2004-ben is a Humansoft-ot akarja bevonni a munkára.

187) A fentiek alapján a Versenytanács megállapította, hogy az MFB 2003. évi support projektjével összefüggésben a Synergon és a Montana között 2003. július 17-én aláírt Együtműködési Megállapodás alkalmas volt a gazdasági verseny korlátozására. E magatartás sérti a Tpv. 11. § (1) bekezdésében, de különösen a (2) bekezdés e) pontjában foglalt tilalmakat.

188) D.P. fentebb említett e-mailje megemlíti azt is, hogy a projekt kapcsán „a Humansoft kezelve” volt. Ezzel kapcsolatban az eljárás során felmerült, hogy a kifejezés a Synergon és a Humansoft közötti versenykorlátozó megállapodásra utal, amelynek megfelelően a Synergon a Humansoft-tal (is) megállapodott volna abban, hogy ne lépjen fel komoly versenytársként a pályázaton. A Humansoft-al történő megállapodást támasztotta alá közvetve a Montanával veszteső ajánlatra kötött megállapodás vélelme is. Tekintettel arra, hogy ez utóbbi vélelem nem nyert bizonyítást, valamint a fent említett egyetlen kifejezésen túlmenően semmi egyéb bizonyíték nem utalt a Synergon és a Humansoft közötti versenykorlátozó megállapodásra vagy összehangolt magatartásra, a Versenytanács az eljárást ebben a vonatkozásban megszüntette.

## IX.

### Az MFB 2004. évi "support" és "Exchange" projekteivel kapcsolatos versenykorlátozó megállapodás

189) A Versenytanács együtt értékelt a support és az Exchange projektet, mert a felek közötti egyeztetési mechanizmusban a két projekt összekapcsolódott. A két projekt között eltelt kis időkülönbség (pár hónap) lehetővé tette, hogy a felek, jelen esetben a HP és a Synergon egyidejűleg egyeztessenek mindkét projektről, mert az MFB 2004. évi üzleti terve és az üzleti információk alapján már 2003 tavaszán tudható volt, hogy az MFB-nél ez a két projekt lebonyolításra kerül.

190) K.T. (HP) 2004. április 15-i e-mailje beszámol arról, hogy a „support” projekten három cég (köztük a HP és a Synergon) megfelelt a feltételeknek és ajánlattételre felhívást kap. Értesíti a többi munkatársát arról is, hogy a Synergon felajánlotta a HP-nek az „összeállást”, és ezért „át kellene tekinteni, hogy hogyan állapodhatnak meg a Synergonnal.” Erre azért van szükség – írja –, mert „ez alapján mi is ki tudjuk választani a lehetséges alvállalkozóinkat és/vagy elkezdni dolgozni a pályázaton.” A megfogalmazás világosan utal arra, hogy itt fővállalkozók közötti megállapodásról volt szó, nem pedig egymás kölcsönös alvállalkozói bevonásának lehetőségéről.

191) A beadási határidő – 2004. május 26. – előtt a felek között megbeszélések zajlottak, amelyeken a Synergon részéről K.Á., míg a HP részéről F.Gy. és S.T. vett részt. A megbeszélések tényét az eljárás alá vontak elismerték.

192) F.Gy. májusi feljegyzése, illetve az általa küldött e-mailek alapján arra lehet következtetni, hogy a megbeszélések során a felek között a Synergon alvállalkozói bevonására vonatkozó megállapodás is szerepelt, de erre vonatkozóan megállapodás nem jött létre, a Synergon ajánlatot sem küldött a HP-nek.

193) Ugyanakkor az ugyancsak tőle származó 2004. június 7-i e-mailben már az MFB projektet a „Synergon-val együttműködve” megjegyzéssel látta el, ami – két nappal a beadási határidő lejártá előtt – arra utal, hogy közöttük létrejön valamilyen megállapodás. A megbeszélések tárgyára utal Sz.I. (HP) 2004. június 8-i feljegyzése, amelyben azt írta – egy nappal a beadási határidő előtt –, hogy „MFB-support-cserébe exchange projekt, Synergon visszajelzése lassú”. Ez a bejegyzés egyértelműen utal arra, hogy a felek között a megbeszélések tárgya már nem a Synergon alvállalkozói bevonása, hanem az MFB két projektjének elosztása volt.

194) A projektek elosztására vonatkozó megállapodásra utal a Synergonos K.Á. munkatársainak küldött e-mailje, amelyben a support projekt eredményhirdetéséről számol be aznap, azaz 2004. június 9-én. Ebben közli, hogy a Synergon úgy lett nyertes, hogy a HP nem adott be ajánlatot, a KFKI pedig bankgarancia hiánya miatt ki lett zárva. Hozzáfűzte azt a megjegyzést, hogy „mindkét céggel egyébként korrekt viszontmegállapodást tudtunk kötni”. A Versenytanács szerint, mivel az alvállalkozói bevonásra vonatkozó tárgyalások mindkét fél nyilatkozata szerint nem vezettek eredményre, K.Á. megjegyzése a Synergonnal kapcsolatos viszontmegállapodás – tartalmát illetően – csak a két 2004. évi MFB projekt elosztását jelenthette.

195) A fentiekről K.Á. jelen eljárásban azt nyilatkozta, hogy az nem volt több mint „üzletkötői túlzás” saját szerepének túlértékelésére. A Versenytanács szerint azonban nem hihető ez az állítás, hiszen ha ilyen viszontmegállapodásokat valójában nem kötött volna, akkor az ezekre vonatkozó közlés miképpen lehetett volna alkalmas saját szerepének szépítésére, hiszen a felső vezetés számára előbb-utóbb kiderült volna, hogy az hazugság.

196) A HP, nyilatkozata szerint, ezért nem adott be fővállalkozói ajánlatot, mert az alvállalkozói tárgyalások a Synergonnal meghiúsultak. Ez azonban nem hihető védekezés, mert a HP a Synergonnal kívül az egyes alrendszer (pl.: Sun, Dell, IBM) más beszállítóit igénybe tudta volna venni. A Versenytanács nem fogadta el a HP azon védekezését sem, hogy más beszállító bevonására azért nem volt módja, mert a Synergonnal való tárgyalások meghiúsulása és az ajánlat benyújtásának határidője közötti mintegy egy hét ehhez már nem volt elég hosszú. Ez még abban az esetben sem lenne életszerű, ha K.T. fent említett e-mailjében foglaltaknak nem lehetne hitelt adni, azaz a Synergonnal eredeti tárgyalási ajánlata alvállalkozói közreműködést is jelenthetett volna. Egyrészt azért, mert a HP részéről ésszerűtlen lett volna egy fővállalkozói versenytársára olyan mértékben hagyatkozni, hogy az a pályázaton történő indulását is veszélyeztetné, másrészt egy HP méretű és nagyságú világcégről nehezen képzelhető el, hogy ne rendelkezett volna olyan kapcsolatokkal a szóba jöhető vállalkozások körében, amelyek viszonylag rövid idő alatt is bevonhatók egy-egy konkrét feladat teljesítésébe.

197) A két MFB projekt felosztására vonatkozó megállapodásra utalnak a support projekt eredményhirdetését követő jegyzetek, illetve e-mailek is, amelyek már egyértelműen az exchange projekttel összefüggésben keletkeztek.

198) A 2004. augusztus 30-i, Sz.I.-től (HP) származó jegyzetfüzeti bejegyzés az MFB Exchange projekt értékét 100 millióra teszi, amellyel egyenlő értékben hivatkozik a projektre S.T. (HP) 2004. szeptember 27-i keltezésű e-mailjében. S.T. a HP pénzügyi üzletág-vezetője vett részt az Exchange projekttel kapcsolatos első MFB-megbeszélésen és meglepetését fejezte ki azzal összefüggésben, hogy az üzlet értéke nem 120 millió lett, illetve, hogy a Synergonnal alvállalkozói bevonásához az MFB ragaszkodik.<sup>8</sup> Úgy emlékszik – írja –, hogy „az 560 milliós support tendert úgy engedték el, hogy ennek cserében 3 db 40-es projektet kapunk.” S.T. e-mailje a két projekt korábbi elosztására vonatkozó megállapodásra világosan és egyértelműen utal, a további Synergonnal folytatandó tárgyalások szükségességét az a nem várt fejlemény indokolta, hogy az MFB Synergonnal való „ragaszkodása” miatt az üzletből a Synergonnak át kell adni valamekkora részt.

