



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL

VERSENYTANÁCS

Ügyszám: Vj-162/2004/125.

Iktatási szám: AM/404/2006/36.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa a

- **SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft.** (Budapest),
- **International Business Machines Corporation Magyarországi Kft.** (a továbbiakban: IBM) (Budapest),
- **Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Rt.** (Budapest),
- **ORACLE Hungary Kft.** (Budapest), és
- **International System House Kereskedelmi és Szoftverfejlesztő Kft.** (a továbbiakban: ISH) (Budapest)

eljárás alá vontakkal szemben versenykorlátozó megállapodás és összehangolt magatartás miatt indult versenyfelügyeleti eljárásban meghozta a következő

határozatot.

- 1) A Versenytanács megállapítja, hogy az ISH Kft., az SAP Magyarország Kft. és az IBM Magyarország Kft. az ELTE Gazdasági és Műszaki Főigazgatósága (továbbiakban: ELTE), a Semmelweis Egyetem (SOTE), a Szegedi Tudományegyetem Szent-Györgyi Albert Orvos- és Gyógyszerésztudományi Centrum (SZTE), Pécsi Tudományegyetem Gazdasági és Műszaki Főigazgatósága (PTE) és a Debreceni Egyetem Orvos- és Egészségtudományi Centrum (DEOEC) által 2004-ben gazdálkodás irányítási rendszerek, illetve kórházi informatikai rendszer tárgyában kiírt projektek együttes elnyerése érdekében versenykorlátozásra alkalmas módon megállapodtak egymással, illetve összehangolták magatartásukat azáltal, hogy
 - nyeresési esélyt növelő párhuzamos indulásban állapodtak meg,
 - az ELTE és a DEOEC esetében közösen befolyásolták a pályázatok megfogalmazását és
 - a SOTE esetében a Synergon Rt-vel versenykorlátozó célzattal tárgyalásokat folytattak.
- 2) A versenytanács
 - az ISH Kft-vel szemben 130 millió Ft
 - az SAP Magyarország Kft-vel szemben 690 millió Ft

- az IBM Magyarország Kft.-vel szemben 690 millió Ft bírságot szab ki, melyet a határozat kézhezvételétől számított 30 napon belül kötelesek befizetni a GVH 10032000-01037557. számú bírságbevételi számlájára.

- 3) A versenytanács a Synergon Rt.-vel és az Oracle Hungary Kft.-vel szemben az eljárást megszünteti.
- 4) A határozattal szemben annak kézhezvételétől számított 30 napon belül a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Versenytanácsnál előterjesztett keresettel lehet élni.

Indokolás

I.

Az eljárás tárgya

1. A magyarországi tudományegyetemek (ELTE, SOTE, DEOEC, SZTE, PTE) 2004. február 3. és 2004. április 28. között öt közbeszerzési eljárást írtak ki integrált gazdálkodási információs rendszerek, illetve kórházi informatikai rendszerek megvalósítására.
2. A GVH rendelkezésére álló adatok alapján alaposan feltehető volt, hogy a kérdéses közbeszerzési eljárásokon induló vállalkozások közül az IBM, az SAP, valamint az ISH. a 2003. november 6-i megbeszélésen és az azt követően feltehetően lezajlott további egyeztetéseken előzetesen megállapodtak a tenderek felosztásáról, a konzorciumi indulásról, a fő- és az alvállalkozói szerepekről, valamint „látszólagos” versenyzői ajánlatok beadásáról.
3. A GVH ezért 2004. október 24-én versenyfelügyeleti eljárást indított a három vállalkozás ellen, egyidejűleg a Tptv. 65/A. § szerinti, „rajtaütésszerű” helyszíni vizsgálatot tartva valamennyi eljárás alá vont székhelyén.
4. A helyszíni vizsgálatok során feltárt iratokra tekintettel a vizsgálat 2004. november 10-én - szintén „rajtaütésszerű” helyszíni vizsgálatok egyidejű lefolytatásával - az Oracle-t és a Synergon-t is eljárás alá vonta, mivel felmerült annak valószínűsége, hogy az eredetileg eljárás alá vont három vállalkozás az utóbbi két vállalkozással is tárgyalásokat folytatott a kérdéses közbeszerzések kapcsán való együttműködésről.

II.

A tényállás

II.1. Az eljárás alá vontak

IBM

5. A világ legnagyobb informatikai vállalkozása a magyar piacon 1994 óta van jelen. Hardver-termékeket, illetve informatikai szolgáltatásokat értékesít; szolgáltatási tevékenységébe az informatikai rendszerek megtervezése, bevezetése, felügyelete és támogatása is beletartozik. Tevékenységét részben közvetlenül, részben partnerein keresztül végzi. Hardver-értékesítési partnerei közé tartozik egyebek mellett a Synergon is.
6. Magyarországon az IBM rendelkezik a legnagyobb SAP tanácsadói háttérrel, s a legtöbb SAP bevezetési tapasztalattal. A legnagyobb múltra is ő tekinthet vissza, ami annak köszönhető, hogy a PwC üzletágának felvásárlásával hozzá került a volt Dynasoft. A legtöbb költségvetési intézményi referenciával is az IBM rendelkezik.
7. Az IBM is kialakította SAP alapú költségvetési intézményi ERP¹ modelljét, fővállalkozóként az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóságon vezetett be SAP integrált pénzügyi rendszert. A Magyar Szabadalmi Hivatalnál alvállalkozó volt (SAP tanácsadás, koncepcionális tervezés, oktatás). Az egyetemi jelentkezésekre beadott dossziében a referenciái kapcsán megjegyzi az IBM: „Az SAP R/3 integrált vállalatirányítási rendszer bevezetésével kialakításra került a közigazgatásánál használt pénzforgalmi szemléletű könyvvitel.”. Külföldi referenciaként Görögországot említi, ahol SAP kórházi bevezetéseket végzett.
8. A vállalkozás 2004. évi nettó árbevétele: 16.229.000.000 Ft.

¹ ERP: Enterprise Resource Planning, vállalatirányítási rendszer

SAP

9. Az SAP 1972-ben alakult, mára a világ vezető gazdasági rendszer gyártója. A vállalkozás tevékenységi körébe a vállalatirányítási szoftverek (rendszerek) fejlesztése, értékesítése, valamint az ezzel összefüggő tanácsadás és oktatás tartozik. A versenyszféra mellett az államigazgatásban, a közszolgáltatásban, az egészségügyben és a felsőoktatás terén is jelen van termékeivel.
10. Az SAP Magyarország fő profilja a német anyacég SAP ERP rendszerszoftverének hazai forgalmazása és követése. Piaci súlya Európában meghatározó, Magyarországon a nagyvállalati kör meghódítása után az állami szféra felé fordult, a kórházi szegmensben is nem elhanyagolható szereplő. Részesedése a magyar ERP piacon kimagasló, a sorban utána következő versenytársakéhoz (Oracle és Indus) képest magasan piacvezető.
11. Az egyetemi jelentkezések kapcsán az SAP R/3 referenciaként említ több osztály és német kórházat, a BEÁE-t (2001). A költségvetési rendszerben gazdálkodó szervek kapcsán az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóságot (2002), MSZH-t (2002), NHH-t (2001), Agrárintervenciók Központot (2001). A szerepe a projektekben a szoftverszállítás, szoftverkarbantartás, jogszabálykövetés és minőségbiztosítás volt. A magánszférából fővállalkozói referenciákat is említ.
12. Az SAP tipikusan nincs közvetlen kapcsolatban a végfelhasználókkal, rendszerét az SAP partnercégeken keresztül értékesíti, akik általában az SAP bevezetést is végrehajtják. Ebből következik, hogy értékesítési filozófiája, rendszere a partnerhálózatra épül. Az SAP megjelenése egyben egy sor partnerszervezet számára generál piacot is, versenyt is. A közszolgálati megrendelések terén az SAP partnerek közül elsősorban a Synergon és a valamikori Dynasoft, majd a C&L, a PwC, most az IBM emelkedik ki.
13. A vállalkozás 2004. évi nettó árbevétele: 7.132.828.000Ft.

ISH

14. Az ISH 1996-ban alakult, informatikai alkalmazások fejlesztésére és értékesítésére. Szolgáltatásai között szerepel az informatikai rendszerek bevezetése mellett a rendszerek üzemeltetése, támogatása is. Az ISH a hazai egészségügyi informatikai piacon a MedSol integrált kórházi informatikai rendszer bevezetésével piacvezető cégnak minősíti magát az egyetemi tenderek időpontjában. Üzletfelei közé klinika, országos intézmények, megyei és önkormányzati kórházak tartoznak. A hazai kórházakban elsőként vezették be az ágazati integráltságot megvalósító MedSol-Sap medikai és gazdasági rendszert. 2004-től az e-MedSol rendszert is piacra dobták (pl. DEOEC).
15. Az ISH és a SAP üzleti kapcsolata 2000-ben kezdődött, amikor az SAP VAR, azaz Value Added Reseller-i megállapodást kötött az ISH-val. Az ISH akkor már ismert szereplője volt a hazai kórházi informatikai piacnak, MedSolution kórházi informatikai rendszere – melynek alapjait még az IBM fejlesztett ki - igen kedvelt

volt a hazai intézmények körében. Ebben a szerződésben az ISH vállalta, hogy elkészíti az SAP magyar kórházi modelljét saját költségén és bemutatja, auditáltatja azt az SAP-val. Ez a fejlesztés sikeresen elkészült és 2004-re már számos magyar kórházban bevezette az ISH.

16. Az SZTE felhívására beadott jelentkezésében a következő nagyobb referenciákat említi: DEOEC 1997-2001, medikus rendszer és ERP (ECOMED néven, mely a korábbi EGR-t váltotta fel, „ez egy teljesen integrált megoldás”). Egyedül vezette be e megoldásokat, kis fejlesztői segítséget kapott a BSofttól. Szükségesnek tartja megemlíteni, hogy a DOTE projekt kapcsán megvalósult az Orvosi Rendszer – Vezetői Információs Rendszer - Gazdasági Rendszer integrációja, mely évek óta egy egységként működik. 1999-2003 között a Fejér Megyei Kórházba, Celldömölkön, Kőrmenden és Szentgotthárdon vezetett be medikus alkalmazást és SAP R/3 rendszert, itt a KPMG volt segítségére a tanácsadásban.
17. Az ISH vezető piaci pozíciói 2003-ra gyengültek, saját értékelése szerint külső és belső gondokkal küzdött, ügyfelei elégedetlenek voltak. Ezt tükrözi a 2003-as szeptember 25-i és a 2004. január 26-i tervezési megbeszélés. Ez utóbbi néhány megállapítása kiemelendő:
 - 9 kórházat nyertek meg,
 - ebből 7-et konkurencia nélkül;
 - a 9 harcban eldőlőből csak 2-t nyertek,
 - azaz saját bevallásuk szerint versenyben többször alulmaradnak.
18. A vállalkozás 2004. évi nettó árbevétele: 1.440.672.000 Ft

Synergon

19. A Synergon a budapesti és a londoni értéktőzsdén jegyzett, üzleti és informatikai megoldások szállításával foglalkozó vállalkozás. Tevékenységi körébe a tanácsadás, valamint a rendszertámogatás is beletartozik. Saját fejlesztésű kórházi informatikai rendszere van (INFOREND).
20. 2003-ban megvásárolta az Atos Origin magyarországi vállalatát; így jött létre az irányítása alá tartozó Synergon Atos Origin Kft. A vállalkozás öt százalékot meghaladó tulajdonnal rendelkező részvényesei az RCX Kft., a Berenberg Global Opportunity – Magyar Budapest Fund és a Curdie Trust Corp.
21. A vállalkozás 2004. évi nettó árbevétele: 12.508.716.000 Ft.

Oracle

22. A vállalkozás tevékenységi körébe tartozik egyebek mellett az adatbázis-kezelők, az integrált vállalatirányítási alkalmazások értékesítése, valamint a tanácsadási, oktatási és támogatási szolgáltatások biztosítása.
23. Fő profilja az adatbáziskezelő értékesítés. Annak egyik legnagyobb megrendelője az SAP.

24. A vállalkozás 2004. évi nettó árbevétele: 9.035.007.000 Ft

II.2. Az eljárás tárgyát képező közbeszerzési eljárások

II.2.1. Előzmények: minisztériumi tárgyalások

Az Oktatási Minisztérium stratégiája

25. A felsőoktatási informatikai rendszerek fejlesztését az Oktatási Minisztérium (a továbbiakban: OM) 2002-ig egységesen, központi források felhasználásával kívánta megoldani. A jelenlegi oktatási kormányzat elvi és költségvetési okokból adódóan ezt nem tudta vállalni, ezért a felsőoktatási intézmények gazdálkodása informatikai támogatásának megoldását az intézményekre bízta.
26. Az informatikai fejlesztés igénye legsürgetőbbben az orvosi karokkal rendelkező egyetemeken merült fel. Itt a gondok alapvetően a vegyes finanszírozás problémáiból adódtak. Hasonló helyzet alakult ki az ELTÉ-n, mert nem kísérte a megelőző évek integrációs folyamatát az informatikai rendszerek fejlesztése. Ez 2003 őszére vált nyilvánvalóvá; ekkor szánták rá magukat az intézmények a változtatásra.
27. Az OM stratégiát dolgozott ki a felsőoktatás informatikai fejlesztésére; ennek elkészítése G. Á., az OM szakértője vezetésével történt. A stratégia egyik alapja az volt, hogy az egyetemek együttesen írjanak ki közbeszerzést, közös alkalmazás-szolgáltatás (ASP) vásárlására. Az alkalmazás-szolgáltatás lényege, hogy a felhasználó nem veszi meg magát a terméket, hanem csak annak használatáért fizet.

Az OM, az egyetemek és a vállalkozások megbeszélése

28. Az OM kezdeményezésére 2003. november 6-án a minisztériumban egyeztetésen vett részt az OM, az ELTE, a SOTE, az SZTE, a PTE és a DEOEC, valamint az ISH, SAP és az IBM.
29. A megbeszélés célja az emlékeztető szerint az volt, hogy az egyetemeket közös alkalmazás-szolgáltatás vásárlására ösztönözze. A közös alkalmazás-szolgáltatás – mint ahogy az emlékeztetőben is szerepel – értelemszerűen a résztvevők mindegyikénél ugyanazon SAP, illetve klinikai rendszer bevezetését igényli.
30. Az OM (G. Á.) szerint az ISH meghívásának oka az volt, hogy a kórházi rendszerek szállítójaként Debrecenben és Szegeden „már megkerülhetetlen” volt. Az IBM és az SAP meghívása azért volt szükséges, hogy az egyetemeket a közös beszerzésre bírják rá, illetve, mert az SAP a legnagyobb szoftver-licenc tulajdonos, az IBM pedig a legnagyobb hosting-szállító.
31. A jegyzőkönyv szerint az OM Felsőoktatási helyettes államtitkár elmondta, hogy a szűkös források miatt az erőfeszítések összehangolása alapvető kérdés.

Kifejtette, hogy a megnyíló lehetőségek kapcsán természetesen minden lehetséges szállító egyenlő eséllyel indul a versenyben.

A **DEOEC** hozzászólásában elmondta, hogy intézményében bevezették a MEDSOL alkalmazást, s ezt outsourcingban (BPO) üzemeltetik. Az orvoscentrum tervezi, és akár pilot helyszíneként is vállalná az SAP bevezetését, erre sürgősen szükségük lenne. Egyetlen aggálya a javasolt megoldással szemben, hogy az OEP adatbázist (betegadatok) nem akarják kiadni külső félnek. Sürgette a megoldást, mert az OEP finanszírozás sajátosságai miatt jelentős veszteségek érik az orvosegyetemeket.

Az **ELTE** már 3 éve döntött arról, hogy lépni kell a korszerű ERP rendszerek irányába, mert sem a saját rendszerük, sem az EGR nem felel meg az igényeknek. Sok tapasztalatot gyűjtve arra jutottak, hogy az Oracle és az SAP rendszerei alkalmasak a feladatra, de ezek közszolgálati bevezetéseit nem tartják sikeresnek, és nincs példa felsőoktatási intézményben való alkalmazásukra. Javasolta tehát, hogy egyelőre ne ASP megoldásban gondolkodjon a felsőoktatás, hanem legyen 1-2 pilot bevezetés, annak tapasztalataira épülve folytatódhat majd a folyamat. Az ELTE elindította a közbeszerzést, az E&Y bonyolításában. Az IT központjukat elég erősnek érzik a megvalósításra, referenciainstítúciónként szívesen bekapcsolódnak a folyamatba.

A **SOTE** kifejtette, hogy stratégiai döntést hozott az SAP, mint ERP rendszer és a Medsol, mint klinikai rendszer bevezetéséről. A 2004-es év folyamán szeretnék megvalósítani a bevezetést. Az SAP-t, ami üzemgazdasági szemlélet mellett a közszolgálat számára szükséges pénzforgalmi szemléletre is ad megoldást, a legjobb megoldásnak találták az intézményi gazdálkodási – kontrolling feladatok támogatására. Ez a rendszer tekinthető a leginkább EU-konformnak is. A költségvetésben végigcsinált sikeres bevezetésekben gyűjtött személyes tapasztalatai alapján úgy látta, reális a következő évi megvalósítás. Az ASP koncepciót is támogatja, ha sikerül a fő munkafolyamatokat megfelelően kialakítani.

A **PTE** ismertette a résztvevőkkel, hogy az egyetem szenátusa döntött az ERP rendszer bevezetéséről, 2005-től ők is élesben akarják használni az SAP-t. A klinikai rendszer is kiépítés alatt áll.

Az **SZTE** elmondta, hogy még nem született meg a döntés, de egységes megoldást akarnak a teljes intézményre, nyitottak az együttműködésre.

A találkozó az emlékeztető szerint azzal zárult, hogy „következő lépésként az OM elkészített egy döntés-előkészítő anyagot az ASP megoldás megvalósíthatóságáról és gazdaságosságáról, és előkészít egy konzorciumi megállapodást az intézmények számára.”

Az OM döntés- előkészítő anyaga

32. Az említett döntés-előkészítő anyagot az OM szakértője, G. Á. 2004 februárjára készítette el. Az anyag lábjegyzetében az „ASP 2004. január 30. – Munkaközi anyag” megjegyzés szerepel, melyet az érintett egyetemek, valamint az IBM, az ISH és az SAP is megkaptak. Az anyag a piaci szereplőkkel folytatott megbeszélések eredményeképpen az akkori piaci elképzeléseket is tükrözi (a munkaanyag mondandójából a későbbiekben, a vállalkozások közötti kapcsolatot bemutató e-mailek kapcsán még idézünk).

33. A munkaanyag bevezetésében visszautal arra, hogy a 2003. november 6-i megbeszélésen az egységes beszerzést szorgalmazta az OM, hozzátéve, hogy „ennek tartalma azonban attól függően kerülne kialakításra, hogy mit hoz a „business case””, azaz „hogyan osztják föl a szerepeket a szállítói oldalon”.
34. A munkaanyagban az is szerepel, hogy a MedSolution (MedSol) klinikai rendszer révén elsősorban az ISH rendelkezik jó pozícióval az egyetemeken: „az orvosegyetemi centrumokkal rendelkező egyetemeken elsősorban az ISH az általa forgalmazott MedSol klinikai rendszeren keresztül tör utat Az ISH és az SAP Hungary stratégiai szövetségén keresztül a MedSol behúzhatja az SAP közszolgálati megoldást, ami azzal a járulékos haszonnal is jár, hogy ahol az SAP terméke és szolgáltatása meggyőzőbb, ott az SAP „húzza maga után” a MedSol-t, az ISH-t. (...) Az orvosi centrumokkal rendelkező egyetemek már vonzó területnek számítanak más nagyobb szállítók számára, így mind a MedSol-lal, mind az SAP-val rokonkapcsolatokat ápoló IBM számára is. Az IBM saját jogon is SAP konform..., ezenkívül, mint a MedSol egykori tulajdonosa, is igényt tarthat a „ius primae noctis”-ra.”
35. A munkaanyag „2.5.3. Konzorciumban vagy külön-külön?” című fejezete szerint „a konzorcium-alakítás mellett szól még egy nagyon nyomós érv. A piaci szereplők aktív munkát végeznek. E pillanatban úgy látszik, hogy a fejlődés motorja az ISH. Az ISH tárgyal kétoldalúan az egyetemekkel. Ez belevág egy hagyományos értékesítési stratégiába, amelynek két pillére a hosszú távú vevői elkötelezettség megszerzése és értékesítési volumen növelése, valamint a piaci pozíció megszilárdítása, a piaci részesedés folyamatos növelése (más szavakkal a versenytársak távoltartása). Ez egy teljesen logikus magatartás és az ISH konzekvensen követi ezt a vonalat. Aktív piaci munkát végez az IBM is, amely méreténél és ambíciójánál fogva képes az egyetemeket külön-külön is lenyelni. Hajlandó megállapodni az ISH-val a klinikum átengedéséről, de részéről ésszerűtlen lépés lenne a többi rendszer bevezetését is átengedni, (valóságban kizorulna). Kisebb, de perspektivikusabb feladat hosting partnerként belépni a szövetségbe. Ez nem zárna azt, hogy a tanácsadási tortából jusson egy szelet, és a hostinggal az SLA-n keresztül hosszú távú elkötelezettséget szerez (pénzügyileg és ha akar, érzelmileg is) a felsőoktatásban. Mérsékli a kockázatot, ha megoszlanak a funkciók. Funkciómegosztás pedig a felhasználói (user) management és a technikai szolgáltatás között van. A jelenlegi konstrukcióban, ha az IBM vállalja a hosting-ot, akkor sok potenciális veszélyt kiküszöbölne. A felhasználók támogatása mindenképpen saját belső intézményi feladat, amelyhez támogatást ad a termékszolgáltató (SAP, ETR, Neptun...) és a központ (minisztérium). Miért kell tehát konzorciumot alakítani? Azért, mert a kockázatok csökkentése, a jó megoldás „kiküzdésére” sokkal nagyobb esély van együtt, mint külön-külön.”
36. 2004. során még több tanácskozássra is sor került az egyetemek és a minisztérium illetékesei között. Az egyetemek az OM javaslatával ellentétben végül önálló közbeszerzési eljárások mellett döntöttek, melyeknek legfeljebb a hozzávetőleges időpontja volt összehangoltnak nevezhető.

II.2.2. Eötvös Lóránd Tudományegyetem (ELTE)

37. Az ELTE Gazdasági és Műszaki Főigazgatósága 2004. február 27-én hirdetmény közzétételével induló tárgyalásos eljárást írt ki, integrált gazdálkodási információs rendszer megvalósítása és bevezetése annak folyamatos jogszabályi követésével tárgyban. A rendszerbevezetés magában foglalta a tesztelést, az oktatást és a próbaüzemben való részvételt.
38. Az ELTE a pályázat előkészítésével, lebonyolításával, illetve az ajánlatok kiértékelésével 2003. október 20-án az Ernst & Young Kft.-t bízta meg. A megbízási szerződést – a GVH számára ismeretlen okból – 2003. december 12-én felbontották.
39. Az ELTE 2003. december 19-én a Deloitte Rt-vel kötött megbízási szerződést a közbeszerzési eljárás lebonyolítására; a vállalkozás feladatai közé tartozott egyebek mellett a részvételi és az ajánlati felhívás elkészítése, amelyek tartalmát az egyetemnek is jóvá kellett hagynia.
40. A hirdetmény közzétételével induló tárgyalásos eljárás két szakaszból, a részvételi és az ajánlattételi szakaszból áll². Az ELTE a vizsgált közbeszerzés részvételi felhívásában a tárgyalásra meghívni kívánt vállalkozások keretszámát négyben jelölte meg. A pályázat értékeléséből kitűnik, hogy a tendert három éves előzetes tájékozódás előzte meg. Ezen ismeretek birtokában alakította ki az ELTE azt a koncepcióját, mely szerint hosszú távú, a mindenkori igényeket kielégítő, stabil információs rendszert keres gazdálkodásának támogatására.
41. A részvételi szakaszra 2004. március 24-ig lehetett a jelentkezéseket benyújtani. Az eredményhirdetés 2004. április 8-án volt. A részvételi szakaszra jelentkezett vállalkozások, továbbá ezek közül az ajánlattételi szakaszba meghívni kívánt, a fenti ELTE koncepciónak megfelelő vállalkozások felsorolását az alábbi táblázat tartalmazza:

Alkalmasnak minősített jelentkezők	Érvénytelen jelentkezést benyújtók	Az ajánlattételi szakaszba meghívni kívánt jelentkezők
IBM	BMS Kft.	IBM
SAP-ISH konzorcium		
Oracle	Griffsoft Rt.	SAP-ISH konzorcium
HC Delta Kft.		
KPMG Kft.	Saldo Rt.	Oracle

² Lásd a 2004. május 1-ig hatályos, a közbeszerzésekről szóló 1995. évi XL. törvény 63. § -át és 71/A. §-át. A részvételi szakaszban az ajánlatkérő nem kérhet, a részvételre jelentkező pedig nem tehet ajánlatot; a részvételi szakaszban az ajánlatkérő a jelentkezőnek a szerződés teljesítésére való alkalmasságáról, illetve alkalmatlanságáról dönt. A hirdetmény közzétételével induló tárgyalásos eljárásban az ajánlatkérő meghatározhatja az ajánlattételi szakaszba tárgyalásra meghívottak keretszámát, amely nem lehet kevesebb háromnál.

Softrain Kft.		
VT Soft Kft.	T-Systems Kft.	KPMG Kft.
Zalaszám Kft.		

42. Az ajánlattételi határidőre, 2004. április 29-re valamennyi ajánlattételre felhívott vállalkozás ajánlatot nyújtott be. Az eredményhirdetés időpontja 2004. május 28-a volt. Megjegyzendő, hogy az első körben győztes SAP nem az ISH által kifejlesztett SAP-alapú megoldással pályázott – legalábbis ez tűnik ki a tender anyagokból és a pályázatok értékeléséből. A SAP ajánlatában összesen 391 napi tanácsadói díjjal számolt, melyből 55 nap volt fejlesztésre szánva. Az átlag tanácsadói díj 187 ezer Ft/nap volt.
43. Az SAP az ELTE pályázat során minden partnerének egyenlő áron kínálta az alap-szoftvert, a bázisárhoz képest 50 %-os kedvezménnyel (megjegyzendő, hogy a DEOEC-nél és az SZTE-nél 15 %, a SOTE-nél 30 % volt a kedvezmény).
44. Az ajánlatok értékelésénél az ajánlati felhívásban foglaltak szerint az ellenszolgáltatás összegét (5-ös súlyszámmal), az ajánlott szolgáltatás minőségét (3-as súlyszámmal) és a kedvezményesen nyújtott termékeket, szolgáltatásokat (2-es súlyszámmal) vették figyelembe. Az SAP-ISH és az IBM ajánlatának értékelését összevetve látható, hogy előbbi valamennyi részszempontnál jobb ajánlatot adott. (Az értékelés szerint az IBM, ISH és KPMG ajánlata ár tekintetében azonosnak minősül, még is az IBM 36 pontot kapott, míg a többiek 49-et.) Figyelemmel voltak arra is, hogy mely funkciók valósíthatók meg paraméterezéssel és melyek csak jelentősebb munkát s így költséget is jelentő fejlesztéssel. Az értékelő anyagban, a SAP megoldást kínáló összevetése kapcsán szerepel az a megállapítás, hogy a pályázók közötti „*legjellemzőbb különbségek abból adódtak, hogy míg az IBM, az Oracle és az SAP Hungary zömében paraméterezéssel oldanak meg bizonyos feladatokat, a KPMG ugyanazon feladatokat fejlesztéssel valósítaná meg*”. A mySAP ERP és az Oracle összevetésénél azt a konklúziót vonja le az értékelés, hogy előbbinél fejlesztési igény valójában csak a különböző speciális kimutatások készítésénél, valamint interfészeknél szerepel.

Ajánlatok értékelése

a) Az ajánlott szolgáltatás minősége (összesített súlyszám: 3)

Résszempont	Súly- szám	Pont- szám	IBM	KPMG	Oracle Hungary	SAP Hungary
A szoftverrendszer alkalmassága a gazdálkodás támogatása szempontjából	2	0-100	164	178	146	200
A hardver és szoftver eszközrendszer információtechnológiai színvonala, illeszkedés a meglévő informatikai eszközrendszerhez	1	0-100	100	100	75	100

b) A kért ellenszolgáltatás értéke (összesített súlyszám: 5)

Résszempont	Súly-	Pont-	IBM	KPMG	Oracle	SAP
-------------	-------	-------	-----	------	--------	-----

					Hu nga ry	Hu nga ry
Bevezetés költsége	1	0-100	78	76	61	100
Szoftver licencek költsége	1	0-100	36	49	100	49
Szoftver követési költsége	1	0-100	59	81	100	80
Finanszírozási konstrukció, fizetési és egyéb szerződéses feltételek	2	0-100	143	169	147	200

c.) Kedvezményesen nyújtott termékek, szolgáltatások (összesített súlyszám: 2)

Résszempont	Súly- szám	Pont- szám	IBM	KPMG	Oracle Hungary	SAP Hungary
Adatázis dokumentáció, forrásprogram, fejlesztőeszköz, Reverse Engineering, egyéb modulok	1.5	0-100	150	150	54	150
ELTE informatikusok célirányos kiképzése a bevezetendő rendszer megismerésére, bevonása a szükséges fejlesztésekbe	0.5	0-100	40	40	50	50

	IBM	KPMG	Oracle Hungary	SAP Hungary
Összesítve	770	843	733	929

45. A nyertes ajánlattevő az SAP-ISH konzorcium lett, amely a közbeszerzés értékének tíz százalékát meghaladó mértékben az IBM-et kívánta alvállalkozóként bevonni. Második helyen a KPMG Kft. végzett, harmadik az IBM ajánlata lett, amely az SAP-t a közbeszerzés értékének tíz százalékát meghaladó mértékben alvállalkozóként tervezte bevonni. Negyedik helyen az Oracle végzett. Az első három cég SAP (mySAP ERP), az utolsó Oracle ERP rendszert kínált bevezetésre.
46. A kiíró döntése ellen az Oracle 2004. június 11-én jogorvoslati kérelmet terjesztett elő a Közbeszerzési Döntőbizottságnál (a továbbiakban: KDB). Ebben egyrészt kifogásolta az ajánlatkérő értékelését több részszempont esetében, másrészt sérelmezte, hogy az ajánlatkérő az összeférhetlenségi szabályok megszegésével hirdette ki a nyertes személyét. A KDB határozatában a jogsértést megállapította, az eredményt megsemmisítette; egyben lehetőséget adott az ajánlatkérőnek a döntést megalapozó tényezők ismételt vizsgálatával új döntést hozni, a már benyújtott ajánlatok alapján. A KDB döntésére tekintettel - az összeférhetlenségi szabályok miatt - az SAP sem fővállalkozóként, sem alvállalkozóként nem vehetett részt az újraértékelésben.
47. Az ELTE tehát a pályázatok újraértékelése során csak a KPMG Kft. és az Oracle ajánlatát hasonlíthatta össze, a másik két ajánlatot az előzőek miatt figyelmen kívül kellett hagynia. Az ELTE 2004. augusztus 12-én meghozott döntése alapján a KPMG Kft. lett a pályázat nyertese.

- A KPMG ajánlatában – mint SAP tanácsadó - (SAP licence megvásárlására) alvállalkozóként szintén megjelölte az SAP-t, de a rendelkezésre álló adatok szerint erre vonatkozó alvállalkozói ajánlatot már a részvételi szakasz előtt megkérte az SAP-től.
- A rendelkezésre álló adatok szerint az SAP a licencekre vonatkozóan azonos ajánlatot adott a KPMG és az IBM számára.

II.2.3. Semmelweis Egyetem

48. A Semmelweis Egyetem 2004. március 12-én írt ki hirdetmény közzétételével induló tárgyalásos eljárást, az OEP által finanszírozott egészségügyi intézmények, kórházak finanszírozásának megfelelő integrált ügyviteli rendszer, teljes mértékben együttműködő egészségügyi és pénzügyi-gazdasági funkciókkal és a működéséhez szükséges szoftver, hardver és hálózati eszközök beszerzésének tárgyában.
49. Az ajánlatkérő kiírásában a tárgyalásra meghívni kívánt vállalkozások keretszámát háromban jelölte meg.
50. A részvételi szakaszra a jelentkezéseket 2004. április 7-ig kellett benyújtani, az eredményhirdetés pedig 2004. április 26-án volt. A részvételi szakaszban minősített, illetve nem minősített, továbbá az ajánlattételi szakaszba meghívni kívánt ajánlattevők felsorolását az alábbi táblázat tartalmazza:

Alkalmasnak minősített jelentkezők	Érvénytelen jelentkezést benyújtó jelentkezők	Az ajánlattételi szakaszba meghívni kívánt ajánlattevők
IBM	Nádor Rendszerház Rt. - SUN Kft. konzorcium	IBM
ISH	Synergon Atos Origin Kft.	ISH

51. Az ajánlati felhívásban foglaltak szerint az értékelés szempontjainál az alábbiak szerepeltek: az ellenszolgáltatás összege (50-es súlyszámmal), a fizetés ütemezése (8-as súlyszámmal), a műszaki megvalósítás színvonala (56-os súlyszámmal), az egyetem által a fejlesztés során biztosítandó erőforrások mértéke (10-es súlyszámmal), az egyetem által az üzemeltetés során biztosítandó erőforrások mértéke (10-es súlyszámmal) és az ajánlattevő szolgáltatásokon kívül, az ajánlattevőnél az üzemeltetéssel kapcsolatban felmerülő egyéb éves ráfordításai becsült összege (16-os súlyszámmal).
52. Az IBM és az ISH az ajánlattételi határidőre, 2004. május 25-ére egyaránt ajánlatot nyújtott be.
53. Ezt követően, 2004. július 14-én a kiíró módosította az ajánlati felhívást. Az ismételt ajánlatkérésre egy ajánlat érkezett, az ISH-tól. Az IBM fenntartotta

korábbi ajánlatát, amellyel kapcsolatban a kiíró megállapította, hogy az - tekintettel a megváltozott szakmai és időbeli feltételekre - nem felel meg a módosított ajánlati dokumentációban foglaltaknak.

54. A 2004. szeptember 27-i eredményhirdetésen tehát a nyertes ajánlattevő az ISH lett, melynek alvállalkozói a SAP és az IBM voltak. Megjegyzendő, hogy az IBM ajánlatában szintén az SAP, illetve az ISH szerepelt alvállalkozóként.

II.2.4. Szegedi Tudományegyetem Szent-Györgyi Albert Orvos- és Gyógyszerésztudományi Centrum (SZTE)

55. Az SZTE 2004. április 26-án hirdetmény közzétételével induló tárgyalásos eljárást írt ki, az intézményben működő³ integrált kórház-informatikai rendszer funkcióinak és felhasználó számának bővítése, a felhasználói és adatbázislicencszámok növelése, a meglévő medikai alkalmazások, hardvereszközök üzemeltetése és karbantartása, fejlesztése (jogszábaály szerinti rendszerkövetés), valamint a centrum területén meglévő gazdasági rendszer cseréje tárgyában.
56. Az ajánlatkérő kiírásában a tárgyalásra meghívni kívánt vállalkozások keretszámát négyben jelölte meg.
57. A részvételi szakaszra a jelentkezéseket 2004. május 24-ig kellett benyújtani. A részvételi szakasz eredményhirdetése 2004. június 18-án volt. A részvételi szakaszra jelentkezettek, illetve az alkalmasnak minősített, az ajánlattételi szakaszba meghívni kívánt vállalkozások felsorolását az alábbi táblázat tartalmazza:

A részvételre jelentkezők:	Az ajánlattételi szakaszra meghívottak:
ISH	ISH
IBM	IBM
HC Delta Kft.	--

58. A HC Delta Kft. a részvételi szakasz eredményhirdetése előtt visszavonta jelentkezését.
59. Az ajánlatokat 2004. július 13-ig kellett benyújtani; az eredményhirdetés időpontja 2004. augusztus 12. volt.
60. A részvételi felhívásban foglaltak szerint az értékelés szempontjainál az alábbiak szerepeltek: a szolgáltatás ára (10-es súlyszámmal), a fizetési feltétel (5-ös súlyszámmal), a bevezetési határidő (4-es súlyszámmal) és a garancia időtartama (3-as súlyszámmal).

³ A Szegedi Tudományegyetemen működő kórházi informatikai rendszert az ISH vezette be.

Ajánlatok értékelése

KÉ-3418/2004 sz. MedSolution licencszám és funkcionalitásbővítés tender értékelő ponttáblázata SZTE-ÁOK													
Bírálati szempontok													Súlyozott értékelési pontszámok összege
Súlyszám	Szolgáltatás ára			Fizetési feltétel			Bevezetési határidő			Garancia időtartama			
	10			5			4			3			
	szolg. ára (Ft/hó)	értékelési pontszám	súlyozott ért. pontszám	fizetési feltétel	értékelési pontszám	súlyozott ért. pontszám	bevezetési határidő	értékelési pontszám	súlyozott ért. pontszám	garancia időtartama	értékelési pontszám	súlyozott ért. pontszám	
ajánlattevő neve													
IBM Kft.	7.728.587	8,76	87,6	30nap	10	50	2004.12.31	10	40	12 hónap	1,43	4,29	181,89
ISH Kft. „B”	6.769.200	10	100	30nap	10	50	2005.01.01	10	40	12 hónap	10	30	220

61. Az ISH és az IBM ajánlatát összevetve látható, hogy bár a fizetési feltétel és a bevezetési határidő tekintetében ugyanolyan értékelést kaptak, a szolgáltatás ára és a garancia időtartama az ISH ajánlatában volt jobb. A nyertes ajánlattevő az ISH lett, melynek a közbeszerzés értékének tíz százalékát meghaladó mértékben bevonnak kívánt alvállalkozói az SAP és az IBM voltak. Második az IBM ajánlata lett, amely a kivitelezésbe az SAP-t illetve az ISH-t szintén tíz százalékot meghaladó mértékben tervezte bevonni.

II.2.5. Pécsi Tudományegyetem (PTE)

62. A PTE Gazdasági és Műszaki Főigazgatósága 2004. április 30-án hirdetmény közzétételével induló tárgyalásos eljárást írt ki, integrált gazdálkodási információs rendszer megvalósítása és bevezetése tárgyában.

63. Az ajánlatkérő kiírásában a tárgyalásra meghívni kívánt vállalkozások keretszámát háromban jelölte meg.

64. A részvételi szakaszra 2004. május 10-ig lehetett jelentkezni, az eredményhirdetésre 2004. május 18-án került sor.

Alkalmasság minősített jelentkezők	Érvénytelen jelentkezést benyújtók	Alkalmatlannak minősített jelentkezők	Az ajánlattételi szakaszba meghívni kívánt jelentkezők
ISH	IBM	HC Delta Kft.	ISH

Synergon			Hewlett-Packard Kft.
Hewlett-Packard Kft.			Siemens Rt.
Siemens Rt.			--

65. Az IBM jelentkezését a kiíró azért minősítette érvénytelennek, mert nem a megfelelő sorrendben állította össze jelentkezését, a hiánypótlás során benyújtott dokumentációja pedig hasonló formai hibákat tartalmazott. Megjegyzendő, hogy részvételi jelentkezésében az IBM az SAP-t jelölte meg tíz százalékot meghaladó mértékben bevonni kívánt alvállalkozóként.
66. Az ajánlatokat 2004. augusztus 9-ig kellett benyújtani, az ajánlattételi szakasz eredményhirdetésének időpontja 2004. augusztus 30-án volt.
67. Az ajánlati felhívásban foglaltak szerint az értékelés szempontjainál az alábbiak szerepeltek: az ajánlat műszaki tartalma (40-es súlyszámmal), az ajánlat pénzügyi feltételei (40-es súlyszámmal) és a szerződéses mellékkötelezettségek mértéke (20-as súlyszámmal).
68. A Synergon - amely bár a részvételi szakasz során a teljesítésre alkalmasnak bizonyult, az ajánlattételi szakaszba azonban nem kapott meghívást - a Siemens Rt. alvállalkozójaként jelent meg. Az Oracle a Hewlett-Packard Kft. alvállalkozójaként vett részt a pályázaton.
69. A nyertes ajánlattevő az ISH lett, amely a közbeszerzés értékét tíz százalékkal meghaladó mértékben az SAP-t és az IBM-et kívánta alvállalkozóként bevonni. Második a Siemens Rt., harmadik pedig a Hewlett-Packard Kft. ajánlata lett.

II.2.6. Debreceni Egyetem Orvos- és Egészségtudományi Centrum

70. A DEOEC 2004. május 3-án nyílt eljárást írt ki:
- egyrészt a területén jelenleg működő⁴ egészségügyi informatikai rendszer karbantartása, követése, szükséges továbbfejlesztése, működtetése, üzemeltetése,
 - másrészt gazdasági főigazgatóságán és három önálló egységként működő területén az intézmények finanszírozására alkalmas és annak megfelelő egységes, integrált ügyviteli rendszer megtervezése, kialakítása, testreszabása, bevezetése, oktatása, támogatása, és részvételt az ezzel kapcsolatos folyamatok megszervezésében, szabályozásában, a rendszer működéséhez szükséges szoftver, hardver és hálózati eszközök szállítása tárgyában.
- Az ajánlati felhívás részajánlat tételére is lehetőséget adott.

