



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL

VERSENYTANÁCS

Ügyszám: **Vj-21/2005/117.**

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa az

- az **Albacomp Számítástechnikai Részvénytársaság** (Székesfehérvár),
- a **Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Rt.** (Budapest),
- az **ORACLE Hungary Kft.** (Budapest),

eljárás alá vontakkal szemben versenykorlátozó megállapodás és összehangolt magatartás miatt indult versenyfelügyeleti eljárásban a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) alapján meghozta a következő

h a t á r o z a t o t.

A versenytanács megállapítja, hogy az Albacomp Rt. és a Synergon Rt. a Paksi Atomerőmű Részvénytársaság részére „a produktív üzemben működő Oracle Applications humán – és bérszámfejtési rendszer (továbbiakban: Oracle HR) bevezetett moduljainak felülvizsgálatára és a verzióváltás megvalósítására, valamint a rendszer funkcionális körébe tartozó egyéb humán vonatkozású alkalmazásfejlesztések megvalósítására tanácsadói és projektvezetői szerepkörben” nyújtandó szolgáltatásra vonatkozó projekt elnyerése érdekében versenykorlátozó megállapodást kötöttek egymással.

A versenytanács az Albacomp Rt-vel szemben 10 000 000 Ft (azaz tízmillió forint), a Synergon Rt-vel szemben 10 000 000 Ft (azaz tízmillió forint) bírságot szab ki, melyet a határozat kézhezvételétől számított 30 napon belül kötelesek a Gazdasági Versenyhivatalnál a 10032000-01037557. számú bírságbevételi számlára befizetni.

E határozattal szemben a kézhezvételétől számított 30 napon belül az eljárás alá vont a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtandó, de a Fővárosi Bírósághoz címzett keresettel élhet.

I. Az eljárás tárgya

1. A Paksi Atomerőmű Részvénytársaság (továbbiakban: PA Rt.) 2004. április 27-én egyfordulós, meghívásos versenyeztetési eljárást hirdetett a PA Rt.-nél „a produktív üzemben működő Oracle Applications humán – és bérszámfejtési rendszer (továbbiakban: Oracle HR) bevezetett moduljainak felülvizsgálatára és a verzióváltás megvalósítására, valamint a rendszer funkcionális körébe tartozó egyéb humán vonatkozású alkalmazásfejlesztések megvalósítására tanácsadói és projektvezetői szerepkörben”, valamint a „a produktív üzemben működő SAP R/3 rendszer (továbbiakban: SAP Upgrade) bevezetett moduljainak felülvizsgálatára és a verzióváltás megvalósítására informatikai projektben tanácsadói és projektvezetői feladatok elvégzésére”.
2. A GVH rendelkezésére álló adatok alapján alaposan feltehető volt, hogy a kérdéses eljárásokban meghívására került vállalkozások közül az Oracle HR ajánlat kapcsán a Synergon Rt., az Albacomp Rt. és az Oracle Hungary Kft., míg a SAP Upgrade ajánlat esetében az SAP Hungary és a Synergon Rt. az ajánlatok beadását megelőzően egyeztetéseket folytattak, illetve megállapodtak a lehetséges fő- és alvállalkozói szerepekről, valamint „látszólagos” versenyzői ajánlatok beadásáról. A SAP Upgrade tender esetében a fent említett két vállalkozás a SAP Hungary Kft. tendernyerését elősegítendő Synergon Rt. támogató ajánlat beadásában, mindezért cserében jelentős Synergon Rt. alvállalkozói részesedés biztosításában nyilvánult meg. Az Oracle HR tender vonatkozásában pedig az Albacomp Rt. tendernyerését elősegítő Oracle Hungary Kft. és Synergon Rt. támogató ajánlat nyújtásában, cserében ugyancsak alvállalkozói részesedés biztosításában nyilvánult meg.
3. Az ún. VIR és az IMR – pályázatokat a GVH Kartell Csoportja nem vizsgálta jelen eljárásban tekintettel arra, hogy a VIR pályázatot a kiíró nem írta ki, míg az IMR pályázatban az eljárás alá vontak nem vettek részt.
4. A GVH ezért 2005. március 16. napján indított versenyfelügyeleti eljárást a négy vállalkozás ellen, egyidejűleg „rajtaütésszerű” helyszíni vizsgálatot tartva a Synergon Rt. és az Albacomp Rt. székhelyén. A versenytanács a két paksi projekt kapcsán tanúsított vállalkozói magatartások megítélését 2006. július 13-án elkülönítette, jelen ügyszámon a HR projekthez kötődő magatartásokat vizsgálva.

II. Az eljárás alá vont vállalkozások

5. Az **Albacomp Rt.** a magyarországi informatikai piac egyik legnagyobb múltra visszatekintő vállalata, a hazai iparág meghatározó szereplője. 1985 óta van a hazai piacon az IT iparág élvonalában. Szolgáltatásai közé tartoznak a hálózattervezés és – kivitelezés, konzultáció, rendszerintegráció, informatikai biztonság, szerviz szolgáltatás és outsourcing tevékenység. Termékeivel jelen van

az államigazgatás, oktatás és egészségügy terén. A vállalkozás 2004. évi nettó árbevétele: 15.200.000.000 Ft.