199) A projektfelosztásra vonatkozó megállapodásra Synergonnal munkatárstól származó bizonyíték is utal. A K.Á. (Synergonnal) által a munkatársainak, 2004. szeptember 29-én azt írta, hogy a HP már csak azért is támogathatná a Synergonnal alvállalkozói részvételét az Exchange projektben, mert „ezt a projektet teljes mértékben mi<sup>9</sup> kapartuk ki, és csak azért a HP a fővállalkozó, mert megállapodtunk velük a support miatt.”

200) A fentebb felsorolt körülmények a Versenytanács szerint egyértelműen utalnak arra, hogy a Synergonnal és a HP az MKB 2004. évi support projektjének ajánlattételi szakaszában megállapodott arról, hogy a HP „átengedi” a support projektet a Synergonnak annak fejében, hogy a Synergonnal hozzásegíti a HP-t az MFB 2004. évi Exchange projektjének elnyeréséhez. Erre a megállapodásra visszavezethetően a HP nem adott be ajánlatot a support projektre, amelyre egyébként alkalmasnak minősítették és felkérést kapott, és amelyre egyébiránt képes lett volna. Ennek alapján a Versenytanács megállapította, hogy a megállapodás korlátozta a gazdasági versenyt a projektek által érintett mindkét piacon. E magatartás sérti a Tpv. 11. § (1) bekezdésében, de – piacfelosztó jellegénél fogva – különösen a (2) bekezdés d) pontjában, valamint az e) pontban foglalt tilalmakat.

201) A fenti jogsértés megállapíthatóságát nem befolyásolják az Exchange projekt megvalósulásának, a megállapodás megkötésekor előre nem látható fejleményei. Nem volt előre látható, hogy a HP fővállalkozói bevonását lehetővé tevő K.MS/2003. sz. keretszerződés keretösszege az év végére kimerül, mert azt a jogosultak addigra teljes mértékben felhasználták. Erről az értesítést az MFB csak 2004. november 19-én kapta meg.

<sup>8</sup> Ezt egyébiránt az MFB a jelen eljárás során tett nyilatkozatában cáfolta.

<sup>9</sup> értsd: a Synergonnal (a Versenytanács megjegyzése)

202) Az MFB Exchange projektjének kimenetelét lényeges mértékben befolyásolta a keretösszeg kimerülése, mert az MFB-nek és a HP-nak az előzetesen elgondolt szándékhoz képest módosítani kellett a magatartásán, alkalmazkodni kellett az új helyzethez. Az eredmény arra utal, hogy az MFB (és a HP) megtalálta a megoldást a Humansoft keretszerződéséhez való csatlakozással. Mivel a Humansoft az Exchange projekt megvalósítását „átengedte” a HP-nek, ez a megoldás nyilván a HP-nek is megfelelt. A projekt végkimenetelének alakulását a megállapodás a versenyre gyakorolt hatásának mértékével összefüggésben, a bírságszempontok között értékelte a Versenytanács.

203) A 2004. évi szeptemberi tárgyalások során az MFB a központosított eljárás előkészítése érdekében indítványozhatta a HP-nak a Synergon bevonását, de ennek nincs relevanciája a felek között, már a support-tender előkészítése idején kötött megállapodás megítélésére vonatkozóan.

204) Nem fogadható el a HP azon védekezése, miszerint a Synergon és a HP azért nem tudott versenykorlátozó megállapodást kötni 2004 júniusában egymással az MFB Exchange projekt kapcsán, mert 2004 júniusában a felek már tudták, hogy az MFB Exchange projekt központosított eljárás keretében kerül lebonyolításra, amelynek ténye kizárja a versenyt a felek között. Az MFB állítása szerint azonban a HP és az MFB első tárgyalására 2004. szeptember 28-án került sor. Az MFB nyilatkozata szerint a tárgyalások során nem indítványozta a HP-nak, hogy vonja be a Synergon-t alvállalkozónak. Az MFB előadta továbbá, amit a KSZF is megerősített, hogy a központosított közbeszerzési rendszerhez csatlakozásból automatikusan nem következik az, hogy minden központosított eljárás keretében lebonyolítható projektet központosított eljárás keretében kell lebonyolítani, hanem minden projekt esetén külön számon kell csatlakozni az adott keretszerződéshez. Az MFB-nél 2004. III. negyedévének végén került sor a levelezési rendszer cseréjére irányuló projekt elindítására, amelynek eredményeképpen 2004. december 2-án csatlakozott a központosított közbeszerzési rendszerhez. A Versenytanács szerint 2004 júniusában a HP és a Synergon nem tudhatta, hogy az Exchange projekt központosított közbeszerzési eljárás keretében kerül lebonyolításra, hiszen az MFB csak 2004 szeptemberében kezdte meg az előkészítő tárgyalásokat a HP-val.

205) A Versenytanács szerint ezért a két vállalkozás köthetett egymással versenykorlátozó megállapodást 2004 júniusában az MFB Exchange projektre vonatkozóan annak ellenére is, hogy utóbb a versenyhelyzet megszűnt. Az egyeztetések időpontjában nyilvánvalóan versenytársnak gondolhatták egymást a vállalkozások.

206) A Versenytanács nem fogadja el a felek azon irányú védekezését sem, miszerint azért sem jöhetett létre megállapodás a két vállalkozás között a support tender és az Exchange tender kapcsán egyidejűleg, mert a két projekt értéke nem állt arányban egymással. A megállapodás során a felek kiköthettek a HP számára egyéb, a GVH számára nem ismert ellentételezéseket is. Az is magyarázhatja a HP kisebb részesedését a munkákból, hogy a Synergon-nak mindkét fél elmondása alapján jobb pozíciói voltak a MFB-nél, ezért a HP-nak ekkora részesedés is elegendő lehetett.

207) K.Á., a 2004. június 9-i e-mailjének utolsó zárójeles megjegyzése a KFKI-re is vonatkozott, amely felvetette annak gyanúját, hogy a Synergon nem csak a HP-vel, hanem a KFKI-val is köthetett versenykorlátozó megállapodást a support projekttel összefüggésben. Ezt a gyanút egyéb bizonyítékok nem támasztották alá, a fenti e-mail ezen egyetlen kitételét a Versenytanács nem tekintette elégségesnek a jogsértés megállapításához. Ezért az eljárást ebben a tekintetben a Versenytanács megszüntette.

## X.

### A HVB bank vizsgált projektjei

#### A WAN projekt

208) A HP és a Montana között 2003. február 13-án aláírásra került Együttműködési Megállapodásban a Montana kötelezte magát, hogy a HVB WAN projektjére (a Megállapodás „AK” rövidítésként hivatkozik a projektre) semmiféle más formában nem fog ajánlatot tenni.

209) A felek szerint az Együttműködési Megállapodás alvállalkozói viszony létesítéséről szól, és nincs ezt meghaladóan versenyjogilag értékelhető tartalma. A Versenytanács szerint a Megállapodás versenyjogi tartalma ennél több az alábbi körülmények miatt:

a) a Megállapodást jóval (kb. egy hónappal) a projekt kiírása előtt kötötték.

Ez a körülmény önmagában is megkérdőjelezi azt, hogy itt egyszerű alvállalkozói közreműködésről van szó, hiszen a pályázat még ki sincs írva, a konkrét feladatok ezért pontosan nincsenek körülírva, az alvállalkozói közreműködés pedig konkrét feladatok ellátására vonatkozik.

b) A 2003. február 14-én B.K. ír az előző nap kötött megállapodásról, miszerint a „HP fővállalkozik, a vasból jutalékot ad, munkát szívesen átadja, neki igazán a projektvezetés kell, hétfőn fél háromkor folytatjuk a konkrét megállapodásokkal.”

Ebből az e-mailből az olvasható ki, hogy a Megállapodásra nem a Montana, hanem sokkal inkább a HP bevonása miatt volt szükség, hiszen a „munkát” a Montana fogja elvégezni, a HP a hardwert szállítja, amiből ráadásul jutalékot ad a Montanának, nyilván annak fejében, hogy a fővállalkozói pozíciót (a projektvezetést) átengedte neki.

c) ez utóbbi e-mailről nyilatkozta V.P., hogy az „egy elképzelést tartalmaz egy lehetséges munkamegosztásról.”