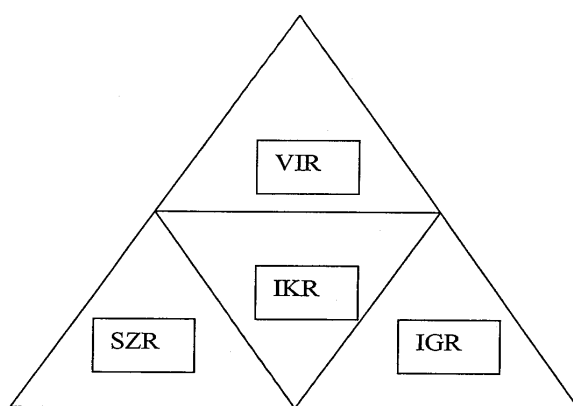
⁴ A Debreceni Egyetemen működő kórházi informatikai rendszert az ISH vezette be.

71. Az ajánlati felhívásban foglaltak szerint az értékelés szempontjai az alábbiak voltak: az ajánlat első részénél az ajánlati ár (10-es súlyszámmal), a fizetési határidő (3-as súlyszámmal), a rendelkezésre állási idő (2-es súlyszámmal) és a rendszer hibájából adódó működési kiesés idejére felajánlott kötbér (3-as súlyszámmal), az ajánlat második részénél pedig az ajánlati ár (10-es súlyszámmal), a fizetési határidő (3-as súlyszámmal), a rendszerek integráltságának foka (8-as súlyszámmal), a rendelkezésre állási idő (1-es súlyszámmal) és a rendszer hibájából adódó működési kiesés idejére ajánlott kötbér (1-es súlyszámmal).
72. A 2004. július 6.-i ajánlattételi határidőre az ISH és az IBM nyújtottak be ajánlatot. Az ISH kétváltozatú ajánlatot tett, az IBM csak a második tárgyban nyújtott be ajánlatot. Az IBM ajánlata kapcsán megjegyzendő, hogy az elbírálás két részszempontjánál: a rendelkezésre állási időnél és a kötbérenél nem adott meg adatot, így a kiíró ezeknél minimális pontszámot adott neki. Emellett az ajánlati árnál kapott kedvezőtlenebb ajánlatot a fizetési határidő és a rendszerek integráltsága fokánál ugyanolyan értékelést kapott, mint az ISH. Az értékelési jegyzőkönyv alapján úgy tűnik, hogy az IBM ajánlatát eredendően érvényteleníteni akarták, de végül is bent tartották az eljárásban.
73. A 2004. július 14-i eredményhirdetés szerint a nyertes ajánlattevő az ISH lett, melynek a közbeszerzés értékének tíz százalékát meghaladóan bevonni kívánt alvállalkozói az SAP és az IBM voltak. Kiemelendő, hogy az IBM ajánlatában alvállalkozóként az ISH és az SAP voltak feltüntetve.

II.3. Gazdálkodás irányítási rendszerek és kórházi informatikai rendszerek

Kórházi informatikai rendszerek

74. A vizsgált tenderek egyetemi komplex számítástechnikai rendszerek kialakítására és bevezetésére, üzemeltetésére és karbantartására vonatkoztak. Valamennyi rendszer a szolgáltató tulajdonát képezi és az ügyfél a folyamatos szolgáltatásokért (8-10 éves futamidők!) fizet. Egyes ügyfelek specifikus rendszer elemeket (pl. hálózat) részletfizetéssel váltanak meg a kiírásnak megfelelően. Az ISH által felkért szakértői vélemény szerint a kialakítandó rendszerek az alábbiak szerint foglalhatók össze:



75. A vizsgált egyetemeken az ELTE kivételével mindenütt folyik gyógyító tevékenység, igaz, a 2004-es kiírások közül csak a SOTE, DOTE és SZOTE esetében kértek medikus informatikai rendszert az egyetemek.
76. Az integrált kórházi infomatikai rendszer (IKR) a gyógyítás során a betegekről készült valamennyi információt tárolja és visszakereshetővé, valamint a teljes gyógyító munkát papírmertessé teszi.
77. Az ISH e piac legjelentősebb hazai szereplője. 2004. január 26-án az ISH-ban évértékelő és tervező tanácskozás zajlott. A 2003-as eredmények között új üzletként kilenc egészségügyi intézmény szerepel, 3700 ágygal, 165 m Ft-tal. A konkurenciát értékelve megemlékezik a Globenetről (5 helyen 2300 ágy), a Synergionról (3 helyen 1200 ágy, a Siemensről (1 helyen 500 ágy) és a Main-ről (1 helyen 1000 ágy).
78. Az ISH 2004 május 10-i belső számítása 15 céget sorol fel, az ISH magasan vezeti a piacot ágyszám alapján, a 2. Siemens és 3. Globenet feleakkora részesedéssel rendelkezik.

Gazdálkodás irányítási rendszerek

79. Az IGR (vagy angolul ERP) lefedi az összes, egyetemen található gazdasági folyamatot, a főkönyv, pénzügy, controlling, készletgazdálkodás, kutatási keretek gazdálkodása, gyógyító folyamatok gazdasági elszámolása stb. területeit. Az integráció azt jelenti, hogy minden adatot egyszer, a keletkezés helyén kell bevinni a rendszerbe és ezt követően valamennyi helyen elérhető és felhasználható más rendszerelemek számára is. Pl. a számla adatait egyszer kell rögzíteni, a beérkezéskor, ezt a főkönyv, készletgazdálkodás, controlling egyaránt felhasználja.
80. Az IGR-t a SAP megoldásával akarták a teaming tagok megvalósítani. A piacon számos más hasonló feladatot ellátó termék van hazai és külföldi gyártással, ugyanakkor az SAP világtermék és a legkorszerűbb és legelterjedtebb rendszerek egyike.

81. A SAP kereskedelmi igazgatója 2002. augusztus 22-i dokumentumában az alábbi módon számol be a SAP felsőoktatási helyzetéről:

„A SAP R/3 rendszer elsősorban a piaci viszonyok között működő szervezetek számára készült integrált információrendszer. Ezeknél a szervezeteknél üzemgazdasági, eredményszemléletű vagy ezekkel szinonim, számla-alapú kettős könyvelés vezetésére van szükség. (...)

Az EU legtöbb országában a költségvetési szervek a piaci szféra szereplőihez hasonlóan üzemgazdasági szemléletű számvitelt vezetnek, és emellett nyomon követik az egyes bevételi és kiadási előirányzatok alakulását is. Az SAP ennek támogatására kidolgozott egy megoldást a költségvetési szektor számára amely a Funds Management, magyarul a költségvetés menedzsment elnevezést kapta.

A magyar költségvetési szervek sajátos (pénzforgalmi szemléletű kettős könyvvitelű) számviteli rendszere (ahol a főkönyvi számlák felépítése részben különbözik az üzemgazdasági számvitel során alkalmazottaktól; könyvelés alapvetően tényleges pénzforgalom, pénzmozgás esetén történik; a központban a tényleges bevételek és kiadások alakulásának nyomon követése, összehangolása áll) jelenleg jelentősen eltér a standard SAP R/3 szoftverben eredetileg leképezett megoldási modelltől. A korábban említett lehetséges változások olyan számviteli rendhez kell, hogy elvezessenek a magyar államigazgatásban is, amely nem különbözhet lényegesen a SAP modelltől.

Ezt figyelembe véve, az SAP Hungary-nak be kellett bizonyítania, hogy integrált informatikai megoldása nemcsak eleget tesz a jelenlegi beszámolási kötelezettségeknek, de korszerű informatikai támogatást nyújthat nem csak a kontrollálható pénzügyi és számviteli folyamatokhoz, hanem az egyetemi működés egyéb területein is, valamint figyelembe veszi a várható változtatásokat, azaz a törvények módosításakor nem kell új rendszerre áttérni.

A 2000-2001-ben lezajlott pilot projektjének (5) célja volt bemutatni, hogy a rendszer bevezetésbe bevont moduljai alkalmasak azon funkciók, feladatok ellátására, amelyek lehetőséget nyújtanak az egyetem gazdálkodási feladatainak leképezésére és alapot biztosítanak a megoldás más főiskolákon illetve egyetemeken történő adaptálására. (...)

Egy költségvetési intézmény pénzügyi, számviteli folyamatainak támogatása az SAP R/3-mal ugyanakkor csak a standard szoftver fejlesztésével oldható meg, az SAP R/3 rendszer által támogatott üzemgazdasági szemlélet, és a költségvetési intézményeknél előírt pénzforgalmi szemlélet nagyfokú eltérősége miatt. A pénzügy-számvitel támogatása tulajdonképpen a szükséges minimum, amit egy költségvetési szférában alkalmazott információrendszernek tudnia kell. Több, kifejezetten erre a célra fejlesztett szoftver is működik jelenleg Magyarországon, amelyek azonban nincsenek 'felkészítve' a közeljövő változásaira és csak a pénzügy-számvitelt támogatják. A SAP R/3 egy, a gazdálkodás minden területét lefedni képes, integrált irányítási rendszer, ahol a pénzügy-számvitel csak egy funkció a támogatott sok-sok terület közül. A SAP rendszer előnye, hogy a pénzügy-számvitel terület bevezetése után bármelyik újabb modul bevonásával lényegesen bővíthető a rendszer által támogatott folyamatok köre.

⁵ A Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem Információrendszerek tanszéke és Gazdasági-Műszaki Főigazgatósága (GMI) valamint az SAP Hungary Kft. 2000. tavaszán létrehozott egy projektcsoportot a felsőoktatás gazdálkodási információrendszerének kialakítására.

(...)

A kifejlesztett rendszer tehát generális megoldás, a testreszabás csak a helyi adottságokhoz való alkalmazkodásból és az extra igények kielégítéséből áll. Bevezetéséhez a konkrét testreszabás, paraméterezés hiányzik, amelynek feladatai megrendelőnként mások és mások.”

82. 2004. augusztus 5-i SAP irat bemutatja a cég állami szektorban követett stratégiáját. A versenytársak kapcsán a következőket tartalmazza:
„Az SAP térhódítása a vállalati üzleti szférában a hazai fejlesztőket az államigazgatás irányába fordította, ahol a kölcsönös üzleti érdekeltségek mentén számtalan leginkább személyes kapcsolatokra, kölcsönös érdekeltségekre alapuló szimbiózis jött létre. A vállalkozói oldal, a multik térnyerésének megakadályozása érdekében fegyvertárát könnyen igazítja az aktuális gazdasági helyzethez. A lehetőségek a térítésmentesen vagy rendkívül nyomottan árazott licencektől, az alulárazott tanácsadói napokon át sok esetben sikeres stratégiának bizonyulnak. A szerződéskötést és a kezdeti nehézségeket követően, pedig eljön a kánaán. A soha véget nem érő projektek csillagászati összegbe kerülnek A számonkérés vagy felelősségre vonás pedig rendre elmarad.” ...
„Ahhoz, hogy az SAP gyakorlati valósággá válhasson az árazás két lehetőséget kínál. Az egyik lehetőség, hogy a jellemzően nagyszámú felhasználó miatt horribilis 70-80-90%-os discountokkal elérhetővé tesszük a teljes funkcionalitást, a másik hogy a néhány alaprendszerre pl.: gazdálkodás, HR, BI, speciális usereket, jogosultságokat definiálunk. A második megoldás előnye, hogy a gazdálkodási rendszer sikeres bevezetését logikusan követő második harmadik fázisok projektjei újabb licenceket eredményeznek.”
„2002 év gyakorlati eredményei azt mutatják, hogy a drágának kommunikált SAP helyzetbe hozható a költségvetés területén is.”
83. Az SAP terméke eredeti állapotában nem volt alkalmas arra, hogy hazai kórházi környezetben és felsőoktatásban használják. Jelentős fejlesztést kellett elvégezni ahhoz, hogy ez a termék képes legyen a hazai költségvetési számvitelnek, az államháztartási törvény előírásainak megfelelően működni, az egyetemi kutatási kereteket figyelni és gazdálkodni azzal, stb. A teaming tagok közreműködésével az ISH az így módosított, továbbfejlesztett SAP rendszerét az SAP minősítette és minőségbiztosítása mellett kerülhetett hazai forgalomba.
84. A szakmai rendszerek tartalmazzák az oktatáshoz kapcsolódó Tanulmányi Rendszert, a Hallgatói nyilvántartást, Bér és Munkaügyi rendszereket, a betegellátáshoz kapcsolódóan a Laboratóriumi, Képfeldolgozó (PACS), Vérellátó, stb. rendszereket.
85. A Vezetői Információs Rendszer a fenti rendszerek analitikus adataiból állít össze elemzéseket, kimutatásokat a vezetők igénye szerint.
86. A fenti megoldás attól integrált, hogy az egyes részrendszerek adatai elérhetők és feldolgozhatók a többi rendszer által is. Például, ha egy műtét során gyógyszer, műszert, élő munkát használnak fel, akkor ezek a felhasználások megjelennek a készletek alakulásában, kiszámolódik a bér, a költségek beépülnek a

betegszámlába, és így tovább. Hagyományos módon nemzetközileg elfogadott interface-ek vagy külön erre a célra írt programok segítenek az egyes rész rendszerek közötti adatcserében.

87. Az ISH, mint a MedSolution IKR jogtulajdonosa a tendereket megelőzően már jelentős fejlesztéseket hajtott végre a többi részrendszerrel való integrálásban és megalkotta és bevezette több hazai kórházban a fenti integrációt.
88. A 2003. július 1-el a Fejér Megyei Kórházban bevezetett ERP kapcsán az ISH az egyetemi pályázatán során kifejtette, hogy a SAP nyílt rendszerre alapozva olyan modellt (mintarendszert) dolgozott ki, amely jó és gyors alapot biztosít az SAP újabb bevezetése esetén. E modellel valósítható meg, hogy nem az SAP alapról kiindulva megfelelően gyorsan és megfizethető költségkereten belül megtörténhessen a rendszer egyedi igényekre történő formálása. Az SZTE pályázat anyaga szerint „A költségvetési intézményekre cégünk által kialakított SAP R/3 gazdasági mintarendszer legfontosabb specifikuma a hatályos törvényi szabályozásoknak megfelelő pénzforgalmi szemléletű kettős könyvvizetés kórház-specifikus és költségvetés-specifikus intézményi gazdálkodásának leképezése volt.” „A mintarendszer kialakításakor további szempontnak tekintettük, hogy az azt alkalmazó intézmény a pénzforgalmi kettős könyvvitelről az üzemgazdasági főkönyvre akadály nélkül állhasson át.”
89. Az ISH SZTE ajánlata vezetői összefoglaló részében ismerteti, hogy az ISH több éves fejlesztőmunkával adaptálta a hazai felsőoktatás és egészségügy számára a SAP-ot. E munkának az eredményeként készült el az SAP Hungary által auditált iparági megoldás, integrálva a MedSolutionnal. Ez az új fejlesztés a MedSAPSol nevet kapta.

Hardware

90. A fenti alkalmazásokhoz központi számítógépekre (szerverek), gépterem kialakítására; PC-k és nyomtatók szállítására, hálózatépítésre, aktív elemek szállítására, oktatásra, konzultációs és szervezési tevékenységre (Business Process Reengineering) volt szükség. A rendszerek kialakítását követően pedig az üzemeltetési tevékenységet is a szolgáltatónak kell ellátni. Vagyis: a szolgáltatás szinte minden ágát felöleli az informatikai piacnak, valóban komplex.

II.4. Az eljárás alá vontak közötti kapcsolat alakulása

91. Az eljárás alá vont vállalkozások közötti gyakori e-mailek és a belső iratok (e-mailek és jegyzetfüzetek) alapján a következőképpen ismertethető a teaming megalakulásának előzményei, illetve működése az eljárás tárgyát képező kiírások elnyerése érdekében.
92. 2002. november 25-én az ISH ír a SAP-nak, hogy kész vannak az SAP kórhazi kialakításával. Mivel az év végén még két nagyobb SAP vásárlás várható, szeretnék az elfogadási procedúráját minél hamarabb végigcsinálni, hogy ezeket már igazi VAR-ként tudják eladni. 26-án SAP-os belső levél szerint az ISH szakmai kompetenciája bizonyítékként saját rizikójára (na meg a jövő évi nagy tender előkészítéseként) készítenek egy gazdálkodási rendszert.
93. 2003. október 15-én megbeszélésre került sor az OM-ben, melynek eredményei alapjá a SAP úgy gondolta, hogy megkapható az az eddig hiányzó támogatás, amely sikerre viheti a felsőoktatással kapcsolatos célkitűzéseiket. Erről tájékoztatta az ISH-t és IBM-et. Az OM célja egy olyan koordinált pilót támogatása, amely a jelenleg SAP bevezetésén elsősorban forráshiány miatt hezitáló intézmények problémáit együttesen oldaná meg. Az elképzelés megvalósítása érdekében egyetértés esetén az OM szervezne egy megbeszélést, amelyen az érintett orvosegyetemek, plusz ELTE vezetői és a vállalkozói oldal (IBM, ISH, SAP) közösen ismerhetné meg a megoldást koncepcióját, és töltené fel tartalommal és határidőkkel a pilótát.
94. 2003. november 4-én e-mailt küld az IBM az ISH-nak és SAP-nak az ELTE előminősítés szempontjait taglalva. Csatolja a részletes szöveget (erre jutottak „a kiírás befolyásolása végett”). Kérdezi tőlük, hogy mi a prioritás: ISH vagy IBM menjen-e elől? Ez a döntés ugyanis befolyásolja a kiírás szempontjait is, elsősorban a pénzügyi paramétereket.
95. Az ISH részéről F. K. 2003. november 14-én kapott egy 2 oldalas, „Felhívás” című faxot az SAP-tól, mely az ELTE részvételi felhívását tartalmazta.
96. 2003. november 4-én SAP tájékoztatja IBM-et és ISH-t az ELTE fejleményekről. 2003. október végén SAP-ELTE találkozó (informatikai dékán is) volt. Ezt követő hét hétfőjén ELTE vezetői értekezletre került sor, ahol az informatikai dékán támogatta a SAP projektet. Közli, hogy az Ernst-tel a szerződést az egyetem megkötötte. Teendőként jelöli meg az ISH-IBM szerepek véglegesítését. A következő hét hétfőjére találkozót javasol, ahol már konkrét anyagok kellenek: a jövő héten össze kell állnia az ELTE kiírási anyagnak.
97. Ugyanezen nap este az IBM ír az ISH-nak és a SAP-nak, sürgeti jövő hét elejére a szerepek tisztázását, véglegesíteni kell az Ernst felé, hogy mit szeretnének. El kell dönteni, hogy az ISH vagy az IBM vezesse a konzorciumot, mert e döntés befolyásolja a kiírás szempontjait, elsősorban a pénzügyi paramétereket. Csatol egy korábbi kiírás javaslatot, melyen módosított néhány szempontot. 2003.

november 11-én IBM átküldi ISH-nak és SAP-nak a részükről utolsónak tekintett ELTE részvételi felhívás verziót (ez már a 7. változat) Kéri tőlük, hogy nézzék meg, megfelelő-e nekik az ajánlattevőre írt elvárások, feltételek.

98. 2003. november 12-én írt e-mailben G. A. beszámol a SAP-nak, ISH-nak és IBM-nak, hogy hogyan halad az egyetemi beszerzéseket érintő lobbimunka. Közli tervét, mely szerint a három vidéki egyetem vezetőivel „most OM sapkában” lép kapcsolatba. A SOTE-t és a pesti egyetemeket „másként kell kezelni”.
99. 2003. november 17-én SAP-on belüli e-mailezés a Synergon egészségügyi területen való megjelenéséről szól. E szerint a Synergon készül e területre betörni, elsőként a Nyíró Gy. Kórházhoz kérnek licenc ajánlatot. A gazdálkodási terület lefedését a Synergonosok is - az ISH-hoz hasonlóan - SAP-al képzelik el, a medikai részre a Synergon által eddig is kínált Oracle alapú egyedi fejlesztést adnák (ez a SAP szerint érdekes mix). A levelet író SAP-os értékesítési menedzser úgy tudja, hogy nem kizárólagos a megállapodásuk az ISH-val és nincs akadálya, hogy szoftver ajánlatot adjanak a Synergonnak is. A partner menedzser válasza szerint a Synergont jelenleg nem támogatja a SAP ebben az iparágban, a szoftver kedvezmény mértéke maximum 15 % lehet irányában.
100. 2003. november 19-én megküldi az ISH az IBM-nek a teaming tervezetét, melyet az másnap továbbít az SAP-nak. Főbb pontok:
 - teljes kizárólagosság a hazai kórházi és felsőoktatási piacon, azzal, hogy
 - a két területen csak Medsolutionnel és az ISH SAP R/3-mal jelennek meg;
 - lehetőség szerint ISH fővállalkozás, vagy ha nem, 10% royalty;
 - az SAP biztosítson speciális license árat, garantálja a legjobb árat, továbbá azt, hogy másnak nem ad ajánlatot, vagy ha igen, úgy magasabb áron;
 - az IBM adjon szerver kedvezményt
 - az IBM és/vagy az ISH biztosítsa a projekt finanszírozást;
 - az IBM nagyon kedvező áron biztosítson SAP szakértőket;
 - felsőoktatási piacon kizárólag az ISH költségvetési szerv specifikus iparági SAP R/3 modelljét alkalmazzák;
 - az SAP kapja a minőség ellenőrzést és esetleg további egyéb szolgáltatásokat;
 - a kórházi piacon kizárólagosan az ISH support szolgáltatását értékesítik;
 - a megrendelőnél letelepített rendszereket az ISH üzemelteti és tartja karban;
 - a tevékenység során létrejövő szellemi termék az ISH tulajdona;
 - az ISH cserébe vállalja, hogy csak az IBM-től vesz igénybe SAP-szakértőket;
 - 50%-os license-díj kedvezmény (SAP-tól).
101. December 5-én G. a. a SAP-ot tájékoztatja az OM-es fejleményekről. Bízta meg őket, hogy lassan meg kellene kötni a megállapodást, hogy „senki ne mászkáljon össze-vissza (IBM)”. Kifejezi aggodalmát amiatt, hogy az egyetemek egyszerre akarják közzétenni a felhívásokat, amiből „fejreállítás” is lehet
102. 2003. december 12-én IBM ír az SAP-nak és ISH-nak a Synergonról, hogy az várhatóan jelentkezik a SOTE tenderen. Referenciáik miatt bizonyára benne lesznek ők is a Short List-ben. „Szeretnénk a nyereségi esélyeink, illetve profitunk maximalizálni.” Ezért az IBM átgondolni javasolja, hogyan lehet velük szemben a

TEAM-nek nyerni. Várja az ötleteket arra vonatkozóan, milyen módon tudják elérni, hogy Synergon ne veszélyeztesse nyeresi esélyeiket (illetve a profitot).

103. 2003. december 13-án az SAP e-mailben elemzi az ISH előtt az IBM „kétkulacos” politikáját és tesz javaslatot a teendőkre. A SAP szerint az IBM ugyanis megpróbálta magát a Synergon alatt is pozicionálni. Az előző nap további hibát követett el, amikor a stratégiai megbeszélésre előzetes egyeztetés nélkül újabb cégeket vont be és tájékoztatott az elképzelés valamennyi részletéről. Az SAP javaslatai ezért:
 1. Az IBM parkolópályára állítása és IBM befenyítése
 2. ISH-SAP teaming megkötése
 3. SAP-BKAE teaming megkötése
 4. A SOTE-n az IBM pozícióinak pontos definiálását követően a lehetséges stratégiák pontosítása.
104. 2004. január 8-án a SAP megküldi az utolsó ELTE kiírás verziót ISH-nak és G. A-nak. Jelzi, hogy ez az utolsó lehetőség a módosításra. Szombaton a Deloitte megkapja, lepecsételi és megy a nyomdába.
105. Január 9-én este ír az SAP az ISH-nak és G. A-nak, hivatkozva egy aznapi megbeszélésre, válaszolva a következő két hét ELTE teendőit. A ma elküldött kiírás valamilyen megkapták, a várható ütemezés szerint a DT (Deloitte) holnap vagy hétfőn szentesíti mindezt és megy a nyomdába. A várható megjelenés időpontja kb 3 hét múlva lesz. A jövő héten véglegesíteniük kell a staffot, az azt követő héten az együttműködés konkrét részleteit kell szerződéses formába önteni és elfogadni, hogy a specifikáció készítése valamint az előminősítés összerakásakor már mindenki tiszta, és számára elfogadott képpel foghasson neki.
106. 2004. január 26-án – az éjszaka közepén – hosszú IBM levél ISH-nak, „együttműködési elképzelések SZOTE, PTE, SOTE, DOTE” címmel. Ebben beszámol a Synergonnal folytatott megbeszélésről és a négy egyetem elnyerése érdekében szükséges további munkákról, sürgetve a komolyabb együttműködést. A Synergonnal ismételen kölcsönös előnyökön alapuló modellekről tárgyaltak. A Synergon a kézzelfogható közelségben lévő SOTE-t helyezte előtérbe, az IBM a négy intézményről beszélt. A Synergon kijelentette, hogy minden korábbi esemény ellenére nyitottak és tárgyaláskészek az ISH-val. Az IBM közölte velük ismételen, hogy ezen négy intézménynél az IBM kórházi rendszer vonatkozásában csak a Medsol-t tudja elképzelni és minden olyan üzleti konstrukcióban, ahol az IBM résztvesz, csak a Medsol-t támogatja. Ismertette a Synergonnal az IBM esetleges szerepét, lehetőségeit. Akkor van értelme akár gazdasági rendszer, akár kórházi rendszer bevezetésével kapcsolatosan IBM fovállalkozásról beszélni, ha a kiírások kello méretűek és nem szeleteltek. Ezen változatok reálisan
 - bármelyik egyetem (a négy közül) teljes gazdasági rendszere
 - bármelyik egyetem teljes gazdasági és kórházi rendszere.A Synergon elvileg a munkák 70-80 %-ra ajánlatképes, ennek ellenére a SOTE-nál a gazdálkodási rendszerben való megfelelő részvétel esetén feladják a kórházi rendszert és nagyobb ívű megállapodás esetén a további három helyen is. Ilyen

nagyobb ívű lehet, ha az ottani gazdálkodási rendszer bevezetésekben is megfelelő a részvételük, esetlegesen ők szállíthatják az IBM infrastruktúrát, vagy az ISH tud mondani olyan további kórházakat, ahol ő lép vissza a Synergion kórházi rendszere javára.

Az IBM-es Á. Gy. beszámol általános megérzéseiről is. Valójában egyikük sem biztos a kijövő projektek méretében, időzítésében, ez pedig nagyon befolyásolja minden partner vállalkozási képességeit és így elkötelezettségi kényszerét. Mind a Synergion, mind az ISH hasonlóan igen nagy kapacitási lehetőségeket állít. Ez az IBM számára zavaró, a helyzetet nehezíti. A piac úgy működik, hogy egy nyeres esetén „simán le lehet vadászni” akár 10 - 15 SAP harcost egy projektre. Az IBM-nek az a kapacitás a kapacitás, amelyik HeadCount-on van és már az előkészítő munkában is a közös tervek érdekében megfelelően, bárhol, bármikor bevethető. Ilyen pedig jelenleg sehol sincs. E mögött az áll, hogy ekkora létszámokat (akik egyidőben ekkora munkára képesek) a fedélzeten tartani valóban nagyon kockázatos. Az IBM úgy érzi, hogy együttműködve az előkészítés kockázatát csökkenthetik, nagyobb biztonsággal indulhatnak így a projektekben, esetleg valóban olyan méretben irathatják ki a pályázatokat, amire egyidejűleg más alakulat nem képes és megfelelő lehet a nyeresi esély is. Minden intézménynél további egyeztetett szakmai lobbyra van szükséges, amire már nem látja az egyszerre lépő jelentős erőt (még az IBM-nél sem). Javasolja, hogy ISH beszéljen a Synergionnal (IBM segít megszervezi, ha kell és segít a konszenzus keresésében, ha még az ISH nyitott). Szeretné tudni pontosan a munkákra (SAP, rendszerintegráció, Medsol) a pontos létszámot, képzettségeket, hogy tekintsék át közösen a projektek esetleges szervezeti felállítását. Az előző lista alapján azt is szeretné az IBM tudni, hogy ha akarnak együtt dolgozni, akkor ki és hogyan tud ebben részt venni (SAP-ra is gondolva). Az IBM szerint a teaminget a fentieknek megfelelően jó lenne mielőbb aláírni, a Synergiontól természetesen függetlenül. Zárásként reményét fejezi ki, hogy jó együttműködéssel, megfelelő előkészítő munkával ezt a négy ügyfelet simán abszolválni tudnák. Nagyon reméli, hogy mindenki megtalálja az érdekeit és együtt tudnak dolgozni, mert most csak dolgoztatnak, lobbizgatnak, de a kritikus szintet e munkák még nem érik el.

107. A fenti hosszú levél január 26-án délelőtt már a SAP-on belül kerül továbbításra. Egy másnapi SAP-on belüli e-mailben ők is a tisztánlátást sürgetik. A SAP nincs tisztában az ISH erőforráshelyzetével, a MedSol certifikációjával, az egyes játékosok szerepével (teaming). Az egyik SAP-on belüli válasz utal arra, hogy aznap jön hozzájuk az ISH és az Elender, megpróbálják a szerepeket tisztázni, megpróbálják az IBM szerepét is kitalálni. A múlt csütörtöki SAP-ISH megbeszélés szerint az IBM zűrzavaros viselkedését kivédendő a SAP mindenképpen szeretne a SOTE tenderen egy olyan csapatot elindítani amelynek a következő szereplői lennének:

-Elender: hálózati infrastruktúra

-SAP: gazdálkodás

-ISH: klinikai rendszer

-IBM: „vas”.

Ezt a felállást az ügyféloldali projektvezető is megerősítette, sőt kérte. A tender mérete (1 Mrd felé tendál) miatt az IBM fővállalkozó akar lenni, a SAP

attól tart, hogy elügyetlenkedi az egészet és magával húzza a többieket, mindenki két szék között a pad alá esik.

108. 2004. február 3-án IBM e-mailben véleményezi a teaming szöveg tervezetét SAP-nak és ISH-nak. A kizárólagosság miatt, amely mindhárom felet kötelez, a négy orvosi egyetem és az egészségügy szektorra szűkítik a kijelölt szegmenst. Jelzi az aláírás közelségét.
109. A Synergon 2004. február 10-án az IBM-mel és a SAP-val is tárgyalt, amelyre az alábbi, az IBM-től az ISH-nak és Synergonnak küldött e-mail utal. A megbeszélésen két témát beszéltek át.
- A). SOTE. Az SAP azt az álláspontot képviselte, hogy az ISH és a Synergon között üdvözítő volna a megegyezés, ők támogatják ezt a saját eszközeikkel. Az SAP számára fontos, hogy a szállítói oldalon egy erős szövetség alakuljon ki az oktatási területek vonatkozásában, s ne egy folyamatosan egymással versengő és küzdő artneri kör bizonytalanítsa el a jó megvalósítás és sikeres projekt esélyeit. Ez volt az oka annak is, hogy az ELTE is napirendre került.
- B). ELTE. Ezt a projektet a SAP fővállalkozásban képzeli megoldani, mert szeretnék, ha az oktatás terén létrejönne egy olyan példa értékű megoldás, amely sikeres és hatékony rendszerbevezetést eredményez. Igénybe vennének tanácsadókat máshonnan is.
- A fenti két témát hosszan és különböző oldalról járták körbe, de természetesen nem jutottak megoldásra. A Synergon és G. A. azt látnák jónak, ha gyorsan születne megállapodás a SOTE kérdésében, s el lehetne kezdeni a szakmai munka előkészítését, másrészt ha az SAP-t közösen meg tudnánk győzni arról, hogy ne akarjon fővállalkozói szerepben fellépni. A közeljövőben várható egyetemi rendszerváltás kapcsán megjelenő nagyszámú igény jobban kezelhető volna, ha az SAP a saját támogatásával a kiemelt partnereit hozná helyzetbe, s nem önmagát. Az államigazgatás terén a Synergon az elmúlt években nagyon sokat tett az SAP sikeréért, s az itt megszerzett tudást és tapasztalatot mindenképpen ezen a speciális oktatási területen is hasznosítani tudja és akarja. A feladat várhatóan igen nagy (4 orvosegyetem, ELTE, Győr, Gödöllő stb.).
- A SOTE kérdésében az IBM szeretné, ha még a héten létre tudna jönni az ISH és a Synergon közötti megbeszélés, s ha lehet a megegyezés is tető alá kerülne.
110. Feltehetően ugyanerre a megbeszélésre vonatkozik az ISH alábbi, az IBM-hez ugyanazon nap írott e-mail-je. *„A Synergon először ki akarta zárni az ISH-t erről a piacról, de látva azt, hogy jók az ISH pozíciói, szeretnének megegyezni. Az SAP fontos a számukra, ezért a saját medikai alkalmazásáról is lemondana a Synergonn. Az SAP az esetleges ISH-Synergon együttműködést illetően azt mondta, hogy ez a két cégre tartozik, beszéljenek egymással, ha akarnak.”*
111. 2004. február 11-én az IBM a „hétfői megbeszélés” tárgyában ír az ISH-nak: *„Van egy cég, aki a compelling reason-t megérti, és tudja, hogy ezek*

fővállalkozásban nagyon szép és jó business-ek. Ezt a céget SAP HU-nak hívják!!!”

112. Az IBM, az ISH és az SAP 2004. február 17-én írták alá az „IBM Együttműködési Megállapodás ISH és SAP-val” fejlécű iratot (Vj-162/2004/27/11). Az Együttműködési Megállapodás szerint „*a felek annak érdekében, hogy*
- *az ügyfelek növekvő és gyorsan változó igényeire megfelelőbben válaszoljanak az alábbi területeken: magyarországi kórházak és felsőoktatási intézmények*
 - *az eltérő környezetben előforduló új technológiák komplexitására versenyképesebben reagáljanak, és*
 - *a Felek közötti üzleti forgalmat fejlesszék,*
 - *továbbá megállapodnak abban, hogy az informatikai szolgáltatások közösen kiválasztott „Együttműködési Területein” egymást kiegészítő erőforrásaikra, jártasságukra és szakértelmükre alapozva együttműködjenek egymással”.*
- Az Együttműködési Megállapodás „2.3. Együttműködési területek” című pontja szerint „*valamennyi közösen kiválasztott Együttműködési területet a jelen Megállapodás egy-egy Melléklete írja le”.*
- Az Együttműködési Megállapodás 1. számú melléklete szerint „*a felek a magyarországi kórházak, valamint a felsőoktatási intézmények területén, az alábbi üzleti célokat tűzik ki: A fenti piaci szegmens-ben gazdálkodási rendszerek és ezzel párhuzamosan klinikai rendszerek bevezetésében, üzemeltetésében együttműködnek a piaci igényeknek megfelelően és az alábbiakban részletezett módon. A projektben való részvétel arányának mértékét az adott igényhez tartozó szakmai és erőforrásigények határozzák meg, melyet esetenként egyeztetnek, és külön megállapodásba foglalnak a felek.”*
- A Melléklet 1. és 2. pontjai rögzítették a fő-, illetve alvállalkozói szerepek és feladatok elosztását, az alábbiak szerint:
- A Melléklet 1. pontja értelmében „*a kórházi piacon -amely a magyar kórházakat, egyetemi klinikákat jelenti- és az orvosi egyetemeken figyelembe véve a jelenlegi üzleti méretet és üzleti potenciált, a felek esetileg döntenek el milyen fő-, illetve alvállalkozói konstrukcióban vesznek részt”.*
- A Melléklet 2. pontja az alábbiakat tartalmazza.
- Az SAP tevékenységének terjedelme elsődlegesen az SAP szoftver értékesítését foglalja magában, a felek közti eseti megegyezés szerint az SAP tanácsadást, minőségbiztosítást is végez.
- Az IBM tevékenységének terjedelme elsődlegesen SAP tanácsadás, projektvezetés, bevezetés utáni SAP támogatás biztosítása, valamint amennyiben az ügyfél részéről alkalmazás hosting igényként felmerül, a rendszerhardver infrastruktúra üzemeltetését (alkalmazás szintig, SAP esetén bázistámogatást is beleértve) az IBM leányvállalata az ISC végzi saját adatközpontjában.
- Az ISH tevékenységének terjedelme elsődlegesen a klinikai rendszer bevezetésére ajánlott MedSolution szoftver biztosítása, a kialakított klinikai rendszer kizárólagos üzemeltetése, valamint az ehhez integrált SAP R/3 kórházi modell biztosítása és SAP, illetve MedSolution tanácsadás, projektvezetés. A B) pontban említett SAP hosting-on kívül a szokásos SAP support tevékenység.
- A Melléklet rögzíti továbbá, hogy a felek által ajánlott termék a MedSolution szoftver és az ISH által ehhez integrált SAP R/3 kórházi modell, utóbbi tekintetében az SAP vállalja az első pilot előtti akkreditálást.

A felek megállapodnak abban, hogy a szükséges egyéb hardver és szoftver eszközök az IBM termékköréből kerülnek ki, amennyiben ez szakmailag és üzletileg lehetséges.

A gazdálkodási rendszer bevezetésében amennyiben az ügyfél mást nem köt ki, vagy a kiírásból nyilvánvalóan más nem következik, az SAP a bevezetendő rendszerszoftver.

A Mellékletben szerepel további két, a szerepek pontosításáról szóló megállapodási elem:

„A felek a kölcsönös üzleti érdekek figyelembevételével esetenként határozzák meg a konzultációs tevékenységeik terjedelmét. A versenyképes ajánlattétel és a nyerési esély növelése céljából az IBM a jelen megállapodás körében teljesítendő konzultációs tevékenységre biztosított munkanapokat 2004-re vonatkozó érvényességgel maximum 100.000 Ft /fő/nap értékben nyújtja.”

A „Szakaszok” című rész 2. pontja szerint pedig a *„Felek az első közös projektként a SOTE informatikai rendszerének kialakítását határozzák meg. A projektet az IBM vagy ISH fővállalkozásban, és SAP alvállalkozásban kívánják megvalósítani. Ugyanakkor megállapodnak abban, hogy a másik fél is fővállalkozói ajánlatot ad be a nyerési esély növelése érdekében, a jogszabályi lehetőségek figyelembevételével.”*

113. Egy Synergonon belüli e-mail 2004. február 20-án a SOTE kapcsán beszámol arról, hogy leültek az ISH-val alkudozni. Az ISH javaslata az volt, hogy adják föl az Inforend fejlesztést és árulják az ő rendszerüket valamint vállaljanak föl fejlesztési feladatokat. A Synergon az ISH viselkedését a megszorongatott piacvezetői állapotukhoz képest agresszívan előremenekülőnek minősítette. E levél beszámol arról is, hogy megbeszélést folytattak a SOTE kiírójával, aki biztosított arról, hogy a kiírásban nem lesznek Synergonra hátrányos kritériumok. Melegen ajánlotta az IBM, SAP, ISH, Synergon konzorciumban való helykeresést. Az ügyben a Synergon keresi a kapcsolatot az IBM-mel.
114. 2004. február 20-i KPMG-n belüli e-mail azt mutatja, hogy ebben az időszakban az ISH megkereste őket, mit válaszoljon a SAP-nak a tekintetben, hogy a kórházi/klinikai SAP bevezetésben számíthat-e a KPMG közreműködésére. A KPMG válasza az, hogy számíthat, amennyiben olyan vállalási díjban tudnak megegyezni, ami a KPMG számára is hagy „némi margint”.
115. Az ELTE pályázatán az ISH és az SAP a 2004. február 23-án - azaz a hirdetés megjelenése előtt 4 nappal korábban - kelt „Konzorciumi Szerződés” alapján vett részt. A Konzorciumi Szerződés szerint a konzorciumvezető az SAP volt. Az 1. számú Melléklet határozta meg a felek feladatait; eszerint az SAP végzi a tanácsadási tevékenységek 65-80 %-át, az ISH pedig a tanácsadási tevékenység 20-35 %-át, valamint a finanszírozási ajánlat kidolgozását és a finanszírozás biztosítását.
116. 2004. március 1-én a SAP megküldi a DEOEC projekt vezetőjének az ígért stratégiai összefoglalót. Az SAP referenciákat és a többi anyagot külön levélben küldi meg. A „Debreceni Egyetem - SAP együttműködés” című csatolmány február 22-én készült és ez a január 30-i ASP G. A. anyag átdolgozott, kicsit

megvágott, de mondandóját tekintve egy-az-egyben átvett kiadása. Word által megjelölt szerzője G. A. Az alábbiakban idézünk néhány fontosabb részt.

„A felsőoktatásban több mint egy évtizede változó koncepciók mentén folyó informatikai fejlesztések sikerei, kudarcai, az egyetemi vezetésben bekövetkezett személyi változások és nem utolsósorban a versenyszféra szereplőinek aktív marketing munkájának következtében 2003 negyedik negyedévében kialakult egy, a változásra érett helyzet.

A felszínre került szándékok alapján az OM-ben 2003. november 6-án létrejött egy szakmai megbeszélés, amelyen körvonalazódtak lehetséges megoldások⁶. Ezen a megbeszélésen – többek között – az OM ígéretet tett egy, a döntést megalapozó üzleti modell és elemzés kidolgozására („business case”), illetve a folyamatmodellezést előkészítő munkálatok beindítására. Javaslatot tettünk arra is, hogy az egyetemek fogjanak össze, s ezt egy szándéknyilatkozattal erősítsék meg. A konzorciális együttműködés tartalmát annak alapján gondoltuk kialakítani, mit hoz a business case, hogyan osztják föl a szerepeket a szállítói oldalon. Nem számítottunk arra, hogy ennyi nehézséggel fog járni, hogy a feltett kérdésekre válaszokat kapjunk, habár az eltelt két hónap alatt az összefogás helyességével kapcsolatos sejtések erősen beigazolódtak, s egyetemi oldalról egyre több bizonyítékát is kapjuk-látjuk.

Az alábbiakban szeretném összefoglalni és egy kicsit szélesebb összefüggésrendszerbe helyezni, hol tartunk, mi az általános környezet és melyek a konkrétumok.

Helyzetkép

A felsőoktatásban komoly változásokra van szükség – és lehetőség.

A változtatásokra okot adó tényezők közül első helyen kell kiemelni az oktatási kormányzat több mint egy éves komoly küzdelmének a sikerét: sikerült az informatikai fejlődés szempontjából kialakult kaotikus és hektikus helyzetet konszolidálni, egy kvázi nyugalmi állapotot elérni, ami megteremtette a továbblépés elvi lehetőségét.

A felsőoktatási törvény módosításába torkolló reformtörekvések akárhány cikk-cakk-ban is, de egy sor szervezeti változást kikényszerítenek, amire a felsőoktatási intézményeknek – így a DE-nek is- válaszolniuk kell. Ha most látszólag arra az egyszerű kérdésre is szűkül a kérdés, hogyan válasszunk rektort, az intézményi-szervezeti változások jól meghatározható szervezeti változásokat és ezzel együtt járó folyamatszervezést indukálnak. Ha még beleszámítjuk az egyetem hagyományos inerciáját, a kultúrában gyökerező konzervativizmust, az átalakulási szükségszerűség manifesztálódását csak időben lehet húzni, - megakadályozni, elkerülni nem lehet.

*Az intézményi reformok mellett a jelenlegi felsőoktatás **finanszírozása** is megkerülhetetlen követelményként jelenik meg az egyetem vezetői számára. Az opciók: karcsúsítás vagy apadó költségvetési források melletti/feletti forrásteremtés. Mind a kettőhöz jó információrendszer (tájékoztatottság, kontrolling, VIR, stb.) kell.*

***Bolognai folyamat.** A jelenlegi struktúra fenntartása mellett ez komoly finanszírozási deficitet vetít előre. Az akadémiai vonal mellett ezt is számításba kell venni. Ha a megoldás nem Bologna szabotálása, akkor újabb érv egy komolyabb informatikai stratégiából levezetett informatikai fejlesztésre.*

*A nem hagyományos költségvetési források „felszívásának” képessége: az EU és főleg az **NFT-s források** felhasználása, a jó célok kiválasztása, a monitoringhoz alapképességek felmutatása, újabb érv az átlátható és költséghatékony gazdálkodás bevezetése mellett.*

Az intézményi motivációk

⁶ Emlékeztetőt lásd csatolva

Az egyetemek és főiskolák árnyaltan és több szempontból értelmezik a kialakult helyzetet. Álláspontok változnak, attól függően is, hogy a gazdasági vezetés, vagy egy erős rektor, vagy erős dékánok állnak az egyetemi (főiskolai) véleményformáló erők élén.

A változás hajtóereje lehet a tartós hiány, a finanszírozási deficit felszámolására vagy konszolidálására való törekvés. A finanszírozási gondok enyhítésére főleg a gazdálkodási rendszer bevezetésén keresztül kívánnak tiszta vizet önteni a pohárba, tiszta képet alkotni. Az integráció végrehajtása során a voluntarista döntések és nem organikus fejlődés alapján kialakult szervezeti konglomerátumok konszolidációja a változásokra való serkentés másik forrása. Az informatikailag nem kellően támogatott szervezeti változások nem minden esetben hozták meg a várt eredményeket és pontosan az informatikai fejlesztés lehet az a katalizátor, ami össze tudja tapasztani az organikus nem összeállító részeket..

Megközelíthetjük a motiváció kérdését információmenedzsment szempontjából is. Mennél több heterogén platformon működő rendszer szolgálja ki az intézményeket, annál nehezebb a rendszereket egymáshoz illeszteni, karbantartani, működtetni. A különféle adatbázis-motorok licencei, a szoftverkövetés megoldatlansága, a változás-menedzsmenthez szükséges erőforrások hiánya tendenciában az üzemeltetési gondok hatványozott növekedéshez vezet és végső soron egyre több pénzbe kerül. Ez visszautal a finanszírozási gondokhoz is.

A felsőoktatási reform és a bolognai folyamat miatt az intézmények akkor sem térhetnek ki a fejlesztések elől, ha akarnának.

Mindezekből két nagyon fontos következmény jósolható nagy biztonsággal:

*csak egy-egy részterületre vonatkozó informatikai megoldás nem oldja meg a gondot, a tisztán látáshoz legalább a gazdálkodás, oktatásadminisztráció, a K+F monitoring és a létesítménygazdálkodást **együtt** kell megoldani, ehhez jönnek még a speciális rendszerek, nem lesz sikeres semmilyen fejlesztés, ha az nem jár együtt **folyamatracionalizálással, szervezetkorszerűsítéssel** és ezek nincsenek összehangolva. Ezt az üzleti szférában BPR-nak hívjuk, de kereshetünk hozzá felsőoktatás specifikus elnevezést is amennyiben a tartalom nem változik.*

A helyzet a versenyszféra szereplői szempontjából

*A versenyszféra képviselői eltérően reagálnak a helyzetre. Akik már „bent vannak” igyekeznek pozícióikat megszilárdítani, ami az esetek nagy részében a fejlődés gátjává válik, konzerválja a viszonyokat. Akik nincsenek benn, igyekeznek bekerülni – mindenáron. A komplex megoldások iránt azonban többnyire érzéketlenek. Ez utóbbi viszont érthető, hiszen a feladat komplexitásával fordítottan arányosan változik a margin. Az egyetemi motiváció elemzéséből láttuk, hogy a nem komplex megoldások „halálra vannak ítélve”, a komplex megoldások jövedelemtermelő képessége viszont nagyon alacsony. Ez egy ellentmondás, amelyet előbb-utóbb fel kell oldani. **Hogyan?***

Úgy gondolom, nincs értelme álszemérmesen hallgatni a mindenki előtt ismert tényekről, hogy az orvosegyetemi centrumokkal rendelkező egyetemeken elsősorban az ISH az általa forgalmazott MedSol klinikai rendszeren keresztül „tör utat” az egyetemeken. Az ISH és az SAP Hungary stratégiai szövetségén keresztül a MedSol behúzhatja az SAP közszolgálati megoldását, ami azzal a járulékos haszonnal is jár, hogy, ahol a SAP terméke és szolgáltatása a meggyőzőbb, ott az SAP „húzza maga után” a MedSol-t, az ISH-t.

Az SAP értékesítési filozófiája, rendszere partnerhálózatra épül, az SAP megjelenése egyben egy sor partnerszervezet számára generál piacot is, versenyt is. Közszolgálatban az SAP partnerek közül elsősorban a Synergon és valamikori Dynasoft, majd C&L, PwC, most IBM jeleskedett eddig.

Az orvosi centrumokkal rendelkező egyetemek már vonzó területnek számítanak más nagyobb szállítók számára, így mind a MedSol-lal, mind az SAP-val rokonkapcsolatokat

ápoló IBM számára is. Az IBM saját jogon is SAP konform (lásd evolúciótörténet, worldwide kapcsolat, illetve PwC akvizíció), ezenkívül, mint a MedSol egykori tulajdonosa, is igényt tarthat a „ius primae noctis”-ra.

Mint egy jó szindarabban, a dramaturgia szabályai szerint az első felvonás első jelenetében színre lép a drámai játék valamennyi meghatározó szereplője. **A kérdés: a következő felvonásokban ki, milyen szerepet játszik majd? Vagy ami a néző szempontjából talán fontosabb, lesz-e happy end?**

Itt kell megjegyezni, hogy egy stratégiai szövetség nem zár és nem is zárhat ki más szövetségeket. Így például formálódhat egy HP-ORACLE megoldás, és még más kombinációk előtt is megnyílhat az út, függően a felsőoktatás átalakulásának mértékétől és ütemétől. Elköteleztünk magunkat a piaci verseny tisztaságának megóvása mellett, most és a továbbiakban azonban a konkrét helyzetre koncentrálunk.

A megválaszolendő kérdések

Mennyire lesz tartós, karbantartható, a változásokhoz kis áldozat(ok)kal idomítható a megoldás (modell választás)?

Mennyire lesz komplex a rendszer (gazdálkodás, tanulmányi, klinikai...)?

Milyen mértékű lesz a bevezetéssel együttjáró BPR?

Hogyan lesz karbantartható, menedzselhető az új rendszer (TCO)?

Milyen pénzügyi-üzleti modell lesz a bevezetés és utána a működtetés alapja (fenntarthatóság)?

Mielőtt még bármilyen gyakorlati részletben elmerülnénk, fontos leszögezni, hogy a hosszútávú, fenntartható és finanszírozható rendszer elsődleges kritériuma az áttekinthető világos architektúra. Nagyon röviden ez azt jelenti, hogy az alaptevékenységeket egységes platformra kell helyezni, a speciális rendszereket nagyon világosan definiált interfészekon keresztül illeszteni. Tanulmányi rendszerről le kell választani a gazdálkodási elemeket, klinikai rendszerről a tanulmányi rendszerbe illőket, és így tovább. Az architektúra alapú megközelítés egyben az együttműködés kereteit is kijelöli.

Eddigi ismereteink szerint majdnem egyidőben elindul a SOTE és az ELTE a bevezetéssel. Jelenlegi koncepciónk szerint – habár ez még sokszor változhat – a négy orvosegyetemi centrummal rendelkező egyetem mutat olyan hasonlóságokat (főleg a problémák terén, amely komolyabb összefogást igényel, az ELTE elsősorban a gazdálkodási modell testreszabásában lehet úttörő és válhat egy másik fajta szövetség sűrűsödési pontjává. (az ajánlati felhívás a múlt héten meg is jelent)

A továbbiakban tehát két külön projektcsoporttal számolunk. A felvetések és a sok megválaszolendő kérdés azonban mind a két csoportra igaz.

Természetesen a négy egyetem sem tudja és vélhetőleg nem is akarja megspórolni a rendszerfejlesztés kínálta folyamat-racionalizálást. Ezt akkor sem tehetné meg, ha akarná, hiszen az informatikai fejlesztés szándékától függetlenül a felsőoktatási törvény tervezett módosítása következtében hozzá kell nyúlni a szervezethez, módosítani kell egy sor folyamatot.

(...)

Modellválasztás

A költségvetési intézményeknek beszámolási kötelezettségeinek a költségvetési intézményekre vonatkozó 54/1996.(IV.12.)Korm.rendelet alapján pénzforgalmi szemléletű kettős könyvviteli rendszerben kell eleget tennie.

Ugyanakkor az intézményeken belül megfogalmazódik annak igénye, hogy a gazdálkodás folyamatait az üzemgazdasági számvitel és a korszerű kontrollig szemlélet szempontjai szerint is nyomon követhetők legyenek.

Ennek megvalósítása érdekében a BKÁE pilot projekt során egy **speciális két vállalatos modell** kialakítására került sor, amellyel a két számviteli módszer (üzemgazdasági és pénzforgalmi) egyidejű használata megoldható. A pénzforgalmi könyvelési kötelezettség megszűnésekor a megoldásból egyszerűen elhagyható az egyik vállalat, és a rendszer rugalmasan tovább alkalmazható.

Továbbá az SAP R/3-as kontrolling modulja lehetőséget nyújt az egyetem számára, hogy gazdasági folyamatairól, kiadásainak és bevételeinek, illetve költségeinek és árbevételeinek alakulásáról naprakész, pontos információkkal rendelkezzen.

(...)

Hány rendszerről van szó?

A klinikai rendszerhez illesztett gazdálkodási rész és az egyetem többi karát, szervezeti egységet kiszolgáló gazdálkodási rész nem teljesen ugyanaz. A jelenlegi elképzelés szerint mind a két rész SAP alapon készülne el, s ebből könnyen össze lehet mosni a kettőt. A fő különbség abban foglalható össze, hogy a klinikai rendszerben kétféle elszámolást kell készíteni. Egyik az OEP finanszírozási rendszere szerinti elszámolás (HBCS, pont, stb. alapján), a másik kimutatás pedig egy szabályos utókalkuláció. A jobb megkülönböztethetőség kedvéért mind a kettőre „betegszámlaként” hivatkoznak. A dologban a szép, hogy a két kimutatás sohasem egyezik, de nagyon el sem térhet egymástól. Az eltérések eliminációjára két megoldás van: (a) zérusösszegű játék az OEP ellen vagy (b) aktív ütemezés, az elektív beavatkozások körében. Az első megoldás amellet, hogy erkölcstelen, de közgazdászilag értelmetlen is. A második megoldás a termelésütemezés és a likviditás menedzsmentnek izgalmas kombinációja. Ezt kellene klinikai oldalon szállítani.

Egyetemi oldalon viszont a keretgazdálkodást kell leképezni, kontrolling és workflow funkciókkal. Az SAP mind a két funkciót jól támogatja, de ez **két markánsan különböző feladat!**

Közbeszerzés

A korrekt megoldás mindenképpen egy jó feladat-specifikáció alapján: közbeszerzési eljárás.

Ugyanakkor a közbeszerzési eljárás számos problémát vet fel:

nincs objektív mérce – esetünkben egy független követelmény-specifikáció⁷ – aminek alapján lehetne mind közbeszerzést kiírni, mind értelmesen elbírálni azt.

Ebben a dolgozatban körvonalazott megoldásnak az egyik vonzereje a méretgazdaságosságból adódik, tehát nagyon óvatosan kell megjelölni azt a területet, ahol versenyt akarunk, nehogy a fürdővízzel együtt kiöntsük a gyereket is. Méretgazdaságosság pedig a (klinikai, gazdálkodási) rendszerek azonossága ill. a közös üzemeltetés alapján érhető el.

„Szabad a pálya” a bevezetésben (tanácsadó cégek) ill. az alkalmazás-szolgáltató kiválasztása (az előbbi 1-4, az utóbbi értelemszerűen 1).

A piaci szereplők aktív piaci munkát végeznek. E pillanatban úgy látszik, hogy a fejlődés motorja az ISH. Az ISH tárgyal kétoldalúan az egyetemekkel. Ez belevág egy hagyományos értékesítési stratégiába, amelynek két pillére a hosszútávú vevői elkötelezettség megszerzése és értékesítési volumen növelése, valamint a piaci pozíció megszilárdítása, a piaci részesedés folyamatos növelése (más szavakkal a versenytársak távol tartása). Ez egy teljesen logikus magatartás és az ISH konzekvensen követi is ezt a vonalat.

⁷ Az erre irányuló kezdeményezést (tendert) a felsőoktatásban leginkább érdekelt szállító tavaly „fürta meg”, háttértámogatást sem mellőzve.

Aktív piaci munkát végez az IBM is, amely méreténél és ambícióinál fogva képes az egyetemeket külön-külön és egyben is „lenyelni”. Hajlandó megállapodni az ISH-val a klinikum átengedéséről, de részéről ésszerűtlen lépés lenne a többi rendszer bevezetését is átengedni, (valóságban kiszorulna). Kiseb, de perspektivikusabb feladat **hosting** partnerként belépni a szövetségbe. Ez nem zárna azt, hogy a tanácsadási tortából jusson egy szelet, és a hostinggal az SLA-n keresztül hosszútávú elkötelezettséget szerez (pénzügyileg és ha akar, érzelmileg is) a felsőoktatásban.

Mérsékeli a kockázatot, ha megoszlanak a funkciók. Funkciómegosztás pedig a felhasználói (user) management és a technikai szolgáltatás között van. A jelenlegi konstrukcióban, ha az IBM vállalja a hosting-ot, pénzügyi és tanácsadói háttérével pedig a szállítói konzorcium mögé áll, akkor sok potenciális veszélyt kiküszöbölné. A felhasználók támogatása mindenképpen saját belső intézményi feladat, amelyhez támogatást ad a termékszolgáltató (SAP, ETR, Neptun,...) és a központ (minisztérium) is.

Miért kell tehát konzorciumot alakítani? Azért, mert a kockázatok csökkentése, a jó megoldás „kiküzdésére” sokkal nagyobb esély van együtt, mint külön-külön.

Finanszírozás?

A megvalósítás és a működtetés finanszírozása a konstrukció alfája és omegája. Ha az egyetemnek van arra pénze, hogy a teljes megoldást megfinanszírozza – semmi gond. Ha nincs, akkor olyan költségkímélő megoldásokat kell keresni, amelyek a pontosan jelentkező beruházási költségeket nagy időhorizonton, folyamatos (működési) költségekké konvertálja. Egyelőre nem rendelkezünk olyan pontos adatokkal, hogy fillére kiszámítható legyen, de nagyságrendek becsülhetők – akkor, ha

- felhasználó szervezetek és azon belül az ügyintézők száma ismert,
- tudjuk azt, hogy milyen funkciót milyen szoftverrel, rendszerrel kívánunk támogatni (vannak e téren egymással majdnem csereszabatos, ám árban jelentősen különböző megoldások)
- mindezt nem a meglévő, hanem egy ésszerűen átalakított szervezet-folyamat-információ struktúrában.

Ha ezt a számítást (becslést) elvégezzük, akkor rendelkezünk két számmal: (1) mibe kerül a megoldás ma és (2) mennyit kell ezért mondjuk hét évig fizetni. A működési költség fedezetét állami egyetemek esetében a költségvetésben kell biztosítani, a bekerülési költség forrását a versenyszféra szereplői biztosítják. Kérdés: megteszik-e? Vélhetően igen, hiszen üzleti szempontból az államilag garantált folyamatos és jó cash flow sokat megér. Gond a másik oldalon van: vajon a szállító is rendelkezik megfelelő garanciákkal a futamidő teljes hosszára?

Szolgáltatási Szint Szerződés (SLA)

A legszerencsésebb megoldás az lenne, ha a változás iránt elkötelezett egyetemek egy közös szolgáltatásvásárlási (ASP) tendert írna ki. A tender a bevezetésre és a szolgáltatásra vonatkozik, egy közös, de szervezeti specifikumokat is rögzítő szolgáltatási szint szerződés (SLA) alapján kerülne kiírásra, megvalósításra. Ha ez valamiért nem valósítható meg, akkor a következő forgatókönyv javasolható:

Még mindig nagyon jó megoldás egy beszerzési konzorciumot alakítása, és négy közbeszerzési tender kiírása **alkalmazás-szolgáltatás vásárlására**. Ebben a forgatókönyvben a megvalósítás egyénileg történik, a szolgáltatói szerződést is külön-külön kötik meg az intézmények. **A méretgazdaságot a közös modell és a bevezetési projekteket támogató közös folyamatmodell**, BPR logika révén érik el.

Előfeltételek:

- Összehangolt (műszaki melléklet) tenderkiírás
- Megállapodás pénzügyi konstrukcióban

- Olyan projekt szervezet felállítása, amely aktívan meg tudja valósítani a programmenedzsmentet (valamennyi résztvevő intézménytől olyan emberek delegálása, akik kompetensek, a kívánatos szabad kapacitással rendelkeznek (magyarul: nem lesz más feladatuk) és az egyetem vezetése „visszavásárlási garanciát” ad. Ez alatt azt értem, hogy a projekt megvalósításában aktívan részt vett egyetemi munkatárs a bevezetés után visszakapja munkakörét, azon az alapon: egye meg amit főzött. Nyilván nem a kaján káröröm motiválja az ilyen döntéseket, hanem éppen a projekt megvalósítása során szükséges pozitív motivációt alapozza meg.

- A programmenedzsmentet támogató Kompetencia Központot létre kell hozni (minisztériumi feladat), annak működését pedig mind a szállítóknak, mind a felhasználó egyetemeknek el kell fogadni. Utóbbiak számára e feltétel nem jelent nagy kockázatot, lényegében valamennyi folyamatot egységes és **közös** adatbázisban kell reprezentálni, valamint a változásokat követni.

- Ki kell dolgozni a konfliktus-kezelés elveit.

- Meg kell szervezni a bevezetéshez és a használathoz szükséges oktatást.

3) Harmadik változat: mindenki maga szerez be, maga üzemeltet. Amint kifejtettük korábban, ez nem racionális megoldás, ámde még lehet életszerű. Nem racionális, mert drága és nagy a szállítófüggés, következésképpen magas a projekt-kockázat.

4) Negyedik változat: mindenki megy a saját feje után.

Mit kell tennie a minisztériumnak?

Az elkötelezettség vállalása mellett a vázolt megoldás teljes mértékben illeszkedik a felsőoktatási informatikai részstratégiába, az OM oktatási informatikai stratégiájába. Ez azzal is jár, hogy a stratégiai célok megvalósításához központi forrásokat is biztosítani kell. Stratégiai elem a koncepcióban a szervezetkorszerűsítés, a folyamat-racionalizálás. Ez a Nemzeti Fejlesztési Terv keretei között pénzügyileg is támogatható. A klinikai rendszerek és gazdálkodási rendszerek közötti interfészek és egyéb kapcsolatok kimunkálása az egészségügyi reform keretei között számíthat pénzügyi támogatásra. Igen szerény költségvetési támogatásra számíthat néhány nagyobb kockázatú pilot megoldás, ezek közül is prioritása van az informatikai követelmény-specifikáció megvalósítását szolgáló gyökér modell kidolgozása.

Nem argumentálható, s ennek következtében nem is igazolható központi támogatás azokra az esetekre, amelyek egy deklarált stratégiai koncepcióval szembe mennek.

*A rendszerfejlesztési munkát csak akkor lehet lezártnak tekinteni, ha megvalósul az eredmények monitoringja, visszamérése és a folyamat-javításhoz szükséges informatikai audit ciklusok megvalósulnak. Az auditnak CobIT, CMMI és ITIL elveken kell alapulnia, ami azzal a fontos követelménnyel jár együtt, hogy a tervezés, a fejlesztés során **már** gondoskodni kell a szükséges kontroll-ok beépítéséről. Erről ezen a helyen elég ennyi, szakemberek számára indikációnak elégséges.”*

117. 2004. március 9-i, ISH-s F. K. e-mailben felvázolja az öt távolléte alatt helyettesítő R. I.-nek a függő projektek helyzetét, a teendőket.

DOTE SAP

A március 2-i vezetői megbeszélésen az a döntés született, hogy a DEOEC elnöke képviseli az ISH ajánlatot a prorektor felé, utal arra, hogy a DEOEC elnökhelyettesével és gazdasági igazgatójával megbeszélésre van szükség a részletek tisztázása végett.

A Tihanyban folytatott megbeszélés alapján (DEOEC, SAP) három megoldás körvonalazódik:

- Az ISH ajánlatát erővel átvisszik és utána már kényszerpálya. Hátrány: a DEOEC gazdasági igazgató ellenük lesz és a prorektor nem éri el célját.
- Közös kiírás DOTE, DE SAP-ra, mivel ISH nem kedvelt, SAP fővállalkozásban befut (esteleg IBM). Hátrány: nagyon veszélyes, és nagyon drága.
- Az ISH ajánlatát erővel átvisszük de előre megállapodunk, hogy DE szinten második körben SAP pályázik (a prorektor „megtartja arcát”, és megvan az érdekeltség, a DEOEC gazdasági igazgató ezt már támogathatja). További információ, hogy a DE egyik gazdasági főigazgató helyettese járt az ISH standon és látszólag teljes mértékben őket támogatta. Jelezte, hogy a DEOEC projektvezetője nem tudta összerakni a koncepciót. Jelezte továbbá, hogy szerinte a Oracle-lel folyó tárgyalások megfeneklettek.
További érv lehet a DEOEC elnök számára, hogy az ISH az SAP felkent partnere ezen a területen (itt utal a mellékelt, DEOEC-nek küldött SAP levélre).

DOTÉ MedSol

A mai nap kész lesz egy felhívás verzió, amit R.-nek (ISH) el kell küldenie DEOEC közigazgatási igazgatóhelyettesének és meg kell beszélnie a DEOEC elnökhelyettesével.

SOTE

Az előminősítő pályázat várhatóan 12-én jelenik meg. kb 25-nap lesz a beadásra. Utánna 3 céges újabb forduló, „valós tender”.

Konzorcium:

A SOTE (pl. gazdasági és műszaki igazgató) szeretné ha megállapodnánk a Synergonnal. Az ISH nem tudja megcsinálni, mert a MÁV megaprojekttel egyidőben nem tud még egyet megvalósítani. Utal arra, hogy a Synergon nagyon nyomul az ISH felé is. Az előző pénteken a Synergon az ISH-nak homályosan a következőket ígérte:

- hajlandók olyan teaminget kötni, hogy a többi egyetemi kórházban csak az ISH alatt jöhetnek be

- többi kórházban sem mennek (csak egyetem, de ott az ISH-val)
- nem most azonnal de egy szerződés alapján, „az arcukat megtartva” akár 2005-végével átálnak a MedSolra és feladják az Inforendet. A következő kedden este 8-kor vacsoráznak a Synergon vezetőkkel. Ennek kapcsán ki kell találni, hogy hogyan tudja az ISH a Synergont az általa megcélzott oktatási és kutatási területen tartani (elfogadják a kórházi modellünkből való kiindulás)

- mit szállít még (ISH szerint semmit?!)

- milyen napdíjat használ (előzetesen 140e+ÁFA hangzott el).

További alvállalkozóként szóba jön a Meditcom (egy nagyobb labort szállítanak), az Elender (WAN-LAN szállítása) - itt az IBM-mel kell megegyezniük. A SOTE projekt felelőse jelezte, hogy az AGFA-t szívesen látná mint PACS alvállalkozót

Lehetséges, jól kezelhető scenárió a 3 pályázóra:

- ISH (SAP, IBM, Synergon(?), Meditcom, Elender(?))

- Synergon

- Oracle (meg lehetne vele egyezni, már beszéltünk vele)

A SZOTE kapcsán arra hívja fel kollegája figyelmét, hogy a tenderkiírást T. A. készíti, jó lenne ránéznie.

A levél záró mondata: „Elég ideges vagyok, hogy most megyek el, remélem minden rendben lesz!”

118. 2004. március 10-én a SAP az ISH-nak küld e-mailt az ELTE részvételi jelentkezés kapcsán. Ebben összefogja az előkészítés során elhangzottakat: Felállás: SAP-ISH konzorcium, amelyben az SAP a konzorcium vezetője, az ISH SAP-s tanácsadókat biztosít, akik a projekten elsajátítják a felsőoktatás specifikus SAP megoldásokat, valamint igény esetén finanszírozzák. Az IBM önálló ajánlatot ad be a shortlistre bejutó versenytársak számának csökkentése érdekében.
119. 2004. március 10-én a SAP házon belüli e-mailben számol be arról, hogy a tegnapi ISH-Synergion találkozón nem született megállapodás a lehetséges együttműködésről. Az ISH a Synergion lehetséges szerepét az infrastruktúra szállításban látja, a Synergion számára pedig ez a szereposztás elfogadhatatlan. A Synergion konkurensként fog beadni ajánlatot az orvosegyetemi felhívásokra. A logikusan felmerülő kérdésre, hogy az SAP tudja-e kiemelten támogatni a Synergion ajánlatát (pl nevesített alvállalkozóként) sajnos NEM-mel kell válaszolniuk. Megegyezés hiányában ugyanazt a támogatást kapják mint az összes többi SAP-val induló versenyző.
120. Március 17-én az ISH így ír az előző héten tartott ELTE egyeztetés apropóján az SAP-nak. Elhangzott, hogy az SAP a közgáz tanácsadóit akarja használni, akik között végzős hallgatók is vannak. Emlékeztet arra, hogy február 17-én aláírták a háromoldalú együttműködésről szóló megállapodást, amelyben egyértelműen rögzítve van az is, hogy negyedik felet csak közös egyetértéssel lehet bevonni. Tekintettel arra, hogy a fentiekől alapvetően eltért az SAP Hungary az ELTE esetében, szeretné kérni, hogy közösen beszéljék meg, mit akarnak a közgázosoktól most és a jövőben. Nem szeretné az ISH, hogy az IBM és az SAP helyett a Közgázos hallgatók legyenek az ügy nyertesei.
121. Március 25-én a SAP ír az ISH-nak, mondván hogy az ELTE pályázati felhívás nagy sikert aratott, gyakorlatilag a teljes hazai informatikai piac „alkalmasnak érzi magát a felsőoktatás informatikai problémáit megoldani”. A SAP-ISH és az IBM mellett még tízen jelentkeztek.
122. A március 31-i Synergionos belső e-mail arról számol be, hogy a héten lesz egy SAP-ISH találkozó a most megjelenő egyetemi pályázatok témakörben. A SAP szerint ez az utolsó pont, ahol az ISH-t megpróbálja jobb belátásra bírni a Synergionnal kapcsolatban. A Synergion már nem kezdeményez az ISH felé. Ha az SAP meg tudja győzni az ISH-t, akkor jelentkeznek, egyébként a Synergion megy a maga útján, s „legfeljebb a SOTE majd összehozza a nagykoalíciót”.
123. Március 31-én egyeztetett egymással a KMPG és az ISH. A folyamatban levő Fehérvári Kórház projekt kapcsán a KPMG kifejti az ISH-nak, hogy ha az új feladatokat egy csomagba összegyűjtik, nem zárják ki a lehetőségét annak, hogy

elvállalják e feladatokat 100e Ft /nap áron, illetve csak kis mértékben (130e alatt) növelt áron.

A SOTE kapcsán utal arra, hogy az ISH beszámolt neki a kórházi-klinikai-felsőoktatási ágazatban kötött megállapodásnak megfelelő az ISH-IBM-SAP hármas felállásról való együttműködésre. Az ISH azt is jelezte, hogy ez a megállapodás nem zárja ki a KPMG esetleges közreműködését mint az ISH alvállalkozói, amennyiben a munkát megnyerik. Megjegyzi, hogy a hármas együttműködésről a piacon már más cégektől lehetett korábban hallani. Kéri, hogy a jövőben az esetlegesen a KPMG-t is érintő megállapodásokról mielőbb tájékoztasson az ISH. KPMG kifejtette, hogy számukra sokkal inkább elfogadható lenne a szerepvállalásuk, amennyiben a 3 cég a KPMG-t is egyenrangú partnerként kezelné és nem az ISH nem nevesített alvállalkozójaként.

124. A KPMG április 22-én kéri az SAP-ot az ELTE kapcsán megerősíteni, hogy minden pályázónak (SAP/ISH, IBM, KPMG) azonos ajánlatot tesznek. Azt, hogy ki mennyi upliftet tesz rá, nyilván verseny kérdése. A SAP válasz e-mailben visszaigazolja, hogy „saját és partnerei részére azonos SAP sw licenccel árakat biztosít”. A partnerprovízió mértéke 0%, a karbantartás mértéke 17 %. Az ELTE-n az ajánlati ár adatbáziskezelőt nem tartalmaz. Az ajánlati ár a megajánlott licenccel számának csökkentésével nem módosítható.
125. Az IBM, SAP, ISH szakértői április 27-én délelőtt megbeszélést tartottak, melynek célja a konzorciumi szerződésben meghatározott közösen használandó modell tagok által történő szakmai ismertetése és összehasonlítása az SAP Magyarország által felügyelt és fejlesztett „Közzgáz” modell képességeivel. A cél annak a végleges döntésnek a meghozatala, hogy hogyan alakítható ki az a konzorciumi tagok által közösen támogandó SAP modell, mely a leghatékonyabban vezethető be az egészségügyi és felsőoktatási piacra. A szakértők bemutatták mindkét modellt, majd az ELTE pályázat alapján tételesen és funkcionálisan elemezték azokat.
- Az SAP által bemutatott modell kétvállalatos (üzemgazdasági és pénzforgalmi) modell. Az üzemgazdasági vállalatnál előállított bizonylatok költségvetési folyamatainak leképezése a pénzforgalmi vállalatban bizonylat szinten FI, AM, FI-FM, CO modulokat tartalmaz.
- Az ISH által bemutatott modell egyvállalatos. Az üzemgazdasági és pénzforgalmi könyvelés főkönyvi számla szinten különül el, melyet fejlesztésekkel lehetett megoldani. A következő modulokat tartalmazza: FI, AM, MM, SD, TR-CF, CO, KVM, FI-FM.
- A szakértők szerint eltérés a két modellben, hogy az SAP külön vállalatba másolja az adatokat, az ISH vállalaton belül másol. Megemlítsük, hogy az IBM modell is egy vállalatos, de az egyeztetés során részletes ismertetésre nem került. Az ISH modell sok kórház specifikus funkciót is tartalmaz. Ezek a funkciók teljes mértékben hiányoznak a „Közzgáz” modellből. Felek egyetértettek abban, hogy a SAP Közzgáz modellből hiányozik az MM, SD modul, melyek fejlesztési ráfordítása a teljes rendszerhez viszonyítva minimum 30-40 %-ot tesz ki.
- Végezetül a felek megállapodtak abban, hogy 2004. április 29-ig mind az SAP, mind az ISH kikalkulálja a hiányzó funkciók fejlesztésének emberi erőforrás

szükségletét, valamit hozzáadja az ELTE bevezetéséhez szerinte szükséges munkát és ebbe nem számítja bele az oktatást és adatmigrációs feladatokat.

126. 2004. április 13-án egy e-mail tanúsága szerint az ISH-n belül kering a DOTE kiírás szövege, melyet eredendően az Euromedic (közbeszerzési tancsadójuk) készített. A DEOEC közgazdasági igazgatóhelyettesével még nem sikerült egyeztetnie, de az ügyvéd javaslatát átvezette az ISH a szövegen.
127. Az SAP 2004. május 6-án az Oracle-nek és az ISH-nak írott, „Együttműködési lehetőségek” tárgyú e-mailjében az alábbiak szerepelnek: *„remélem jól emlékeztek a telefonon egyeztetett dátumra, kérem véssétek be a kalendárotokba a következő megbeszélés időpontját. helyszín: SAP”.*
128. A Teaming tagjainak 2004. május 10-i megbeszéléséről készült jegyzőkönyv az alábbiakat tartalmazza:
„Oracle javaslata I.: Amennyiben a Pécsi Tudományegyetemet „átengedjük”, hagyjuk őket nyerni, a többi 3 orvosegyetemi projekten „nem tesznek keresztbe”, nem óvják meg a Döntőbizottságnál. Van valós lehetősége annak, hogy megakadályozzák a SAP-os team nyerését vagy csak blöff? Választ várnak a felvetésre. (Az ELTE-n szembe megyünk). Oracle szerint feltűnően ISH/SAP-ra vannak kiírva a felhívások, könnyen támadható.”
129. 2004. május 10-én az ISH-IBM-SAP között (SAP emlékeztető szerint) megbeszélés zajlott az egyetemi együttműködésről. Szó volt a DEOEC, SOTE, PTE, SZOTE ajánlatkészítési teendőiről, ki vagy kik a fővállalkozók, illetve hogy a SAP csak a szoftvert adja, vagy tanácsadást is végez-e. Kérdés volt, hogy milyen felállásban indulnak: egy vagy kettő ajánlat lesz-e? A SZOTE kapcsán megjegyzi, hogy ez eléggé ISH specifikus, konkurens ajánlat véleménye szerint nem kell. Az ELTE kapcsán rögzíti az ISH és IBM teendőit (ISH finanszíroz és hardvert szállít, IBM szerver).
Szóba került az Oracle javaslata, mely szerint amennyiben a PTE-t „átengedik neki”, a többi 3 orvosegyetemi projekten „nem tesznek keresztbe”, nem óvják meg a Döntőbizottságnál. Az Oracle szerint feltűnően ISH/SAP-ra vannak kiírva a felhívások, könnyen támadható. Kérdésként veti fel, hogy van-e valós lehetősége annak, hogy megakadályozzák a SAP-os team nyerését vagy csak blöfföl az Oracle?
130. 2004. május 17-én az ISH megküldi a Synergonnak a megállapodás „kérdéses” részét. Az a. pont szerint *„2004.12.31-ig egyik fél sem ad ajánlatot olyan ügyfélnek, ahol a másik fél informatikai rendszere (medikai vagy gazdasági) működik, illetve egyik fél sem támad meg (sem a Közbeszerzési Döntőbizottságon sem más módon) olyan közbeszerzési eljárást, melyben a másik fél még érdekelt. Ugyan ez igaz az értékhatar alatti un. kézibeszerezésekre is.”*
A május 17-i keltezésű, csatolt megállapodás főbb rendelkezései:
a) 2004.12.31-ig egyik fél sem ad ajánlatot olyan ügyfélnek, ahol a másik fél informatikai rendszere (medikai vagy gazdasági) működik, illetve egyik fél sem támad meg (sem a Közbeszerzési Döntőbizottságon sem más módon) olyan

közbeszerzési eljárást, melyben a másik fél még érdekelt. Ugyan ez igaz az értékhatár alatti ún. kézibeszerzésekre is.

b) ISH vállalja, hogy a megbízás elnyerése esetén a SE által kiírt informatikai közbeszerzési pályázatban a Synergon Rt.-vel mint szállítóval (közvetlenül vagy alvállalkozóján keresztül) szerződést köt a hardver és egyes hálózati eszközök szállítására vonatkozóan. Ezen szerződés értéke az SE megrendelésétől függően minimum 100MFt és maximum 150MFt. Synergon vállalja, hogy, hogy a nevezett eszközök szállítása esetén 10%- uplift-et alkalmaz. Az uplift ellenőrizhetőségét, a beszerzési árak igény esetén történő bemutatásával biztosítja.

c) ISH támogatja Synergon egyetemi piacra jutási törekvését az alábbi módon:

i.(A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem jelenleg futó, gazdasági rendszer beszerzésére vonatkozó pályázatán az ISH nem kíván indulni és amennyiben Synergon SAP rendszerrel indul, ISH maximális lobby támogatásával segíti a Synergon nyerését és szerződés kötését.)

ii.(Amennyiben a fenti pályázat eredménytelenül zárul Synergon részére,) a PE jelenleg futó, gazdasági rendszer beszerzésére vonatkozó pályázatán a Felek vállalják, hogy nem alkalmaznak a piaci áraiknál jóval alacsonyabb árakat. Vállalják továbbá, hogy a tárgyalásos eljárás során, annak végére egyik fél sem ad a másik árának 95 százalékánál alacsonyabb árat.

d) Felek vállalják továbbá, hogy 2004. szeptember végére kidolgoznak egy olyan támogatási rendszert, melynek részeként megneveznek 2-2 kórházat, ahol az egyik fél nem rendelkezik valós eshetőséggel kórházi rendszerének bevezetésére, de lobby támogatásával a másik felet segítheti kereskedelmi munkájában. Felek ezen együttműködés részleteit evvel egyidőben dolgozzák ki. Az utolsó pont szerint a megállapodás három eredeti példányban készült és 2005. január 01.-ig közjegyzői letétbe kerül. Felek csak vitás eset megjelölése mellett, annak jogi úton történő rendezése céljából kérhetik ki egy példányát, egymás értesítése mellett. Határidő lejárta után jelen megállapodást felek közös akarattal és jelenléttel megsemmisítik.

131. A BKAE kapcsán az SAP május 17-én arról tájékoztatja a Synergont, hogy az SAP önálló fővállalkozói ajánlatot ad be, mivel a Synergon nem látja az együttműködés lehetőségeit. A Synergon még aznap délután válaszol, hogy nem mondták azt, hogy nem látnak lehetőséget az együttműködésre, csupán az ELTE és a SOTE ügyekben nem látták „egyenértékesnek”.

132. Május 17-én este az ISH megküldi a Synergonnak a teaming tervezetet (Ish-Synergon-teaming-v3.doc). Május 18-án kora reggel a Synergon kiegészítéseket javasol az ISH-től kapott teaming tervezet szövegén (hálózatra „utolsó mondat” lehetősége, az IBM-ISH-SAP teaming feloldása a hardver és hálózat vonatkozásában). Az ISH gondoskodik a szöveg módosításáról. Még ugyanezen nap este az ISH külsős ügyvéddel is ellenőrizteti a Synergon teaming megállapodást, utal arra, hogy másnap alá akarják írni.

133. A Synergon és az ISH szerepel félként a „Megállapodás” című irat három, alá nem írt változatán. Mindhárom 2004. május 17-i keltezésű. A dokumentumokban

megfogalmazásra kerülnek a 2004. március 9-i F. K. által írt 0151. e-mailben megjelölt vállalások. Mindhárom iratban fellelhetőek az együttműködés következő formái:

„2004.12.31-ig egyik fél sem ad ajánlatot olyan ügyfélnek, ahol a másik fél informatikai rendszere (medikai vagy gazdasági) működik, illetve egyik fél sem támad meg (sem a Közbeszerzési Döntőbizottságon sem más módon) olyan közbeszerzési eljárást, melyben a másik fél még érdekelt. Ugyan ez igaz az értékhatár alatti ún. kézibeszerezésekre is”.