Ez az e-mail is azt támasztja alá, hogy az előző napon aláírt Megállapodást valójában a későbbiekben szándékoztak tartalommal kitölteni, ami ellentmond annak, hogy a Megállapodás konkrét alvállalkozói közreműködésről szólt volna.

d) 2003. febr. 6-án V.L. (Montana) a Synergonos ajánlatadással kapcsolatban írta V.P.-nak, hogy „K.J. minket akar”.

Ebből arra lehet következtetni, hogy a projekt megvalósításával kapcsolatban a HVB Bank nem csak egyszerűen számított a Montanára, hanem elsősorban rá számított.

e) V.P. szerint V.L. és K.J. (HVB Bank) régóta ismerik egymást, egyébként tőle szereztek tudomást a projektről jóval a kiírás előtt.

Ez csak részben magyarázza az a) ponttal kapcsolatos kifogást, ennek alapján azonban csak az állítható, hogy a Montana tudhatott a projektről még a kiírás előtt, de nem feltétlenül annak részleteiről.

f) B.Z. (HP) 2003. február 20-i e-mailje szerint a HP-nek most „a Montana oldalvizen” sikerülhet bekerülni a WAN projektbe, amelyet majd további megbízások követhetnek (LAN, Backup), amelyeket az fog elvinni, aki a WAN-t megnyeri.

Ez megerősíti a d) ponttal kapcsolatban tett megállapítást: a HVB Bank a projektet elsősorban a Montanának szánta, a HP csak a Montanával kötött Megállapodásnak köszönhetően került be a projektbe.

210) A Versenytanács szerint a fentiek alapján megállapítható, hogy az Együttműködési Megállapodás versenyjogi tartalma elsősorban a HP fővállalkozóként (nem pedig a Montana

alvállalkozóként) való bevonása volt. A gazdasági racionalitás és a kiíró elvárásának sokkal inkább a fordított felállás felelt volna meg: a Montanának mint fővállalkozónak kellett volna bevonnia a HP-t mint alvállalkozót a projektbe. Ezt a szerepcserét az Együttműködési Megállapodás tette lehetővé.

211) A Montana azáltal, hogy lemondott a fővállalkozói pozícióról, a HP-re hagyta a fővállalkozói ajánlattételre vonatkozó döntést, egyben arról is lemondott, hogy a projekt végső árára közvetlenül nyomást gyakoroljon, holott ez várhatóan jobban megfelelt volna a kiíró elvárásainak. A HP nem tartott a Montanától, erre utalnak a tényállásban említett angol nyelvű dokumentumok is.

212) A HP „projektvezetői” szerepkörben történő bevonása, illetve a fővállalkozói szerepről való lemondásért a Montana cserébe jutalékot kapott a HP által szállított hardverek után. Ez a körülmény azt valószínűsíti, hogy a HP ajánlati ára nem a lehető legalacsonyabb volt, hiszen ezt a jutalékot is be kellett építenie az árba. A Montana fővállalkozói körből történő „kiszállása” miatt csökkent a HP-re nehezedő versenynyomás.

213) A Versenytanács nem a Montana azon üzletpolitikai döntését kifogásolta, amely arra vonatkozott, hogy a HVB WAN-projektjén nem óhajtott fővállalkozóként elindulni, hanem azt, hogy erre vonatkozóan – ellenszolgáltatásért cserébe – megállapodást kötött egy potenciális versenytársával. A versenyjog nem korlátozza a gazdasági erőfölényben nem lévő vállalkozások azon jogát, hogy valamely gazdasági tevékenységtől tartózkodjanak, valamely gazdasági cselekményt *ne* valósítsanak meg. Tiltja azonban azt, hogy erre vonatkozóan versenytársak megállapodást kössenek.

214) A HP végül is nem kapta meg a megbízást, a WAN-projekt megvalósítására a KFKI-LNX kapott a HVB Banktól megbízást. A projekt végeredményére vonatkozó Synergonos e-mailek alapján arra lehet következtetni, hogy a projekt kimenetelét végül is egyéb tényezők döntötték el, így a HP és a Montana közötti Megállapodás ténylegesen nem tudta azt befolyásolni. Az ezekben említett egyéb tényezőkkel a Megállapodást kötő felek nem számoltak, ezek hiányában a Megállapodás ténylegesen is korlátozta volna a gazdasági versenyt. Erre tekintettel megállapítható, hogy a HP és a Montana között 2003. február 13-án, a HVB Bank WAN-projektjével kapcsolatban megkötött Együttműködési Megállapodás alkalmas volt a verseny korlátozására, mert csökkentette a HP potenciális versenytársainak számát. E magatartás a Tptv. 11. § (1) bekezdésében, de különösen a (2) bekezdés e) pontjaiban foglalt tilalmakba ütközően jogsértő.

#### Az MS EA és a Szabadság téri „Új épület” projektek

215) A mindkét féltől származó információk szerint a Montana és a Synergon 2003 márciusában tárgyalásokat folytatott arról, hogy a Synergon – akár a Montana közvetítése révén is – kedvezményes (csomag) áron teljesítené az MS EA szerződést, ha cserébe megkapná a „Networking” megbízást is. Ezt az ajánlatot a HVB Banknak is megtették. Jelen eljárás szempontjából azonban az ezzel kapcsolatos egyeztetéseknek a Montana és a Synergon között nincs versenyjogi relevanciája, mert mindkét cég már ezt megelőzően megtette ajánlatát a 2003. évi MS EA projektre.

216) A 2003. évi pályázat nyertese a Montana lett. Semmi nem utal arra, hogy a Montana a Synergont a teljesítésbe be akarta vonni, egészen addig, amíg számukra ki nem derült, hogy nem tudják teljesíteni a Microsoft felé vállalt „kvótát” a LAR-partnerség fenntartása érdekében. Az ellenkezőjére utaló bizonyíték híján a Versenytanács a Montanának azt az állítását sem vonhatta kétségbe, hogy a HVB Bankkal 2003. áprilisában, a 2003-ra megkötött szállítási szerződés időpontjában a LAR-partnerség elvesztésének lehetőségével nem számolt.



217) A Montana LAR-partneri státuszának elvesztése az MS EA 2003. évi projektének teljesítésére kihatóan olyan, a felek szándékaitól független külső körülménynek számít, amely a felek 2004. évi projekttel kapcsolatos magatartásának versenyjogi megítélését is lényeges mértékben befolyásolja. A Montana LAR-partnersége 2003. június 30-ával megszűnt. Az áprilisban megkötött szállítási szerződést a HVB és a Montana nem szüntette meg külön jogi aktussal, mert a Montana 2003. július 1-jét követően is képes volt nyújtani a konzultációs, tanácsadói szolgáltatásokat a HVB Bank felé. E szolgáltatások tartalmáról a Montana azt nyilatkozta, hogy az a gyártói hibák bejelentését, hibajavító szoftverek juttatását és installációját, illetve az ehhez kapcsolódó tanácsadást foglalta volna magában. Ilyen szolgáltatást azonban nem nyújtott, mert ilyen hibák nem jelentkeztek. Ha jelentkeztek volna, akkor azt ellenszolgáltatás nélkül nyújtotta volna. A 2003. fennmaradó időszakára ezért a HVB Bank nem kötött új Szállítási Szerződést egyik vállalkozással sem, illetve díjat sem fizetett tanácsadói, konzultációs szolgáltatások teljesítéséért sem a Synergonnak, sem a Montanának. A szerződés konzultációs, tanácsadói szolgáltatásokra vonatkozó rendelkezései addig maradtak hatályban, amíg 2004-től a Synergon teljesítette a HVB Bank felé.

218) A 2003. július 17-i dátumú Együttműködési Megállapodás az 1. pont alapján nyilvánvalóan egy később kiírásra kerülő pályázatra vonatkozott, hiszen a 2003. évre kiírt pályázat eddigre már lezajlott, a Montana megbízást is kapott a teljesítésre. Az Együttműködési Megállapodás tehát csak a Montana LAR-partnerségének megszűnését követő időszakra vonatkozhatott. A Felek a Megállapodás tervezetének kidolgozásakor azt vélelmezték, hogy a HVB 2003. fennmaradó időszakára és a 2004. és 2005. évekre új pályázatot fog kiírni, amelyen a Synergon indulni szándékozott. Ha ilyen pályázatot a HVB Bank kiírt volna (egyébként nem írt ki), akkor azon a Montana nyilvánvalóan el sem indulhatott volna, hiszen éppen akkor veszítette el az MS licenst forgalmazásához kapcsolódó LAR-státuszát. A Montana és a Synergon között ezért az Együttműködési Megállapodás által meghatározott időszakra és tevékenységre vonatkozóan nem állt fenn versenytársi viszony a fővállalkozói ajánlattétel tekintetében. Következésképpen a Megállapodás a projekt kiírása esetén sem befolyásolhatta volna annak kimenetelét.