„ISH vállalja, hogy a megbízás elnyerése esetén a SE által kiírt informatikai közbeszerzési pályázatban a Synergon Rt.-vel mint beszállítóval (közvetlenül vagy alvállalkozóján keresztül) szerződést köt a hardver és egyes hálózati eszközök szállítására vonatkozóan. Ezen szerződés értéke az SE megrendelésétől függően minimum 100MFt és maximum 150MFt. Synergon vállalja, hogy a nevezett eszközök szállítása esetén 10%- uplift-et alkalmaz. Az uplift ellenőrizhetőségét, a beszerzési árak igény esetén történő bemutatásával biztosítja.”

„Amennyiben a fenti pontok bármelyikét bármelyik fél megsérti, és azt másik fél felszólítása ellenére 2 napon belül nem korrigálja, Felek jelen Megállapodást semmisnek tekintik.”

A Megállapodás két változatában az alábbi többlet-elemek találhatóak:

„ISH támogatja Synergon egyetemi piacra jutási törekvését az alábbi módon:”. Zárójelben szerepel az a megjegyzés, hogy „(Amennyiben a fenti pályázat eredménytelenül zárul Synergon részére.) a PE jelenleg futó, gazdasági rendszer beszerzésére vonatkozó pályázatán a Felek vállalják, hogy nem alkalmaznak a piaci áraknál jóval alacsonyabb árakat. Vállalják továbbá, hogy a tárgyalásos eljárás végére egyik fél sem ad a másik árának 95 százalékánál alacsonyabb árat”.

„Felek kijelentik, hogy fővállalkozói minőségükben jelen megállapodás tartalmát eddigi együttműködő partnereikkel ismertetik.”

„Jelen megállapodás három eredeti példányban készült és 2005. január 01-ig közjegyzői letétbe kerül. Felek csak vitás eset megjelölése mellett, annak jogi úton történő rendezése céljából kérhetik ki egy példányát, egymás értesítése mellett. Határidő lejárta után jelen megállapodást felek közös akarattal és jelenléttel megsemmisítik.”

134. A Synergon és az ISH közötti egyeztetések eredményeképpen tehát két különböző tartalmú együttműködési lehetőségről írásbeli tervezetek is készültek; ezek
- a „Megállapodás” és
 - az „Együttműködési Szerződés”.
135. Az alá nem írt állapotban fellelt Megállapodás egyik változata sincs aláírva. Mindhárom 2004. május 17.-i keltezésű; keletkezésük sorrendje nem állapítható meg. A dokumentumokban megfogalmazásra kerülnek a 2004. március 9-i F. K. által írt 0151. e-mailben megjelölt vállalások.
136. Az ISH és a Synergon szerint a Megállapodást követően készült az „Együttműködési Szerződés”. Az Együttműködési Szerződés” fejlécében az ISH mint „fővállalkozó”, a Synergon pedig mint „szállító” szerepel. Az Együttműködési Szerződés négy változata - ezek közül kettő korrektúrázott

formában – állt eredendően a GVH rendelkezésére. Az iratokat az ISH-nál lefolytatott helyszíni vizsgálat során szerezte be a vizsgálat.

137. Keletkezésük pontos ideje nem állapítható meg. Támponot jelenthet azonban, hogy egyrészt hivatkoznak a Semmelweis Egyetem által 2004. március 12-én közzétett ajánlati felhívásra, másrészt három változat bevezetésében - kettőben korrektúrázottan - a „létrejött 2004. április hó 5. napján” szövegezés szerepel.
138. A versenytanács első tárgyalását megelőző munkanapon az ISH – együttműködésének jelenként – becsatolta azt az Együttműködési Szerződést, amely a Synergonnal folytatott hosszas megbeszélések eredményeként 2004. május 26-án aláírásra került. Az aláírók ISH részről R.I., a Synergon részéről Sz. L. és P. P..
A szerződés előzmények részében utal a SOTE 2004. március 12-i ajánlati felhívására és bemutatja a közbeszerzés tárgyát. Nincsen arról említés, hogy április 26-án megtörtént az eredményhirdetés.
A szerződésben a felek vállalják, hogy amennyiben a főszerződést az ISH-nak ítélik oda, úgy a hardver konfiguráció részbeni vagy teljes beszállítására közvetlenül vagy közvetve a Synergonnak lesz módja, maximum 10 % uplift alkalmazása mellett. Ennek értéke nettó 100-150 millió Ft lesz. Biztosítja továbbá a Synergonnak a hálózat kapcsán az utolsó ajánlat jogát.
A szerződés „szigorú üzleti titok”, kivéve ez alól az ISH-val Teaming Agreement-et kötött IBM és SAP értesítése.
139. Az ISH 2004. május 25-i, az SAP-nak küldött e-mailje szerint az ORACLE megkereste a SAP-ot és az ISH-t egy olyan ajánlattal, miszerint az általuk fejlesztett HTB termékkel szeretnének a magyar egészségügyi piacon mozogni és ha ezt támogatják, akkor szabadon mozoghatnak az SAP-val a kórházi és nagyrészt a felsőoktatási piacon is. Az ISH közli, hogy nem szeretne leszerződni addig az ORACLE-lel, amíg az SAP-val, mint partnerével erről nem egyeztet.
140. Május 26-án késő du. egy ISH-n belüli e-mail a Synergon kapcsán F. arra kéri R. t, hogy ne felejtse el megígértetni a MÁV meg nem támadást.
141. Egy 2004. június 2-i, részletes ISH kalkuláció a DOTE projektről az SAP fejlesztéshez napi nettó 150 ezer Ft-ot rendel. Az összes bevétel kb. 4,7 milliárd, a külső és belső költségek levonása után 40 %-nak megfelelő, 1,87 milliárdos profitot mutat ki.
142. A vállalkozások a Teaming keretében rendszeres egyeztetéseket folytattak, melyek során az egyes közbeszerzéseket értékelték, és meghatározták feladataikat az együttműködéssel kapcsolatban. Az IBM egy június 8-án az előző napi megbeszélés jegyzőkönyvére hivatkozva az ISH-nak az alábbiakat rögzítette:

SOTE

IBM prezentációt tart június 9-én. ISH még ma jelzi IBM-nek, hogy milyen ember kell az ISH-nak a csütörtökre tervezett prezentációjához. ISH megfontolja és visszajelzi az IBM-nek, hogy milyen módon lehet (ha egyáltalán lehet) a SOTE

(gazd. vezető) humán oldali aggályainak kezelését úgy az ajánlatba beépíteni, hogy ez egy plusz feladatként (a jelenlegi költségek felett) jelenjen meg, amire az IBM külön projektvezetőt és csapatot tud adni. Az IBM is próbálja ezt a SOTE menedzsmentjénél elérni. Mivel az IBM az ISH-tól nem kapott leírást az ISH SAP ERP modelljéről, ezért nem volt lehetősége az ajánlatában erre hivatkozni.

DOTE

Az ISH mindent meg fog tenni azért, hogy az IBM színvonalas, versenyképes ajánlatot tehessen a DOTE-n mindkét feladatra (ERP, MedSol). Az ügyfél különösen kérte, hogy legyen verseny. Az ISH átadja az ISH SAP ERP modelljének a leírását. Az ISH igénybe veszi az IBM SAP tanácsadóit az SAP bevezetés 70 %-ában. Az ISH fontolja meg, hogy a PM és BPR szolgáltatást külön beárazva kínálja-e a DOTE-nak. PM-nek csak akkor van értelme az IBM szemszögéből, ha az IBM egy elkülönített munkát/feladatot irányíthat. T-Systems feladata a tanulmányi rendszer integrálása az SAP-hoz. IBM-é a szállítandó infrastruktúra. Az IBM szervereket a Synergon szállítja.

SZOTE

IBM, mint az ISH alvállalkozója indul. Itt is az ISH maximálni kívánja az IBM SAP tanácsadói tevékenységét (min. 60-70 %). Az IBM jelezze vissza, hogy tudja-e saját szolgáltatásait finanszírozni. Az ISH kívánja a projektirányítást a kezében tartani. Az IBM megszervezi egy SAP-ISH-IBM felsővezetői megbeszélést, ahol a konzorcium eddigi és további tevékenységét tekintik át. Az IBM és az ISH megállapodik június végéig, hogy az IBM későbbi projektekben milyen módon alkalmazhatja, használhatja az ISH SAP ERP modelljét (más szóval: mennyi a modell royalty díja).

PTE

Az IBM szerint várhatóan nem képes versenyképes fővállalkozói ajánlatot letenni („akkor is, ha ezt szeretnénk”). Ezért a PTE esetén is csak az alvállalkozás jön szóba, amennyiben az ISH (az IBM-mel együtt) nem tudja másképpen a döntési kritériumokat befolyásolni (pl. az IBM mint nemzetközi cég fontosabb az árnál, stb.) Itt ráadásul a HP-Oracle és a Siemens-Synergon duók ellen kell nyerni. Mivel a HC Delta is indul, nem biztos, hogy egy IBM árban fel tudja venni a versenyt.

143. 2004. június 14-én ISH konzultál egy ügyvédi irodával, mondván, hogy a DOTE tenderhez kell egy jogszavatossági nyilatkozat. Az ügyvéd kis korrigálást javasol az alábbi szövegen (DOTE-hivatkozást javasol): „Alulírott F. K., mint az International System House Kft. (1125 Budapest, Fogaskerekű u. 4-6.) képviselője nyilatkozom, hogy az International System House Kft. rendelkezik a megajánlott MedSolution és MedSapSol informatikai rendszerekkel kapcsolatos szerzői jogokból eredeztethető forgalmazási, fejlesztési és karbantartási jogaival”.
144. 2004. június 14-én az ISH megküldi az IBM-nek a DE ISH ajánlatát. Tájékoztatja a pillanatnyilag rendelkezésükre álló árakról.
„II. feladat Fejlesztések OTC nettó Ft árak

MedSAPSol licence mely a kívánt illesztéseket is tartalmazza (kiv. Neptun) 35 000 000

Neptun illesztés 30 800 000

Dolber fejlesztés szerverekkel 8 770 916

SAP konzultáció 30 000 000

Összesen 104 570 916

Folyamatosan végzett szolgáltatások Nettó árai/hó

SAP követés 1 627 280

Dolber követés karbantartás 924 000 második évtől 1140000Ft

szerverek +hálózat karbantartása üzemeltetése ????

meglévő nem IBM szerverek karbantartási díja ????

munkaállomások karbantartása üzemeltetése 1 424 720

Szoftver üzemeltetés 5 673 360

Összesen 9 649 360

DE opciók

Új VIR rendszer szerverei 12 066 600

Új VIR bevezetés szolg. 45 000 000

SAP fejlesztési napok 150 000

Az IBM-től származó munkelosztást alapvetően elfogadja az ISH, az alábbi kisebb módosításokkal:

- IBM ad fővállalkozói ajánlatot

- ISH és SAP 10%-nál magasabb részvétel miatt nevesített alvállalkozók, kellenek majd a hivatalos papírok

- Nagyvonalú feladatmegosztás:

PM: IBM

felmérés, koncepció készítés: ISH irányítás, IBM részvétel

modell: ISH

Beállítási terv: IBM ISH részvétel

Fejlesztési terv: IBM

Fejlesztés: IBM

Beállítás: IBM

Migráció: ISH

IF: ISH

Oktatás, tesztelés: ISH, IBM

ISH SAP modelljét ajánljuk, ezért ehhez szakmai leírást ad ISH

Go live support: ISH”

145. Csatolva megküli az ISH teljes tender anyagát is. (DE II. gazd. ISH ajánlat IBMnek.doc”)

Erre válaszul - még aznap – az IBM is megírja: „*azt gondolom én is leírhatom, amit vállalunk: MedSAPSol licence + integráció + konzultáció --> 45 mFt + ÁFA.*” (utal arra, hogy ezt telefonon is megbeszélték, a SOTE-nél is ezt ajánlották). A Dolber 'upgrade'-jére nem tesznek ajánlatot, mért a kiírás az értelmezésük szerint nem követeli meg. A Neptun --> az IBM az ISH-től csak az üzemeltetésre kért ajánlatot (ma már nem tudja a belső processz miatt ezt figyelembe venni), elismeri, hogy hibázott. Kérdezi, hogy mikor kapja a szerverek, a hálózat karbantartása üzemeltetése és a meglévő nem IBM szerverek karbantartási díjait. Tájékoztatja az ISH-t, hogy az IBM ad fővállalkozói ajánlatot

az SAP-re. Papírcseréről is szó van. Az IBM SAP licence kb. 110 millió Ft lesz. A 150 ezer Ft/jövő évi napot elfogadja. Zárásként kifejti, hogy óriási előre lépésnek tartja, hogy az ISH (F. K.) mindent szépen leírt. Tudja, hogy ez mit jelent az ISH-nak és köszöni szépen. Megígéri, hogy az anyagok nem mennek ki.

146. Június 14-én ISH-IBM-SAP „maratoni” megbeszélésre került sor. Szó volt arról, hogy az április 27-i megbeszélés jegyzőkönyvét korábban az ISH és IBM elfogadták, de az SAP nem írta alá szakmai kifogások miatt. Június 15-i belső e-mailben SAP kéri a kollegákat, hogy összegezzék a véleményüket, hogy azt meg tudják küldeni a másik két cég szakmai csapatának. A megbeszélésen szó volt a SOTE-ről, ennek kapcsán az e-mail utal az ISH-Synergion megállapodás létezésére, amely alapján felső szintű ISH-Synergion „tisztázó” megbeszélésre kerül sor.
147. Egy június 15-i belső IBM levél a teaming tartalmát illetően belső egyeztetést sürgett. Nem a „modell miseria” folytatásaként, hanem, hogy ne vádolják az SAP-ot, hogy megszegte a teaminget, ha nem tette. Utalnak arra, hogy azért szegte meg, mert be akarta vonni a KÖZGÁZT az ELTE-be az IBM megkérdezések nélkül. Az IBM szakértője szerint április 27-én „kidőlt a liszt” ezügyben, jelezték szóban, hogy a teaming engedné a másik modell használatát a nem orvosi egyetemeken. Erre az ISH sem tiltakozott. De, mivel nem érdemes a szűk időhatárok miatt 2 modellre kidolgozni a rendszert, az SAP is jelezte, hogy egy modelltől érdemes kiindulni mindkét szegmensben.
148. 2004. június 16-án SAP e-mail IBM-nek és ISH-nak egy közös megbeszélés jegyzőkönyveként. Szó volt arról, hogy az ISH modell 4.6 c version fut, amit az SAP standard módon 2006 decemberig támogat. Az SAP és az IBM közös szakmai egyeztetése során kialakult közös véleménye, hogy az egyetemi modellek esetében nem az egy vagy két vállalatos megoldás a kulcskérdés, „ez gyakorlatilag mindegy”. Sokkal fontosabb, hogy bármilyen modell esetén milyen fejlesztendő, javítandó feladatok vannak, és hogy ezekről folyamatos szakmai egyeztetéseket folytassanak.
149. A 2004. június 24-i megbeszélésre az IBM-nél került sor az eddigi együttműködés áttekintéséről, a következő lépések meghatározásáról az ISH, SAP, IBM között. Az IBM-es képviselő összefoglalta a szakmai egyeztetés lényegét, ami szerint a szakemberek elfogadták, hogy az ISH modelljét fogják alapként használni a kórházi és egyetemi szektorban azokban a dealekben, ahol a SAP-ISH-IBM közösen indul. Ezt a modellt közösen fogják továbbfejleszteni úgy, ahogyan ez a jelenlegi dealek követelményei szerint szükséges. Rögzítik, hogy a SAP és IBM szakemberei nem ismerik az ISH MedSAPsol modelljét, ezért több szakmai egyeztetést igényelnek. Az ISH vállalta, hogy minden meg fog tenni annak érdekében, hogy a felek szakemberei megismerkedjenek az ISH MedSAPsol modelljével és képesek legyenek megállapodni, mekkora ráfordítás szükséges még ahhoz, hogy kielégítse elsősorban az ELTE és másodsorban a többi egyetem igényeit. Felek vezetői utasítják szakembereit arra, hogy jövő héten történjen meg ez a ráfordítás-beclsés. A ráfordítás mértékétől függően felek eldöntik, hogy ki

milyen módon részt vesz egy az ISH MedSAPsol modellt alapul vevő „egyetemi modell” elkészítésében.

A felek megvizsgálják, hogy az „egyetemi modell” milyen üzleti konstrukció mellett vihető a piacra. Az IBM eddigi fővállalkozói ajánlataiban beárazta a MedSAPsol modellt 20 mFt-tal. Az ELTE esetén az ISH a MedSAPsol modellt ingyen bocsátja rendelkezésre.

A SAP kérte az IBM-től, hogy „nyomja” a 2005. január 1-i SAP bevezetést a SOTE-nél. Az IBM ezt megerősítette.

Áttekintették a június 14-i jegyzőkönyvben rögzített feladatok teljesítését:

„ELTE:

június 16. estéig SAP elküldi IBM-nek és ISH-nak azt, ahol szakemberei az ISH SAP R/3 modelljével kapcsolatban gondot látnak és javaslatot tesznek ennek orvoslására. Június 24-én (9-11:00) a szakemberek egyeztetik véleményüket és ezt prezentálják 11 órától az SAP/ISH/IBM vezetőinek végleges elfogadás céljából. (Elfogadás esetén ez a modell kerül bevezetésre az ELTE-n.) Helyszín: IBM. P.G. P. meghívja az urakat.

megtörtént

SOTE:

ISH-Synergon egyeztet és kezeli a véleményeltérés okát még nem történt meg ← ISH vállalta, hogy ezt megteszi IBM megvizsgálja, hogy tudja-e még a hálózati eszközöket a Synergonon keresztül szállítani (és jelzi ezt az ISH-nak) nem beszéltek erről

DOTE:

ISH megfogalmazza (írásban), hogy a KKK-val kapcsolatban konkrétan milyen eszközöket igényel az SAP-tól illetve az IBM-től és mindkét cég ennek alapján adja meg a jóváhagyást (a kért támogatás mértékétől függően) nem beszéltünk erről ← P., hol tartunk ezzel? ISH és IBM leadta pályázatát a DOTE-n. Eredményhirdetés július 14-én.

PTE

Kérdés: hogyan küzdjük le a Siemenst, Synergont vagy kell-e őket bevonni valamilyen mértékben?

nem beszéltünk erről ← a következő vezetői megbeszélésen beszéljünk erről milyen lobby tevékenységre van még szükség, hogy megnyerjük az ügyet?

nem beszéltünk erről ← a következő vezetői megbeszélésen beszéljünk erről felek elfogadják, hogy mindkét módon (ISH mint fő- és mint alvállalkozó) indulnak az előminősítésen (majd egyeztetjük a következő lépéseket) megtörtént, de úgy tűnik, hogy az IBM-et kizárták (nem hivatalos információk szerint);

HP+Oracle, Siemens+Synergon és ISH+IBM kerültek a short list-re.

felek egyetértenek abban, hogy a rektorhelyetteshez és tanszékvezetőhöz a shortlist meghirdetése után kell menni

nem beszéltünk erről ← a következő vezetői megbeszélésen beszéljünk erről.”

150. 2004. július 20-án az IBM a SOTE kapcsán – egyebek között - kéri annak elfogadását, hogy 2005-re az IBM-es T&M alapú szakembereket 140 eFt-os díjjal árazzák be. 2004-re marad a 100 eFt, a Teaming Agreement-nek megfelelően. Az IBM szerintem, „*mivel nincs versénytársunk, a SOTE-nak el kell fogadnia ezt az árat.*”
151. 2004. július 28-án kapja kézhez a SAP a Közbeszerzési Döntőbizottság ELTE-s határozatát. 2004. július 30-án egy belső SAP e-mail szerint szerény lehetőségeik közül választva megpróbálják a KPMG-t kihozni nyertesnek az ELTE-n. Az esetleges 10 % körüli SAP tanácsadás lehetőségét a szakmai egyeztetést követően pontosítják. „*A közbeszerzést módosításokkal újraértékeljük, kb 60 ponttal a KPMG nyer.*”
152. Ugyanezen napon a SAP és az ISH aláírták a SAP Business Value Added Reseller elnevezésű Együttműködési Szerződést, amely az akkreditációs folyamat funkcionális lezárásának minősül.
153. 2004. augusztus 6-i dátummal az ISH-nál volt egy ISH-IBM keretmegállapodás tervezet. E szerint az IBM a Keret-Munkaleírás szerinti teljesítendő szolgáltatáshoz 2400 tanácsadói nap erőforrást biztosít (2004-re nettó 100 ezer, 2005-re 110 ezer Ft).
A B) Melléklet szerint jelen Keret-Munkaleírás az alábbiakban felsorolt Ügyfelekre / projektekre vonatkozik:

Ügyfél	Projekt
Semmelweis Egyetem	SAP R/3 bevezetés
Szegedi Tudományegyetem	SAP R/3 bevezetés
Debreceni Egyetem	SAP R/3 bevezetés
MÁV Kórház	SAP R/3 bevezetés

Egyetemenként 700-700, MÁV-ra 300 napot irányoztak elő.

154. 2004. augusztus 16-i belső SAP levél szerint az SAP a felsőoktatásban való megjelenésével „*belecsöppent egy több éve tartó mutyi kellős közepébe*”. Az elmúlt héten az Index oknyomozó újságírója érdeklődött az egyetemi tenderek kapcsán. Utal arra, hogy a tavaly novemberi OM tárgyalási emlékezetetéből már parlamenti interpelláció is volt.
155. 2004. szeptember 10-én belső SAP e-mail a következőképpen értékeli az állami szektor partnereket: „*Azt hiszem, hogy akinek ilyen partnerei vannak, ellenségekre már nincs is szüksége*”.
Az IBM Pécssett esélyes volt, de a formai követelményeket még a hiánypótlás során sem tudta hibátlanul teljesíteni, így megköszönték az igyekezetet. Szeged/SOTE/Derecen: mindháromat végigbábozták szinkron vesztés ajánlással, „*ez egy komoly meló volt*”.
A Synergion kapcsán sajnálkozásának ad hangot, hogy nem tudtak az ISH-val megegyezni, pedig a SAP többször is szervezett tárgyalási fordulókat (a pécsi tárgyalások során is).

156. Október 4-5-i e-mailek a DEOEC projekt kapcsán kialakult IBM-ISH problémákról szólnak (pl. IBM kifogásolja, hogy a tanácsadói mind a mai napig nem kaptak képzést az ISH modell vonatkozásában, az ISH felrója az IBM-nek, hogy nem akar koncepciótervet írni).⁸

⁸ Az ezt követő időszokról azért nem áll rendelkezésre több e-mail, mert az eljárás 2004. október 24-én indult meg.

III.

Az eljárás alá vontak nyilatkozatai és a tanúmeghallgatások

III.1. IBM ügyfélmeghallgatás és tanúvallomások

157. Az IBM részéről Á. Gy. értékesítési vezető, G. P. regionális kormányzati szektor-vezető, M. J. szolgáltatási vezető és dr. M. I. Á. public szektor-vezető tanúként került meghallgatásra.
158. Kiemelték, hogy a három vállalkozás már korábban is természetes partnere volt egymásnak, közöttük korábban is történtek együttműködések.
159. A meghallgatott személyek az eléjük tárt irati bizonyítékok ellenére tagadták, hogy az IBM részt vett az ELTE pályázati anyagának kidolgozásában. Az e témával kapcsolatos e-mailek készítését elismerték, azonban nem adtak magyarázatot a tartalmi részek miéértjére.
160. Állításuk szerint az IBM minden alkalommal ténylegesen versenyzői ajánlatot adott be. Tagadták, hogy az IBM a pályázatokat „szinkron vesztes ajánlattal végigbábozta” volna.
161. A Synergion-nal folytatott tárgyalások tényét elismerték, ugyanakkor kijelentették, hogy azok az SAP és az ISH ellenállása miatt nem vezettek eredményre.
162. Á. Gy. vallomásában még az alábbiakat adta elő:
 - Az iparágak telítődésével az integrált gazdasági rendszerek értékesítésével a még e témában nyitottnak tekinthető közszféra (egészségügy, oktatás, média) felé kellett fordulni, mert várható volt, hogy itt is szükségessé válnak ilyen beruházások.
 - Az ELTE megnyerése azért volt fontos a vállalkozásoknak, mert tapasztalatai a többi projektnél is felhasználhatóak voltak.
 - Az ELTE-nél „a nyelési esélyek növelése érdekében létrejött egy SAP-ISH és egy SAP által támogatott IBM fővállalkozói ajánlat. Ezzel azt akartuk elérni, hogy növeljük annak lehetőségét (statisztikailag), hogy a vállalkozások valamilyen formában megnyerjék a pályázatot.” Hozzátette, hogy az akkor hatályos közbeszerzési törvény ezt nem tiltotta. Előadása szerint nem preferálták egyik ajánlatot a másikkal szemben. Nem tudták a másik fővállalkozói árát sem.
 - A Teaming együttműködésének szakmai indokai voltak az eredményes pályázati indulás érdekében. A Teaming tagjai teljes mértékben lefedték a pályázati kiírásokban megjelenő feladatokat. Az együttműködésre az SAP piaci pozíciója, az ISH pedig a MedSol nevű, piacvezető informatikai rendszere miatt volt alkalmas; az IBM pedig a legnagyobb magyarországi SAP-tanácsadási

partner. Emellett a projektek mérete miatt az SAP-nak fontos volt egy nagy partnerrel történő együttműködés.

- Az Együttműködési Megállapodás alapját az IBM készítette, amelyet a másik két vállalkozás véleményezett.
- Az Együttműködési Megállapodás keret-megállapodás volt, amelyhez „esetileg” készült mellékletekkel egészítettek. Az elképzelés az volt, hogy minden egyetemnél készül ilyen melléklet. Nem emlékezett arra, hogy erre sor került-e.
- A Teaming-en belüli előadása szerint „versenyzői” ajánlatok adását az SAP és az IBM bevezetési modelljeiből adódó különbség és a nyeresi esélyek növelése indokolta. Az IBM érdeke a valamilyen megrendelés és a referenciaszerzés volt. Az IBM szeretett volna fővállalkozóként nyerni, mert az jóval nagyobb bevételt eredményezett volna, de az alvállalkozásból származó kisebb bevételről sem kívántak lemondani.
- Nemcsak a Semmelweis Egyetemenél, hanem a másik három egyetemenél is „nagyjából hasonló volt a konstrukció”. Előadása szerint „azért támogattuk az ISH ajánlatot annak ellenére, hogy fővállalkozóként szerettünk volna nyerni, mert bizonytalanok voltunk, akár a feltételi rendszer, akár az árak esetében. Az IBM fővállalkozói ajánlat mindig drágább, mint az ISH (...). Azért is támogattuk az ISH-t, mert az ISH biztos, hogy IBM infrastruktúrát és erőforrást fog vásárolni, ezért a tevékenységben való részvételem biztosított.”
- Az Együttműködési Megállapodás Mellékletében 100.000 Ft/fő/nap SAP-tanácsadási átalánydíjat vállalt az IBM. Ezzel kapcsolatban elmondta, hogy ez „azt jelenti, hogy véleményeztük, hogy ezen a területen az ISH-nak elég nagy esélye van, hogy a fővállalkozói megbízásokat megkapja. Az ISH is szerette volna védeni magát az ellen, hogy mivel az IBM eleve magas áron dolgozik, ezért az IBM alvállalkozói ajánlat nehogy az ő ajánlatát is tönkretegyje. Ezért az ISH kikényszerített egy olyan alacsony árat, amivel ő azt remélte, hogy (...) még mindig versenyképes tud lenni árban.” Az IBM előbbi vállalásáért cserében az ISH hajlandó volt az IBM-el az Együttműködési Megállapodás kiegészítéseként egy keret-megállapodást kötni, és elkötelezni magát egy adott SAP-tanácsadási volumenre, amit mindenképpen lehív az IBM-től. Ez csak akkor volt érvényes, ha az ISH megnyeri a tendereket. Ha az ISH igénye nem érte volna el a szerződésben meghatározott volument, a különbözetet megtérítette volna.
- Az IBM saját fővállalkozói ajánlatában az SAP-tanácsadásnál az ISH felé vállalnál magasabb árat alkalmazott. Ennek oka előadása szerint az volt, hogy míg az IBM belső szabályai nem teszik lehetővé, hogy a projektek óraszámait összevonják, addig az ISH megtehetette ezt. Állítása szerint az IBM magas árakon dolgozik, ezért ha adott pályázat esetében nem a szakmai kritérium és megfelelés, hanem az ár a meghatározó, akkor az IBM nehezen tud versenyképes ajánlatot tenni.
- A Semmelweis Egyetem az ajánlattételi szakaszban módosította az ajánlati felhívást, az IBM azonban nem változtatta meg ennek megfelelően a már beadott ajánlatát. Ezzel kapcsolatban elmondta, hogy az ajánlat módosítása olyan plusz költségeket igényelt volna, ami miatt az nem érte meg az IBM-nek.
- A Pécsi Tudományegyetem tenderén vétett formai hibával kapcsolatban érdemi magyarázatot nem tudott adni.
- A Synergon-nal kapcsolatban előadta, hogy az szakértelménél és erőforrásainál fogva alkalmas az SAP-bevezetésre, saját kórházi informatikai rendszere van és

hardver-oldali kapacitása is megfelelő. Elismerte, hogy a Synergon megkereste a Teaming-ben való részvétele érdekében, „amennyiben ajánlatukkal mégsem tudnának nyerni”. Elismerte, hogy tárgyalásokat folytattak a Synergon esetleges bevonásáról, de az SAP, és különösen az ISH ellenállása miatt erre nem került sor. Állítása szerint saját fővállalkozói ajánlatába szintén az ISH ellenállása miatt nem vonta be a Synergon-t.

- Az Oracle-lel kapcsolatban előadta, hogy az IBM részéről senki nem tárgyalt velük.

163. Az ISH-Synergon Megállapodás beadását követően a vizsgálók által ismételt meghallgatott G. P. elismerte, hogy az ISH-Synergon Együttműködési Megállapodásról, annak tartalmáról volt tudomása, de a szerződést nem látta. Erről az ISH tájékoztatta a teaming megállapodásnak megfelelően, azt is megemlítve, hogy a Synergon „keresztbe akar tenni”. A Synergon IBM termékeket szállított volna. Az ISH a megállapodás létrejötte előtt engedélyt kért erre az IBM-től.

III.2. SAP ügyfélmeghallgatás és tanúvallomások

164. Az SAP részéről N. P. üzletág-vezető tanúként, V. Zs. kereskedelmi igazgató és V. T. ügyvezető ügyfélként került meghallgatásra.

165. Valamennyien előadták, hogy a Teaming-et adó vállalkozások szakmailag teljes mértékben lefedték a pályázati kiírásokban megjelenő feladatokat, a Teaming alkalmas volt azok komplex ellátására. A Teaming-en belüli fővállalkozói ajánlatok alapvetően a bevezetés módszertanában különböztek. Az IBM fővállalkozói ajánlatának beadását ez az eltérés indokolta. Az ügyfél így két szakmai alternatíva között választhatott

166. V. T. szerint a teaming elképzelése az volt, hogy közös alapot fejlesztenek közös pénzen, amit mintaként használhatnak később. Ez nem jött létre, más volt a cégek elképzelése, eltérő típusú mintát akartak elkészíteni.

167. N. P. vallomásában még az alábbi fontos megállapítások szerepelnek:

- Nem vett részt az SAP az ELTE pályázati kiírásának elkészítésében. A 2003.11.04.-i, „ELTE+OM” tárgyú e-mail-lel kapcsolatban elmondta, hogy vélhetően ő készítette azt, de a tartalmára már nem emlékezett. A 2004.01.08.-i, „Final version” tárgyú e-mail-lel kapcsolatban elmondta, hogy vélhetőleg ő írta, konkrét tartalmára azonban ez esetben sem emlékezett. Kijelentette, hogy megjelenése előtt nem látta az ELTE-részvételi felhívását. Az e-mail-hez csatolt, „Felhívás 2.” című dokumentum kapcsán szintén kijelentette, hogy nem emlékszik sem az anyagra, sem annak tartalmára.
- Az ELTE kapcsán előadta, hogy „a Teaming aláírása és az ELTE pályázata már párhuzamosan futott, mivel ekkor már szakmai megbeszélések voltak, ezért a Teaming már érvényes lehetett az ELTE-re is.” Mivel az ELTE orvosi

centrummal nem rendelkezik, ezáltal „az ISH szerepe nullára redukálódott”. Az ISH bevonására a finanszírozás biztosítása érdekében volt szükség.

- Álláspontja szerint az IBM minden esetben versenyzői ajánlatot adott. Az e tárgyban elé tárt, 2004. szeptember 10-i, „public partnerek értékelése” tárgyú e-mail-lel kapcsolatban elmondta, hogy készítését elismeri, de konkrétan nem emlékszik rá. Az IBM-nél szereplő „végigbábozták szinkron vesztes ajánlattal” kifejezés azt jelenti, annak ellenére, hogy az IBM rengeteg időt, pénzt és energiát fektetett abba, hogy megnyerje valamelyik egyetemi tendert, formai vagy szakmai okok miatt ez egyetlen esetben sem sikerült neki.
- Előadása szerint az IBM versenyzői ajánlatának ténye arra vezethető vissza, hogy a vállalkozások két eltérő bevezetési modellt jelöltek meg ajánlataikban: az IBM (és az ISH) az egyvállalatos modellt, az SAP a kétvállalatos modellt; míg az előbbiben vegyesen jelenik meg a pénzforgalmi és az üzemgazdasági szemlélet, addig utóbbiban ezek elkülönülnek. A kétvállalatos modell előnye továbbá, hogy standard megoldásokat használ, ezért bevezetése alacsonyabb költséggel jár.
- A 2004.05.10.-i ISH-SAP-IBM megbeszéléssel és az erről készült irattal kapcsolatban elmondta, hogy a megbeszélés tényét nem vitatja. Állítása szerint az Oracle-lel rendszeres időközönként folytattak egyeztetéseket, mert az informatikai rendszerekhez szükség van adatbázis-kezelőre. Az adatbázis-kezelők területén pedig az Oracle szerepe meghatározó. Az egyik ilyen megbeszélés végén vetette fel az Oracle az együttműködés lehetőségét az egyetemek kapcsán, előadása szerint azonban „nem ilyen sarkosan”. Ő azonban elvetette az együttműködés lehetőségét, mert a két vállalkozás között erős „konkurencia-harc” van.
- A Synergon-nal folytatott tárgyalásokról előadása szerint nem volt tudomása, az ISH és az IBM nem tájékoztatta erről.

168. Az ISH-Synergon Megállapodás beadását követően a vizsgálók által ismételt meghallgatott N. P. tagadta, hogy tudomása lett volna az Együttműködési Megállapodásról.

III.3. ISH ügyfélmeghallgatás és tanúvallomások

169. Az ISH részéről F. K. kereskedelmi vezető és R.I. ügyvezető kerültek ügyfélként meghallgatásra.
170. Mindketten kiemelték, hogy a három vállalkozás már korábban is természetes partnere volt egymásnak, közöttük korábban is történtek együttműködések.
171. A Teaminget adó vállalkozások szakmailag teljes mértékben lefedték a pályázati kiírásokban megjelenő feladatokat, a Teaming alkalmas volt azok komplex ellátására.
172. Tagadták, hogy az ELTE pályázati kiírásának elkészítésében bármilyen formában részt vettek volna. Ezzel kapcsolatban F. K. megjegyezte még, hogy az e témában

kapott e-mailekre nem válaszoltak, azokat feltehetően csak azért kapták meg, mert konzorciumi tagok voltak. Előadta azt is, hogy marginális volt a vállalkozás szerepe a projektben, ezért nem foglalkoztak vele, „mindent az SAP intézett”.

173. Megerősítették, hogy a Teaming-en belüli fővállalkozói ajánlatok alapvetően a bevezetés módszertanában különböztek. Az SAP az IBM és az ISH felé ugyanolyan alvállalkozói ajánlatot tett.

174. F. K. nyilatkozatában még az alábbiakat adta elő:

- Nem emlékezett arra, hogy a Teaming-gel kapcsolatos tárgyalások pontosan mikor kezdődtek.
- A Teaming feltehetően mind az öt egyetemre vonatkozott. A Teaming ugyanis az egészségügyi és felsőoktatási területet ölelte fel. Nem volt más hasonló tender ebben az időszakban.
- Az IBM ajánlata nem csak a bevezetésben különbözött; pl. az IBM magas minőségű szervert ajánlott, illetve prémium-megoldásokat.
- Mint korábbi IBM-es, tudja, hogy belső IBM szabályok szerint, ahol tud, önálló fővállalkozói ajánlatot kell tennie.
- Az IBM ajánlatához alvállalkozói ajánlatot adtak a MedSol-ra vonatkozóan.
- Az IBM-et kereste meg a Synergon a Teaming-be való bekapcsolódásuk érdekében, SAP-tanácsadási területen. Az ISH az IBM többszöri megkeresése ellenére is visszautasította a Synergon-nal történő együttműködést, mivel a Synergon számukra jelentős versenytárs. Később az ISH (R.I.) is tárgyalt a Synergon-nal (C. F.) a „lehetséges együttműködésről, többek között a hardver-szállításról is”. Bár a Synergon igénye az SAP-tanácsadás volt, az ISH azonban csak a hardver-szállításról volt hajlandó egyeztetni. Mivel a Synergon az egyik legnagyobb hazai hardver-szállító, a legjobb árakat tudja ajánlani. Elkészült egy szerződés-tervezet is, azt azonban nem írták alá, mert a Synergon kevesellte a kapott lehetőségeket. Előadása szerint a hardver-szállításról történő egyeztetés nem a Synergon kizárását követően kezdődött, hanem az SAP-tanácsadással párhuzamosan volt róla szó.
- Elismerte, hogy a 2004. május 17-i keltezésű megállapodást valószínűleg ő készítette; állítása szerint ez csak a „nulladik verzió” volt, „ötleteket tartalmazott - ezek közös elképzelések voltak a Synergon-nal és ezek kerültek leírásra”. A belső véleményezés során azonban jogellenesnek minősítették, illetve R.I. csak a hardver-szállításban gondolkodott. Az új tervezetben, az Együttműködési Szerződésben ezért csak a hardver-szállításra vonatkozó rész maradt benn. Ennek aláírása sem történt meg.
- Arra a kérdésre, hogy a Synergon a tárgyalások során tett-e olyan ajánlatot, miszerint részvétele esetén nem versenyez az egyetemek és kórházak területén a MedSol-lal, illetve, hogy leállítja a saját orvos-szakmai rendszerének fejlesztését, elmondta, hogy „homályos utalások voltak, melyek emlékezetem szerint P. P. részéről hangzottak el, illetve érkeztek ilyen üzenetek, hogy működünk szélesebb keretek között együtt, de ez nem valósult meg”.
- Elismerte, hogy az egyetem részéről direkt módon nem fejezték ki, hogy szívesen látnák a Synergon bevonását, de „egyéb forrásokból hallották, hogy a SOTE preferálja a Synergon részvételét”.

- A 2004. május 25-i e-mail-ben hivatkozott, az Oracle-lel történt megbeszélést nem tagadta. Kijelentette azonban, hogy a vállalkozások között nem jött létre megállapodás, mert az Oracle HTB-termékét nem érezték piacképesnek, és az SAP ragaszkodott a saját megoldásához.

175. R.I. az alábbiakat adta elő:

- A Teaming szövegét az IBM készítette.
- A Melléklet Szakaszok című rész 2. pontjában a párhuzamos fővállalkozói ajánlatok benyújtásáról szóló kikötésről elmondta, nem tudja, kinek a kezdeményezésére került be. Ez azonban véleménye szerint a verseny fokozására szolgált. Az IBM a tenderek során mindig versenyzői ajánlatot tett az ISH fővállalkozói ajánlatával szemben. Megerősítette, hogy a fővállalkozói ajánlatok minden esetben tartalmazták a másik vállalkozás alvállalkozói ajánlatát.
- A Teaming emlékezete szerint „tartalmazhatta mind az öt egyetemet, de ez nem volt így konkretizálva”; „egy közös szolgáltatás-csomagot akartunk összerakni, erről szólt a Teaming”.
- A Synergion-nal kapcsolatban elmondta, hogy az IBM javasolta a Synergion-nal való együttműködést, kapacitásbővítés végett. Ezt kezdetől ellenezte, mert a Synergion mindenben versenytársa az ISH-nak. A hardver-szállítás volt az egyetlen olyan terület, ahol elképzelhetőnek tartotta a Synergion-nal való együttműködést, hiszen az egyik legnagyobb magyarországi IBM hardver-értékesítő. A témában két rövid találkozója volt a Synergion részéről C. F.-el és Sz. L. -el. A találkozók emlékezete szerint a hardver-szállítást érintették, de nem jött létre megállapodás: „számomra nyilvánvaló volt, hogy nincs értelme együttműködni”. Nem emlékezett arra, hogy a Synergion olyan ajánlatot tett volna, miszerint együttműködésük esetén nem versenyez más pályázatoknál.

176. A Synergionnal kötött Megállapodás beadását követően a vizsgálók által ismételt meghallgatott R.I. előadta, hogy a szerződés aláírására az ISH-nál került sor. Azt a Synergion folyamatos, a Közbeszerzési Döntőbizottsághoz való fordulással való fenyegetése, nyomásgyakorlása miatt írta alá. A szerződés egy folyamat része, a tárgyalások még a SOTE versenyzés alatt kezdődtek. A Synergion fenyegetése a későbbi tenderekre is vonatkozott. A szerződés nem lett teljesítve, de felmondásra sem került (egy másik vállalkozással kötött alvállalkozói szerződést). Nem emlékezett arra, hogy a másik két teaming tagot értesítette volna. A G. P. által készített, 2004. június és júliusi tárgyalásokról készített jegyzőkönyvek arra utalnak, hogy a hardverszállításon felül a Synergion a minőségbiztosítást is nyújtani kívánta.

III.4. Synergon ügyfélmeghallgatás és tanúvallomások

177. A Synergon részéről C. F. igazgatósági tag, P. P. vezérigazgató helyettes és Sz. L. vezérigazgató ügyfélként, G. L. SAP-üzletág vezető és R. P. divízió-vezető pedig tanúként került meghallgatásra.
178. Elismerték, hogy a Synergon tárgyalta a Teaming résztvevőivel a lehetséges együttműködésről a Semmelweis Egyetem kapcsán. Ennek két területe lehetett volna, az SAP-tanácsadás, illetve a hardver (hálózat) szállítás. A tárgyalások során több személyes találkozóra is sor került, illetve tervezetek készültek az esetleges együttműködésről, de megállapodás nem jött létre. A Synergon önállóan, illetve más partnerekkel pályázott sikertelenül a vizsgált tendereken.
179. C. F. nyilatkozatában még az alábbiakat adta elő. A Synergon képviselőjében P. P.-lal együtt részt vett egy megbeszélésen az ISH-nál, R.I.-nal. A találkozó célja a Semmelweis Egyetem várható tenderében a Synergon potenciális szerepének felmérése volt. Tudomásuk volt arról piaci információk alapján, hogy az IBM, az ISH és az SAP között „valamilyen formában egy együttműködés létezhet”, de annak tartalmáról nem volt ismeretük. A megbeszélésen az SAP-tanácsadás, illetve a hálózati integráció és az infrastruktúra-fejlesztés területén jelezték együttműködési szándékukat. „A találkozón R. úr semmit nem ajánlott A találkozót követően konkrét visszajelzést nem kaptunk. A találkozót eredménytelennek tekintettük, és a Synergon ezt követően saját, önálló ajánlatának kidolgozására fordította erőforrásait.” A Semmelweis Egyetem részvételi szakaszának lezárulását, a Synergon kizárását követően az ISH ismét megkereste a Synergon-t, de nem jött létre együttműködés a két vállalkozás között. A megkeresés pontos részleteiről azonban nincs tudomása.
180. P. P. meghallgatása során az alábbiakat adta elő.
- A Semmelweis Egyetemmel kapcsolatban ő és G. L. kereste meg az IBM-et (konkrétan Á. Gy.-t) az esetleges együttműködéssel kapcsolatban, 2004 elején. „A megbeszélés eredménye az volt, hogy elgondolkoznak rajta”, illetve az IBM javasolta a már kialakulóban lévő együttműködésre tekintettel az ISH megkeresését. Erre „február környékén” került sor. A megbeszélésen az ISH részéről F. K., a Synergon részéről pedig P. P., G. L. és R. P. vettek részt.
 - Az ISH-val február végén - március elején még egy további találkozóra került sor. Ezen a Synergon részéről C. F. , az ISH részéről R.I. vett részt. A megbeszélésen az ISH az infrastruktúra-szállításban történő együttműködés lehetőségét vetette fel.
 - Az ISH-val történt két találkozó eredményeképpen nem született megállapodás. Az ISH ugyanis csak az infrastrukturális területen (hardver-szállítás és hálózat-építés) kívánta a Synergon-t bevonni, a Synergon azonban az SAP-tanácsadási területen kívánt együttműködni, így a Synergon nem fogadta el az ISH javaslatát.

- Mind az IBM-el, mind az ISH-val folytatott megbeszélések kizárólag a Semmelweis Egyetemre vonatkoztak. A Synergion végül önállóan indult el annak pályázatán.
- Ismételt kapcsolatfelvételre „május környékén” került sor, miután a Synergion-t kizárták a Semmelweis Egyetem pályázatából: ekkor megkereste őket az ISH (F. K.), hogy vállalnának-e hardver-szállítást, illetve felmerült a hálózati infrastruktúrában való részvételük lehetősége. Ekkor készült az „Együttműködési Szerződés” tervezete. A tervezeteket az ISH készítette el, és a Synergion véleményezte. Az „Együttműködési Szerződés”-t nem írták alá. Terveztek egy megbeszélést Sz. L. és R.I. részvételével is, éppen az Együttműködési Szerződés aláírása céljából, az azonban nem jött létre.
- Tagadta, hogy tudomása lett volna az ISH által 2004. május 17-i keltezéssel készített „Megállapodás” című tervezetről, illetve annak tartalmáról. Előadása szerint az ISH az abban foglalt ajánlatokat nem jelezte a Synergion felé. A Synergion nem dolgozott a Teaming alvállalkozójaként a SOTE-nél, illetve más egyetemenél sem.

181. Sz. L. az alábbi nyilatkozatot tette. A Synergion rendelkezik saját orvos-szakmai fejlesztéssel, de „méreteinél fogva az orvosi egyetemeken kevésbé, míg a kórházak esetén inkább versenytársai vagyunk az ISH-nak”. Elismerte, hogy tárgyalt az ISH-val (R.I.); ezen az ISH „kinyilvánította, hogy amennyiben az ISH megnyeri a tendert, és szüksége van hardver-szállítóra, akkor ott mi szerepet vállalhatunk”. A megállapodást végül nem írták alá. Arra a kérdésre, hogy az SAP a Pécsi Tudományegyetem kapcsán tett-e együttműködési javaslatot a Synergion felé, elmondta, hogy a Siemens Rt-vel indultak, tudomása szerint vele működtek együtt.
182. R. P. elismerte, hogy részt vett az ISH-nál P. P.lal, Göndör Lászlóval, illetve F. K.nal egy megbeszélésen, előadása szerint azonban műszaki kérdésekről volt szó.
183. A Synergion jogi képviselője útján előadta, hogy az IBM-et azért kereste meg, hogy közösen induljanak a SOTE-n. Ennek okai az alábbiak voltak: Mind az SAP-val, mind az IBM-el többéves üzleti kapcsolatban állnak; az IBM-eszközök iránt nagy volt a bizalom az orvosegyetemi körökben; információi szerint az IBM is érdeklődött a pályázat iránt; annak volumene kapacitás-gondokat jelentett volna valamennyi vállalkozás számára; a vállalkozásnak saját orvos-szakmai rendszere van; a 2003-as veszteséges gazdasági éve miatt fennállt a veszélye, hogy nem tud önállóan pályázni.
184. Hangsúlyozta, hogy a pályázatról való kizárása után a Synergion kizárólag az Együttműködési Szerződésről tárgyalt; az ezzel kapcsolatos felsővezető találkozó Sz. L. és R.I. között 2004 júniusában nem vezetett eredményre.
185. Az ISH-Synergion Megállapodás beadását követően a vizsgálók által ismételt meghallgatott Sz. L. előadta, hogy ők írták alá először a szerződést, azt átküldték az ISH-hoz, de onnan aláírt példányt nem kaptak vissza, úgy gondolták, hogy a szerződés nem jött létre. P. P. is hasonló tartalmú nyilatkozatot tett. A szerződés

csak a Synergion alvállalkozásáról szólt, mivel ekkor kizárás okán már nem vett részt a SOTE versenyben.

III.5. Oracle tanúvallomás és nyilatkozat

186. Az Oracle részéről F. P. ügyvezető ügyfélként, Sz. Á. akkori üzletág-vezető tanúként került meghallgatásra.
187. A meghallgatott személyek tagadták, hogy az Oracle tárgyalt az SAP-val az egyetemi pályázatokon való együttműködés tárgyában. Az Oracle és az SAP között kizárólag az adatbázis-kezelőkről folytak megbeszélések, amely területen az Oracle piacvezető.
188. Az Oracle minden esetben önállóan, illetve más partnerekkel indult, az ELTE esetében pedig eredményesen támadta meg a közbeszerzés eredményét.
189. Előadásuk szerint nem volt tudomásuk a Teaming működéséről.
190. Sz. Á. a 2004. május 10.-i ISH-IBM-SAP megbeszélésről készült emlékeztetőnek az „ORACLE I.” javaslata kapcsán előadta még, hogy nem emlékszik arra, hogy ilyen kijelentést tett volna bárki is az Oracle részéről. Álláspontja szerint ez értelmetlen is lett volna, mert a PTE esetében csak egy töredék volt az Oracle-tartalom. Arra a kérdésre, hogy akkor miért tárgyaltak ebben a témában, nem tudott választ adni.

III.6. Egyéb tanúvallomások

191. B. T.-né az ELTE részéről kijelentette, hogy a tender kiírása előtt piackutatásba fogtak. Az SAP, Oracle, a TŰSZ és az EGR (Műegyetem, T-System) megvizsgálása után már a kiíráskor tudták, hogy az első kettő közül kell választaniuk.
192. A KPMG szerint az ELTE esetében nem volt a SAP-pal alvállalkozói szerződésük, csak a licenst szállította az SAP.

III.7. A HC Delta nyilatkozata

193. A versenytanács információt kért a négy orvosi egyetem közül korábban kettőben integrált ügyviteli rendszerét üzemeltető cégtől. A szolgáltatás éves árbevétel intézményenként nem haladta meg az 50 millió Ft-ot.
194. Az SZTE 2004. április 26-án kiírt közbeszerzési eljárására beadott ajánlatukat azért vonták vissza, mert egy birtokukba került dokumentum valószínűsítette számukra, hogy a pályázat SAP rendszer telepítésére lett kiírva. A pályázati feltételek között megkövetelt magas nettó árbevétel is ezt mutatta. A dokumentumot 2004. január 22-én az SZTE Orvos- és Gyógyszerésztudományi Centrumának elnöke írta az SZTE rektorának. E szerint tovább nem halasztható egy olyan rugalmas gazdálkodási rendszer kiépítése és működtetése, amellyel a gazdálkodási tevékenység naprakészen követhető. Előzetes tájékozódásuk szerint a jelenleg működő integrált betegellátási infomrtaikai rendszerrel kompatibilis gazdasági rendszer az ún. SAP rendszer megfelel az elvárásoknak. Kéri a rektort, hogy az SAP gazdasági rendszer telepítésére kiírt pályázatukat engedélyezze. Egy szűk két oldalas mellékletben ismerteti a MedSolution és az SAP együttes használata esetén elérhető egyetemi és klinikai szintű előnyöket. A két rendszer együttes használatával nyomon követhető, hogy a tényleges költségek a megállapított és jóváhagyott éves költségvetéshez képest hogyan állnak. A dokumentum harmadik részében harminchárom vezető orvos támogatja aláírásával a SAP bevezetést.
195. A DEOEC közbeszerzési pályázaton az alkalmatlanná minősítés meghirdetett feltételei miatt nem indult el. A részfeladatokra ugyan külön-külön is lehetett jelentkezni, de a pénzügyi gazdasági rendszer tekintetében 500 millió Ft-os éves árbevétel túl magas volt.
196. A PTE esetében az ajánlatkérő megkövetelte, hogy a jelentkezők és alvállalkozók nettó árbevétele haladja meg a 400 millió Ft-ot és együttesen rendelkezzenek a 2001-2002. évben költségvetési rendben gazdálkodó intézménynél végzett bevezetésből legalább 150 millió Ft-os nettó árbevétellel.

IV.

A vizsgálati jelentés megállapításai

Az IBM, az ISH és az SAP közötti megállapodás

197. A három vállalkozás együttműködésének formai keretét a 2004. február 17-én aláírt Együttműködési Megállapodás (Teaming) adott. Több körülmény arra mutat, hogy ha formailag nem is, de ténylegesen az ELTE-pályázatra is vonatkozott az Együttműködési Megállapodás. A pályázatok technikai, műszaki

és időbeli hasonlósága, a kiírások azonos területére (felsőoktatás) és a vállalkozások közötti tényleges együttműködésre tekintettel a vizsgálat szerint a vállalkozásoknak az öt pályázatra vonatkozó magatartása egységesen bírálható el.

198. A vizsgálat az eljárás során nem vitatta, hogy az IBM, az ISH és az SAP együttműködése alkalmas volt arra, hogy a pályázati kiírásokra komplex, megfelelő ajánlatot adjon. A Teaming kialakulásának körülményei alapján azonban megkérdőjelezhető annak szükségszerűsége. Az e-mail-ek ugyanis azt mutatják, hogy az IBM önálló fővállalkozóként kívánt indulni a pályázatokon, és felmerült számára a kórházi informatikai rendszerrel szintén rendelkező Synergion-nal történő együttműködés is. Az Együttműködési Megállapodás aláírása így alkalmas volt ennek kizárására.
199. Az Együttműködési Megállapodás ugyan így alkalmas volt arra is, hogy korlátozza annak lehetőségét, hogy a lehetséges piaci versenytársak hozzá férjenek a MedSol-hoz, mint klinikai rendszerhez, mely az ISH vezető terméke, mivel nem tette lehetővé, hogy az ISH a Teaminget alkotó más vállalkozásokkal – a Teaming tagok engedélye nélkül – alvállalkozóként induljon a tendereken. Ez különösen jelentőséggel bírt a DEOEC esetében, ahol a már meglévő MedSol rendszer fejlesztése és karbantartása szerepelt a kiírt feladatok között.
200. A vizsgálat álláspontja szerint a fentiek figyelembevételével a vállalkozások részéről a pályáztatás során tanúsított magatartások túlmutatnak a szakmailag indokolt együttműködés keretein. A vizsgálat az ezzel kapcsolatos megállapításait a vállalkozásoknál fellelt írott és számítógépes adathordozókon feltalált dokumentumok tartalmára alapozza. A vizsgálat ezeket a vállalkozások által tanúsított magatartások hiteles leírásának tekinti; a hitelesség igazolásának minősíti azt is, hogy több esetben a dokumentumok tartalmilag is épülnek egymásra.

ELTE

201. A rendelkezésre álló adatok szerint az SAP, és az ISH az IBM vezetésével részt vett az ELTE részvételi felhívás elkészítésében, formázásában. Ezzel a magatartásukkal a vállalkozások egyrészt kizárták, illetve jelentősen csökkentették annak kockázatát, hogy a kiírási szempontok alapján esetlegesen ne feleljenek meg a részvételi szakasz követelményeinek, így kizárják magukat a tényleges pályázat lehetőségéből. A vállalkozások ezen magatartása másrészt alkalmas lehetett arra is, hogy a kiírási szempontok befolyásolásával eleve kizárjanak lehetséges piaci versenytársakat az eredményes jelentkezésből.
202. A vállalkozások párhuzamos részvételi jelentkezésükkel, továbbá azzal, hogy korábban megszüntették a pályázati feltételekből adódó kockázatot ténylegesen is akadályozták más vállalkozások ajánlattételi lehetőségét, azaz a piacra lépését. A párhuzamos ajánlat elősegítette, hogy a három vállalkozáshoz köthető pályázat mellett kevesebb versenytársi ajánlat jelenjen meg, ezáltal - versenykorlátozó módon - fokozva a konzorcium, illetve az IBM ajánlatának eredményességét.

203. Az, hogy a hivatkozott e-mail szerint a vállalkozások az IBM önálló fellépésének céljaként a versenytársak számának csökkentését jelölték meg, közvetetten azt is kifejezi, hogy a vállalkozások az ajánlattételi szakasz során az SAP-ISH konzorcium ajánlatát preferálták az IBM-ével szemben, vagyis az IBM ajánlata ténylegesen nem volt versenyző.

Együttműködési Megállapodás - Semmelweis Egyetem, Szegedi Tudományegyetem, Pécsi Tudományegyetem, DEOEC

204. Az ELTE-hez hasonlóan a vizsgálók szerint a vállalkozások feltehetően befolyásolták a DEOEC és a SZTE részvételi felhívásának szövegét.
205. Az ELTE-hez hasonlóan az ISH és az IBM a másik négy egyetemenél is párhuzamos fővállalkozói ajánlatot adott be. Ezt a három vállalkozás együttműködését szabályozó „Együttműködési Megállapodás” Mellékletében rögzítették is.
206. A párhuzamos ajánlatok beadásának alapvetően a SOTE, az SZTE és a PTE esetében volt jelentősége. Ezeknél - az ELTE-hez hasonlóan - hirdetménnyel induló tárgyalásos közbeszerzési eljárást bonyolítottak le, az ajánlattételi szakaszba meghívni kívánt vállalkozások keretszámának meghatározásával.
207. A konkrét keretszámok három, illetve négy vállalkozás meghívását irányozták elő. Ennek következtében, ha a kiíró mind az ISH-t, mind az IBM-et meghívja az ajánlattételi szakaszba, a további potenciális ajánlattevő - lényegében piacra lépő - vállalkozások száma csökken.
208. A SOTE esetében csak a két vállalkozás minősült alkalmasnak a részvételre, így a három vállalkozásban meghatározott keretszámot nem töltötték ki. Emiatt versenykorlátozó hatás sem következett be, de az, hogy a magatartás a verseny korlátozására alkalmas, ez esetben is megállapítható.
209. A SZTE-nél szintén csak a két vállalkozás bizonyult az ajánlattételre alkalmasnak, így az itt megjelölt négyes keretszámot sem töltötték ki. Versenykorlátozó hatás tehát ténylegesen nem következett be, de annak kiváltására ebben az esetben is alkalmas volt a magatartás.

Nem versenyző ajánlat

210. A vállalkozások képviselőinek állításával szemben a vizsgálat álláspontja szerint a párhuzamos ajánlatok a konzorcium, illetve az ISH fővállalkozói ajánlatát preferálták és segítették az IBM „védő” ajánlatával. A vizsgálat ezen állítását a már jelzett „párhuzamos ajánlatok a nyeresési esély növelése érdekében” elv mellett, többek között az Együttműködési Megállapodás Melléklete „Cél(ok) és teljesítési Mértékegység(ek)” című része 2. pontjára alapozza, miszerint az IBM maximalizálja az ISH felé nyújtandó SAP-tanácsadási átalánydíját. Ennek célja a

felek által rögzítetten „a versenyképes ajánlattétel és a nyeresi esély növelése” volt.

211. Feltehetően az alacsony díj kompenzálásért az IBM és az ISH közötti keretmegállapodásban rögzítették azt is, hogy az ISH meghatározott volumenű SAP-tanácsadást megrendel az IBM-től, azzal, hogy ha a megrendelő igénye nem éri el a szerződésben meghatározott volument, a különbözetet megtéríti az IBM felé. A felek így biztosították, hogy az IBM mindenképpen megfelelő nagyságú megrendeléshez jusson a pályázatokból.
212. Érdekes módon ez a kompenzáció visszafelé, tehát IBM–ISH viszonylatban szóba sem került.
213. Szintén a vállalkozások nyilatkozatai ellen és a vizsgálat megállapításai mellett szól az a tény, hogy a kiírók részéről előzetesen meghatározott és a pályázók előtt is nyilvánossá tett pályázat értékelési szempontok esetében látható, hogy valamennyi pályázat elbírálásánál az ellenszolgáltatás összegének és a fizetési feltételeknek volt meghatározó szerepe.
214. Kérdéses, hogy ez esetben az IBM, hogyan alakíthatott ki versenyzői ajánlatot annak tudatában, hogy például a pályázatban meghatározó szerepet (10 % feletti részt) alkotó SAP-tanácsadás tekintetében az IBM az ISH részére a saját ajánlatában szerepeltettnél elismerten kedvezőbb alvállalkozói ajánlatot adott.
215. A vizsgálat számára rendelkezésre álló – R.I. (ISH) számítógépéből lefoglalt e-mail tartalma szerint az IBM részéről G. P. összefoglalta az ISH és IBM közötti 2004. június 7-i megbeszélésen elhangzottakat. Az e-mail tartalma szerint a megbeszélésen a felek a vizsgált egyetemi tendereket érintő témákban többek között az alábbiakat állapították meg, illetve alábbi megállapodásokat kötötték.
216. A SOTE esetében egyértelműen megállapítható, hogy
 - az ISH és az IBM fővállalkozói stratégiájukat egyeztették
 - a stratégia egyeztetés keretében az IBM az ISH pályázati árába is beépülő tanácsadói munkadíjat is megadott.
217. A DOTE esetében egyértelműen megállapítható, hogy
 - az ISH csak az ügyfél versenyre vonatkozó kérésének tesz eleget azzal, hogy biztosítja az IBM-t egy színvonalas versenyképes ajánlattételben való együttműködésre, ennek érdekében stratégiát egyeztetnek.
 - garantálja az IBM alvállalkozói tevékenységének mértékét
 - az IBM a SOTE-hoz hasonlóan ismét tanácsadói munkadíjat közöl ISH-val.
218. A SZOTE esetében egyértelműen megállapítható, hogy
 - a felek egyáltalán nem számolnak az IBM esetleges tendernyerésével.
 - az ISH ismét garantálja az IBM számára az alvállalkozói tevékenységének mértékét.

219. A felek ezen pontban megállapodnak abban, hogy az ISH a pályázati részére vonatkozó árakat ad át az IBM számára, illetve az IBM tájékoztatást vállal szolgáltatásainak finanszírozását illetően.
220. Az ISH és az IBM a valóságban - nyilatkozataiktól eltérően - egyáltalán nem törekedtek a versenyzői ajánlatok kidolgozására. Sőt, folyamatosan egyeztettek az egyes egyetemek kapcsán a szükséges stratégiákról, tanácsadói és egyéb díjakról, illetve az ISH folyamatosan biztosította az IBM-t a kívánt (garantált) alvállalkozói tevékenység mértékéről.
221. A vizsgálat álláspontjának bizonyítása során a nem versenyzői ajánlatok kiemelt bizonyítékként kezeli az SAP (N. P.) 2004. szeptember 10-i, „Public Partnerek értékelés” tárgyú SAP vezetőink szóló, az SAP partnerek tevékenységét összefoglaló és értékelő e-mailjét, amely szerint az IBM a Szegedi Tudományegyetem, a Pécsi Tudományegyetem, a Semmelweis Egyetem és a DEOEC esetében „szinkron vesztes ajánlattal végig bábozta” a pályázatokat.
222. A felek párhuzamos ajánlatok kapcsán – egybehangzóan előadott - védekezése szerint a vizsgált közbeszerzések lebonyolítása során hatályos közbeszerzési törvény nem tartalmazott tiltást arra nézve, hogy a vállalkozások egy pályázatnál fővállalkozóként és alvállalkozóként is megjelenjenek.
223. A vizsgálat szerint azonban ez a tény nem jelenti azt, hogy a felek ezen magatartása más jogszabály, jelen esetben a Tpv. rendelkezéseit nem sértheti.
224. A vizsgálat álláspontja szerint egy vállalkozás nyilvánvalóan másképpen határozza meg ajánlati árát akkor, ha annak tudatában kell ezt tennie, hogy vesztes esetén semmit sem nyer, mint akkor, ha a vesztes esetre alvállalkozói minőségben a munkafeladat egy részét elvégezheti. Azáltal tehát, hogy az SAP-ISH konzorcium, az ISH és IBM egyaránt fővállalkozói ajánlatot nyújtott be, miközben egymást jelölték meg alvállalkozóként, eleve csökkent az IBM-re nehezedő versenynyomás, illetve a tényleges versenyzésből adódó kockázat.
225. A felek ezt a kockázatot ráadásul olyan mértékben csökkentették az IBM számára, hogy az ISH a már említett módon vállalta az IBM kompenzálását a megrendelői megrendelések bizonyos elmaradása esetén.
226. A kockázat csökkentését igazolja, hogy az IBM (Á. Gy.) maga is beismerte, hogy „azért is támogattuk az ISH-t, mert az ISH biztos, hogy IBM infrastruktúrát és erőforrást fog vásárolni, ezért a tevékenységben való részvételem biztosított.” Azt is elismerte, hogy „az IBM érdeke a valamilyen megrendelés és a referenciaszerzés volt.”

A Synergion és a Teaming kapcsolata

227. A rendelkezésre álló adatok szerint a SOTE kapcsán a Teaming tagjai és a Synergion között – az OM szakértője és a SOTE vezetése által is támogatottan -

tárgyalások kezdődtek, illetve folytak a Synergon esetleges részvételéről a Teaming által várhatóan megnyerendő tender kivitelezésében.

228. Az IBM-el való megbeszélések során a Synergon felvetette a másik három orvostudományi karral rendelkező egyetem kapcsán történő együttműködést is. Ennek feltétele szintén a Synergon alvállalkozóként történő bevonása volt, egyrészt a gazdálkodási rendszer bevezetésébe, másrészt a hardver-szállításba.
229. Az ISH és a Synergon között az ISH (F. K., R.I.) és a Synergon (P. P., Sz. L.) nyilatkozata, illetve az ISH 2004. március 9-i e-mail-je szerint három megbeszélésre került sor, a SOTE-re vonatkozóan:
- 2004 februárjában, F. K., illetve P. P., G. L. és R. P. részvételével;
 - 2004. március 9-én, R.I. és C. F. részvételével;
 - 2004 júniusában - a Synergon kizárását követően -, R.I. és Sz. L. részvételével.
230. A Synergon a Teaming SAP-tanácsadási tevékenységébe szeretett volna bekapcsolódni, az ISH azonban csak a hardver, illetve a hálózati eszközök szállításába kívánta bevonni a Synergon-t.
231. A rendelkezésre álló irati bizonyítékok és nyilatkozatok alapján azonban a SOTE pályázata kapcsán mind az ISH, mind a Synergon eredménytelennek minősítették a tárgyalásokat.
232. A Synergon és az ISH egybehangzó kijelentése szerint a Synergon kizárását követően kezdődtek újra a tárgyalások a felek között (a SOTE pályázat részvételi szakaszának eredményhirdetése 2004. április 26-án volt és a Synergon-t nem minősítették). Ezek arra vonatkoztak, hogy a Synergon a SOTE kapcsán mégis hardver-szállítóként jelenjen meg, illetve felmerült a hálózat-oldali együttműködés lehetősége. Előadásuk szerint ekkor készültek a vizsgálat által felkutatott Megállapodás, majd az Együttműködési Szerződés tervezetei
233. Az 2004. május 17-i keltezésű Megállapodás rendelkezésre álló mindhárom tervezetében szerepel, hogy
- a SOTE-nél a Synergon-t alvállalkozóként vonják be
 - továbbá, hogy a vállalkozások nem adnak ajánlatot olyan ügyfélnek, akinél a másik vállalkozás informatikai rendszere működik.
 - Az egyik változata pedig ezen túlmenően a Pécsi Tudományegyetem pályázatának árszabására vonatkozóan tartalmaz megkötést.⁹
234. A vállalkozások nyilatkozata szerint ezt követően létrejött Együttműködési Szerződés-tervezetekben csak a Synergon-nak a SOTE pályázatára történő alvállalkozói bevonása szerepelt, a hardver-szállítás és a hálózati eszközök területén. A felek egybehangzó nyilatkozta szerint azonban nem jött létre együttműködés a Synergon-nal, aminek oka az ISH ellenállása volt.

⁹ A részvételi szakaszra 2004. május 10-ig lehetett jelentkezni, a részvételi szakasz eredményhirdetése 2004. május 18-án volt.

Oracle és a Teaming kapcsolata

235. A rendelkezésre álló adatok szerint Teaming tagjai – pontosabban az SAP és az Oracle között a SOTE és a PTE pályázata kapcsán merült fel az együttműködés lehetősége az Oracle felvetése alapján.
236. A SOTE kapcsán történt egyeztetésre az ISH 2004. március 9-i, a részvételi felhívás megjelenése előtti e-mailje utal. Ez alapján megállapítható, hogy sor került az ISH és az Oracle közötti kapcsolatfelvételre, feltehetően a pályázatás során történő együttműködés céljából. Az e-mail „meg lehetne vele egyezni” fordulata azonban azt mutatja, hogy a kapcsolatfelvételen túl - a rendelkezésre álló adatok alapján - a vállalkozások között nem jött létre akarategyezés.
237. Bár az Oracle tagadta a felvetés tényét, a Teaming 2004. május 10-i megbeszéléséről készült emlékeztető és az SAP (N. P.) nyilatkozata alapján megállapítható, hogy az Oracle javaslatot tett az SAP-nek arra vonatkozóan, hogy a PTE tenderének átengedése esetében a másik három egyetemi tender eredményét nem támadják meg.
238. Az SAP (N. P.) előadása szerint azonban az SAP elutasította ezt, így a tárgyalások nem folytatódtak, a továbbiakban a felek között ilyen jellegű egyeztetés nem történt.
239. Az eljárás során pedig nem merült fel olyan bizonyíték, amely az esetleges további, erre vonatkozó egyeztetések tényét alátámasztotta volna.

Az eljárás alá vont vállalkozások magatartásainak összegző értékelése

IBM-ISH-SAP

240. A vizsgálat álláspontja szerint az IBM, ISH, és az SAP együttműködésének valós szándéka az öt pályázat kivitelezésének teljes körű biztosítása, és az így elérhető profit maximalizálása volt. A vizsgálat álláspontja szerint az IBM, az ISH és az SAP együttműködése a pályázati feltételek befolyásolása és a látszólagos versenyzői ajánlatok beadása miatt versenykorlátozó hatást fejtett ki. A megállapodás 2004-ben a teljes felsőoktatási informatikai szegmensben a verseny kizárását eredményezte.
241. A vizsgálat bizonyítottan látja, hogy az IBM, ISH, SAP együttműködése ennek érdekében az alábbi lépéseket tette:

Részvételi felhívás problémájának megoldása

- Pályázati kiírások befolyásolása, melynek eredményeképpen megszűnt annak kockázata, hogy a részvételi felhívásban meghatározott alkalmassági feltételeknek esetlegesen a vállalkozások ne feleljenek meg.

- Ezen tevékenységük emellett alkalmas lehetett arra is, hogy olyan feltételek kerüljenek be a részvételi felhívásokba, melyek a lehetséges versenytársak számát csökkentik.

Lehetséges versenytársak száma problémájának megoldása

- A vállalkozások a saját részvételük biztosítása érdekében tett lépéseik után az Együtműködés keretén belül párhuzamos - az IBM részéről az ISH fővállalkozást támogató, védő - fővállalkozói ajánlatok beadásáról döntöttek, melynek elsődleges célja a short listre bejutó versenytársak számának csökkentése volt.

Potenciális versenytársak kezelése

- A vállalkozások megszerzett pozícióik megtartása és a versenyeztetésből adó kockázat csökkentése érdekében közvetlen tárgyalásokba bocsátkoztak olyan versenytársakkal (Synergon, Oracle), akik a közbeszerzés során erős konkurenciát jelenthettek számukra.
- A tárgyalások során a felek a piac felosztására alkalmas ötletekkel, megállapodásokkal igyekeztek pozícióikat megtartani, illetve mindenki számára megfelelő megoldást találni.

242. A fentiek figyelembevételével a vizsgálat álláspontja szerint az IBM, az ISH és az SAP az öt pályázat kapcsán tanúsított magatartása alkalmas a Tpv. 11. § (2) bekezdése e) pontjának megsértésére, melyet a felek többek között a pályázati árak közvetett meghatározásával (Tpv. 11. § (2) bek. a) pont), illetve a piac felosztására (Tpv. 11. § (2) bek. b.) pont) tett lépésekkel követték el.
243. A vizsgálat álláspontja szerint az IBM-ISH-SAP vállalkozások által megvalósított jogsértés megvalósulásához alapvetően hozzájárult az OM szakértőjének és az Egyetemek képviselőinek „segítő”, „szervező” magatartása is, ez azonban nem mentesíti az eljárás alá vontakat.

Synergon

244. A Synergon esetében a vizsgálat álláspontja szerint az ISH-Synergon kétoldalú tárgyalások során a 2004. május 17-i Megállapodás-tervezetben megjelenő szerződési feltételek versenykorlátozó hatás (Tpvt.11. § (2) bek. d.) piac felosztás) kifejtésére alkalmasak, de ténylegesen ilyen hatást valószínűsíthetően nem fejtett ki.
245. A vizsgáló – az ISH részéről becsatolt aláírt szerződést követően elkészített - kiegészítő vizsgálati jelentésében részben megváltoztatta javaslatát és a Synergonnal szemben, a SOTE vonatkozásában jogsértés megállapítását javasolta. Az Együttműködési Megállapodás kizárólag a Synergonnak kedvező, amely alátámasztja azt, hogy arra a Synergon fenyegetése miatt volt szükség (ekkor a pécsi verseny még nem dőlt el). A megállapodás alátámasztja a vizsgálat korábbi megállapítását, mely szerint a teaming tagok pozícióik megtartása, valamint a versenyzetetésből fakadó kockázat mérséklése érdekében tárgyalásokba bocsátkoztak a konkurenciával.

Oracle

246. Az Oracle esetében az Oracle részéről érkező megkeresés - miszerint Pécsért cserébe a többi egyetemen nem támadják a Teaminget – az SAP elutasítása és a felek további versenyzői magatartása miatt versenykorlátozó hatás kifejtésére alkalmatlan volt.

V.

Eljárás alá vonti nyilatkozatok a vizsgálati jelentésre

V.1. Az IBM nyilatkozata a vizsgálati jelentésre

247. Álláspontja szerint az IBM ISH-val és SAP-val az ún. „teaming” megállapodásban foglaltak szerinti együttműködése egy olyan szükségszerű kooperáció volt, amely nélkül az amúgy egymást kiegészítő szolgáltatásokat nyújtó „teaming” tagok nem lettek volna képesek az egyetemi tendereken indulni. Mind kapacitás, mind a szakmai színvonal oldaláról tekintetbe véve a fogyasztói igényeket, sem az IBM, sem pedig a „teaming” többi tagja önállóan nem lett volna képes a tenderek során megrendelt szolgáltatások teljes körét nyújtani az egyetemeknek, viszont együttesen, kiegészítő szolgáltatásokat nyújtva képesek voltak a tenderek feltételeinek magas szinten megfelelni.
248. A teaming tagjai közül az SAP standard, úgynevezett ERP termékkel rendelkezik, amely ERP terméket azonban az adott ügyfélnél testre-szabással kell bevezetni, amely testre-szabás SAP tanácsadók feladata. Az SAP maga is rendelkezik SAP tanácsadókkal, azonban vitathatatlanul az IBM-nek van a legnagyobb tapasztalata

és csapata. Az ISH nem rendelkezik lényeges SAP tanácsadói kapacitással, amely hasonló méretű projekteknel elegendő lenne, illetőleg versenyképes tudna lenni. Ily módon tehát a közbeszerzési eljárások tárgyában sem az SAP, sem az IBM, sem az ISH ténylegesen önállóan nem tudott volna indulni. Nyilvánvalóan az SAP-nak számos partnere van, tehát adott esetben olyan konzorcium is létrejöhetett volna, amelyben az SAP egy másik partnerével együttműködve indul, de mivel az IBM rendelkezik a legnagyobb SAP tanácsadási kapacitással és tapasztalattal, projektek mérete miatt logikus volt a teaming ilyen összetétele.

249. Az IBM és az ISH is rendszeresen végez integrált ERP rendszerek bevezetése esetén fővállalkozási tevékenységet. Az eljárás tárgyát képező projektek tekintetében meg kell különböztetni a teaming tagjainak szakmai területük szerinti szerepét, valamint az ettől elkülönült fővállalkozási feladatot. A közbeszerzési eljárások tárgyát képező projektek fővállalkozási szerepkörének tekintetében ugyanis az IBM és az ISH egymással versenytársak voltak és ténylegesen versenyeztek is. A teaming tagjainak teaming-en belüli, és adott esetben a teaming-en kívüli piaci szereplőkkel való együttműködését tehát nem lehet egysíkúan szemlélni, hiszen mint az a vizsgálati jelentésből is és a tanúvallomásokból is kiderül, az egyes cégek között (SAP/KPMG, SAP/IBM, SAP/Synergon, SAP/Oracle, IBM/Synergon, IBM/ISH) amellet, hogy bizonyos tekintetben egymásnak versenytársai, mint pl. IBM és Synergon az SAP tanácsadásban, más termékek, tevékenységek tekintetében viszont egymásnak partnerei, beszállítói.
250. A „teaming” megállapodás a „teaming” tagokon kívüli piaci szereplők irányában nem zárta ki a versenyt. Mindezt bizonyítja az a tény is is, hogy az egyes tendereken, így különösen az ELTE által kiírt pályázaton a versenytársak nagy számban vettek részt és a versengés még az ajánlattételi szakaszban is igen intenzív volt.
251. A vizsgáló a vizsgálati jelentés későbbi pontjaiban figyelmen kívül hagyta azt a tényt, hogy az ELTE pályázatával kapcsolatban az Ernst & Young szerződése, melyet 2003. október 20-án írtak alá, 2003. december 12-én felbontásra került, ezt követően pedig az ELTE 2003. december 19-én kötött szerződést a Deloitte Rt.-vel. Ennek jelentősége van abból a szempontból, hogy a teaming tagjai közötti belső levelezésnek egyáltalán lehetett-e relevanciája az ajánlati kiírás elkészítésével összefüggésben. Ugyancsak figyelmen kívül hagyja a vizsgáló azt, hogy az általa felhozott e-mailek mellékleteként csatolt dokumentum a részvételi felhívás töredék részét jelenti.
252. Egyértelműen állítható, hogy az SAP a standard termékére vonatkozóan azonos árat ajánlott, ezáltal lehetőséget biztosítva a teamingen kívüli piaci szereplők részére is, hogy versenyképes ajánlatot adjanak be. Megjegyezte azt is, hogy a „teaming” megállapodás tagjai azért voltak képesek alacsonyabb, általános piaci áraihoz képest nyomottabb árat ajánlani, mert a „teaming” megállapodás keretében több projektet kívántak összefogni.

253. Tekintettel arra, hogy az IBM és az ISH külön indulása is csak a hármas keretszám kétharmadát töltötte ki, a SOTE-nél nem helytálló az a megállapítás, hogy az IBM és az ISH fővállalkozókénti párhuzamos indulása bármilyen más, az ajánlattételi szakaszba került pályázó ajánlattevők esélyeit az ajánlattétel során korlátozta vagy akadályozta, illetőleg korlátozhatta vagy akadályozhatta volna.
254. A kötelező ajánlatok beadását követő tárgyalásos eljárás során a SOTE módosította az ajánlati felhívást 2004. július 14-én, amely módosítás az IBM, mint fővállalkozó számára elfogadhatatlan feltételeket és többletterhet jelentett volna, különös tekintettel a finanszírozás biztosítékára, ezért az IBM-nek nem volt más lehetősége, mint nem módosítani a saját ajánlatát, annak ellenére, hogy az ajánlati felhívást módosították.
255. Pécssett az IBM ajánlatát a kiíró érvénytelennek minősítette formai hibára tekintettel. Mint azt Á. Gy. tanúvallomásában kifejtette, a részvételi jelentkezés formai követelményeinek megfelelően az IBM megfelelő részlegének számos munkatársát kellett foglalkoztatni ahhoz, hogy a részvételi jelentkezést összeállítsák, ilyen mértékű forrásráfordítás teljesen ésszerűtlen lenne akkor, ha az lett volna a cél, hogy az IBM-et kizárják. Tekintettel arra, hogy a közbeszerzési eljárás két szakaszos volt, és az IBM-et a részvételi szakaszban zárták ki, a Vizsgáló megállapítása mögötti feltételezés teljes mértékben megalapozatlan és indokolatlan. Ha az ajánlati szakaszra kiválasztandó cégek számának a csökkentése lett volna a cél, úgy a részvételi szakaszon az IBM-nek mindenképpen túl kellett volna jutnia az ajánlattételi szakaszba.
256. Az ELTE pályázat volt az elsőként kiírt eljárás, minden fél a saját már korábban kidolgozott megoldását kívánta volna alkalmazni, és ezért ragaszkodott az SAP ahhoz, hogy ebben a tenderben, különös tekintettel arra, hogy itt kórházi alkalmazás nem volt, fővállalkozóként lépjen fel. Az IBM ugyanakkor szintén a saját módszertanával szeretne volna megvalósítani ezt a projektet, és ezért versenyző pályázatot adott be az SAP-val. A vizsgáló mindezek figyelmen kívül hagyásával az SAP, IBM és ISH versenykorlátozó magatartást egyetlen 4-soros e-mailre alapozza, amelyben az szerepel, hogy az IBM önálló ajánlatot ad be az ajánlati szakaszba bejutó versenytársak számának csökkentése érdekében.
257. Semmi jel nem mutat arra, hogy a belső e-mailek bármilyen módon eljutottak volna a teaming tagjain kívüli körhöz, akár az ELTÉ-hez, akár az Ernst & Younghoz vagy a Deloitte-hoz
258. Mivel az ELTE projekt tűnt legkorábbinak, a felek mindegyike fontosnak tartotta azt, hogy az SAP software termékek az államháztartási szervezeti egységekre történő alkalmazása terén a saját megoldását tudja érvényesíteni. Mind az SAP-nak, az IBM-nek és az ISH-nak is voltak erre vonatkozó megelőző megoldásai, és egymás viszonylatában is döntőnek tartották a felek azt, hogy kinek a megoldása kerül előtérbe, hiszen várható volt, hogy amennyiben ez a megoldás sikeresen bevezetésre kerül, úgy a későbbi projektekben is ez kerül bevezetésre. Az IBM szempontjából igen lényeges, hogy fővállalkozóként az árbevétele jelentősen

nagyobb, mint egy 10 %-ot épp, hogy meghaladó alvállalkozói státuszban, és ezért elsődleges célja volt a fővállalkozóként történő részvétel és nyeres.