219) A Megállapodás 10.b. pontja minden konkrétum nélkül fogalmazza meg a felek azon szándékát, hogy az ugyancsak később kiírásra kerülő „Új épület” projekt pályázata során is együttműködnek majd. A Megállapodás e pontja felveti annak lehetőségét, hogy az Együttműködési Megállapodásnak az egyszerű alvállalkozói megbízásban való megállapodáson túlmutató versenyjogilag aggályos tartalma lehet, amennyiben az összekapcsolható a HVB Bank Szabadság téri „Új épület” projektjének pályázatával.

220) Ez utóbbi lehetőségre utal K.Á. (Synergon) a munkatársának, B.P.-nek, 2003. július 18-i e-mailjének utolsó előtti mondatában, miszerint a „Montana ügyben”<sup>10</sup> dönteni kellene, amiben ő (mármint K.Á.) ezért is javasolná a megegyezést, mert a Synergonnak „nem jönne rosszul, ha a Montana adna egy vesztes ajánlatot” az új épület projekten. Ugyancsak K.Á. írja 2003. december 16-án Sz.L.-nak, hogy mi volt a Montanával történt megállapodás lényege. Eszerint, ugyan az MS EA projektet a HVB Bank a Montana közreműködése nélkül is a Synergonnak adta, de a megállapodás alapján a Montana részesedést kap a projektből („a fennmaradó 50% margót felezzük”), aminek fejében „az új épület projektben együttműködik, vagyis félreáll, és nem fog az árakkal alánk menni.”

221) K.Á. fenti megjegyzésén túlmenően további bizonyítékok nem támasztják alá az Együttműködési Megállapodással összekapcsolt, a Montana vesztes ajánlatára vonatkozó háttérmegállapodás létezését. A további bizonyítékok éppen az ellenkezőjére utalnak:

- a) I.P. a 2003. augusztus 1-jén – mások mellett – B.P.-nek is elküldött e-mailjében kétségeit fejezi ki tekintetben, hogy a Synergonnak szüksége van-e egyáltalán a Montana

---

<sup>10</sup> értsd: az Együttműködési Megállapodásban (a Versenytanács megjegyzése)

iránti kötelezettség-vállalásra. Közli, hogy ha a kérdéseire nem kap kielégítő választ, akkor azt nem írja alá.

- b) K.Á. a fent említett 2003. december 16-i e-mailjében is írja, hogy az általa ott leírt megállapodást „egyébként nem írtuk alá”.
- c) 2004. január 8-án ő maga kérdezi B.P.-től, hogy „mi lett a Montanával ... a végeredménye az egyezkedésnek?”. Ő tehát nem tudta, hogy a megállapodás létrejött-e abban az értelemben, amit a 2003. december 16-i e-mailjében említett.

222) A felek, olykor egymásnak és saját maga korábbi nyilatkozatának is ellentmondó nyilatkozatai alapján azonban csak arra lehet következtetni, hogy a Montana LAR-státuszának megszűnését követően a felek, illetve a HVB Bank között a helyzet megoldására irányuló egyeztetések folytak. Mivel az MS EA projektre vonatkozóan a Synergon és a Montana közötti versenyhelyzet megszűnt, a versenyjog sérelmét csak akkor lehetne valószínűsíteni – akár megállapodás, akár pedig összehangolt magatartás formájában –, ha lenne olyan bizonyíték (K.Á. fenti, kétes értékű, saját maga által is csökkentett értékű megjegyzésén túlmenően), amely a Montana alvállalkozói bevonásán túlmutatóan arra utalna, hogy az egyeztetések a Szabadság téri „Új épület” projektre is kiterjedtek volna.

223) A két projekt összekapcsolására utaló egyeztetésre egyik fél részéről sincs elegendő ráutaló bizonyíték. A követő események sem utalnak egy esetleges háttérmegállapodás létrejöttére. A Szabadság téri projekten a Montanával a HVB Bank nem is folytatott tárgyalásokat, a projektet az IBM nyerte. Mindezek alapján a Versenytanács az eljárást e két projekt vonatkozásában megszüntette.

## XI.

### Az NA Rt. vizsgált projektjei

#### Az első, 3143/2003. számú (eredménytelen) projekt

224) Az első NA Rt. projekt kapcsán a Montana és a Synergon többször tárgyalt egymással a pályázat beadása előtt a pályázat során történő együttműködés érdekében. Ennek keretében V.P. és Sz.L. között 2003. március 21-én megbeszélés volt kitűzve, ami V.P. állítása szerint meghiúsult. A V.P. és Sz.L. közötti találkozó végül 2003 júniusában jött létre, amelynek a tényét mind V.P., mind Sz.L. elismerte. A felsővezetői szintű találkozó mellett K.É. és B.P. is tárgyalt a projekt kapcsán 2003 júniusában, ezen találkozó tényét mindkét fél megerősítette. A két tárgyalás témája a Montana és Synergon közötti lehetséges együttműködés volt, ami – V.P. elmondása szerint – mind a konzorciális, ezen belül az al- és fővállalkozói együttműködés különböző lehetőségeire kiterjedt.

225) V.P. nyilatkozata szerint a két vállalkozás közötti együttműködést „magasabb helyről” indítványozták, és ezt B.P. is megerősítette. Nincs információ arra vonatkozóan, hogy kinek az indítványára kezdeményezett a Synergon és a Montana együttműködési tárgyalásokat. Ez a körülmény azonban a jogsértés megállapíthatóságát nem befolyásolja, mert versenyjogi szempontból közömbös, hogy a versenytárs vállalkozások közötti tárgyalásokat (és az esetleges megállapodást) maguk a versenytársak, vagy pedig egy harmadik személy kezdeményezte.

226) A 0025 (54900). számú, D.P. által 2003. június 20-án írt e-mail szerint a Synergon szándéka arra irányult, hogy az NA Rt.-nél folyamatban lévő pályázatban kontrollt tudjanak gyakorolni a Montana felett, oly módon, hogy bizonyos összegű „lelépési díj” fejében a Montana a Synergon által meghatározott árakon adja be a pályázatát mind az MFB Rt., mind az NA Rt. által kiírt projektek vonatkozásában. D.P. (Synergon) elismerte, hogy az ő ötlete volt az e-mail-ben szereplő együttműködés. A Montana tagadta, hogy a fenti e-mail tárgyában egyeztettek volna. Az ilyen tárgyú egyeztetés, illetve megállapodás tényét egyéb

bizonyítékok nem támasztották alá. Erre tekintettel a Montana vesztő ajánlatára vonatkozó háttér-megállapodás, illetve az ennek megkötésére vonatkozó egybeeső szándék sem volt megállapítható.

227) 2003. június 20. után újabb kommunikáció történt a felek között. A 0005 (46428) számú e-mail-ben 2003. június 24-én a Montana (K.É.) elküldte az Együtműködési megállapodás-tervezetet a Synergion (B.P.) részére, aki másnap, 2003. június 25-én, belső egyeztetés után visszaküldte azt K.É. részére. K.É. 2003. június 26-án ismét visszaküldte a megállapodás-tervezetet a Synergion részére. A megállapodás-tervezet kölcsönös egyeztetés, illetve módosítás után nem került aláírásra egyik fél részéről sem.

228) A GVH birtokában lévő valamennyi Együtműködési megállapodás-tervezet megegyezik abban, hogy a felek egymástól független ajánlatot adnak be, és amelyik fél megnyeri a pályázatot, az a másikat bevonja 10 % alatti alvállalkozónak és egyben egymást mint egymás alvállalkozóit az ajánlataikban megnevezik. A megállapodás mellékletében megnevezték azokat a munkálatokat, amelyekben alvállalkozó bevonása lehetséges. Annak ellenére, hogy a felek a megállapodást nem írták alá, azt egymás között hatályosnak, illetve érvényben lévőnek tekintették. Erre utal K.É. 6. számú e-mail-je, amely szerint „a fizikai aláírás valós időpontja azonban nem módosít azon, hogy részünkről a megállapodás érvényben van”.

229) A felek vélhetően egymástól függetlenül alakították ki fővállalkozói ajánlataikat, amelyben nem jelölték meg egymást 10 % feletti alvállalkozóként.

230) A Versenytanács szerint a fővállalkozók között, az ajánlattételi szakaszban megkötött kölcsönös alvállalkozói megállapodás akkor is alkalmas lehet a felekre nehezedő versenynyomás csökkentésére, ha a fővállalkozói ajánlataikat egymással nem egyeztetve alakították ki. A felek ezzel a megállapodással csökkenthetik a versenyeztetéssel járó kockázatot, mert alvállalkozóként mindenképpen részesedést szerezhetnek a munkából, egymást kompenzálva azért, hogy elvesztették a tendert. Ezt jelen esetben alátámasztja Sz.L. nyilatkozata is, miszerint a Synergion mindenképpen részesedni akart a munkából, akár alvállalkozói minőségben is.

231) A Versenytanács előrebocsátja, hogy az NA Rt. első projektjével kapcsolatban a Montana és a Synergion közötti megállapodás versenykorlátozásra való alkalmasságának megítélését nem érinti az a körülmény, hogy a kiíró 2003. augusztus 15-én eredménytelennek nyilvánította a pályázatot. A Megállapodás versenykorlátozásra való alkalmassága megállapítható, ha az abban foglalt egyes kikötések a versenyt korlátozhatták volna abban az esetben, ha az ajánlatok beadását követően a kiíró a pályázatot nem nyilvánítja eredménytelennek.

232) A Versenytanács a Megállapodásban foglaltak lehetséges versenykorlátozó hatását azzal összefüggésben értékelte, hogy az abban foglalt kikötések milyen mértékben és módon befolyásolhatták a felek fővállalkozói ajánlattételét. Arra a következtetésre jutott, hogy a Megállapodásban rögzítettek nem befolyásolhatták számottevő mértékben a felek fővállalkozói ajánlatait az alábbiakra tekintettel:

a) A Megállapodásban a felek egymás kölcsönös bevonására 10 %-ot meg nem haladó mértékben vállaltak kötelezettséget.

A 10 %-ot meg nem haladó mértékű alvállalkozói közreműködés lehetősége a Versenytanács megítélése szerint nem elegendő önmagában ahhoz, hogy a vesztés esetére megfelelő kompenzációt biztosítson, ezért – egyéb előnyök hiányában – nem csökkenti lényegesen a felek érdekeltségét abban, hogy a pályázat megnyerésére törekedjenek.

b) A Megállapodás nem tartalmaz a felek egymás független fővállalkozói ajánlatának korlátozására, illetve ezzel kapcsolatban a felek közti előzetes egyeztetésre vonatkozó semmilyen kikötést.

A felek a projekt kidolgozását önállóan végzik, egymást további alvállalkozók bevonásában sem korlátozzák.

233) A fentiekre tekintettel az eljárást a Versenytanács az NA Rt. első projektjével kapcsolatban a Synergon és a Montana közötti egyeztetés vonatkozásában megszüntette.

234) A Montana és a Synergon közötti egyeztetésekkel párhuzamosan a HP és a Montana, illetve a HP és a Synergon között is folytak alvállalkozói együttműködésre irányuló tárgyalások, de ezek a rendelkezésre álló adatok szerint nem vezettek eredményre. A HP és a Montana közötti tárgyalásokról írásos dokumentum nem került a GVH birtokába, de a tárgyalások tényét mind a két fél megerősítette. A Montana nyilatkozata szerint a felek között egy tájékoztató jellegű megbeszélés jött létre.

235) A Versenytanács ezen bizonyítékokat nem tartotta elégségesnek annak megállapításához, hogy a HP és a Montana, illetve a HP és a Synergon közötti egyeztetések során a felek megsértették a Tpv. 11. § (1) bekezdésének tilalmát. Ezért az eljárást ebben a vonatkozásban is megszüntette.

#### A második NA Rt. projekt

236) A projekt kapcsán nem került fel olyan bizonyíték, amely arra utalna, hogy a Synergon akár a Montanával, akár a HP-vel az ajánlattételi szakaszban tárgyalásokat folytatott volna.

237) A HP és a Montana között az együttműködési tárgyalásokat K.É. és F.L. folytatta, aminek eredményeképpen létrejött köztük egy kölcsönös Együttműködési Megállapodás. Az ajánlattételi határidő 2003. december 18. volt, a felek az Együttműködési Megállapodást 2003. december 16-i dátummal írták V.P. (Montana) és Sz.I. (HP). A HP és a Montana ajánlataikban megjelölték egymást 10% feletti alvállalkozóként.

238) Az Együttműködési Megállapodás szerint a felek egymástól független ajánlatot adnak be, és amelyik fél megnyeri a pályázatot, az a másikat bevonja 10 % alatti alvállalkozónak. Egymást mint egymás alvállalkozóit az ajánlataikban megnevezik. A megállapodás mellékletében megnevezték azokat a munkálatokat, amelyekben alvállalkozó bevonása lehetséges.

239) A Versenytanács – hasonlóan az NA Rt. első (eredménytelen) projektjével összefüggésben a Synergon és a Montana közötti Megállapodáshoz – a HP és a Montana közötti Megállapodás lehetséges versenykorlátozó hatását is azzal összefüggésben értékelte, hogy az abban foglalt kikötések milyen mértékben és módon befolyásolhatták a felek fővállalkozói ajánlattételeit. Bár a két Megállapodás szerkezete és tartalma számos hasonlóságot mutat egymással, a Versenytanács az alábbiak miatt arra a következtetésre jutott, hogy a HP és a Montana közötti Megállapodás számottevő mértékben befolyásolta a második NA Rt. projekt pályázatának kimenetelét:

a) A Megállapodásban a felek egymás kölcsönös bevonására 10 %-ot meghaladó mértékben vállaltak kötelezettséget.

A 10 %-ot meghaladó mértékű alvállalkozói közreműködés lehetősége a Versenytanács megítélése szerint már önmagában is elegendő ahhoz, hogy a vesztes esetére megfelelő kompenzációt biztosítson, ezért – egyéb előnyök hiányában is – lényegesen csökkenti a felek érdekeltségét abban, hogy a pályázat megnyerésére törekedjenek. Ebben a vonatkozásban nincs annak versenyjogi relevanciája, hogy a részvételi szakaszban szerepeltették-e egymást mint 10 % felett bevonni kívánt alvállalkozót vagy nem. Versenyjogi szempontból annak van jelentősége, hogy az egymás bevonására vonatkozó Megállapodás megkötésére az ajánlattételi szakaszban került sor.

b) Az 1. pont szerint a „felek megállapodnak abban, hogy a pályázat kidolgozását közösen végzik el...”.

A felek szerint ez a kikötés nem jelenti azt, hogy az alvállalkozó az alvállalkozói közreműködést meghaladóan részt venne a „pályázat kidolgozásában”. A Versenytanács szerint viszont az alvállalkozói közreműködés feltételeit az Együtműködési Megállapodás az 1. sz. melléklet szerinti munkamegosztás rögzítésével meghatározza, ezért azt nem lett volna szükséges ezen túlmenően külön befoglalni a Megállapodásba. Ha viszont az 1. sz. melléklet nem kellő részletességgel határozta volna meg az alvállalkozói közreműködések, akkor mikor kerülhetett volna sor a pályázatok ilyen értelmű közös kidolgozására, miután az Együtműködési Megállapodást két nappal a fővállalkozói ajánlatok beadását megelőzően írták alá. A pályázat „közös kidolgozása” ezért az alvállalkozói feladatokon túlmenő együtműködésre utal.

- c) Ugyancsak az 1. pontban található kikötés szerint a „felek megállapodnak abban, hogy bármelyikük fővállalkozói teljesítésébe kizárólag közös megállapodással vonhatnak be esetleges további alvállalkozót...”

Ez a kikötés megerősíti az előző pontban leírt azon vélelmet, hogy a Megállapodás – a felek alvállalkozói közreműködését túlmenően – korlátozza a fővállalkozó ajánlattételének egyéb részeit is, nevezetesen azokat, amelyeknek teljesítésébe – saját, független döntése alapján – más alvállalkozókat is bevonhatna.