259. Az IBM belső árképzési szabályai és felelősségi szabályai miatt bizonyos esetekben még ha szeretne, sem tud olyan ajánlatot tenni, amely adott esetben versenyképes lehet egy hasonló kötöttségekkel nem rendelkező társaság ajánlatával. Éppen ezért az IBM abban bízott ajánlatai beadásakor, hogy az SAP tanácsadásban elismert tapasztalata, módszertanának magas színvonala és emberi és pénzügyi erőforrásbeli ereje meggyőzheti a kiírókat afelől, hogy az IBM-et válasszák, mint fővállalkozót és mint SAP tanácsadót.
260. A Synergon szintén tudatában volt annak, hogy az egyetemi pályázatok kiírása várható. Mivel a Synergon is SAP tanácsadási tapasztalatokkal és ilyen tevékenységgel rendelkezik, szándékában állt a tendereken indulni, és ezen tenderek kiírása előtt kapcsolatokat keresett esetleges konzorciumok létesítése érdekében. A Synergon is elsősorban az első projektek során kialakuló modell létrehozásában volt érdekelt, majd miután kitudta, hogy erre az SAP-IBM-ISH teaming keretében nem lesz lehetősége, az önálló indulás mellett döntött. Az IBM részéről a Synergonnal történő kapcsolatfelvételt abból a szempontból tartotta volna lényegesnek, és erre vonatkozóan voltak eredeti kapcsolatfelvételi kísérletek, hogy biztosak lehessenek abban, hogy a megfelelő SAP tanácsadói erőforrás rendelkezésre fog állni.
261. A Synergon az IBM-nek állandó partnere, hardware-szállítója. Ily módon az ISH SOTE tendernyerését követően felmerült, hogy mivel az ISH-nak finanszírozási nehézségei voltak, egy olyan IBM partnert keressenek, aki alkalmas lehet a hardware szállításra és annak finanszírozására, később azonban ez a partner a Professional lett és nem a Synergon.
262. A vizsgálati jelentés ezt arra alapozza, hogy az ISH és az IBM „fővállalkozási stratégiájukat egyeztették és a stratégiai egyeztetés keretében az IBM és az ISH pályázati árba is beépülő tanácsadói munkadíjat is megadott”. Teljesen nyilvánvaló, hogy amennyiben egy adott vállalkozás egy másik vállalkozó alvállalkozójaként egy közbeszerzési eljárásban indul, úgy alvállalkozói árakat kell megadnia a fővállalkozónak.

V.2. Az SAP nyilatkozata a vizsgálati jelentésre

263. Az érintett árupiac vizsgálatához hozzátartozna pl. az a tény is, hogy a felsőoktatási szektorban a gazdálkodási rendszerek beszerzése nem minden esetben történt közbeszerzési eljárás keretében. Tudomásuk szerint ilyen beszerzések a versenyfelügyeleti eljárás megindításának évében is történtek. A rendelkezésükre álló adatok szerint mintegy 29 felsőoktatási intézmény rendelkezik közbeszerzési eljárás nélkül telepített gazdálkodási rendszerrel: ebből 26 intézmény a HC Delta Kft. „TÜSZ” rendszerét, 2 intézmény a BME „EGR” rendszerét, míg 1 intézmény az Oracle rendszerét alkalmazza. A piac földrajzi

dimenziójának a meghatározása is teljes egészében hiányzik a jelentésből. A vizsgáló a kivitelezés helyszínével azonosítja a földrajzi piacot, ami számítástechnikai szakmai szempontból is téves és semmi köze nincs a Tpv-t-ben meghatározott definícióhoz. Ezzel szemben az érintett piac földrajzi dimenziója nyilvánvalóan országos, hiszen a beszerezni kívánt áru beszerzése vagy értékesítése szempontjából a felek közötti földrajzi távolság közömbös.

264. A bagatell-kartell szabály esetleges alkalmazhatósága az érintett piac törvénykonform meghatározását és azon az érintett vállalkozások együttes piaci részesedésének kidolgozását igényli, amely elmaradt. A jelentés által képviselt álláspont a piaci részesedésekkel kapcsolatban egyébként alapvetően hibás, mivel egyetemenként, ráadásul az egyes közbeszerzési eljárások meghatározott eljárási szakaszainak függvényében akarja vizsgálni az eljárás alá vontak piaci részesedését.
265. A szakirodalomban ismert, hogy a tenderpiac sajátosságai közepette két független ajánlat már biztosíthatja a hatékony versenyt. De a hatékony verseny szempontjából szerepe van annak is, hogy a kiíró hány pályázót igényel, hiszen ez egyértelműen jelzi, hogy számára megközelítően milyen feltételek mellett keletkezhet a hatékony versenynek megfelelő számú ajánlat. Ebből következően megállapítható, hogy:
- az ELTE tenderben a Megállapodást kötő felek mellett, azoktól minden szempontból független más ajánlatok is voltak. A hatékony verseny tehát a kiíró szempontjából objektíve nem korlátozódhatott.
 - A SOTE tenderben a Synergon Atos számít a Megállapodás aláíróitól független ajánlattevőnek. Az egyetem nem töltötte ki a három keretszámot sem, ami annyit jelent, hogy számára a két ajánlat is elég volt a hatékony versenyhez.
 - A PTE esetén a Hewlett-Packard, a Siemens egyértelműen független minősített jelentkezőnek számít, tehát a hatékony verseny nem sérülhetett.
 - Az SZTE pályázata sajátos, hiszen csak azt a két vállalkozást tartották ajánlattételre alkalmasnak, akik a Megállapodás tagjai is voltak. Ez a körülmény szintén nem csökkenthette a kiíró számára a hatékony versenyt, tekintve, hogy a már meglévő informatikai rendszerét kellett bővíteni, s a két pályázó volt a rendszer „gazdája”.
 - A DEOEC tendere szintén egyedi abban az értelemben, hogy az ISH fejlesztésű MedSol rendszert kellett továbbfejleszteni, ami ugyan szintén a kiíró akaratából objektíve, de akár hatékonysági megfontolásokból is korlátozta a lehetséges pályázók számát. Az a körülmény, hogy a kiíró egyértelmű érdeke az ISH részvételhez kapcsolódott, már jelzi a kiíró számára hatékony ajánlat összetételét, és az ISH-t nem lehet pusztán azért versenykorlátozással vádolni, mert csak az IBM-el és a SAP-al kívánt együttműködni.
266. Az a tény, hogy az IBM egy konkrét tendert illetően önálló fővállalkozói ajánlatot is be kívánt adni, még nem jelenti a Megállapodás szükségességének megkérdőjelezését, ettől még a Megállapodás önálló létének van jogosultsága, ezért a Tpv-t. szerinti kompatibilitásának elemzése szükséges.

267. Nem helytálló a jelentés állítása, miszerint a megállapodás korlátozza annak lehetőségét, hogy a piaci versenytársak hozzáférjenek a Medsol-hoz.
268. Sem a nyerési esély növelése, sem a profit maximálása nem tiltott a versenyjogban, és ha egy megállapodás nem rendelkezik bizonyított versenykorlátozó céllal vagy hatással, akkor az ilyen formában megfogalmazott célok a megállapodás jogszerű céljának tekintendők.
269. Az együttműködés arra irányult, hogy meglévő és egymást kiegészítő erőforrásaik/kapacitásuk, jártasságuk és szakértelmük alapján a felek közösen kifejlesszék és szabályozott munkamegosztással közösen megvalósítsák a felsőoktatási és klinikai igényeket kiszolgáló, az egyetemek által beszerezni kívánt speciális informatikai rendszereket.
270. Miután a megállapodás arról szól, hogy mindegyik fél a saját termékével vesz részt az együttműködésben, a Megállapodás csak abban jelent bizonyos „korlátot” a résztvevő felek számára, hogy a konkrét lehetőség függvényében a megállapodás szerint ajánlják egymás termékét. Másképpen: miután úgy ítélték meg, hogy hárman a siker esélyével képesek a speciális komplex számítástechnikai termék kifejlesztésére és megvalósítására, és mindezt versenyképes áron képesek megajánlani, abban állapodtak meg, hogy ilyen összetételben kísérlik meg a tendereken való indulást és nem más piaci szereplőkkel kötnek konzorciális megállapodást. Ebben csupán az fejeződik ki, hogy, ha egyszer megállapodunk egymással a konzorcium létrehozásában, akkor ugyanabban a tenderben, ugyanolyan szakmai részlet-ajánlatokkal nem állapodunk meg mással. Ha a konzorcium a potenciálisan legjobb ajánlat adására képes, akkor a Megállapodás szerinti együttműködésben megjelenik az a versenypolitikai közérdek is, hogy a kiíró a lehetséges legmagasabb értéket jelentő szolgáltatáshoz jusson hozzá. Ez a lehetőség egyben szükséges feltétele annak is, hogy a megállapodás előnyeinek méltányos része el is jusson a fogyasztóhoz.
271. A fentiekkel arra kívánja felhívni a figyelmet, hogy amennyiben a vizsgálat által megkérdőjelezett Megállapodást annak konkrét céljai és konkrét rendelkezései szerint értékeljük a kartellszabályok összessége alapján, akkor megállapítható, hogy a Megállapodás
- (i) tartalmát tekintve olyan gyártási és fejlesztési típusú együttműködés, amely mind a szakosítási megállapodásokra vonatkozó 53/2002. (III. 26.) Korm. rendelet, mind a kutatási és fejlesztési megállapodásokra vonatkozó 54/2002. (III. 26.) Korm. rendelet csoportmentességi feltételeinek megfelel, ill.
 - (ii) a csoportmentesség hiányában is teljesíti a Tpv. 17. § szerinti négy konjunktív feltételt, ezért kérelem alapján mentesíthető lenne a tilalom alól.
272. A Megállapodás csoportmentességével kapcsolatban utal arra, hogy a konzorcium tagjai az SAP tanácsadási tevékenység kivételével nem versenytársai egymásnak, a Megállapodás ezért ennyiben vertikális megállapodásnak minősíthető. Azon a területen pedig, ahol a felek versenytársai egymásnak, együttműködésüket alapvetően a szükséges kapacitás hiánya indokolja. Mindkét körülmény olyan, amely közismerten kizárja a versenykorlátozó jelleget. Általában nem

versenykorlátozók a nem versenytársak közötti fejlesztési vagy gyártási együttműködések, ill. az új (komplex) termékek bevezetéséhez vagy új piac feltárásához kötődő vertikális vagy akár horizontális együttműködések sem. Mivel jelen esetben is ilyen célok vezették a Konzorcium tagjait, együttműködésük révén ui. egy komplex új, ágazatspecifikus termék jött létre, amellyel új piaci szegmenst, a felsőoktatási piacot célozták meg a felek. Megállapodásuk ezért egyrészt nem minősíthető versenykorlátozónak, másrészt mivel a csoportmentességi rendeletek egyetlen kizáró feltételét sem tartalmazza a Megállapodás, a Megállapodásra a mentesítés alkalmazható.

273. A társaságok kiemelt árengedményeket tettek a listaárakon közzétett árak - és profitszintjük - terhére annak érdekében, hogy az eljárás alá vont egyetemi tendereken a szűkös forrásokkal gazdálkodó intézmények hozzájuthassanak a konzorciumi tagok által képviselt magas technológiájú rendszerekhez és know-how-hoz. Az SAP az egyetemek számára kb. 80 % kedvezménnyel kínálta szoftverrendszerét. A Teaming megállapodás tanúsága szerint az IBM is 100.000 Ft / nap díjazásért ajánlotta SAP szaktanácsadóit. A gazdálkodási rendszerek piacát ismerő bármely független szakértő megállapíthatja, hogy az egyetemeknek kínált árak kialakítása nem a profit maximálásának célzatát tükrözi, hanem az érzékeny felsőoktatási szektor teherbírását.
274. Az SAP részéről N. P. 2004. szeptember 10-i levele nem „kiemelt bizonyíték” a nem versengő ajánlatokra, mindössze egy gúnyosan megfogalmazott levél arra vonatkozóan, hogy az IBM-nek egyik egyetemnél sem sikerült a saját koncepciója szerinti ajánlattal győznie.
275. Az SAP magatartását alapvetően meghatározták az alábbi körülmények:
- Az SAP Hungary Kft. a SAP AG. 100%-os leányvállalata. Az SAP AG. a legnagyobb európai szoftvercég és a világon piacvezető az integrált gazdálkodási rendszerek piacán.
 - Az SAP által kifejlesztett SAP szoftverrendszer egy standard szoftveralkalmazás, mely azt jelenti, hogy standard gyári funkciókkal kerül kiszállításra az üzembe helyezés helyszínére, ahol tanácsadói szolgáltatásokkal a Megrendelő főbb folyamatait a szoftverben beállítják, paraméterezik. Ezért az SAP rendszer előnye, hogy rugalmasan paraméterezhető, beállításai a folyamatok változásaival, könnyen módosíthatók. Az SAP standard rendszerek karbantartását központilag, az SAP AG munkatársai végzik el.
 - Az eredetileg nagyvállalati környezetre írt SAP rendszer tanácsadói szolgáltatásokkal paraméterezhető oly módon is, hogy a költségvetési intézmények gazdálkodását is leképezze. Ennek köszönhető, hogy az Európai Unió központi szerveinek gazdálkodása is SAP rendszeren fut. Az SAP rendszer paraméterezhetősége lehetővé teszi tehát, hogy Magyarországon is, az Államháztartási törvény hatálya alá tartozó intézmények gazdálkodását is leképezze.
 - A versenyfelügyeleti eljárással érintett egyetemi tendereken az SAP minden olyan szakmai partnere részére nyújtott - azonos feltételekkel szoftverajánlatot, akik ajánlatot kértek tőle.

- A szakmai partneri státusz eléréséhez a leendő partnercégeknek az SAP által meghatározott minőségbiztosítási és szakmai-technikai előfeltételeknek kell megfelelniük. Az SAP szakmai partnerei olyan cégek, melyek az SAP szoftver megoldásra építve az egyes ágazatokban az ágazatra jellemző specifikus szakértelemre tesznek szert és képesek az SAP rendszert az ágazatspecifikus folyamatok alapján beállítani.

- A versenyfelügyeleti eljárással érintett egyetemi tendereken az SAP minden esetben szoftver szállítására és minőségbiztosításra tett ajánlatot. Tanácsadói szolgáltatásokat az SAP nem ajánlott. Mivel az SAP-nak önálló tanácsadási ajánlata nem volt, a szoftverbevétel szempontjából az SAP üzleti célja az volt, hogy az érintett felsőoktatási intézmények által kiírt pályázatokon minél több szakmai partner ajánljon SAP rendszert, növelve annak az esélyét, hogy a Kiírók valamelyik SAP szakmai partner által ajánlott megoldást választják. Ezért az SAP minden érdeklődő szakmai partnere számára tett szoftverajánlatot (pl. Synergon, KPMG) az érintett felsőoktatási tenderekben. Hangsúlyozzuk, hogy az SAP minden szakmai partnere számára azonos kondíciókkal és azonos áron tett szoftverajánlatot, ugyanakkor az új piaci szegmensre való belépés érdekében messze a szokásos piaci árszint alatti áron.

276. A fentiekből következően az SAP-nak nem állt üzleti érdekében a versenyfelügyeleti eljárás tárgyát képező egyetemi tenderek esetén a versenyt szűkíteni, vagy a piacfelosztásban részt venni, hiszen potenciálisan az SAP megoldásokkal induló szakmai partnerek nyereségi esélyeit is csökkentette volna ez a magatartás.

277. Mindezek tükrében pusztán az SAP egyértelmű üzleti érdeke alapján is belátható, hogy az SAP az IBM - ISH - SAP együttműködést egy szakmai együttműködésnek tekintette és tekinti, melyben az SAP a szoftvert, az IBM a költségvetési intézményekkel kapcsolatos tanácsadási szakértelmet, az ISH pedig SAP alapú, speciális ágazati alkalmazást kínált. E cégek komplementer szaktudása szolgálta alakját annak, hogy a Megállapodás szerinti ajánlatokkal a célzott költségvetési intézmények világszínvonalú, és az EU rendszerekkel teljesen kompatibilis technológiát szerezhessenek be, a szűkös költségvetési forrásaik ellenére.

V.3. ISH szakértői vélemény

278. Az ISH a vizsgálati jelentés megismerését követően becsatolta dr. M. I., igazságügyi adó-, ár-, könyv- és közgazdasági szakértő, szakértői véleményét, mely az alábbi főbb megállapításokat tartalmazta.

Általános megállapítások

279. Az SAP, IBM, és az ISH között 2004. februárjában létrejött Együttműködési Megállapodás (a továbbiakban Megállapodás) a piac kevesebb, mint 10 %-át

érintette, tehát nem ütközik a Tpv-t -be. Ez a Megállapodás semmilyen ismervét nem meríti ki a kartellnek, ez egy cluster létrehozásáról szól, ezt a működési tapasztalatok is bizonyítják. A cluster pedig nem büntetendő, hanem támogatandó tevékenység.

280. Az Európai Unió 2000-ben elfogadott chartájában leszögezte, hogy az Unió versenyképességének növelése többek között clusterok létrehozásával érhető el. A cluster különböző, földrajzilag egy területhez köthető, egymással egy bizonyos területen együttműködő cégek együttese, amelyeket közös technológia, ismeret kapcsol össze. Szokásos módon egy földrajzi területen működnek, ahol a kommunikáció, logisztika és a személyes együttműködés egyszerűen megoldható. A clusterok általában régiókra koncentrálnak, néha egyetlen városra.
281. Az SAP, IBM és az ISH által 2004-ben megalakított cluster egy új termék, a MedSapSol kifejlesztésére és értékesítésére szerveződött, a Megállapodás szövege szerint magyarországi, a valóságban egész Európára, Közel-Keletre és Afrikára terjedő értékesítési lehetőségekkel. A fejlesztés sikeres volt, a terméket ma már több felhasználó alkalmazza.

A megállapodás tárgyát képező áru

282. A jelentés által vizsgált tenderek egyetemi komplex számítástechnikai rendszerek kialakítására és bevezetésére, üzemeltetésére és karbantartására vonatkoztak.
283. Az ISH alapítása óta a MedSolution termékkel van jelen a magyar piacon; meghatározó üzletága a kórházi informatika. Az IKR piacon számos más hasonló jellegű rendszer található Véleménye szerint az ISH jelentős előnyre tett szert azzal, hogy előre investált és létrehozta az SAP hazai kórházi modelljét és összeintegrálta azt a MedSolution Integrált Kórházi Rendszerrel. Ez a lehetőség, a piac azonban valamennyi hazai és külföldi versenytárs előtt nyitva állt.
284. Az IGR piacon a SAP terméke eredeti állapotában nem alkalmas arra, hogy hazai kórházi környezetben és felsőoktatásban használják. Jelentős fejlesztést kellett elvégezni ahhoz, hogy ez a termék képes legyen a hazai költségvetési számvitelnek megfelelően működni, az egyetemi kutatási kereteket figyelni és gazdálkodni azzal, stb. Ezt a fejlesztési tevékenységet részben az ISH már a tenderek megjelenése előtt elvégezte (2000 mérnöknapi fejlesztés, értéke kb. 200 millió forint), illetve a Felek által megkötött Megállapodás alapján az ISH finanszírozásában az ISH és az IBM szakemberei mintegy háromszáz millió forintnyi fejlesztést hajtottak végre a mai napig. Az így módosított, továbbfejlesztett SAP rendszert az SAP minősítette és minőségbiztosítása mellett kerülhetett hazai forgalomba. Ezeket a fejlesztéseket bármely hazai SAP partner elvégezhette volna korábban, vagy akár az ORACLE vagy más rendszerek forgalmazói is megtehették volna, hiszen a piac adott volt. Nem tették: az ISH versenyelőnye ebből a befektetésből, szakmai felkészültségből ered.

285. A legfontosabb áru és szolgáltatás csoportokat, a legfontosabb szállítók/szolgáltatók körét - a hazai versenyhelyzetre utaló megjegyzésekkel-megjelölve az alábbiak szerint foglalta össze:

Áru/Szolgáltatás	Szállító/Szolgáltató	Megjegyzés
Integrált Gazdasági Rendszer	SAP, Oracle, Microsoft, Sunsystems, MFGpro, Computrend, Globenet, Meditcom, TUSZ, Új Algoritmus, Megatrend, stb.	Minden hazai kórházban és felsőoktatási intézményben van rendszer. Éles a verseny a szállítók között.
Intergrált Kórházi Informatikai Rendszer	ISH MedSolution, Siemens, Globenet, Meditcom, Intergamed, synergon, Hospitaly, Polygon, Cerner, Agfa, MCKesson, Tepe, MCS.	A hazai kórházak mindegyike rendelkezik valamilyen rendszerrel. Éles verseny folyik a szállítók között. Európai szállítók növekvő érdeklődése a hazai piac iránt.
Szakmai rendszerek	SAP, ORGware, Nexon, TUSZ, Philips, siemens, GE, Agfa, Meditcom, Intergamed, MIPS	Sokféle rendszer, illesztés a különböző szállítók rendszereivel.
Vezetői információs rendszer	SAP, Oracle, SAS BSoft, Polyglon, IKR	Számtalan külföldi és hazai megoldás létezik, ezek bármely rendszerhez hozzákapcsolhatóak. Döntő a könnyű kezelhetőség és az ár, a helyi igények kiszolgálása.
Hardware és hálózat, alap software-ek	Microsoft, IBM, HP, SUN, Dell, Acer, stb. LNX, HP, IBM, Synergon, Albacomp, Nádor, Professzionál, stb.	Számtalan cég, ár, minőség, kompatibilitás, sokféle szempont szerint lehet választani.
Rendszerintegrátor	IBM, SAP, HP, Oracle, T-Systems, BT, Siemens, Synergon, Albacomp, KFKI, ISH, Polygon, Globenet, Nádor, stb.	Egyre több új cég jelenik meg az eü. Piacon rendszerintegrátorként (pl. British telekom) A piac nyitott volt, megjelenhettek volna mások is, mint ahogy a HEFOP tenderen néhány hónapja.
Üzleti tanácsadás (BPR-Business Process Reengineering)	SAP, IBM, HP, Oracle, T-Systems, Unitis, KFKI, Deloitte, ...	Több tucat cég foglalkozik Magyarországon az üzleti folyamatok átvilágításával és tanácsadással. Célszerű kiválasztáskor az IGR

		vagy IKR bevezetést végző céggel együtt kezelni ezt a tevékenységet, azért, hogy a tanácsok nagy biztonsággal beépüljenek a rendszerbe.
Üzemeltetés, outsourcing	IBM, ISC, ISH, KFKI, Synergon, Navigátor, stb.	Az outsourcing gyorsan növekvő üzletág fontos az alkalmazás ismerete.

286. Az áruk és szolgáltatások tekintetében a teljes számítástechnikai piacot, területét tekintve pedig a magyarországi egészségügyi és a felsőoktatási, számviteli szempontból pedig a teljes költségvetési számviteli piacot kell számba venni.
287. Általános szakirodalmi adat, hogy az egészségügyben a bevétel kb. 2 %-át fordítják informatikára. Ott, ahol fejlesztést hajtanak végre, ez a szám akár 9 %ra is felmehet. A 2004-es adatok szerint a betegellátásra fordított összeg mintegy 1000 Md Ft volt, ennek 2 %-a 20 Md Ft. A felsőoktatási kiadások 2004-ben mintegy 286 Md Ft-ot tettek ki, 2005-re pedig 373 Md az előirányzat. Ha pesszimista becsléssel itt 1 % informatikai kiadással számolunk, akkor 2004-ben ez a piac mintegy 28,6 Md Ft-ot tett ki. (Forrás: magyar költségvetés) A két piac együttesen 2004-ben 48,6 Md Ft volt, 2005-re pedig 57,3 Md Ft várható. A 10 %-os határ pedig 2004-ben 4,86 Md Ft, 2005-ben 5,73 Md Ft. A vizsgált tenderekből 2004-ben származó bevétele az ISH-nak 34,756 Millió Ft volt. Tekintettel arra, hogy többéves szolgáltatási szerződésekről van szó, mindig az adott év bevételét és a teljes piacot kell figyelembe venni. Az ISH e tenderekből származó bevétele nem haladja meg évente az 1, 3 Md Ft-ot, e piacról származó összes bevétele pedig az 1,8 Md Ft-ot. (a fenti adatok nettó értékek. Ha az Áfá-t is hozzá számoljuk, akkor is mindössze 2,25 Md Ft a forgalom) Tekintettel arra, hogy az ISH a fővállalkozó, a három cég együttes bevétele is ezzel az összeggel egyenlő. Ez pedig azt jelenti, hogy a bagatell kartell követelményei teljesülnek, azaz a három cég együttes árbevétele nem éri el a teljes piac 10%-át.

A Megállapodás elemzése

288. A három fél egymást kiegészítő tudása, jártassága az alábbi volt:
- SAP: IGR rendszer szállítása, minőségbiztosítás
 - IBM: Hardware és software szállítás, SAP tanácsadás, SAP fejlesztés, hálózattervezés és kivitelezés, üzemeltetés, BPR
 - ISH: MedSolution IKR szállítás, tanácsadás, karbantartás. SAP kórházi modell, fejlesztés, tanácsadás, rendszerintegráció, üzemeltetés
289. A Megállapodás aláírását követően a három fél szakértői hosszasan és részletesen elemezték az ISH SAP kórházi modelljét és összehasonlították az IBM és az SAP

meglévő költségvetési számvitelt leképező modelljeivel. Ennek a célja az volt, hogy az iparág számára a legkedvezőbb megoldást találják meg. Az elemzések eredményeként az ISH modelljét választották a Felek és ezen a bázison indult meg a fejlesztés.

290. Többek között az alábbi új funkciók kerültek kifejlesztésre az SAP termékben: ORKI kódok kezelése, Leltár rendszer módosítása, Vonalkód rendszerek támogatása, Munkaügyi rendszerek és az SAP kapcsolata, Tanulmányi rendszerek és az SAP kapcsolata, MedSolution és SAP kapcsolata - anyagigénylés, gyógyszer, keretgazdálkodás, betegszámla, MÁK kapcsolat - elektronikus bank, Közbeszerzés kezelése, Űrlapok tervezése, megvalósítása (rendelés, készlet, stb.), Pénzforgalmi-Üzemgazdasági átforgató program, és Élelmezési rendszer.
291. Ezt a fenti fejlesztési tevékenységet az IBM és az ISH fejlesztői végezték el, mintegy 3000 mérnöknapi terjedelemben.
292. A Felek a 3/8. pont szerint: „*Mindegyik Fél szabadon köthet a jelen megállapodás tárgyához hasonló szerződéseket harmadik féllel, valamint jogosult önállóan kifejlesztetni, beszerezni vagy promótálni a másik fél termékeinek vagy szolgáltatásainak esetlegesen konkurenciát jelentő termékeket és szolgáltatásokat, kivéve jelen Megállapodás 1. számú Mellékletében megjelölt piaci szegmensben az ott megjelölt tárgykörben kiírt pályázatokat.*„. Vagyis a közös know-how védelme körülhatárolt, csak a fejlesztést érintő területre korlátozódik. Ugyanakkor e területen is lehetőség volt a Felek saját termékeinek szabad értékesítésére, hiszen az SAP adott licencre ajánlatot más versenyzőknek, az IBM pedig hardware és software ajánlatot adott más konkurens cégeknek. Az ISH-nak is meg volt a lehetősége más cégnek MedSolution terméket értékesíteni, ezt csupán érdeklődés hiányában nem tette meg. Az ISH már adott ezt megelőzően magyar cégnek MedSolutionra árajánlatot továbbértékesítés céljából, ez is azt bizonyítja, hogy a verseny nem volt korlátozva. A korlátozás mindösszesen a közös know-how-ra vonatkozott, ami megfelel a nemzetközi üzleti élet szabályainak.
293. A Megállapodás 1. sz. mellékletében kitér arra, hogy a Felek jogosultak önállóan ajánlatot adni. Ez az akkor hatályos KBT szerint szabályos volt, vagyis ha valóban versengő ajánlatok készültek, akkor nem marasztalhatók el a Felek csupán amiatt, mert kereszt-alvállalkozási ajánlatokat adtak. Az IBM-en belül minden üzletágnak saját értékesítési terve van. Aki nem teljesíti hónapról hónapra a tervet, nem ad el elég árut és szolgáltatást, annak a hónapjai valóban megvannak számlálva a vállalatnál.
294. Álláspontja szerint a két ajánlat a fentiekből eredően alapvetően más kell legyen. Néhány éve az IBM megvásárolta a Price Waterhouse céget és ezzel a világ legnagyobb SAP tanácsadói kapacitásához jutott - a speciális know-how-val együtt. Ez csak az IBM-nél van meg, a BPR, a felmérés, koncepció tervezés, bevezetés, minőségbiztosítás, support markánsan eltér más cégektől, nem beszélve egy hazai kisvállalat technológiájától, mint amilyen az ISH.

295. A MedSolution esetében is eltérő az IBM megközelítése. Minden esetet végig kell elemeznie a lehető legnagyobb biztonságra törekedve. Ebben benne van az elméleti eset is, ha az ISH nem teljesít és az IBM-nek saját szakembereivel kell helyt állnia. Ennek erőforrás szükségletét és árát is figyelembe kell vennie, a bevezetési technológiát pedig saját szabványai szerint kell megtervezni. Ez drágább és alapvetően más ajánlatot eredményez, mint az ISH-é.
296. A három vállalat együttműködését úgy jellemezte, mint a Seat, Volkswagen és a Ford közös projektjét egy egyterű családi autó létrehozására. A közös fejlesztés közös fődarabokra épül, de markánsan eltér a három végtermék, a Seat Alhambra, a Volkswagen Sharan és a Ford Galaxy. A hasonló forma ellenére a vásárlók is első pillanatra felismerik: ez Ford, ez Volkswagen. Itt is ez történt. Létrejött egy integrált kórházi és felsőoktatási informatikai rendszer, de az egyik elképzelés minden ízében IBM a másik pedig teljesen ISH még akkor is, ha van benne IBM alkatrész és munka is.
297. Az együttműködés révén a szakértői vélemény szerint egy, az eddigieknél jóval korszerűbb és a helyi igényeknek maximálisan megfelelő kórházi és felsőoktatási integrált informatikai megoldás született. A termék előállítás és szolgáltatás az eddigieknél ésszerűbben került megszervezésre, hiszen a cégek egymást kiegészítő szolgáltatásait, fejlesztési kapacitásait hangolta össze, felhasználta az ISH eddigi fejlesztési eredményeit és a közösen elfogadott modell szerinti került kialakításra a termék. A szóbanforgó tenderek óta számos érdeklődés mutatkozott az EU országok körében e rendszer iránt, több ajánlat került kiadásra, egyértelműen megállapítható, hogy e rendszer révén mind az intézmények, mind a szolgáltató versenyképessége javult.
298. A fogyasztó, azaz a kórházak és felsőoktatási intézmények a legkorszerűbb, az ő igényeiknek megfelelően kialakított rendszerhez jutottak, a korábbiakhoz képest lényegesen olcsóbban, amit a Felek közös know-how-ja (előzetes investíció), illetve az élőmunka, azaz a konzultációs díjak méltányos, napi 100 000 Ft-os maximált árának (a piacon nem ritka ennek az árnak a kétszerese) meghatározása tett lehetővé. A tender ajánlatok ezt az árelőnyt igazolják.
299. A gazdaságilag indokolt közös cél a közös know-how létrehozása volt. A korlátozás csak erre vonatkozott, mondván: ha valaki csatlakozni akar ehhez a fejlesztéshez, az konszenzushoz kötött. Tekintettel arra, hogy többszáz millió forintos fejlesztési beruházás történt, joggal várták el a Felek hogy ne lehessen csak úgy potyautasként részesedni ebből a fejlesztési eredményből.
300. A versenyt egyáltalán nem zárta ki ez a megállapodás, bármelyik fél adhatott ajánlatot bárkinek (meg is történt az IBM és az SAP esetében), negyedik fél a fejlesztésekhez férhetett csak hozzá a többiek hozzájárulásával.

V.4. A Synergon nyilatkozata a vizsgálati jelentésre

301. A Synergon nem egy jogellenes formációval kereste a kapcsolatot, hanem a várható projektek nagy volumene és műszaki összetettsége, jelentős kapacitás-igénye miatt közösen akart pályázni más potenciális pályázókkal.
302. A Synergon magatartásának egyik motiváló tényezője volt a negatív mérleg is, hiszen az gyakran kizáró okként szerepel közbeszerzési pályázatok esetén.
303. Természetes volt az SAP-val és az IBM-vel való közös pályázás gondolata, hiszen piaci információk alapján ezek a cégek indulni szándékoztak, ráadásul jelentős tekintéllyel rendelkező cégek, kiemelkedő szakmai és kapacitásbeli potenciállal, jelentős tőkeerővel.
304. A közös pályázás gondolata alapján szokványos, normális üzletszerű esemény, hogy a felek tárgyalásokat kezdtek arról, hogy a Synergon a SOTE-tender kapcsán milyen szolgáltatással, termékkel tudna részt venni a közös pályázatban.
305. A közös pályázat az ISH ellenállásán megbukott, a Synergonnak csak olyan szűk lehetőséget biztosítottak volna a közös pályázás során, ami mellett inkább az önálló pályázat tűnt előnyösebb megoldásnak.
306. Az IBM kapacitással és finanszírozással kapcsolatos aggodalmai miatt az ISH 2004. májusában megkereste a Synergont, hogy eszközszállítást vállalna-e, mint 10 % alatti, azaz nem nevesített alvállalkozó. A Synergon, ésszerű üzleti döntéssel, hajlandó volt tárgyalásokba bocsátkozni, mivel önálló pályázata időközben a SOTE tenderről kizárásra került.
307. Ezen megbeszélések eredményre nem vezettek, a felek között semmilyen megállapodás és semmilyen együttműködés nem jött létre.
308. Az ISH által készített megállapodás-forma, ami a Synergonba került megküldésre elektronikus formában, az „Együttműködési Szerződés” címet viselte. Megállapítást nyert, hogy a tanúmeghallgatásokon bemutatott "Megállapodás" elnevezésű dokumentumot a Synergon nem kapta meg, annak tartalmát nem ismeri, arról tárgyalást nem folytatott.
309. Tény, hogy a Synergon lényegében semmilyen formában nem működött és nem működik közre az egyetemi tenderek megvalósításában (kivéve a kis volumenű KPMG-alvállalkozást).

VI.

A versenytanács előzetes álláspontja és az arra tett nyilatkozatok

VI. 1. Az előzetes álláspont konklúziója

310. A versenytanács előzetes álláspontja szerint az ISH, az IBM és az SAP 2004-ben versenykorlátozó módon megállapodtak, illetve összehangolták egymással magatartásukat a felsőoktatási komplex informatikai rendszerek szállítása terén azáltal, hogy
- a többiek írásos engedélye nélkül nem működhettek együtt más vállalkozással
 - kizárólag az ISH MedSapSol rendszerének használata mellett döntöttek
 - esélynövelő párhuzamos pályázati indulást irányoztak elő
 - az ELTE, SZOTE, DEOEC és PTE esetében közösen részt vettek a pályázatok megfogalmazásában
311. A versenytanács kiegészítő előzetes álláspontjában – az ISH Synergon aláírt megállapodás alapján - arra a következtetésre jutott, hogy a teaming tagok és a Synergon felosztották egymás között a 2004-es egészségügyi és felsőoktatási informatikai piacot.

VI.2. Az IBM nyilatkozata az előzetes álláspontra

312. Az előzetes álláspontra válaszul fenntartották a korábban kifejtett jogi álláspontot. A három vállalkozás piaci szerepe kapcsán kifejtették, hogy egyedül az IBM volt felkészült az ágazat SAP implementációs igényeit teljesíteni. Az ISH csak egy kórházi SAP bevezetést végzett, a SAP piaci részesedése 5-10 % körüli.
313. Tagadta, hogy közöttük árkartell jött volna létre, illetve a versenyt befolyásoló bizalmas információk cseréltek volna gazdát. Ugyancsak nem jött létre piacfelosztó kartell, mert egyrészt a versenytanács nem határozta meg a piacot, másrészt a három vállalkozás kapcsolata nem horizontális, hanem vertikális. Versenyjogi szempontból érintett piacnak ugyanakkor a magyarországi kórház és felsőoktatási informatikai rendszerek bevezetését, üzemeltetését tekintik.
314. A versenytanács álláspont logikáját követve cáfolják, hogy a megállapodás exkluzivitása, a MedSapSol melletti kiállása, a párhuzamos indulás, az üzleti lehetőségek átadására való hivatkozás miatt versenykorlátozó volna.
315. A teamingben foglalt kizárólagosságot a kezdeti befektetések védelme indokolta, az továbbá relatív volt: csupán egy évre terjedt ki és egyébként is lehetőséget adott az eltérésre. A kiírást megelőzően az SAP és az IBM is komoly ráfordításokat eszközölt az ISH MedSol továbbfejlesztésére (kutatás-fejlesztés). A SAP részéről ez a MedSol akkreditálását jelentette, az IBM pedig alacsony áron lekötötte kapacitását, továbbá sokat konzultált az ISH-val az SAP és a MedSol integrálásával kapcsolatos kérdésekről. Az exkluzivitás a SAP-ra eleve nem vonatkozhatott, hiszen azonos feltételekkel számos pályázónak adott ajánlatot. Az ISH-t senki nem kereste meg a MedSol kapcsán. Az IBM is adhatott volna másoknak SAP tanácsadói kapacitást, ha ezt kéri tőle, lett volna szabad kapacitása és a többiek beleegyeznek. Ténylegesen egyetlen piaci szereplő sem kereste meg az IBM-et.

316. A MedSapSol kizárólagos alkalmazása kapcsán kijelenti, hogy nem volt SAP alapú, költségvetési szervre szabott ERP-je. Az ISH a megállapodásban nem vállalta, hogy a MedSol-t másnak nem adják licencbe.
317. Az esélynövelő párhuzamos indulás kapcsán megismétli, hogy a három vállalkozás nem versenytársa egymásnak, de a fővállalkozás elnyerése terén mégis versenyeztek egymással. A két megoldás közötti eltérés lényege az volt, hogy más módon képzelték el az ISH MedSol rendszerének SAP rendszerrel való alkalmazásának mikéntjét. Ezzel demonstrálták a kiíró felé, hogy azonos rendszer többféleképpen is megvalósítható. Az elbíráláskor nem mindig az ár volt a döntő tényező, bíztak a jobb minőség nyeresében. Debrecenben pl. 40 %-al adtak drágább ajánlatot, ami szerintük azt mutatja, hogy érdemi különbség volt a két pályázat között. További érvük, hogy az öt egyetemi tenderajánlat kidolgozása becslésük alapján 40 millió forint „kidobott” összeget jelentett, ami cáfolja azt, hogy nem komoly szándékkal szálltak versenybe.
318. Az üzleti lehetőségek átadása kitétel a megállapodásban azt jelentette, hogy amennyiben az ISH vagy az IBM megnyernek egy pályázatot, úgy az SAP rendszerét veszik igénybe, az ISH MedSapSol rendszerét alkalmazzák, az IBM pedig tanácsadóként kerül bevonásra a projektbe.
319. Az ELTE pályázatának kiírásában való közreműködés kapcsán kifejtette, hogy nincs bizonyítva, hogy a kérdéses e-mailek eljutottak volna a címzetthez. Téves feltételezni, hogy egy három oldalas, általános követelményeket felsoroló dokumentum befolyásolhatta volna az egész közbeszerzési eljárást. Az ELTE a második fordulóban 169 oldalas, a specifikációkat tartalmazó dokumentumot bocsátott a pályázók rendelkezésére.
320. A Synergonnal való együttműködés a hardware szállítás és az SAP tanácsadás kapcsán merült fel. A IBM ugyanis attól tartott, hogy nem áll majd rendelkezésre elegendő SAP tanácsadói kapacitás.
321. A megállapodás, mégha az versenykorlátozó lenne is, összhangban áll a kutatási és fejlesztési megállapodások egyes csoportjainak mentesítéséről szóló 54/2002. (III.26.) Korm. Rendelet rendelkezéseivel. A megállapodás célja know-how kifejlesztése volt, amelyet aztán közösen haznosítottak. Ez nem a MedSpSol kifejlesztését jelentette, hanem annak egészségügyi-felsőoktatási alkalmazásának a kidolgozását. Piaci részesedésük nem több mint 30 %, a piacot a TUSZ rendszer dominálja, egyébként is jelen van még hat vállalkozás, ezért nem lehet azt állítani, hogy az ISH piacvezető szerepet vinne. Piaci részesedésüket egy gazdasági napilamban megjelent cikkre alapozva mondják csekélynek.
322. Amennyiben a csoportos mentesülés nem lenne alkalmazható, az egyedi mentesülés feltételei is fennállnak. A közösen kifejlesztett MedSapSol rendszer hozzájárult a már létező egészségügyi és felsőoktatási IT/ERP rendszerek racionalizálásához és az azokkal kapcsolatos eljárásokat olcsóbbá és hatékonyabbá tette. Versenyképes áron hatékony IT/ERP rendszerhez juthatott a magyar felsőoktatás. Az előnyök számításai szerint a megrendelőhöz eljutottak (különös tekintettel arra, hogy az ajánlatokban tanácsadói keretszámok

szerepeltek). Információi szerint az ISH az IBM felé megállapított 100 ezer Ft/nap tanácsadói árból eredő előnyt a fogyasztó számára átengedte.