- d) A Megállapodás 10. pontja az NA Rt. projekt jövőbeni kiterjesztésére, folytatására vonatkozóan is megfogalmazza a fővállalkozó azon kötelezettségét, hogy ezen szolgáltatások teljesítésébe a másik felet ugyancsak bevonja alvállalkozóként.

240) A Versenytanács szerint a fentiek versenyjogi tartalma az, hogy a kompenzációt nyújtson arra az esetre, ha a másik féllel szemben elvesztené a versenyt.

241) A felek egybehangzóan arra hivatkoznak, hogy egymást olyan feladatok ellátására óhajtották bevonni, amelyre annak műszaki tartalmára a másik fél volt leginkább alkalmas. Ennek az állításnak ellentmond önmagában az a tény is, hogy a kiíró a részvételi szakasz lezárásakor 12 vállalkozást minősített alkalmasnak, továbbá a Montana is úgy nyilatkozott a projekt feladataira számos más vállalkozást be tudott volna vonni (Vj-40/2005/204.). Ha el is fogadnánk azt, hogy a műszaki tartalomra való tekintettel mindkét vállalkozás számára a másik lett volna a legalkalmasabb, akkor a fővállalkozói ajánlatok beadását megelőzően elegendő lett volna egymásnak a meghatározott műszaki tartalomra vonatkozó alvállalkozói ajánlatokat nyújtani, az alvállalkozói közreműködések műszaki megalapozottsága tehát az Együtműködési Megállapodást nem indokolja. Az egymásnak nyújtott és egymástól az eltérő műszaki tartalom miatt nem függő alvállalkozói ajánlatok nyújtása esetén nem merült volna fel a versenykorlátozó jellegű kompenzáció veszélye. Ezt a veszélyt önmagában nem zárja ki az, hogy a felek a Megállapodásba belefoglalták azt, hogy nem folytatnak a versenytörvénybe, illetve a közbeszerzési törvénybe ütköző magatartást. E veszély elkerülésének kézenfekvő módja az lett volna, ha nem kötik meg a Megállapodást.

242) A vesztes kockázatának kompenzálásra irányuló Megállapodás a versenykorlátozó hatását akkor is ki tudja fejteni, ha a felek nem ismerik meg egymás fővállalkozói ajánlatát. Az ilyen jellegű megállapodásoknak éppen ez a lényege. A Megállapodásnak a fővállalkozó ajánlataik üzleti titokként való kezelésére vonatkozó kikötése az üzleti normák szerint szükségtelen is, hiszen fővállalkozói ajánlat tartalma szokás szerint üzleti titoknak számít.

243) A Synergon és a Montana közötti kompenzációs Megállapodás a felek között számottevően csökkentette a gazdasági versenyt, hiszen a kiíró ajánlattételre mindössze három vállalkozót kért fel. A Synergon is ajánlatot tett, ezért a versenyt a Megállapodás nem tudta kizárni. Hatását tekintve azonban a gazdasági verseny a számottevő mértékben csökkent, mert a Synergot az ajánlata beadása után kizárták a pályázatból, vagyis ténylegesen a pályázat végeredménye a HP és a Montana között dőlt el.

244) Mindezek alapján a Versenytanács megállapította, hogy a HP és a Montana az NA Rt. második projektjével kapcsolatban versenykorlátozó megállapodást kötött, amely a Tpv. 11. § (1) bekezdésében, de különösen a (2) bekezdés e) pontjában foglalt tilalmakban ütközően jogsértő.

245) Az Együttműködési megállapodásnak megfelelően a nyertes Montana bevonta a HP-t alvállalkozóként, tehát az Együttműködési Megállapodás a gyakorlatban megvalósult. Ezt a körülményt a Versenytanács a bírság szempontok között vette figyelembe.

## XII.

### A bírságkiszabás szempontjai

246) A Versenytanács érdemi határozatát a Tpv. 77. § (1) bekezdésének d) és j) pontjai, valamint a 78. § (1) és (2) bekezdése alapján hozta meg. Ennek megfelelően megállapította a rendelkező rész a)-d) pontjaiban felsorolt magatartások törvénybe ütközését, illetve e határozat indoklásában leírt vizsgált magatartásokkal kapcsolatban az eljárást a Tpv. 72. § (1) bekezdésének a) pontja szerint megszüntette.

247) A Tpv. 78. § (1) bekezdése szerint az eljáró versenytanács bírságot szabhat ki azzal szemben, aki e törvény rendelkezéseit megsérti. A bírság összege legfeljebb a vállalkozás előző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka lehet. A vállalkozások társadalmi szervezetével, a köztestülettel, az egyesüléssel és más hasonló szervezettel szemben kiszabott bírság összege legfeljebb a tag vállalkozások előző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka. A 78. § (2) bekezdése szerint a bírság összegét az eset összes körülményeire - így különösen a jogsérelem súlyára, a jogsértő állapot időtartamára, a jogsértéssel elért előnyre, a jogsértő felek piaci helyzetére, a magatartás felróhatóságára, az eljárást segítő együttműködő magatartására, a törvénybe ütköző magatartás ismételt tanúsítására - tekintettel kell meghatározni. A jogsérelem súlyát különösen a gazdasági verseny veszélyeztetettségének foka, a fogyasztói érdekek sérelmének köre, kiterjedtsége alapozhatja meg.

248) A jelen eljárásban jogsértőnek talált magatartásokkal összefüggésben a Versenytanács bírság kiszabását tartotta indokoltnak, amelynek összegét a Tpv. 78. § (2) bekezdésében leírtakra tekintettel határozta meg az alábbiak szerint.

249) A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló, módosított 1996. évi LVII. törvény (továbbiakban: Tpv.) 36. § (6) bekezdése szerint a Gazdasági Versenyhivatal (továbbiakban: GVH) elnöke a Versenytanács elnökével együttesen a GVH jogalkalmazási gyakorlatának alapjait ismertető közleményt adott ki „A bírság összegének megállapítása antitröszt ügyekben” 2/2003. számon (a továbbiakban Közlemény).

250) A Közlemény azokat a Tpv. 78. § (1) bekezdése által említett, vagy ott nem szereplő, de a hasonló ügyekben korábbi tapasztalatok szerint gyakran felmerülő szempontokat részletezi, amelyek alapján a Versenytanács meghatározza az antitröszt ügyekben (versenykorlátozó megállapodások és gazdasági erőfölénnyel való visszaélés) kiszabott versenyfelügyeleti bírság mértékét.

251) A Tpv. 78. §-a rendelkezik a GVH által kiszabható versenyfelügyeleti (érdemi) bírságról, a teljesség igénye nélkül nevesítve néhány, a bírság meghatározásakor figyelembe veendő szempontot. A közlemény bemutatja a bírság kiszabásának menetét, szempontjait, azok tartalmát és egymáshoz viszonyított súlyát, megadva ezáltal a bírság kiszámításának módszerét.

252) Az antitröszt ügyekben kiszabott érdemi bírság meghatározása többlépcsős eljárás: a GVH először egy, a jogsértő vállalkozás által, az érintett piacon elért forgalomból (releváns forgalom) kiinduló alapösszeget határoz meg, amelyet további szempontok

figyelembevételével több lépésben módosíthat. Az alapösszeg módosítására jelen eljárásban nem került sor.

253) Az alapösszeget a GVH a verseny veszélyeztetettsége, a jogsértés piaci hatása, a jogsértő vállalkozásnak a jogsértéshez való viszonyulása, valamint az eset összes körülményei által egyedileg meghatározott egyéb szempontok alapján határozza meg. A számítás során a verseny veszélyeztetettsége és a jogsértés piaci hatása (ezek együtt jelentik a jogsértés súlyosságát), valamint a vállalkozás viszonyulása a jogsértéshez egyenlő – harminc-harminc százalékos - súllyal esik latba, míg az egyéb körülmények ennél kisebb – egytizednyi - súlyt képviselnek.

254) A pontszámok összegszerűsítésekor a GVH a releváns forgalom 10%-ából indul ki, ami azt jelenti, hogy az alapösszeg az elképzelhető legsúlyosabb esetben éppen megegyezik a releváns forgalom 10%-ával. Az alapösszeg kiszámításakor használt releváns forgalom a jogsértő vállalkozás jogellenes magatartásával érintett piacon elért forgalmát jelenti, amely csak kivételes esetben érheti el a vállalkozás teljes forgalmát. A releváns forgalom általános esetben a vállalkozásnak az adott piacon a jogsértés évében elért nettó árbevétele, melyet hiteles adatok hiányában becsléssel is meg lehet határozni. Több éven át tartó jogsértés esetén a jogsértő vállalkozás releváns forgalma az utolsó teljes naptári év adatai alapján kerül kiszámításra. Egyes közbeszerzési vagy versenytárgyalásos pályázatokkal összefüggésben a versenytársak közötti összejátszás esetében a releváns forgalom az érintett projekt teljes értéke valamennyi érintett fővállalkozó számára, függetlenül attól, hogy végül nyertes lett-e vagy sem, illetve alvállalkozóként kapott-e részesedést az adott projektből, vagy fizetett-e részesedést nyertesként más alvállalkozóknak. A releváns forgalom valamennyi jogsértésben résztvevő vállalkozás számára ugyanakkora: a projekt teljes értéke. A projekt teljes értékét alapesetben a kiíró és a nyertes vállalkozás közötti szállítási szerződés értéke adja.

255) Egy-egy közbeszerzési vagy versenytárgyalásos pályázati eljárást vizsgáló versenyfelügyeleti eljárás során, az alkalmazott piacmeghatározásból eredően a Versenytanács az egyes pályázatokat, projekteket külön-külön vizsgálta és versenyjogilag értékelte, amelyből következően a bírságolás során is külön-külön határozta meg az egyes pályázatokkal összefüggésben elkövetett jogsértések miatt kiszabásra kerülő bírság alapösszegeit, kivéve, ha két vagy több pályázat törvénysértő módon összekapcsolásra került. Ebben az esetben az ilyen módon összekapcsolt pályázatokra vonatkozóan a Versenytanács csak egy bírságösszeget határoz meg. Jelen ügyben a külön-külön került meghatározásra az MFB 2003. évi support közbeszerzési pályázata, a HVB Bank 2003. évi „Wan” projektje, valamint a NA Rt. 2003. októberében 7576/2003. sz. közzétett közbeszerzési eljárása. Ugyanakkor együttesen kerültek értékelésre a MFB 2004. évi „support” és az „Exchange” projektjei.

256) A releváns forgalom meghatározásának alapelve az, hogy a versenyjogilag külön-külön értékelt versenyeztetési eljárásokkal kapcsolatban valamennyi jogsértő vállalkozás érintett piaci forgalma a projekt szerződési értéke lesz, függetlenül attól, hogy egy vállalkozás ténylegesen mekkora árbevételhez jutott a projekt teljesítése során. Ezt az a körülmény indokolja, hogy a jogsértést elkövető vállalkozások fővállalkozóként indultak, és a megállapodások fővállalkozók (vagy potenciális fővállalkozók) között történt. A fővállalkozók jogszerűen a projekt teljes értékéért versenyeznek, ezért potenciálisan mindegyikük számára ekkora (vagy esetleg ennél nagyobb) volt az elérhető forgalom. Az érintett piaci forgalom kiszámításakor alapesetben nem kell figyelembe venni az alvállalkozóknak szánt vagy ténylegesen kifizetett összeget, mintahogyan a Tptv. 78. § (1) bekezdésében a bírság maximális mértékét az előző évi nettó árbevétel 10 százalékában történő meghatározása során sem kell levonni a nettó árbevételből a más vállalkozásoknak költségként kifizetésre kerülő inputok értékét.

257) Az alapösszeg kiszámításának első tényezője a jogsérelem súlya. Ez további két, egyenlő jelentőségű elemre bomlik: a verseny veszélyeztetettségére és a jogsértés piaci hatására. A

GVH szigorúbban szankcionálja a versenyt leginkább veszélyeztető kőkemény kartelleket, mint az ezeknél kisebb veszélyt jelentő egyéb versenykorlátozó megállapodásokat. A verseny veszélyeztetettségének megítélésakor az is szerepet játszik, hogy az adott magatartás illetve megállapodás a verseny milyen fokú csökkenésével, vagy esetleg teljes megszűnésével fenyeget-e.

258) A jogsértés piaci hatása alapvetően a szóban forgó vállalkozás releváns piaci részesedésétől függ. A GVH súlyosabban szankcionálja a nagyobb piaci részesedésű vállalkozásokat. Kisebb súllyal ugyan, de a GVH ugyancsak figyelembe vesz egyéb tényezőket is, így a vállalkozás piaci erejét meghatározó egyéb tényezőket (például a piac támadhatóságát vagy hogy új belépő-e a vállalkozás), és a releváns piac, a termék és a fogyasztók egyéb jellemzőit (a fogyasztók számára alapvető fontosságú termékről van-e szó, érintett-e valamilyen különösen sebezhető fogyasztói csoport, van-e más piacok irányába tovagyűrűző hatás). Ilyen egyéb, kisebb súlyú tényezők jelen esetben nem merültek fel. A piaci hatás értékelése során nem csak a ténylegesen bekövetkezett piaci hatást, hanem a jogsértés lehetséges hatását (pl. egy meg nem valósított kőkemény kartell) is értékeli a GVH, értelemszerűen kisebb súllyal.

259) Az alapösszeg kiszámításának további tényezője a vállalkozás viszonyulása a jogsértéshez. Ennek megítélése során a GVH az esetleges tevőleges jóvátételt, a vállalkozás magatartásának felróhatóságát, egyéb, a jogsértéshez való viszonyulást befolyásoló tényezőket, valamint versenyt korlátozó megállapodás esetén a jogsértésben betöltött szerepet veszi figyelembe. Ezek alapján sor kerülhet az előbbi két szempont alapján adódó pontszám csökkentésére is. A felróhatóság kapcsán azt szükséges hangsúlyozni, hogy a versenyjogi felelősség, a jogsértés megállapítása ugyan objektív alapokon nyugszik, de a Tpv. 78. §-a alapján a bírság összegének meghatározásakor figyelembe veendő szempont a magatartás felróhatósága. Ez alatt az értendő, hogy a jogsértő vállalkozáshoz hasonló vállalkozásoktól általában elvárható-e, hogy adott magatartás versenyellenes mivoltával tisztában legyenek.

260) A GVH az olyan magatartást tekinti tevőleges jóvátételnek, amikor a jogsértő vállalkozás elismeri jogsértését és a jogsértés negatív hatásait reparálja, vagy ezt vállalja. Ilyen magatartásra példa lehet fogyasztóinak (vagy adott esetben versenytársainak) okozott hátrány orvoslása vagy a jogsértés esetleges megismétlődésének kiküszöbölésére tett hatékony intézkedés. Tevőleges jóvátételre sor kerülhet a jogsértő magatartás felfedezése előtt, illetve a versenyfelügyeleti eljárás megindulása után is. Természetesen az előbbi esetben is sor kerülhet a jogsértés megállapítására, azonban megítélése – a tevőleges jóvátétel önkéntes jellegéből adódóan – a bírságösszeg meghatározása szempontjából kedvezőbb, mint az utóbbi esetben.

261) Az egyéb tényezők között súlyosítóként vette figyelembe a Versenytanács azt a körülményt, ha a jogsértésre közbeszerzési eljárással, azaz közpénzek kifizetésével összefüggésben került sor.

262) A fentiek alapján az egyes jogsértésekkel összefüggésben a Versenytanács az alábbiak szerint állapította meg a bírság alapösszegét:

- a) *A Synergon és a Montana között, az MFB 2003. évi "support" pályázatával kapcsolatban kötött megállapodáshoz kapcsolódó releváns forgalmat a Versenytanács a Synergon nyertes ajánlati ára alapján 80 millió forintban állapította meg, amely egyben a kiíró és a Synergon közötti szerződés alapját is képezte.*

A Megállapodás nem foglalt magában kölcsönös alvállalkozói bevonásra vonatkozó kitétel, csak a Synergon nyerése esetére köti ki a Montana kötelező bevonását, az egyes kikötések miatt a Megállapodás alkalmas volt a verseny korlátozására, de nem volt bizonyított a Montana veszteső ajánlatára vonatkozó megállapodás, ezért az nem minősült "kőkemény" kartellnek, a horizontális kartelleken belül viszonylag enyhébb megítélés alá esik (verseny veszélyeztetettsége 10 pont mindkét vállalkozásnak).



A Megállapodás miatt a Montana ténylegesen veszítő ajánlatot adott, a Humansoft nem volt érdekelt abban, hogy nyeresre törjön, az érintetteknek magas együttes piaci részesedése, ennek következtében a Megállapodás piaci hatása jelentős volt (piaci hatás 15 pont mindkét vállalkozásnak).