VI.3. Az SAP nyilatkozata az előzetes álláspontra

323. A korábbiakban tett nyilatkozatokat fenntartva az alábbi szerkezetben fejtették ki álláspontjukat.
- A teaming megállapodást aláíró felek versenytársi pozíciója
 - A megállapodás szükségszerűsége
 - A teaming exkluzivitása
 - A szoftverfejlesztés
 - A versenykorlátozó tényezők
 - A csekély jelentőség
 - A mentesítés lehetősége
324. A teaming aláírói, mint együttes pályázók nem versenytársai egymásnak, de az önálló IBM ajánlat már érdemi versenytársa a teaming pályázatának. A felek versenyhelyzetét a SAP tanácsadási területre vonatkoztatva igaz, hogy mindhárman rendelkeznek SAP tanácsadókkal. Azonban a költségvetési gazdálkodást folytató intézmény kivételt képez a speciális ismeretek miatt. E téren az SAP-nak csak egy, az ISH-nak pedig csak néhány szakértője van. Velük szemben az IBM önálló bevezetési referenciákkal bíró tanácsadókkal rendelkezett.
325. Nem versenyeznek egymással az ERP rendszerek terén sem. Csak az SAP rendelkezik gazdálkodási alkalmazással (SAP R/3, későbbi nevén mySAP.com, SAP All in One, MySAP Business Suite), ami a SAP Hungary Kft-val kötött licen szerződés útján kerülhet a végfelhasználóhoz. Az ISH és az IBM nem rendelkezik saját ERP rendszerrel, hanem csak az SAP rendszer bevezetésénél alkalmaznak a SAP-tól eltérő önálló tanácsadási metodikát. A SAP az ERP rendszer szellemi tulajdonából eredően szükségszerűen alvállalkozójává válik az ISH-nak és az IBM-nek.
326. A kórházi informatikai alkalmazások terén sincs közöttük verseny, mivel csak az ISH rendelkezik ilyennel, az IBM-nek és az SAP-nak nincsen kórházi rendszere.
327. A szükségszerűség kapcsán nem azt állítják, hogy a teaming nélkül egyáltalán nem is pályázhattak volna az aláírók, hanem amellet t érvelnek, hogy a kiíró szempontjából a lehetséges legjobb ajánlat kialakításához a megállapodás szükséges volt.
328. A SAP oldaláról szükségszerű volt az együttműködés az IBM-mel. Ahhoz, hogy a standard szoftveralkalmazásnak minősülő SAP alkalmassá váljon költségvetési szervek folyamatainak kezelésére, speciális beállításokat igényelt, e területen járatos tanácsadók részéről. A pályázatok kiírására néhány hónapon belül került sor – a hozzávetőleges időzítéssel a piaci szereplők tisztában voltak. A SAP

tanácsadói piac jellegzetessége, hogy a tanácsadók más cégeknek alvállalkozásba adhatók, illetve hogy egy projekt általában 6-12 hónap terjedelmű, így a projektbe került tanácsadókkal hosszú ideig nem lehet számolni. Mivel az IBM rendelkezik a legnagyobb SAP tanácsadói kapacitással, ez tette lehetővé egyszerre több tender egyidejű szakmai megvalósítását. Másik partnerként szóba jött még a Synergon is, de akkori információi szerint a Synergonnak a potenciális egyetemi tenderekre csak részleges szabad kapacitásai voltak.

329. A SAP oldaláról szükségszerű volt az együttműködés az ISH-val. Az ISH MedSAPSol rendszere az egyetlen SAP rendszerhez integrálható kórházi alkalmazás a magyar piacon. A teaming megállapodásban az SAP vállalta a MedSAPSol akkreditálását. Az akkreditálás előtti állapot hiánya, hogy a végfelhasználónál jelentkező hibák mind a SAP-nak, mind az ISH-nak jelentendők. Mivel a MedSol kórházi alkalmazás, az SAP alaprendszer licencbe adása nélkül nem működik.
330. Az IBM oldaláról szükségszerű volt az együttműködés az SAP-val, mivel a SAP szoftver és annak új verziókat is tartalmazó karbantartása a magyar piacon kizárólag a SAP Hungary Kft-n keresztül vehető igénybe.
331. Az IBM oldaláról szükségszerű volt az együttműködés az ISH-val, mivel nem rendelkezik kórházi alkalmazással.
332. Az ISH oldaláról szükségszerű volt az együttműködés az SAP-val, mert az ISH integrált kórházi infomatikai rendszerét, a MedSAPSol-t nem tudja értékesíteni SAP alvállalkozás nélkül, hiszen a MedSAPSol rendszer egyik eleme az SAP gazdálkodási alkalmazása (szellemi tulajdon, licenc).
333. Az ISH oldaláról szükségszerű volt az együttműködés az IBM-mel, mert az ISH nem rendelkezett elegendő, költségvetési SAP tanácsadásban jártas tanácsadóval.
334. A teaming exkluzivitása kapcsán megismétli az IBM-nél írott érveket. A jelentős ráfordítás kapcsán említi meg, hogy közös technológiai kooperáció érdekében közösen kampányoltak, szakmai rendezvényeket tartottak, ami cégenként 10 millió Ft ráfordítással járt. Az ISH hozzájárulása és befektetése az volt, amit a MedSAPSol rendszer teljes SAP integrációjának és akkreditációjának képessé tétele érdekében fejtett ki. A SAP az akkreditációt megelőző integrációs bázis és egyéb technológiai tanácsadást végzett, továbbá az akkreditáció is jelentős tanácsadói ráfordítással járt. Az IBM 2004-re nagyon kedvező áron tartotta rendelkezésre tanácsadóit. Az SAP egyes felhasználói típusokat azonos áron ajánlott, azonos mennyiségre azonos kedvezményeket adott mindegyik partnerének az egyetemi tenderek során (70 % kedvezményű szoftverár).
335. Az akkreditáció során, a jobb integráltság érdekében az ISH-nak a teaming keretében is még jelentős fejlesztői tevékenységet kellett elvégeznie (a fejlesztések öt csoportot érintettek: riport, interfész, konverzió, bővítések és űrlapok).

336. Az ISH MedSAPSol kizárólagos alkalmazása kapcsán kifejtik, hogy a MedSAPSol kórházi alkalmazás és nem költségvetési rendszer. Nem helyettesíti az SAP gazdálkodási rendszert, hanem ahhoz kapcsolódó, integrált kórházi ágazati megoldás. Egy hivatkozott SAP hírlevél az integrált kórházi infomratikai alkalmazások komponenseit a következőképpen határozza meg:
- Klinikai rendszer, a MedSolution (beteg adminisztráció, elektronikus rendelésmechanizmus, diagnosztikai rendszerek, stb.)
 - Gazdálkodási rendszer: mySAP Business Suite komponensek (pénzügy, főkönyv, készletgazdálkodás, speciális alrendszerek)
 - Vezetői információs és kontrolling rendszer (SAP BW és SEM alkalmazások)
337. A párhuzamos ajánlatok kapcsán érvelése egybecseng az IBM-nél írottakkal. Kifejti, hogy csak Szeged és Debrecen esetében igaz, hogy az árak nagyobb szerepe volt az értékelésben, mint a műszaki tartalom milyenségének.
338. Az üzleti lehetőségek átadása a másoknak az együttműködés természetes sajátossága, ezért nem versenytorzító.
339. A bagatell megállapodás kapcsán utalnak egy napilap cikkére, amely a felsőoktatásban használt gazdasági szoftverek közül az EGR-t, az Oracle-t, a TÜSZ-t és a SAP-ot említi meg. A legtöbb helyen TÜSZ (HC_Delta cég) rendszer fut, 6 SAP, 2-2 Oracle és EGR. A teaming megkötésének időpontjában éles üzemelésű SAP rendszer csak a kalocsai Tomori Pál Főiskolán működött.
340. A mentesülés kapcsán kifejtik, hogy a teaming hatékonyságnövelő volt, amennyiben a MedSAPSol rendszer akkreditációja segítségével magasabb szintűvé vált az ISH által fejlesztett kórházi alkalmazás és az SAP gazdálkodási rendszer közötti integráció. Az egészségügyi integráció előnyeiről – melynek növelését az akkreditáció célozta – szacikket csatolt be. Az ISH integrált kórházi alkalmazása olyanyira ismert volt az SAP előtt, hogy szakemberei 2003. júniusi publikálású újságcikkben ismertetik annak előnyeit. A szerző erre a SAP-MedSolution szót, nem pedig a MedSAPSolution-t használja, e név a SAP szerint később alakult ki.
341. Az előnyök eljutottak a fogyasztóhoz. Fontos, hogy az IBM nem csak egy tenderre, hanem az egész évre vállalta a kedvező árú tanácsadói kapacitást.
342. A teaming nem okozott versenykorlátozást, így értelmezhetetlen az a feltétel, hogy a versenykorlátozás nem lépheti túl a szükséges mértéket.
343. A teaming nem járt az érintett áruk jelentős részén a verseny kizárásával.
344. A mellékletként csatolt újságcikkben a Corvinus egyetemi SAP pilotról az olvasható, hogy 2000-2001-ben sikerült olyan programot írni a termékhez, amely alkalmassá teszi egyetemi környezetben való működésre.

VI.4. Az ISH nyilatkozata az előzetes álláspontra

345. A teaming tagjai nem versenytársai egymásnak, az egyes egyetemeket megvizsgálva megállapítható, hogy versenykorlátozó hatás sehol nem következett be.
346. Az ISH a megállapodást megelőzően, több évnyi és mintegy 200 millió Ft önköltségű saját kutatás, fejlesztés és üzemeltetés (DEOEC ECOMED rendszere) révén létrehozta az SAP R/3 alkalmazás iparági megoldását, azaz egy olyan terméket, amely előzetes felhasználási tapasztalatai alapján várhatóan képes volt megfelelni a kórházi integrált infomratikai igények mellett a hasonló felsőoktatási elvárásoknak is.
347. Az SAP több hónapos fejlesztő munka után jutott arra a következtetésre, hogy az ISH egyvállalatos modelljét javasolja alkalmazásra (2004. április 27-i jegyzőkönyv). Az SAP kétvállalatos modelljének készültsége elmaradt az ISH megoldásánál (88 %-os készültség).
348. Az IBM tanácsadók mellett a felek számos más SAP tanácsadó céget alkalmaztak (pl. MySMB Kft.). Nem lehet azt mondani, hogy az együttműködés tanácsadó hiányhoz vezetett volna.
349. Az exkluzivitás az eszközölt befektetések miatt a gazdasági életben általában elfogadott gyakorlatnak megfelelően, a szükséges mértéket meg nem haladó időtartamú (1 év) relatív korlátozás volt.
350. Nem tett olyan kötelezettségvállalást, hogy a MedSol alkalmazási rendszert más piaci szereplők részére nem ajánlja fel.
351. Az elsősorban IBM-et érintő párhuzamos fővállalkozói részvétel alapja nem a verseny látszólagos fenntartása, hanem a feladat teljesítéséhez használni kívánt eltérő szakmai megoldásból fakadt.
352. Érintett piacként a magyar kórházakat és egyetemi klinikákat magában foglaló kórházi piac, valamint a magyar felsőoktatási intézmények értendőek. A vizsgált időszakban – állítása szerint - más közbeszerzési eljárás is történt informatikai fejlesztés vonatkozásában a felsőoktatási intézményeknél. Mind az IBM, mind a SAP nulla piaci részesedéssel rendelkezett a teamingben rögzített tevékenység tekintetében.
353. A csoportmentesülés kapcsán hivatkozik a már említett 2004. április 27-i jegyzőkönyvre, mely azt támasztja alá, hogy több hónapos, több tucat fejlesztő bevonásával dolgoztak a MedSapSol modell fejlesztésén. E jegyzőkönyv a fejlesztés első dokumentuma. További dokumentumokkal tudja igazolni, hogy a modellalkotásra felhasznált 2000 munkanap mellett további 1597 + 1500 munkanapot kizárólag a közös modellek (pl. pénzforgalmi átforgató, gyógyszerári illesztés) elkészítésére fordított.

354. Az egyedi mentesülés kritériumai kapcsán előadta, hogy az SAP tanácsadók 160-180 ezer Ft/nap áron voltak igénybe vehetők. Az ISH az IBM által megadott árat építette be saját ajánlataiba. Figyelembe kellett vennie, hogy a közös modell alkotás költsége valamennyi eladást terheli, mely költségnövelő tényezőt ajánlataiban az egyes üzleteknél a nettó tanácsadási árakat meghaladóan kalkulált, a cég egyéb költségeit is magában foglaló árréssel (uplift).
355. Az ISH a KPMG-vel 2001-2004 között együtt valósította meg a kórházi bevezetéseket. A KPMG 2004-ben 130 ezer Ft díj ellenében látta volan el az adott résztevékenységet. Mivel a SAP minőségbiztosítási auditja nem találta hibátlannak alvállalkozói tevékenységüket, kapcsolatuk végül is megszűnt.
356. A projektek valódi tanácsadási díjai alapján világosan kitűnik, hogy a megrendelők 594,7 millió forint előnyhöz jutottak (nettó 160 ezer/nap tanácsadói díj és 7065 tényleges nap alapján).

Projekt	Megállapodott tanácsadó napok	Nettó ár (m Ft)	Tényleges tanácsadó napok száma	Tanácsadási díj Ft/nap
DEOEC	1000	150	2287	70000
SOTE	1300	166,1	1500	110700
PTE	1180	221	2000	110000
SZTE	450	57,6	1278	45070
Összes	3930		7065	80000

357. A mellékelt (2005-ös) IBM munkalapok alátámasztják a közös modellalkotást, a több ezer napos fejlesztés megtörténtét az új termék, a MedSapSol érdekében.
358. A fogyasztóhoz eljutott előny mértéke meghatározásakor másik módszerként a megkötött szerződések alapján a SAP rendszerek egyszeri eladási árának a tényleges költségekkel való összevetését javasolja:

Projekt (vevő)	Nettó ár (M Ft)
DEOEC	361.013.194
SOTE	491.607.100
PTE	291.932.420
SZTE	221.277.634
Összesen	1.365.830.348

359. A megrendelő a szolgáltatás a rendszerek költségeit a szolgáltatás teljes futamideje alatt fizeti ki, az ISH 817 millió Ft. keretösszegű fejlesztési hitelszerződést kötött. A hitelkeretet meghaladó összeget, 159 millió Ft-ot maga finanszírozta. Az ISH-nál 2006 márciusáig mindösszesen 1.550.000.000 Ft nettó költség merült fel a rendszerek kialakításával összefüggésben. Ebből adódóan az ISH 185 millió Ft nettó veszteséget könyvelt el (invesztált előre), miáltal a fogyasztók ugyanakkora összeggel jutottak hozzá olcsóbban az alkalmazásokhoz.

360. A felek a MedSapSol rendszert számos esetben ajánlották külföldön, figyelemmel arra, hogy a fogyasztókhöz eljuttatott előny csak akkor térül meg, ha az alkalmazást kellő számban értékesítik (ISH, IBM, SAP csatornákon keresztül marketing). Példaként csatolta a Komarno Sellye kórháznak 2005. szeptember 7-én küldött ajánlatot. E szerint a MedSol a legelterjedtebb, piacvezető kórházi rendszer. Partnereivel közösen kifejlesztette a SAP R63-ra épülő MedSapSol integrált gazdasági és klinikai informatikai rendszert, amely a klinkai és infomatikai támogatáson túl az egészségügyi szolgáltatások gazdasági feladatait is teljes körűen képes támogatni. A MedSapSol bevezetése 2+2+4+1 hónapot vesz igénybe (munkafolyamatok feltérképezése, paraméterezés, oktatás és tesztelés).
361. A DEOEC kapcsán az ISH csak az alvállalkozói ajánlatot küldte meg az IBM-nek, így nem volt szó a fővállalkozói ajánlatok egyeztetéséről.

VII. Jogi háttér

362. A Tpv. 11. § (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 (a továbbiakban együtt: megállapodás), amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. A (2) bekezdés a) pontja kimondja, hogy ez a tilalom vonatkozik különösen a vételi vagy az eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására; a c) pont szerint a beszerzési források közötti választás lehetőségének korlátozására; míg a d) pont tiltja a piac felosztását, értékesítésből való kizárást, értékesítési lehetőségek korlátozását.
363. A Tpv. 13. § (1) bekezdése szerint nem esik a tilalom alá a megállapodás, ha csekély jelentőségű. A (2) bekezdés értelmében akkor csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg. Nem lehet azonban csekély jelentőségű az a megállapodás, mely a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, vagy a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik.
364. A Tpv. 14. § (1) bekezdése szerint az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és földrajzi terület figyelembe vételével kell meghatározni, míg a (2) bekezdés szerint a megállapodás tárgyát képező árun kívül figyelembe kell venni az azt – felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel – ésszerűen helyettesíthető árukat, továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait. A (3) bekezdés a földrajzi piac meghatározásához nyújt támpontokat. Eszerint földrajzi terület az, amelyen kívül a) a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni,

vagy b) az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.

365. A vizsgált időszakban hatályos Tpvt. 17. §-a szerint a GVH egyedi kérelem alapján hozott határozattal mentesítheti a 11. §-ban foglalt tilalom alól a megállapodást vagy tervezett megállapodást, ha
- a) az hozzájárul a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához;
 - b) a megállapodásból származó előnyök méltányos része a fogyasztóhoz jut;
 - c) a gazdasági verseny velejáró korlátozása vagy kizárása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket nem haladja meg; és
 - d) nem teszi lehetővé az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását.
366. A jelenleg hatályos törvényszöveg már nem teszi lehetővé egyedi mentesítés megállapítását, a GVH Versenytanácsa ugyanakkor a fenti négy feltétel együttes megléte esetén – melyet a Tpvt. 20. § szerint az eljárás alá vontnak kell bizonyítani -, megszüntetheti az eljárást, illetve megállapíthatja, hogy a versenykorlátozó megállapodás mentesül a tilalom alól (Tpvt. 77. § (1) bekezdés i) pont).

VIII.

A versenytanács döntése

367. A versenytanácsnak jelen ügyben arról kellett határoznia, hogy az eljárás alá vont vállalkozások versenykorlátozó magatartást tanúsítottak-e a 2004-ben kiírt egyetemi közbeszerzési pályázatok során. Tekintettel az eljárás alá vontak védekezésére, szükséges előrebocsátani: az eljárás tárgya nem kizárólag az ISH, az IBM és az SAP között létrejött ún. teaming megállapodás versenyjogi értékelése – különösen nem annak eldöntése, hogy együttműködésük új terméket létrehozó közös kutatás-fejlesztésnek minősítendő-e - volt, függetlenül az azt megelőző, illetve az azt követő (a pályázatás során tanúsított magatartás) eseményektől. A döntés nem magát a teaminget minősíti jogsértőnek, a versenykorlátozó, -torzító magatartás e nélkül is megállapítható volt. Az ISH, az IBM és az SAP – teamingen alapuló – egyetemi pályázatok közös elnyerésére irányuló együttműködése az, ami sérti a Tpvt. 11. § tilalmát, tekintettel a rendelkező részben megnevezett, három magatartásra, melyek közül legalább egy mindegyik egyetemi pályázatot érintett.

VIII.1. Vállalkozások közötti megállapodás, illetve összehangolt magatartás

368. Az ISH, az IBM és az SAP a vizsgált egyetemi pályázatok során egymástól – általuk sem vitatottan – nem független piaci magatartást tanúsítottak. Az érdekszövetséget a 2004. február 17-én aláírt, titkos Együttműködési

Megállapodás („teaming”) rendelkezései világosan rögzítik, illetve más módon is kifejezésre került, a teaming végső célját szolgáló egyeztetett piaci magatartás révén (pályázat kiírásának befolyásolása, jelentkező versenytársak kiszorítása).

369. Az együttműködési megállapodás valójában keretmegállapodás, nem határozta meg azokat a konkrét pályázatokat, amelyeken a felek az együttműködési megállapodásnak megfelelően járnak el (erről külön megállapodások kellene, hogy rendelkezzenek). A keretmegállapodás a következő együttműködési területeket célozta meg:
- a Szolgáltatási ajánlatok aktív promóciója;
 - az egyik fél ajánlatának kiegészítése a másik fél technikai vagy személyi erőforrásainak felhasználásával;
 - eseti együttműködés az egyedi ügyfélprojektekben az 1. sz. melléklet szerint (ezen utalás nyilvánvalóvá teszi, hogy az együttműködési megállapodás aláírásakor nem létezett más melléklet);
 - egyik fél üzleti lehetőségeinek másik fél részére történő átadása, végül
 - egymást kiegészítő fejlesztések.
370. A megállapodás szerint annak külön mellékletei írják le az együttműködési területek részleteit. A versenytanács előtt csupán egy melléklet ismert. E melléklet, mely hosszas előkészítő munka után jött létre, azt szolgálta, hogy a magyarországi kórházak és felsőoktatási területen jelentkező komplex informatikai szolgáltatásokat versenyképesen tudjanak nyújtani, illetve a felek közötti üzleti forgalmat fejlesszék. A megállapodás tárgya egy szolgáltatáscsomag, amely annak melléklete szerint három fő áru összeillesztéséből alakul ki:
- ISH MedSol kórházi informatikai rendszere,
 - az SAP integrált gazdálkodási szoftvere, minőségbiztosítása,
 - az IBM hardver és szoftvereszközeiből.
371. A megállapodás megszövegezésében az IBM játszott főszerepet, de az alapvetően az ISH korábbi datálású „kívánságlistájának” főbb elemeit tükrözi vissza.
372. A 2004. február 17-én aláírt Együttműködési Megállapodás (teaming) időbeli hatálya egy évre szólt, amely további egy-egy évre meghosszabbítható. A versenytanácsnak nincs információja ilyen tartalmú nyilatkozatról.
373. A megállapodás céljára vonatkozóan az eljárás alá vontak az eljárás során egymásnak ellentmondó nyilatkozatokat tettek. Az ISH szakértői véleménye szerint a megállapodás egy új termék, a MedSapSol kifejlesztésére és értékesítésére szerveződött, alapvetően Magyarország területére, míg a vizsgálati szakban meghallgatott cégvezetők nem közös kutatásról-fejlesztésről, hanem a legjobb tulajdonságaikon alapuló közös együttműködésről számoltak be. A GVH birtokába került e-mailek alapján is látható, hogy a vállalati találkozókra is csak 2004. június végén (több hónappal a teaming megkötése után, lényegében a pályázatok beadását követően) merül fel először – az ISH SAP-megoldásán alapuló – közös továbbfejlesztési szándék.

374. A versenytanács a vizsgálati jelentés megismerését követően beadott magyarázatokkal szemben egyrészt a megállapodás szövege, a kapcsolódó levelezések és a vizsgálók maghallgatásai során elmondottakat tartja elfogadhatónak. E szerint a vizsgált magatartás egy azt célzó exkluzív együttműködés, hogy egymás komplementer képességeit, jelentős egyesített kapacitásukat, lobby erejüket és helyzeti előnyeiket kihasználva a magyarországi orvosi és felsőoktatási piacon szolgáltatásaik és termékeik meghatározóvá váljanak. A Teaming célját nagyon egyértelműen és tömören fogalmazza meg Á. Gy. tanúvallomásaiban: *„célja a várható (egyetemi) pályázatok eredményes elérése volt”.*
375. Ezt fogalmazza meg az Oktatási Minisztérium stratégiai anyaga is (szerző: G. Á., az OM szakértője), mely részlet egyébként megegyezik a DEOEC-nek az SAP által küldött „DE-SAP Együttműködés” c. anyagban szereplővel:
„Úgy gondolom, nincs értelme álszemérmesen hallgatni a mindenki előtt ismert tényekről, hogy az orvosegyetemi centrumokkal rendelkező egyetemeken elsősorban az ISH az általa forgalmazott MedSol klinikai rendszeren keresztül „tör utat” az egyetemeken. Az ISH és az SAP Hungary stratégiai szövetségén keresztül a MedSol behúzhatja az SAP közszolgálati megoldását, ami azzal a járulékos haszonnal is jár, hogy, ahol a SAP terméke és szolgáltatása a meggyőzőbb, ott az SAP „húzza maga után” a MedSol-t, az ISH-t.”
376. A teaming tagok által terjedelmes anyagokkal bizonyítani kívánt közös fejlesztéstörténetnek ellentmond az a tény is, hogy az SAP a több éves ISH fejlesztést elismerve, 2004. június 28-án aláírt VAR szerződéssel akkreditálta a MedSAPSolt.
377. A versenytanács nem kívánja kétségbe vonni, hogy a három vállalkozás az egyetemi igényeknek való megfelelés érdekében további fejlesztéseket hajtott végre az egyébként is folyamatos fejlesztés alatt álló ERP alkalmazások terén. E fejlesztések azonban nem az együttműködés lényegi részét képezték, az mondhatni szükségszerű, a megbízás kivitelezése szempontjából elengedhetetlen, az iparágban szokásosnak mondható járulékos tevékenység volt. Ezt támasztják alá a pályázati anyagokban „fejlesztés” címszóra betervezett nem túl jelentős napszámok (pl. az SAP ELTE pályázatánál 55 nap a 391-ből, ami 14 %-nak felel meg).
378. A pályázatok elnyerése érdekében tanúsított egyéb magatartások – úgy, mint a kiírás befolyásolása, legalábbis az ELTE és a DEOEC esetében -, illetve a jelentkező versenytársak kiszorítása, ha nem is megállapodáson, de legalábbis összehangolt magatartáson alapultak. A három vállalkozás mindkét magatartást - az e-mailek tanúsága szerint - egymással egyeztetve hajtotta végre, ami szükségszerűen következett a teaming szellemiségéből is.

VIII.2. Az érintett piac

379. Az érintett piac meghatározása ahhoz szükséges, hogy a vizsgált vállalati megállapodás és magatartások versenyre gyakorolt hatását vizsgáljuk. Az érintett piac meghatározása arra alkalmas, hogy értékeljük a megállapodásban részes vállalatokra nehezedő versenynyomást. A piac meghatározása elsődlegesen a keresleti (megrendelői) helyettesíthetőségen alapszik. A Versenytanács gyakorlata alapján a konkrét közbeszerzési pályázat tárgya képezi az érintett árupiacot, mivel az a kiíró, megrendelő egyetem szempontjából más szolgáltatással, áruval ésszerűen nem helyettesíthető.
380. Közbeszerzési eljárásoknál az érintett piac meghatározását sajátossá teszi, hogy egy törvény által rögzített rend szerint folyó eljárás keretében választódnak ki azok a vállalkozások, amelyek a kiíró igényeinek kielégítésére ténylegesen lehetőséget kapnak (ajánlatot tehetnek). Így adott közbeszerzési eljárás esetén mások lesznek a versenyjogi szempontból érintett piac szereplői, mint ami iparági vagy egyéb szemlélet alapján, más kontextusban indokolható lenne.
381. Jelen esetben a kiíró limitálta a ténylegesen versenybe szállók számát. Az ELTE négy, a SOTE három, az SZTE ÁOK négy, a PTE három ajánlatot kért. Az ELTE, a PTE, a SOTE esetében ennél többen jelentkeztek: e vállalati kör potenciális versenytársnak nevezhető, amelyek az ajánlatra felkértekkel versengő tevékenységet folytatnak, de az adott piaci, közbeszerzési versenyben mégsem voltak képesek az ajánlattevők üzleti magatartását befolyásolni (legfeljebb a Közbeszerzési Döntőbizottsághoz fordulás fenyegetésével).
382. A versenyfelügyeleti eljárás által vizsgált tenderek egyetemi, különösen orvosi centrumokkal rendelkező egyetemi, komplex számítástechnikai rendszerek kialakítására és bevezetésére, üzemeltetésére és karbantartására vonatkoztak. Az együttműködést arra tekintettel kötötték, hogy ismertté vált, az öt egyetemen 2004. első felében közbeszerzési eljárások kerülnek kiírásra. A teaming megállapodás ugyan általában vonatkozik a felsőoktatási és a kórházi piacra, de az együttműködésen alapuló vállalkozói magatartás konkrét közbeszerzési eljárásokként külön-külön fejtette ki hatását.
383. A vállalkozásokra nehezedő versenynyomás eltérő volt annak függvényében, hogy orvosi informatikai megrendelésről is szó volt-e a felsőoktatási intézmény pályázatában. Ahol tisztán ERP bevezetésre került sor, pl. az ELTE-n, ott több versenytárs kihívásával kellett megküzdeniük, a klinikával rendelkező egyetemeken – ez volt a többség – vagy egyáltalán nem akadt versenytársuk vagy egy-két más vállalkozás jelent meg versengő ajánlattal a piacon.
384. Az ELTE és a PTE esetében így az érintett árupiac az egyetem szükségleteinek megfelelő integrált gazdálkodási rendszer szállítása. Az SZTE, a SOTE esetében a medikus részleg funkcióit ellátó integrált informatikai rendszer és integrált gazdálkodási rendszer szállítása az érintett piac. A DEOEC esetében a két részre osztott pályáztatás alapján a fenti két szegmensben a verseny elvi lehetősége külön-külön volt biztosított.

385. A versenyviszonyok megértését bonyolulttá teszi, hogy a tenderek tárgya komplex, több összetevőből álló szolgáltatáscsomag, amelyek egy részén az eljárás alá vontak egymásnak versenytársai, más részén kiegészítői. Másrészt, az érintett vállalkozások gyakran úgy versenyeznek egymással, hogy közben egyik a másiknak szállítója is (pl. a Synergon egyrészt független versenytársa volt a teaming tagoknak, másrészt SAP partner, illetve az egyik legjelentősebb IBM forgalmazó).
386. Komplex szolgáltatáscsomagban testet öltő megrendelés esetén az azt alkotó szegmensek, piacok helyzetét kell vizsgálni. Az alábbiakban bemutatjuk, hogy a teaming tagok részben azonos piacokon folytatnak tevékenységet, továbbá mindegyikük saját törzs-területén kiemelkedő szerepet játszik.

A felsőoktatási és egészségügyi ERP piac

387. A nagyvállalati működésre íródott SAP ERP termék eredeti állapotában nem alkalmas arra, hogy hazai kórházi környezetben és felsőoktatásban használják. Jelentős fejlesztést kellett elvégezni ahhoz, hogy ez a termék képes legyen a hazai költségvetési számvitelnek, az ÁHT előírásainak megfelelően működni, az egyetemi kutatási kereteket figyelni és gazdálkodni azzal.
388. Államháztartási környezetben alkalmazható megoldással saját fejlesztése eredményeként mind az IBM (Nyugdíjbiztosítási Intézet), mind a SAP (Corvinus Egyetem), mind az ISH (MedSapSol, kórházi és klinikai bevezetések) rendelkezett.
389. Az egyes tendereken külön elemként jelenik meg magának az ERP szoftverek a biztosítása, licenc adása, illetve – ehhez képest jóval nagyobb költségvetéssel – annak a kiíró igényeire való átalakítása, „paraméterezése”. A paraméterezéssel a SAP alapú megoldást az ügyfél igényei alapján testreszabják, anélkül, hogy a programkódokhoz hozzá kellene nyúlni.
390. Magyarországon az IBM rendelkezik a legnagyobb SAP tanácsadói háttérrel és a legtöbb SAP bevezetési tapasztalattal, költségvetési intézményi referenciával.
391. Ezen fejlesztési tevékenység java részét az ISH már a tenderek megjelenése előtt elvégezte (ISH szerint 2000 mérnöknapi fejlesztés, értéke kb. 200 millió forint), illetve – az ISH állítás szerint - a teaming megállapodás alapján az ISH finanszírozásában az ISH és az IBM szakemberei mintegy háromszáz millió forintnyi fejlesztést hajtottak végre a mai napig. Az így módosított, továbbfejlesztett SAP rendszert az SAP minősítette, és minőségbiztosítása mellett kerülhetett hazai forgalomba.
392. Az integrált gazdálkodási rendszert mindhárom vállalkozás SAP alapú megoldással képzelte el. A piacon számos más hasonló feladatot ellátó termék van hazai és külföldi gyártással, ugyanakkor az SAP világszerte és a legkorszerűbb és legelterjedtebb rendszerek egyike.

393. Az ISH szakértői beadványa a következő főbb piaci szereplőket azonosítja az ERP szegmensben: SAP, Oracle, Microsoft, Sunsystems, MFGpro, Computrend, Globenet, Meditcom, TÜSZ, Új Algoritmus, Megatrend, stb.
Az SAP szerint az ELTE tenderre jelentkezők jól reprezentálják a hazai ERP piac szereplőit.
394. A versenytanácsnak nincs oka kételkedni a két vállalkozás piaci ismereteiben, azonban tekintettel kell lenni a közbeszerzési eljárás természetéből fakadó, fent említett megszorításokra. Hiába van adott iparágban pl. 20 szereplő, ha egy konkrét tenderre csak négy adhat ajánlatot: e vállalatok magatartásuk alakítása során nem kell hogy tekintettel legyenek a kívül maradt 16 vállalatra. Nem kétséges, hogy tiszta, korrekt verseny esetén három független ajánlat is kellő versenynyomást fejthet ki, de ennek ellenére a versenyjogi szempontból releváns piac ebben az esetben csak négy vállalatot foglal magában.
395. Ha az eljárás alá vontak által javasolt, mindenféle gazdálkodás irányítási rendszert magában foglaló piacból indulnánk ki, további piacsűkítő elem lehetne, hogy a kiírók nagy többsége nyilvánvalóan egy integrált, nemzetközi szintéren is elismert, megbízható, hosszú távon is helytállni tudó rendszert képzelt el. Erre utalnak a minisztériumi megbeszéléseken tett nyilatkozatok, az ELTE képviselőjének tanúvallomása és nem utolsósorban a HC Delta nyilatkozata. Mint azt az események is mutatják, tényleges ajánlatot valójában csak az SAP és az Oracle alapon szolgáltató vállalkozások tudtak tenni.
396. Az ELTE közbeszerzési eljárás értékelése is kiemeli, hogy *„az elvárásoknak csak olyan integrált rendszer felelhetett meg, amelynek moduljai közös adatbázison dolgoznak, (...) továbbá a rendszerhez bármikor újabb modulok integrálhatók anélkül, hogy a meglévő modulok működését zavarná.”* Ezen koncepció alapján négy céget választottak ki a számos jelentkező közül: hárman az SAP mySAP ERP rendszerét, egy pedig az Oracle E-Business Suite rendszerét ajánlotta bevezetésre. Az ELTE szempontjából – s ez minden bizonnyal igaz a hasonló igényeket támasztó többi egyetemre is – valójában két ERP rendszer (SAP és Oracle), valamint, egyfajta márkán belüli versenyként, e rendszereket különböző megközelítésben bevezető cégek kerültek megmérettetésre.

Az IKR piac

397. Az ISH szerint a piacon számos más hasonló jellegű rendszer található, e rendszer ugyanakkor világtermék (képes az országok sajátosságait alapvetően beállítások útján kezelni) - ennek különösen az EU-n belüli együttműködések miatt van jelentősége -, valamint az egyetlen WEB alapú (legkorszerűbb technológia) termék Magyarországon. Az ISH alapítása óta a MedSolution termékkel van jelen a magyar piacon; meghatározó üzletága a kórházi informatika. Az OM stratégiai anyaga szerint olyan kitüntetett helyzetben van az orvosi centrummal rendelkező egyetemeken, hogy megkerülhetetlen.

398. Az ISH belső értékelése szerint a magyar kórházi piacon 23 %-kal rendelkezik, legerősebb versenytársai a Synergon és a Globenet, de ezeknek is csak feleakkora a részesedésük.
399. Az ISH szakértői beadványa a következő szereplőket nevesíti általánosságban: ISH MedSolution, Siemens, Globenet, Meditcom, Intergamed, Synergon, Hospitaly, Polygon, Cerner, Agfa, MCKesson, Tepe, MCS.
400. Jelen eljárás számára megállapítható, hogy a DEOEC, a SZTE és a SOTE esetében csak az ISH MedSol megoldása jelent meg a megrendelő felé, érdemi alternatív híján. A SOTE esetében a Synergon érvénytelen jelentkezést adott be, a többi esetben nem is volt más érdemi jelentkező.
401. A kórházakban „szigetszerűen” használt egyes informatikai rendszerek és az ISH által kínált integrált informatikai rendszer egymást kiegészítő helyettesítő termék. A „kor parancsa” alapján az új kórházi bevezetések során egy cég által szállított, integrált (azaz az egyes kórházi funkciók, rendszerek között átjárást biztosító) informatikai rendszereket igényelnek.

A hardver piac

402. Az ISH szakértői anyaga szerint a hardver és hálózati termékek piacán számos szereplő van jelen, különösen a Microsoft, IBM, HP, SUN, Dell, Acer, LNX, HP, IBM, Synergon, Albacomp, Nádor, Professzionál, stb.
403. A versenytanács álláspontja szerint a számos szereplő ellenére az IBM továbbra is meghatározó szereplő a hazai számítógépes hardver (szerverek, számítógépek, hálózati eszközök) és rendszer szoftver piacokon. Megjegyzendő ugyanakkor, hogy a tenderek értékét tekintve a hardverek nem képviseltek meghatározó szerepet (szemben a licenc díjakkal és a tanácsadói szolgáltatással).

Összegzés az érintett piac kapcsán

404. Mint azt bemutatjuk, az ISH, IBM és SAP együttműködése olyan módon korlátozta és torzította a versenyt, hogy az érintett piac pontos meghatározása nem bír ügydöntő jelentőséggel. Mindazonáltal, a Versenytanács követező gyakorlatára szerint, jelen eljárás során tenderenként, a követező piacok voltak érintettek, az alábbi nevezett szereplők részvételével.
- Az ELTE Gazdasági és Műszaki Főigazgatósága által meghirdetett feltételeknek eleget tevő integrált gazdálkodás irányítási rendszer bevezetése, követezése – a piacon szereplők az IBM, az SAP-ISH konzorcium, az Oracle és a KPMG.
 - A SOTE igényeinek megfelelő integrált kórházi rendszer és azzal együttműködő integrált gazdálkodás irányítási rendszer (szoftver és eszközök). Szereplők az IBM és az ISH.

- Az SZTE Centrum igényeinek megfelelő integrált kórházi informatikai rendszer bővítése, működtetése, valamint integrált gazdálkodás irányítási rendszer bevezetése. Szereplők: ISH, IBM.
- A PTE Gazdasági és Műszaki Főigazgatósága által meghirdetett feltételeknek eleget tevő integrált gazdálkodás irányítási rendszer bevezetése. Szereplők: ISH, HP Kft. és Siemens Rt.
- A DEOEC igényeinek megfelelő integrált kórházi informatikai rendszer továbbfejlesztése, működtetése. Szereplők: ISH.
- A DEOEC igényeinek megfelelő integrált gazdálkodás irányítási rendszer bevezetése (szoftver, hardver szállítása). Szereplők: ISH és IBM.

405. Fontos megjegyezni, hogy másként alakultak volna a versenyviszonyok – s így az érintett piac azonosítása is -, amennyiben a minisztérium által előzetesen szorgalmazott modell valósul meg, ahol lényegében a különböző egyetemek együttesen hirdettek volna pályázatot. Az egyetemek azonban nem így döntöttek, hanem különálló eljárásokat, megrendeléseket szerveztek, ezáltal nem egy, hanem több piacot nyitottak meg a szóba jöhető vállalkozások előtt. Azt is mondhatjuk, hogy ezáltal javultak a versenykörülmények, legalábbis olyan szempontból, hogy a különálló, egyenként elnyerhető projektek következtében több vállalkozás is nyerési eséllyel indulhatott volna, a kínálati oldali – a minisztériumi találkozó szorgalmazott – „nagy összefogás” szükségessége talaját veszítette.

VIII.3. Versenykorlátozás

VIII.3.1. Alapelvek

406. A versenykorlátozás megítéléséhez azt a kérdést kell feltenni, hogy a megállapodás, illetve együttműködés hiányában hogyan alakult volna a verseny, illetve a megállapodásban foglalt adott korlátozás hiányában hogyan alakult volna a verseny? Ennek során mind a tényleges, mind a potenciális versenyre figyelemmel kell lenni.
407. Egy megállapodás versenykorlátozó hatású, ha az adott piacon nagy valószínűséggel kedvezőtlenül befolyásolja az árakat, a választékot, a minőséget vagy az innovációt. Minél nagyobb a részes felek együttes piaci ereje, annál nagyobb a korlátozás valószínűsége. A piaci erőt alapvetően piaci részesedés alapján mérik, de más szempontok is figyelembe vehetők; jelen esetben a teaming tagok együttes súlyát növeli anyavállalati háttérük, speciális szakmai ismeretük, lobbijük.
408. A versenytanács szerint egymástól el nem választható módon lehet csak megítélni a teaminget (annak kórházi-egyetemi mellékletét), másrészt a tenderekhez kötődő egyéb, „kísérő” cselekmények versenyhatásait. Még ha egy megállapodás szövege alapvetően nem is versenyellenes célzatú, de abba gazdasági előrehaladást is eredményező együttműködési célzat is beleértelmezhető, a felek tényleges kísérő

magatartása, a megállapodás alkalmazása és egyéb releváns körülmények alapján arra a következtetésre is lehet jutni, hogy a vállalkozások egyeztetett piaci magatartása végső soron versenyellenes célzatú volt.

409. Jelen esetben az ISH, az IBM és az SAP együttműködésének versenyhatásait két dimenzióban is vizsgálni szükséges: a megállapodás és összehangolt magatartás egyfelől korlátozza a teaming tagok közötti, egyébként lehetséges versenyt, másrészt torzul a teaming és a többi, tényleges vagy potenciális versenytárs közötti versenyviszony is. Megjegyzendő, hogy míg a versenytársak közötti, korlátozó elemeket tartalmazó együttműködés bizonyos esetekben összességében pozitív gazdasági hatásokat is produkálhat, addig az együttműködők és a kívülálló versenytársak közötti versenyviszony torzítása főszabályként nem jár elsöprő hatékonysági előnyökkel.

VIII.3.2. A teaming megállapodás melléklete

410. A teaminghez szervesen kapcsolódó, azt konkrét piaci szegmensekre kibontó 1. sz. melléklet jelentősen befolyásolta a három vállalkozás egyetemi pályázatokon tanúsított magatartását. A hármak célja a megállapodás szövege, az eljárás során tett nyilatkozatok alapján a nagyjából egy időben kiírt egyetemi pályázatok közös megnyerése révén a profit maximalizálása volt. Megjegyzendő, az, amikor egy vállalkozás önmagában a profit maximalizálását tűzi ki céljául, a hatásos versenyt elősegítő döntés is lehet. Ha azonban több vállalkozás egymással összefogva tűz ki ilyen célt, és egyéb eszközökkel a közös profitot veszélyeztető külső versenytársak piaci lehetőségeit korlátozzák, úgy az együttes profitmaximalizálás a verseny, a fogyasztók kárára valósul meg, gyakorlatilag kartellé teszi az első látásra versenysemleges vagy akár versenybarát összefogást.
411. A teaming megállapodás mellékletében a versenytanács a következő kikötéseket tekinti versenykorlátozónak:
- Exkluzivitás: a projektekbe csak a többiek írásos engedélyével lehet negyedik felet bevonni (pl. csak egymástól vesznek igénybe SAP tanácsadókat).
 - Csak az ISH MedSapSol költségvetési rendszert alkalmazzák, ha a Medsol is van (azaz orvosi részleg), egyébként (pl. ELTE) lehet az SAP vagy az IBM megoldás is.
 - Esélynövelő párhuzamos indulás.
 - Egyik fél üzleti lehetőségeinek a másik fél részére történő átadása (ez szintén jelzi, hogy a teaming tagok között érdemi verseny nem fog kialakulni).
412. Főszabályként a felek szabadon köthetnek másokkal hasonló tárgyú megállapodást, kivéve az 1. sz. mellékletben meghatározott piaci szegmensben (magyarországi kórházak és felsőoktatási intézmények) kiírt pályázatokat.
- Az ISH vállalta, hogy a Medsolt másoknak nem ajánlja fel. Ez legalábbis azokon az egyetemeken, ahol az ISH referenciával bírt (DEOEC, SZTE), azzal járt, hogy más vállalkozás, mint a teaming tagok, érdemben nem tudtak ajánlatot tenni.

- Az IBM, amikor – állítása szerint érdemben önállóan indult – az ISH tiltakozása miatt nem működhetett együtt a kórházi informatika terén tapasztalatokkal rendelkező Synergonnal. A teamingen belüli „összetartás” tehát erős volt, kifelé is korlátozta a versenyt, amennyiben „lefoglalta” a SAP tanácsadói kapacitások jelentős részét.
413. A versenykorlátozó cél, illetve hatás vizsgálatánál kiinduló kérdés, hogy a három vállalkozás egymásnak versenytársa-e. A versenytanács szerint önmagában az, hogy mindegyiküknek megvan a maga erőssége a szélesebb értelemben vett informatikai piacon, még nem jelenti, hogy adott tenderek elnyeréséért nem versenyezhetek volna egymással. A tender tárgya komplex szolgáltatás volt, melynek fővállalkozókénti elnyerésére (és az ezzel járó magasabb haszon elérésére) mindhárman képesnek érezték magukat. Vélhetően ezért sem tudták e kulcskérdést a megállapodásban rögzíteni (a teaminget végül alapvetően az ISH vezette, egyedül az ELTE-n volt az SAP volt fővállalkozó). Az IBM képességeit mutatja egyrészt az az e-mail, mely szerint az IBM képes az egyetemeket külön-külön és együtt is „lenyelni”, másrészt párhuzamos indulása is jelzi a fővállalkozói szintű verseny lehetőségét. Ezért állítható, hogy a vizsgált tendereken a teaming tagjai egymásnak legalábbis potenciális versenytársai voltak.
414. Ha a teaming magját képező három tevékenységet külön bontjuk, úgy egyrészt a SAP tanácsadás területe/piaca az, ahol nyilvánvaló horizontális átfedés van közöttük, másrészt mindegyikük kifejlesztette a maga SAP alapú, közigazgatási-egyetemi elvárásoknak megfelelő ERP megoldását, amelyek szintén potenciálisan versenyben állnak egymással.
415. Mindhárman kifejlesztették saját SAP alapú, költségvetési szervekre szabott (pénzforgalmi szemléletű) ERP rendszerüket. Ezek közül egyvállalatos modell volt az IBM és az ISH, míg az SAP kétvállalatos modellű. E két modell két különböző műszaki megoldást kínál, hosszabb távon a változó jogszabályi helyzet miatt előálló átállási következményeket rugalmasabban kezeli. Az eljárás során a teaming tagok arról próbálták meggyőzni a Versenytanácsot, hogy e két modell között fontos különbség van, miközben a 148. bekezdésben hivatkozott, teaming tagok közötti egyeztetés eredményeit bemutató e-mail szerint *„az egyetemi modellek esetében nem az egy vagy kétvállalatos megoldás a kulcskérdés, ez gyakorlatilag mindegy”*.
416. A teaming megállapodással a három cég abban egyezett meg, hogy ahol orvosi részleg van, ott csak az ISH MedSapSol rendszerét fogják használni. A teaming, illetve az azt követő szakértői egyeztetések alapján (lásd ehhez az indokolás 147. és 148. bekezdéseit) a vállalkozások a megrendelők szempontjából a lehetséges három megoldást lényegében egyre redukálták, amivel csökkentették a választékot és minden bizonnyal akadályozták a műszaki haladást. Nem a piac döntötte el, melyik a jobb megoldás, hanem ők maguk.
417. A versenytanács szerint a teaming nem volt szükségszerű, legfeljebb csak a három vállalkozás szempontjából célszerű. Ha egy együttműködés hiányában adott

vállalkozások nem tudnának a piacon megjelenni, úgy megállapodásuk nem lehet versenykorlátozó (sőt, az éppen ellenkezőleg, szükséges eszköze a piacrálásnak és így a versenybe szállásnak). Minél komplexebb egy tender kiírás, annál nagyobb szükség lehet a független vállalkozások különböző formációjú együttes indulásának (konzorcium, alvállalkozói bevonás).

418. A vizsgált tenderek közül az ELTE, a PTE és a DOTE ERP esetében minden bizonnyal nem volt szükség a három vállalkozás ilyen mélységű együttműködésére (mivel ott nem volt speciális háttérrel feltételező orvosi funkció), de a többi egyetemen sem volt feltétlenül szükségszerű, hogy éppen ez a három vállalkozás együtt lépjen fel.
419. Szoftverfejlesztési szempontból sem találta az együttműködést a versenytanács elkerülhetetlennek. A kérdés így – az eljárás alá vontak gondolatmenetét követve - a következőképpen fogalmazható meg: a felek állítása szerinti közös fejlesztés megvalósításához feltétlenül szükség volt-e az ismert szövegezésű teamingre és a kísérő összehangolt magatartásokra? A versenytanács szerint a válasz egyértelműen nemleges. Az ISH egymaga - vagy legalábbis egy másik, kisebb piaci súlyú szereplővel együttműködve - bevezette a MedSapSolt-t több intézményben. Az ISH maga állítja, hogy mint a MedSolution jogtulajdonosa a tendereket megelőzően már jelentős fejlesztéseket hajtott végre a többi részrendszerrel való integrálásban és megalkotta és bevezette több hazai kórházban a fenti integrációt. Ebből az következik – mivel sem az IBM, sem az SAP nem rendelkezett speciális egyetemi szakismerettel -, hogy a szükséges továbbfejlesztésekhez nem volt feltétlen szükség a megállapodásra. A még szükséges fejlesztői munkát egymaga is el tudta volna végezni, akár az SAP minőségbiztosítása mellett.
420. Mindezekből az következik, hogy az ISH, az IBM és az SAP teaming megállapodásban is testet öltő együttműködése alkalmas volt az egyetemek megrendeléseinek elnyeréséért folyó versenyt korlátozására. Azok egymaguk is, vagy más, a piacot kevésbé korlátozó felállású alvállalkozóval indulva is részt vehettek volna az egyes tendereken (még ha nem is mindegyiken).

VIII.3.3. A teaminget kísérő egyéb egyeztetett magatartások

421. A megállapodásnak megfelelően, annak profitmaximalizáló céljait szolgálva, az IBM a tendereken párhuzamos ajánlatot adott be. A felek állítása szerint az IBM párhuzamos – a teaming megállapodásra alapuló -ajánlata érdemi versenyt támasztott. Elismerték ugyanakkor az ajánlatok nagyfokú átfedését, és hogy az eltérés alapvetően az IBM eltérő bevezetési módszerében volt megragadható. A versenytanács szerint azonban az IBM párhuzamos ajánlata a teaming tagok – igaz eltérő felállású – nyeresi esélyét növelte. Azokban az esetekben, ahol az ajánlattételi szakba csak meghatározott számú cég juthatott be, ezzel korlátozták a teamingtől független ajánlatok megjelenését. Ez tényleges versenykorlátozó hatással csak akkor járt, ha valóban többen kívántak ajánlatot tenni, egyébként

csak versenykorlátozó célzatról és alkalmasságról beszélhetünk (e különbségtételt a versenytanács a szankció mértékének meghatározásakor vette figyelembe).

422. A három eljárás alá vont vállalkozás állítását nem támasztja alá a teaming szövegezése sem. Nincs továbbá arra utaló jel, hogy a teaming tagjai felrötták volna az IBM-nek, hogy profitjukat kockára tevő ajánlatokat ad be. Az IBM tudta, hogy drágább ajánlatot ad be, mint a többiek. Nem hihette, hogy a pénzsűkében levő, s ezért a rövidtávú takarékoskodásban is érdekelt egyetem a „minőségibb”, de nyilvánvalóan drágább ajánlatot választja majd (a legtöbb helyen az árkérdés eldöntötte a pályázók sorrendjét). Ezt jól példázza a PTE esete, ahol a 149. bekezdésben hivatkozott e-mail is bizonyítja, hogy az IBM a HC Delta indulása miatt tisztában volt azzal, hogy ár alapon nem nyehet, egyetlen esélye, ha a a teaming neki kedvező módon befolyásolni tudja a kiírási feltételeket. További érv a verseny szempontból „érdemi” IBM ajánlat ellen az az e-mail, amelyben az ISH biztosítja az IBM-et, hogy mindent megtesz ő maga (mint versenytárs!) azért, hogy az IBM színvonalas, versenyképes ajánlatot tehessen a DEOEC feladatokra. Az IBM válaszában „*gondolhatom, én is leírhatom, amit vállalunk*” felvezetéssel közli „versenytársának” a MedSAPSol bevezetési árát, tájékoztatja, hogy az IBM is ad SAP fővállalkozói ajánlatot, megjelölve a SAP licenc általa beárazott összegét. Ezen információk megosztása nyilvánvalóan nem tekinthető alvállalkozói ajánlat keretén belül maradó együttműködésnek. Külön megköszöni a sok munkát, amit helyette végeztek. A PTE kapcsán – mint azt a 149. bekezdésben idézett feljegyzés mutatja – elfogadták a teaming tagok, hogy „*mindkét módon*” indulnak az előminősítésen, megjegyezve, hogy „*majd egyeztetjük a következő lépéseket*”. Egy későbbi tanácskozás feljegyzései szerint ez meg is történt (csak közben kiderült, hogy az IBM-et ki fogják zárni).
423. Összességében tehát nem állítható az, hogy a teaming tagok saját maguknak (egy eltérő formációban) érdemi versenyt teremtettek volna. Az eset sajátos körülményei alapján az mondható, hogy az IBM „önálló” indulása egyrészt a kiírók megnyugtatására („legyen verseny”), másrészt a piac korlátozására irányult. Ezt a gondolatmentet támasztja alá az együttműködési megállapodás azon kitétele is, amely egyik fél üzleti lehetőségeinek másik félnek való átjártását irányozza elő.
424. Nem menti az IBM, ISH és SAP párhuzamos indulásról szóló megállapodását, hogy az ekkor hatályos közbeszerzési törvény nem tiltotta e megoldást. Az, hogy egy törvény nem tilt meg egy bizonyos magatartást, nem legalizálja a versenytörvény szempontjából az adott magatartást. A versenytörvény hatálya korlátozás nélkül kiterjed minden piaci magatartásra, kivéve ha törvény eltérően rendelkezik. A közbeszerzési törvény „hallgatását” nem lehet kifejezett eltérő rendelkezésnek tekinteni.
425. Több tender esetében a teaming tagok befolyásolták a pályázat tartalmát, ideértve nemcsak a részvételi feltételeket, hanem a bírálati szempontokat is. Sőt, az ELTE esetében az értékelés befolyásolására utaló e-mail is található („*megpróbáljuk a KPMG-t győztesnek kihozni*”). Ez, mégha a kiíró nem is minden esetben vette át szó szerint a „javaslatokat”, jól kifejezi a három vállalkozás valós irányultságát

(összevetve az általuk hangoztatott közös fejlesztési szándékkal) mindenképpen alkalmas volt a kívülállók versenyben való részvételét befolyásolni. Erre példa, hogy az előző évi nyereséges működés kikötésével ki tudták zárni fővállalkozói pozícióból a Synergont. Egyetlen piaci szereplőről sem képzelhető el, hogy ilyen lehetőség esetén ne a saját helyzetét javító javaslatokat tegyen a kiíró felé. E magatartás legalább annyiban alkalmas a verseny korlátozására, hogy ily módon el tudták kerülni, hogy a teaminget, illetve tagjait esetleg diszkvalifikáló feltételek jelenjenek meg a kiírásban. Azért is előnybe kerültek ily módon, mert a feltételek ismeretében a többi versenytárhoz képest több héttel korábban – már a kiírást megelőzően - elkezdhették ajánlataik kidolgozását.

426. A kiírások tevékeny befolyásolása egyértelműen megállapítható volt az ELTE és a DEOEC esetében. A teaming tagok általános irányultságát jól mutatja azonban, hogy a PTE és a SOTE, valamint az SZTE pályázati feltételek befolyásolására is törekedtek (lásd a 142. és 149. bekezdésben hivatkozott, teaming tanácskozások tárgyát szemléltető e-maileket), ami jól mutatja, hogy a végül is bizonyított két eset nem elszigetelt esemény volt.
427. A nyeresési esélyek ilyen fajta növelése nem minősíthető szokásos versenyeselekménynek, egy hatékonyságnövelő – a teaming tagok utólagos állíatsa szerint közös kutató-fejlesztő - együttműködés nem ily módon szokott megvalósulni. Mivel nem egy piaci szereplő, hanem többen összehangoltan végezték e cselekményt, így a Tptv. 11. § megsértése megállapítható volt.
428. A vizsgálat feltárta azt is, hogy komoly elhárító munkálatokat folytattak a teaming tagok az Oracle, de különösen a Synergon, mint két legjelentősebb konkurens irányában. A Synergonnal az egyeztetés majdnem egyidős a teaming létrehozásával, s konkretizálódva a SOTE pályáztatáshoz volt köthető (itt a Synergon korábbi referenciái miatt kellő eséllyel szállt ringbe).
429. A Synergonnal különösen a SOTE kapcsán alakult ki szoros kapcsolat, majd megállapodás is, de általánosságban is igaz, hogy a nyeresüket veszélyeztető vállalkozásokat nem feltételen tiszta versenyben kívánták legyőzni. Ezt bizonyítja a 149. bekezdésben hivatkozott e-mail PTE-vel foglalkozó része, mely szerint a teaming tagok megbeszélésén kérdésként merlt fel, hogyan küzdjék le a Synergont és a Siemens-t, „vagy kell-e őket bevonni valamilyen mértékben?”.
430. A 2004. május 26-i keltezésű, az ISH által beadott szerződés alátámasztja a vizsgálat korábbi megállapítását, mely szerint a teaming tagok pozícióik megtartása érdekében, a versenyzetetésből fakadó kockázat mérséklése érdekében tárgyalásokba bocsátkoztak a konkurenciával. A rendelkezésre álló iratok alapján nem állapítható meg egyértelműen, hogy a teaming tagok csak „hitegették” a Synergont a bevonással (ezzel elbizonytalanítva őt az önálló indulás gondolatában), vagy komolyan érdemi együttműködésre törekedtek (és az nagyrészt különböző okok miatt nem valósult meg).

431. Megállapítható, hogy a nagyobb versenytársak irányába ható, érdemi versenyt minimalizáló, összehangolt stratégiai magatartás szintén nem szokásos jellemzője a hatékonyságnövelő vállalati együttműködéseknek.
432. Azt a kiegészítő előzetes álláspontban megfogalmazott állítást, hogy a teaming tagok és a Synergon egy szélesebb piacfelosztó megállapodásban is megegyezett volna, a bizonyítékok összességének mérlegelése alapján a versenytanács nem tartotta bizonyítottnak, ezért e vonatkozásban nem állapított meg jogsértést.
433. Mivel sem a Synergon, sem az Oracle esetében nem volt bizonyított, hogy a teaming tagokkal versenykorlátozó módon megállapodtak volna, e tekintetben a versenytanács az eljárást megszüntette.

VIII.3.4. A csekély hatású versenykorlátozás kérdése

434. A versenytörvény rendelkezéseit egyrészt a durván versenyellenes célzatú, irányultságú megállapodások (közvetlenül vagy közvetve az árakat egyeztető, illetve piacokat felosztó kartellek), másrészt az érezhető mértékű hatást kiváltó, tehát nem csekély jelentőségű versenykorlátozó megállapodások sértik. Az ISH a költségvetési törvényből levezetett számítással próbálja igazolni, hogy a teaming tagok által meghódított piac csekély jelentőségnek minősül.
435. A versenytanács álláspontja szerint azonban a teaming megállapodás 1. sz. melléklete, az ahhoz kapcsolódó kísérő magatartásokkal egyetemben eleve versenyellenes, a piacot minden áron meghódító céllal született. A közbeszerzési piacok sajátosságait figyelembe véve lényegét tekintve piacfelosztó megállapodásról van szó, amely egyrészt kizárta a teaming tagok közötti versengést, másrészt korlátozta harmadik felek piaci lehetőségeit.
436. Továbbá, a megállapodás nem csak versenyellenes célzatú volt, hanem hatásában is érezhetően korlátozta a versenyt. Tekintettel arra, hogy a versenykorlátozó együttműködés egyes közbeszerzési eljárásokként fejtette ki hatását, s ezen földrajzilag limitált versenyekben vagy a kiíró döntése alapján, vagy de facto módon csekély számú vállalkozás tett ajánlatot, a csekély jelentőségű megállapodáshoz szükséges 10 % piaci részesedés minden esetben meghaladták a teaming tagok.
437. Mégha a teaming tagok által szorgalmazott, szélesebb piacból indulnánk is ki, akkor sem minősülnének a kapcsolódó versenykorlátozások és a teaming csekély súlyúnak. A versenytanács szerint a költségvetési számokból levezetett ISH becslésnél jobban kifejezik a cégek piaci helyzetét az általuk írott e-mailekben, feljegyzésekben, illetve az egyetemi tenderdossierekben szerepeltetett piaci részesedések. A komplex informatikai szolgáltatások legfontosabb területein piacvezető cégek együttműködése mindennek nevezhető, csak csekély jelentőségűnek nem.

VIII.4. A tilalom alóli csoportos vagy egyedi mentesülés lehetősége

438. Egy versenykorlátozó megállapodás a versenytörvény szerint mentesülhet a tilalom alól, ha az összességében a hatásos versenyre nézve több előnyt hordoz, mint hátrányt.
439. Előrebocsátandó, hogy a teaming megállapodás versenyhatásainak megítélését több sajátos körülmény is befolyásolja, amelyek megkülönböztetik azt a piacon szokásos vállalati együttműködésektől (ilyen pl. az ISH szakértője által is hivatkozott VW/Ford egyterű gépkocsikat gyártó közös vállalat), és közelebb sodorják a klasszikus versenyellenes célzatú kartellek csoportjához.
- A teaming megállapodás titkos volt, e-mailek alapján úgy tűnik, hogy a cégeken belül is csak egy szűk kör tudott róla.
 - A teaminget „egyéb” versenykorlátozó magatartások kísérték, mint a pályázati kiírások aktív befolyásolása, a jelentősebb versenytársakkal lehetséges együttműködésekről való egyeztetések.
440. A teaming tagok állítása szerint a megállapodás egyrészt az 53/2002. sz. Korm. rendelet hatálya alá eső szakosítási megállapodás, másrészt az 54/2002. Korm. rendeletnek megfelelő K+F megállapodás. A versenytanács az előtte levő iratok, illetve nyilatkozatok alapján nem tartja megállapíthatónak, hogy a három vállalkozás egyetemi projektek elnyerését célzó, titkos együttműködése szakosodásra vagy közös kutatás-fejlesztésre irányult volna. Mint azt már kifejtettük, az együttműködés a közös indulás, egymás erősségeinek kölcsönös kihasználása révén próbált biztos piacot szerezni, ha volt is közös fejlesztés, az csak járulékos jelleggel bírt. Különösen nem értelmezhető a csoportmentességek a rendelkező részben megnevezett - a párhuzamos indulásból, a kiírások befolyásolásából és a versenytársak távoltartásából - adódó versenykorlátozásokra.
441. A versenykorlátozó megállapodások pozitív következményeikre tekintettel kivételesen mentesülhetnek a tilalom alól. A mentesüléshez szükséges, a Tpv. 17. § (1) bekezdése szerinti négy kritérium teljesülését az arra hivatkozó vállalatoknak kell ellenőrizhető módon, megfelelő dokumentációkkal, számításokkal alátámasztottan bizonyítani.
442. A mentesüléshez elsőként hatékonyságot javító lépést (ennek természetét, megvalósulásának valószínűségét, a megvalósulás módját és idejét) kell valószínűsíteni, továbbá bemutatni a hatékonyság és a megállapodás közötti okozati kapcsolatot. A hatékonyságjavítás lehet költséghatékonyság (létező eszközök integrációjából adódó szinergiák, méret és választékgazdaságosság, kapacitáskihasználtság, termelés tervezhetősége) vagy minőségi jellegű hatékonyság (fejlesztő hatás).
443. Az együttműködésnek méretgazdasági jellegű hatékonysága nem lehetett, hiszen a közbeszerzési pályázatokon indulók – jogszerű kiírói magatartást feltételezve -

nem lehettek biztosak abban, hogy valamennyi projektet elnyerik (s ily módon az egyetemekre nézve is előnyt hozó módon realizálni tudnák a nagyobb számú megbízásból adódó előnyöket). Ilyen pozitívummal legfeljebb az járt volna, ha az – eredeti terveknek megfelelően – az egyetemek közös pályáztatás mellett döntenek.

444. Az együttműködésnek – legalábbis első látásra – előnyös oldala volt, hogy az IBM SAP tanácsadói munkáját 2004-ben 100 ezer Ft/napban limitálta. Ez hozzájárulhatott ahhoz, hogy a teaming előnyös ajánlatot tehessen. Attól azonban, hogy az IBM kedvező „belső árat” adott, nem garantált, hogy a fővállalkozó valóban ezt az árat építette be ajánlatába (ez érinti a fogyasztók előnyből való részesedésének kritériumát is). Különösen akkor nem volt erre kényszer, ha a tenderen kevés vállalkozás indult. Megjegyzendő továbbá, hogy a KPMG is kínált hasonló áron tanácsadót, ami azt mutatja, hogy a versenykorlátozó teaming nélkül is elérhető volt ilyen kedvezmény.
445. Vitatható továbbá az is, hogy az SAP a kiugróan nagy szoftver licenc kedvezményt a teaming miatt adta-e. Állítása szerint minden SAP partnernek egyező módon adott kedvezményt.
446. A teaming tagok közül tehát csak az IBM tett erre tekintettel „árkorlátozó vállalást”, a SAP állítása szerint mindenkinek adta az óriási kedvezményt, az ISH-ről nincs információja a versenytanácsnak, hogy a teamingre tekintettel milyen termékét, szolgáltatását adta kedvezőbb áron.
447. A teaming tagok több beadványban is amellett érveltek, hogy közös fejlesztő célzatú együttműködésük technológiai újítással járt. A versenytanács információi alapján ez legfeljebb az ISH már félkész állapotba hozott MedSapSol szoftverének továbbfejlesztése lehetett egyetemi, azon belül is medikus részleggel rendelkező egyetemi célokra. Megjegyzendő, hogy sem az együttműködés szövegéből, sem a cégvezetők vizsgálati szakban tett nyilatkozataiból nem az tűnik ki, hogy a közös fejlesztés képezte volna az együttműködés alapját. Továbbá, semmi arra utaló adat nincs, hogy az együttműködés során közös termék állt volna elő. A szoftver tulajdonosa kizárólag az ISH volt és maradt is. Képes lett volna a még hátralevő, a konkrét bevezetésekhez kötődő fejlesztést elvégezni, a másik két vállalkozás hozzá képest nem volt járatosabb az egyetemi sajátosságokban.
448. Megjegyzendő az is, hogy csak a 2004. június 24-i teaming megbeszélésen születik egyértelmű döntés az SAP modellel való összehasonlítást követően, hogy közös fellépéseikben a MedSapSol-t fogják támogatni. Ugyanekkor hangzik el, hogy „az SAP és az IBM szakemberei nem ismerik az ISH MedSapSol modelljét, ezért szakmai egyeztetést igényelnek.” A versenytanács szerint nem lehetséges, hogy közös fejlesztés tárgyában létrejött megállapodás megkötését több hónappal követően, a tenderezési eljárások ilyen kései szakaszában egyezzenek meg a közös fejlesztés irányában. Júniusban volt ugyanis az ELTE-n az Oracle jogorvoslata, SOTE-n, SZOTE-n, Pécsen már egy hónapja le kellett adni az ajánlatokat, egyedül Debrecenben volt még két hét az ajánlatok leadásáig.

449. Továbbá, az iparági gyakorlat alapján a meglevő alapszoftvernek a vevő igényeihez igazítását (paraméterezés) nem jelent nagy jelentőségű fejlesztő tevékenységet.
450. Végző soron azonban a versenytanács nyitva hagyja azt a kérdést, hogy a három vállalkozás együttműködése járt-e a mentesülésre okot adó léptékű fejlesztéssel. A rendelkező részben megfogalmazott jogsértés indokolásához ugyanis elegendő volt azt tisztázni, hogy a teaming megállapodás megvalósulását kísérő egyéb egyeztetett, versenykorlátozó magatartások nem jártak semmilyen pozitívummal a megrendelő részéről.
451. Második mentesülési feltételként vizsgálni kell, hogy mind a megállapodás egésze (a szektor-specifikus teaming), mind annak egyes korlátozásai szükségesek-e a hatékonysági előnyök eléréséhez. Az érintett vállalkozásoknak bizonyítaniuk kell, hogy a hatékonyságot nem lehet kevésbé korlátozó módon (ugyanakkor ésszerű gazdasági körülmények között) elérni: vagy ők közösen kevésbé korlátozó megállapodással vagy egymaguk, megállapodás nélkül. Kiindulási pontnak azt tekinti a versenytanács, hogy különösen piacvezető, nagyobb részben jelentős multinacionális háttérrel rendelkező vállalatcsoportok esetében az önálló megmérettetés lehet a legjobb motiváló erő.
452. A versenytanács álláspontja szerint, mivel az egyetemi pályázatok végül is nem egységesen, országosan írták ki, hanem egyenként, megteremtődött annak az esélye, hogy nagyobb konzorciumok alakítása nélkül is egyes vállalkozások vagy önmagukban, vagy másokkal lazább – nem feltétlen kizárólagos – kapcsolatban állva sikeresen szerepeljenek.
453. Az egyetemek szempontjából intenzívebb lett volna a verseny, ha az SAP külön indulva „tesztelhette” volna a kétvállalatos modelljét, aminek adaptálása állítása szerint olcsóbb lett volna és valószínűleg időtállóbb rendszernek is minősül. Hasonlóképpen, a Synergon jobb ajánlatot is tehetett volna, ha az IBM-et nem köti SAP tanácsadók „kölsönzése” terén az exkluzív megállapodás.
454. Harmadikként biztosítani kell, hogy a szükséges versenykorlátozás összességében legalábbis semleges kell, hogy legyen fogyasztói jólét szempontból. Ha a fogyasztók rosszabbul járnak, a megállapodás nem mentesülhet a tilalom alól. E feltétel szoros kapcsolatban áll a negyedikkel, mely szerint a megállapodás nem vezethet a verseny kizárásához: amennyiben marad adott vevő szempontjából konkurencia a piacon, létezik érdemi választási lehetőség, úgy nagyobb valószínűséggel fog a fogyasztó a korlátozás előnyeiből részesedni.
455. Az együttműködésben részes vállalatok piacvezető pozíciójuk, erős lobbimunkájuk, a 2003-as minisztériumi egyeztetések kitudódása következtében egyfajta kizorító-elretentő hatást képviselhettek. Ez mutatja az is, hogy mind a Synergon, mind az Oracle tett lépéseket a teaminghez való csatlakozás érdekében.

456. Megállapítható, hogy az együttműködés versenyhatásai piaconként különböző volt, mivel egyetemenként eltérő intenzitású versenynek volt kitéve, így eltérő lehetett a pályázató előnyökből való részesedésének mértéke. A teaming tagoktól független pályázók száma alapján mondható, hogy az ELTE, és a PTE esetén tűnt a versengés a legnagyobbnak (az ELTE esetében ezt mutatják a SAP magasabb kedvezményei és az, hogy az ISH kész volt ingyen adni a MedSapSol-t), bár az ELTE-n a pályázatok tartalmának befolyásolása miatt eleve torz, a hatásosságot megkérdőjelező volt a verseny. A DEOEC és az SZTE esetében senki nem kényszerítette a teaming tagokat érdemi versenyre. A SOTE-n folyó verseny intenzitási fokát jól mutatja a 150. bekezdésben hivatkozott IBM e-mail, amelyben arra hivatkozással próbálja meg az IBM a teamingen belül magasabb tanácsadói díjat kiharcolni magának, hogy *„mivel nincs versenytársunk, a SOTE-nak el kell fogadnia ezt az árat.”* Megjegyzendő, hogy ez a kijelentés egyben cáfolja az eljárás alá vontak által szorgalmazott piacdefiniációt is, egyben alátámasztva a versenytanács döntését, mely szerint a cégek maguk is tenderenként értékelték a versenyhelyzetet és ehhez mérten alakították magatartásukat.
457. Ami a technológiai fejlődést illeti, a SAP kétvállalatos modelljének bevezetése a SAP szerint olcsóbb lett volna, hosszú távon vélhetően előnyösebb az egyetemek számára is, mivel a későbbi, EU-kompatibilitás miatti átállás gyorsabban és olcsóbban végrehajtható. Ezen előny lehetőségétől a teaming folytán eleve elestek az egyetemek.
458. Ami az IBM „olcsóságában” megjelenő előnyt illeti, az ISH által beadott utólagos kalkulációkból az tűnik ki, hogy a százezer forintos IBM alvállalkozói ajánlatot alaposan megnövelve építették be a tényleges ajánlatba. Az ebből fakadó előny jelentős része tehát valószínűsíthetően nem az egyetemet, hanem a vállalkozásokat gyarapította.
459. Mindezek mellett rögzíthető az is, hogy a „profit maximalizálása” céljából célkitűzés ellentmond annak a feltételnek, hogy a fogyasztók a haszon méltányos részéből részesedjenek. Az ISH 2004. június 2-i belső számításai szerint egyedül a debreceni projekt esetében olyan magas haszonkulcsot ért el, ami megkérdőjelezi, hogy a fogyasztóknak az esetleg létező előnyök méltányos részét átadták volna. Hasonlóan, a SAP minőségbiztosításhoz szükséges tanácsadásért olyan magas profitot tartalmaztak árai (ráadásul azokon az egyetemeken is, ahol a többihez képest élénkebb verseny zajlott), amely mellett szintén nehéz azt állítani, hogy az együttműködésből fakadó előnyök méltányos része eljutott volna az egyetemekhez.

VIII.5. Összegzés

460. Az ISH, IBM és SAP az eljárás tárgyává tett tendereken megvalósított együttműködése a tilalom alól nem mentesülő versenykorlátozásnak minősül, tekintettel arra, hogy minden egyes esetben alkalmazni kívánták a versenyt

torzító-korlátozó praktikák legalább egyikét, az ugyanazon cégek nyeresi esélyét növelő párhuzamos indulás, a kiírások és a jelentkező versenytársak befolyásolása révén. Miközben a versenykorlátozó elemeket hordozó teaming mentesülése is kérdéses, az összefogást nyerő helyzetbe hozó e magatartások semmilyen mentesülésre okot adó pozitívummal nem jártak, azok szintiszta versenykorlátozásoknak minősülnek.

IX.

A bírság megállapítása

461. A bírság összegét a versenytanács az eset összes körülményei alapján, az érintett egyetemi tenderek értékét alapul véve, a Tpv. 78. §-ban felsorolt kritériumokat a Versenytanács gyakorlatát bemutató 2/2003. sz. közelemény elveinek megfelelően mérlegelve határozta meg.
462. A versenytanács a három vállalkozás együttműködését piacfelosztó, a versenyt minimalizálni kívánó célja miatt súlyos versenykorlátozásnak tekinti (25 pont). A jogsértés piaci hatása kapcsán tekintettel volt arra, hogy egyetemenként eltérő intenzitással érvényesült a versenykorlátozó célzat. Szegeden és Debrecenben érdemi versenytárs nélkül mérettettek meg, a PTE esetében versenykorlátozó hatást a rendelkezésre álló adatok alapján a versenytanács nem látott bizonyíthatónak (az IBM ugyanis nem került ajánlat adó, ezáltal a többi ajánlattevőt kiszorító pozícióba). A piaci hatás kapcsán azt is értékelte a versenytanács, hogy e jogsértésekkel kísért együttműködés eredményeként az egyetemi és kórházi piacon jelentős pozíciót építettek ki a teaming tagok (összességében 15 pont). A három vállalkozás magatartása felróható volt, abban mindegyikük tevékenyen részt vett (egyenként 10-10 pont).
463. Az ily módon „pontosított” jogsértésért a versenytanács a négy elnyert tender együttes értékéhez (13,713 milliárd Ft) viszonyítva állapította meg a bírság összegét, az egyébként sem jelentős összegű ELTE pályázatot nem véve figyelembe. Az ISH esetében azonban ez az összeg meghaladta a rendelkezésre álló adatok szerinti 2004. évi forgalom 10 %-át, így azt a Tpv. alapján e szintre csökkenteni kellett.
464. Az ISH esetében a számított bírságösszeg további 10 %-os csökkentését tartotta indokoltnak a versenytanács, ezzel elismerve a tényállás felderítését szolgáló aktív együttműködő magatartását.
465. Az ily módon megállapításra került bírságösszeg a versenytanács szerint kellően elrettentő erejű, s egyben a jogsértésben résztvevők méretéhez képest arányosnak is mondható.

X.

Eljárási kérdések

466. A teaming tagok által többször is indítványozott szakértői kirendelést a versenytanács nem tartotta szükségesnek, mert a fent azonosított három, a teaminget kísérő versenykorlátozó magatartás semmilyen pozitívummal nem járhatott. Továbbá, az érintett piac meghatározása nem szakértői vizsgálatot, hanem jogalkalmazói döntést igénylő kérdés.
467. Az előzetes álláspontra, illetve annak kiegészítésére való reagálásra adott határidő rövidségét panaszolta az ISH, IBM és SAP közös beadványa. A versenytanács véleménye szerint az eljárást lezáró döntésig minden szereplő több alkalommal is részletes írásos beadványt tudott beadni, továbbá két tárgyalásra is sor került, végső soron védekezésüket teljes mértékben ki tudták fejteni, ily módon védekezéshez való joguk (nem pedig a teaming tagok által hivatkozott „védelemhez való alkotmányos joguk”) nem sérülhetett.
468. Kifogásolták, hogy a versenytanács nem hozott a Tpv-t-ben előírt határidőn belül határozatot. Ez azonban azért vált szükségessé, mert a – határidőn belül megtartott – tárgyalási napot megelőző munkanapon adott be az ISH egy akkor rendkívül fontosnak hitt dokumentumot, ami nyilvánvalóan további tényfeltárást tett szükségessé. A Legfelsőbb Bíróság által is elismert módon a versenyfelügyeleti eljárásra előirányzott határidő túllépésének nincs olyan hatása, hogy az emiatt késve megszületett határozat nem létező vagy érvénytelen lenne. Megjegyzendő végül, hogy abban az esetben, ha a határidő utolsó napján a versenytanács bizonyítottság hiányában megszüntette volna az eljárást, semmi nem akadályozta volna meg azt, hogy a GVH ugyanazon tényállás vizsgálatára új eljárást indítsanak (természetesen újrainduló határidővel). E nemkívánatos eljáráselhúzás elkerülése érdekében is vállalta fel a versenytanács a határozat későbbi időpontban történő meghozatalát.
469. Azt is kifogásolták, hogy az első tárgyalás jegyzőkönyvének kiegészítésre vonatkozó indítványt a versenytanács figyelmen kívül hagyta. A versenytanács álláspontja szerint azonban az ügyfeleknek a tárgyalást követően módjukban állt volna a magnófelvétel visszahallgatása, és ott helyben történő pontosítása – e jogukról azonban lemondtak. Ezen eljárási lépés mögött éppen az áll, hogy több nappal a tárgyalást követően érdemi kérdésben jegyzőkönyv módosítást kérni gondot okozhat, lévén, hogy akkor már nehezen idézhető fel pontosan, ki mit mondott. Mindazonáltal az ISH jegyzőkönyv kiegészítési kérelme az akta részévé lett téve. A jegyzőkönyv módosítását azért sem volt indokolt, mert ez nem befolyásolta a döntés meghozatalában a versenytanácsot.
470. Kifogásolták továbbá, hogy a terjedelmes előzetes álláspont és annak kiegészítése olyan dokumentumokra hivatkozott, amelyek a vizsgálati eljárásban nem kerültek említésre, a betekintésre az idő rövidsége miatt nem volt módjuk. A versenytanács ezzel szemben fontosnak tartja leszögezni, hogy ugyanazon iratokból dolgozva alakította ki előzetes álláspontját, mint a vizsgálók. Az eljárás alá vontak konkrétan ugyan nem nevezték meg, milyen iratokba kívántak volna még betekinteni, de feltehetően a közöttük zajló e-mail levelezésre gondolhattak. Ezek egyrészt előttük ismertek voltak, az ő birtokukban is meglévő (tőlük származó)

információt képeznek. Másrészt, az eljárás során iratbetekintést kérő felek minden esetben betekintést nyerhettek az iratokba, ezt akadályozó kifogással nem éltek. Amennyiben az eljárás alá vontak további iratbetekintése miatt a tárgyalás elhalasztását kérték volna, a versenytanács értelem szerint helyt adott volna kérelmüknek.

471. A jogorvoslati lehetőséget a Tpv. 83. § biztosítja

Budapest, 2006. június 15.