A Synergion a jogsértést nem ismerte el, egyéb tevőleges jóvátétel nem történt (attitűd: 5 pont). A Montana a jogsértést részlegesen beismerte, amely a fentiek szerint tevőleges jóvátételként értékelhető (2 pont).

A jogsértésre közbeszerzési eljárással összefüggésben került sor (egyéb 5 pont mindkét vállalkozásnak)

A Synergion összpontszáma (35) és ennek alapján az MFB 2003. évi „support” projektével összefüggésben elkövetett jogsértésért kiszabott bírság:  $80.000.000 \times 0,035 = 2.800.000,-$ .

A Montana összpontszáma (32) és ennek alapján az MFB 2003. évi „support” projektével összefüggésben elkövetett jogsértésért kiszabott bírság:  $80.000.000 \times 0,032 = 2.560.000,-$ .

- b) *A Synergion és a HP között, az MFB 2004. évi "support" és az "Exchange" pályázatával kapcsolatban kötött megállapodáshoz kapcsolódó releváns forgalmat a „support” esetében a Versenytanács a kiíró és a Synergion közötti szerződés alapján határozta meg három éves időtartamra vonatkozóan. A határozatlan időre kötött megállapodás az egy havi szerződéses díjat 17.376.500,- forintban határozta meg. Ennek alapján a három éves releváns forgalom ennek 36-szorosa, 625.554.000,- forint. Az Exchange projekt releváns forgalmának meghatározására három különböző összeg is alkalmas lett volna: a S.T. által említett 2x50, illetve 3x40 milliós összegek, amelyekre a HP számított volna abban az esetben, ha nem merül ki az ő bevonását lehetővé tevő keretszerződés. Végül is a Versenytanács azt az összeget vette figyelembe, amelyért a Humansoft kapta meg a szerződést az MFB-től (80 millió forint), mert ez fejezi ki a fővállalkozói részvétel súlyát a projektben, továbbá a három lehetséges szám közül ez a legkedvezőbb a HP számára. A jogsértéssel kapcsolatos releváns forgalom a két érték összegeként adódik: 705.554.000,- forint.*

A megállapított jogsértés szerint a Synergion és a HP a két pályázat felosztására vonatkozó megállapodás piacfelosztó jellegű volt, amely „kőkemény” kartellnek számít, ezért különösen súlyos mértékben veszélyezteti a versenyt (25 pont mindkét vállalkozásnak).

A megállapodás miatt a HP a support pályázatra nem is adott be pályázatot a supportra, az Exchange projektet, igaz a Humansoft közreműködésével, de végül is megszerezte. A megállapodás tehát lényeges mértékben befolyásolta mindkét projekt kimenetelét. A jogsértésben érintettek érintettpiaci részesedése magas. Mindezek miatt a megállapodás piaci hatása jelentős volt (piaci hatás 15 pont mindkét vállalkozásnak).

A jogsértést egyik eljárás alá vont sem ismerte el, egyéb tevőleges jóvátétel nem történt (attitűd: 5 pont mindkét vállalkozásnak).

A jogsértésre közbeszerzési eljárással összefüggésben került sor (egyéb 5 pont mindkét vállalkozásnak).

A Synergion összpontszáma (50) és ennek alapján az *MFB 2004. évi "support" és az "Exchange" pályázatával* összefüggésben elkövetett jogsértésért kiszabott bírság:  $705.554.000 \times 0,05 = 35.277.700,-$

A HP összpontszáma (50) és ennek alapján az *MFB 2004. évi "support" és az "Exchange" pályázatával* összefüggésben elkövetett jogsértésért kiszabott bírság:  $705.554.000 \times 0,05 = 35.277.700,-$

- c) *A HVB Bank 2003. évi ún. "WAN" projektjével kapcsolatos releváns forgalmat a Versenytanács a Bank és a KFKI-LNX közötti szállítási szerződés alapján határozta meg (400 eUSD), amelynek 200 Ft/USD árfolyamon számolt értéke 80.000.000,- forint.*

A HP és a Montana közötti megállapodás a versenyt csak csekély mértékben veszélyeztethette, mert azt a pályázat kiírása előtt kötötték és tartalma szerint abban valósult meg, hogy – a kiíró szándékával ellentétesen – felcserélték a fővállalkozói pozíciókat (a verseny veszélyeztetettsége 5 pont mindkét vállalkozásnak).

A megállapodás a potenciális szereplők alacsony száma miatt a fővállalkozói ajánlatok befolyásolására alkalmas volt, de végül is a pályázat végeredményének befolyásolására csak kis mértékben volt alkalmas (piaci hatás 5 pont) mindkét vállalkozásnak).

A jogsértést egyik eljárás alá vont sem ismerte el, egyéb tevőleges jóvátétel nem történt (attitűd: 5 pont mindkét vállalkozásnak).

A HP összpontszáma (15) és ennek alapján a *HVB Bank 2003. évi ún. "WAN" projektjével* összefüggésben elkövetett jogsértésért kiszabott bírság:  $80.000.000 \times 0,015 = 1.200.000,-$  forint.

A Montana összpontszáma (15) és ennek alapján a *HVB Bank 2003. évi ún. "WAN" projektjével* összefüggésben elkövetett jogsértésért kiszabott bírság:  $80.000.000 \times 0,015 = 1.200.000,-$  forint.

d) *A Montana és a HP között, az NA Rt. 2003. évi októberi pályázatával kapcsolatban kötött megállapodáshoz kapcsolódó* releváns forgalmat a kiíró és a Montana közötti szerződés alapján határozta meg három éves időtartamra vonatkozóan. A szerződés az egy havi szerződéses díjat 9.409.904,- forintban határozta meg. Ennek alapján a három éves releváns forgalom ennek 36-szorosa, 338.756.544,- forint.

A megállapított jogsértés szerint a HP és a Montana olyan, egymás kölcsönös alvállalkozói bevonására irányuló megállapodást kötött, amely a fővállalkozói ajánlattételt számottevően befolyásoló módon kompenzálta a veszteszt a pályázat esetleges elvesztéséért. A megállapodás nem zárta ki teljesen a versenyt, csak érezhető mértékben korlátozta, torzította azt (17 pont mindkét vállalkozásnak).

A megállapodás ténylegesen is befolyásolta a pályázat végeredményét, azaz megvalósult. Az ajánlattételre jogosultak körének a két megállapodást megkötő vállalatra történő leszűkülése miatt a megállapodás jelentős mértékben hatást tudott gyakorolni a piaci versenyre (20 pont mindkét vállalkozásnak).

A jogsértést egyik eljárás alá vont sem ismerte el, egyéb tevőleges jóvátétel nem történt (attitűd: 5 pont mindkét vállalkozásnak).

A jogsértésre közbeszerzési eljárással összefüggésben került sor (egyéb 5 pont mindkét vállalkozásnak)

A HP összpontszáma (46) és ennek alapján *az NA Rt. 2003. évi októberi pályázatával* összefüggésben elkövetett jogsértésért kiszabott bírság:  $338.756.544 \times 0,047 = 15.921.557,-$  forint.

A Montana összpontszáma (46) és ennek alapján *az NA Rt. 2003. évi októberi pályázatával* összefüggésben elkövetett jogsértésért kiszabott bírság:  $338.756.544 \times 0,047 = 15.921.557,-$  forint.

263) A fentiek szerint megállapított, a rendelkező részben rögzített jogsértések miatt a Versenytanács a Synergonnal szemben összesen kerekítve 38.000.000,- forint, a HP-vel szemben összesen kerekítve 52.000.000,- forint, a Montanával szemben összesen kerekítve 20.000.000,- forint bírságalapösszeget állapított meg.

264) A bírság alapösszegének módosítására, annak ismétlődő jellege vagy egy évet meghaladó időtartama miatt nem volt szükség. Az eljárásban engedékenységi politika alkalmazására nem került sor.

265) A 2005. évi nettó árbevételi adatok alapján a Versenytanács megállapította, hogy a kiszabott bírságok nem érték el a Tpvt. 78. § (1) bekezdésében meghatározott maximális bírságküszöböt.

266) E határozat elleni jogorvoslat lehetőségét a Tpvt. 83. § (1) bekezdése biztosítja.

Budapest, 2006. október 5.