6. A **Synergon Rt.** a budapesti és a londoni értéktőzsdén jegyzett, üzleti és informatikai megoldások szállításával foglalkozó vállalkozás. Tevékenységi körébe a tanácsadás, valamint a rendszertámogatás is beletartozik. 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. A vállalkozás 2004. évi nettó árbevétele: 12.508.716.000 Ft.
7. Az **Oracle** tevékenységi körébe tartozik egyebek mellett az adatbázis-kezelők, az integrált vállalatirányítási alkalmazások értékesítése, valamint a tanácsadási, oktatási és támogatási szolgáltatások biztosítása. Vállalkozás előző évi nettó árbevétele: 9.035.007.000 Ft a 2004. üzleti évre vonatkozóan (2003. 06. 01. és 2004. 05. 31. között)

III.

Az eljárás tárgyát képező közbeszerzési eljárás

8. A Paksi Atomerőmű Részvénytársaság (továbbiakban: PA Rt.) 2004. április 27-én egyfordulós, meghívásos versenyeztetési eljárást hirdetett a PA Rt.-nél: „a produktív üzemben működő Oracle Applications humán – és bérszámfejtési rendszer (továbbiakban: Oracle HR) bevezetett moduljainak felülvizsgálatára és a verzióváltás megvalósítására, valamint a rendszer funkcionális körébe tartozó egyéb humán vonatkozású alkalmazásfejlesztések megvalósítására tanácsadói és projektvezetői szerepkörben”.
9. A PA Rt. ajánlati felhívása az Oracle HR rendszer esetében:
 - az Oracle Human Applications humán- és bérszámfejtés rendszer bevezetett moduljainak szakmai felülvizsgálatát (Review),
 - a review eredményeinek dokumentálását -Megvalósíthatósági tanulmány készítését
 - a verzióváltás megvalósítását a tanulmány alapján,
 - az Oracle HR alkalmazására épülő humán kontrolling modul adaptálását,
 - az upgrade során felmerülő humán integrációs kérdések kezelését,
 - az új verzió többletfunkcióinak bevezetését,
 - projektvezetési feladatok ellátását,
 - projektmenedzsmentet,
 - minőségbiztosítást és
 - négy opcionális ajánlatot (egy harmadik generációs társasági portál technológia kialakítása, e-Learning technológia kialakítása, társasági tudásmenedzsment kialakítása, valamint iktató-és archiváló rendszer kialakítása)

tartalmazott.

10. A PA Rt. Oracle HR ajánlati felhívását az Accenture Kft.-nek, a Synergon Rt.-nek, az Albacomp Rt.-nek és az Oracle Hungary Kft.-nek küldte meg.
11. A beadás határidejeként az ajánlati felhívás 2004. május 28. 15.00 órát jelölt meg.
12. A „rendszer szállító” Oracle mellett olyan, a PA Rt.-nél munkavégzésével már bizonyított, másutt is jó referenciával rendelkező vállalkozások kerültek meghívásra, akik jogosultak az adott rendszer bevezetésére. Az Oracle HR kapcsán a PA Rt. meghívta mindazon partnerét, aki a pályázat kiírásakor rendelkezett a szükséges Oracle Applications bevezetési képességekkel, és szerződés szerűen teljesített informatikai feladatokat az Rt.-nek. Így került meghívásra az Oracle Hungary Kft. mellett a korábban már említett Accenture Kft. (aki a logisztika területén végzett munkákat a PA Rt.-nek), az Albacomp Rt. (aki folyamatosan infrastruktúra szállító és az egyik legnagyobb Oracle-partner), valamint a Synergon Rt.
13. Az ajánlati felhívást a PA Rt. – a szokásos módon – ajánlott-tértivevényes formában postai úton küldte meg a meghívottak részére 2004. április 29. napján.
14. Az Oracle HR kapcsán a meghívottak közül kizárólag az Accenture Kft. nem tett ajánlatot. Ennek - a PA Rt. által ismert – indoka az volt, hogy meghívást kaptak az integrált műszaki rendszer bevezetésére kiírt ajánlati felhívásra, és annak érdekében, hogy erőforrásaikat a PA Rt. számára a lehető legnagyobb előnyököt nyújtó módon használhassák fel, nem kívántak az Oracle HR tárgyában ajánlatot benyújtani.
15. A beérkezett ajánlatok bontására 2004. június 3. napján került sor.
16. Az Oracle HR tenderbontásán a PA Rt. az ajánlatokat előzetesen megvizsgálta. Az előzetes ellenőrzés során az Albacomp Rt. ajánlatát kizárták a versenyből és a további vizsgálatokból, mivel ajánlatuk formailag nem felelt meg a kiírás követelményeinek – a műszaki dokumentáció tartalmazta az árat.
17. Az ajánlatok értékelése során a műszaki pontszám az összes elérhető pontszám 20 %-át adta, míg a többi 80 % az árértékelésből származott.
18. A beérkezett érvényes ajánlatok az árak vonatkozásában a következőképpen alakultak:

1. táblázat: Az ORACLE HR pályázatokban szereplő árak

Ajánlattevő cégek	A költségvetési főösszesítő szerinti ajánlati ár
SYNERGON RT.	251.500.000,- +ÁFA
ORACLE HUNGARY KFT.	269.065.664,- + ÁFA

19. Az értékelési jelentés alapján a verzióváltás és HR kontrollig első helyére az Oracle Hungary Kft. került, az alábbi pontozás szerint:

2. táblázat Az ORACLE HR alapajánlatok értékelése

	ORACLE HUNGARY KFT.	SYNERGON RT.
Műszaki	145,70	95,70
Ár	209 282 566	251 500 000
Összesen	1,00	0,80
Helyezés	I.	II.

20. A Synergion ajánlatának értékelése kapcsán az értékelési jelentés az alábbi kijelentést tartalmazza: *„A különbség a megvalósíthatósági tanulmányok minőségében is érzékelhető. Míg az „alapajánlat” a módszertan mentén tartalomjegyzékszerű, addig az „opcionális ajánlatok” helyenként részletekbe menően kifejtettek.”*

21. Az opcionális ajánlatok esetében a Synergion került az első helyre az alábbi pontszámok alapján:

3. táblázat Az opcionális ajánlatok összesített értékelése

	ORACLE HUNGARY KFT.	SYNERGON RT.
Műszaki	306,60	287,0
Ár	59 783 080	40 000 000
Összesen		
Helyezés	II.	I.

22. Az opcionális ajánlatok kapcsán az értékelési jelentés rögzíti, hogy a négy opcióból kettőben a Synergion ajánlatát, míg a másik kettőben az Oracle ajánlatát tartotta jobbnak. Az Értékelési jelentés ugyanakkor a négy ajánlat együttes, egy csomagban történő kezelését tartotta indokoltnak, így került sor a fenti összesített értékelésre, és a Synergion győzelmére.

23. Az Albacomp Rt. érvénytelennek nyilvánított (...) Ft + ÁFA összegű (üzleti titok) árajánlata alacsonyabb volt az előbb feltüntetett árnál.

IV.

A vizsgálat által feltárt bizonyítékok

24. Az ügyben felhasznált bizonyítékok a Vj-162/2004-es ügyben és jelen eljárásban tartott rajtaütésszerű helyszíni vizsgálat keretében¹ kerültek a GVH birtokába. Az alább idézett e-mailek D. Cs. és L. T. (Albacomp Rt.), valamint Sz. L. és C. F. (Synergon Rt.) számítógépeiből², míg a felhasznált naplórészletek D. Cs. határidőnaplójából származnak.

3.1.1.) Appointment 0841

25.

Appointment0841	
Subject:	D. Cs. ALBACOMP
From:	Sz. L.
Appointment Body	
Küldöm a módosított időpontot.	
<u>Paksról beszéljünk közösen.</u>	
<u>Téma: HR projekt szerepek és feladatok megállapodás tervezetének előkészítése.</u>	

3.1.2.) Message 0002

26. A **Message 0002** számú – D. Cs. számítógépéről származó - e-mail az előző pontban feltüntetett Appointment 0841-hez kapcsolódik tematikailag.

Message0002	
Subject:	D. Cs. ALBACOMP
From:	Sz. L.
Date:	2004.04.29. 10:18:27
To:	H. L.; D. CS.
Message Body	

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 megvalósítására. A GVH rendelkezésére álló adatok alapján alaposan feltehető volt, hogy a kérdéses közbeszerzési eljárásokon induló vállalkozások közül az IBM Magyarország Kft., az SAP Hungary Kft., valamint az International System House Kereskedelmi és Szoftverfejlesztő Kft. megállapodtak a tenderek felosztásáról, a konzorciumi indulásról, a fő- és az alvállalkozói szerepekről, valamint „látszólagos” versenyzői ajánlatok beadásáról. A GVH ezért 2004. október 24-én versenyfelügyeleti eljárást indított a három vállalkozás ellen, egyidejűleg „rajtaütésszerű” helyszíni vizsgálatot tartva valamennyi eljárás alá vont székhelyén. (Vj-162/2004/1.; Vj-162/2004/12.; Vj-162/2004/18.; Vj-162/2004/23.). A vizsgálat 2004. november 10-én - szintén „rajtaütésszerű” helyszíni vizsgálatok egyidejű lefolytatásával - az Oracle Hungary Számítástechnikai, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.-t és a Synergon Informatikai Rendszereket Tervező és Kivitelező Rt.-t is eljárás alá vonta.

A Versenytanács az e-mailekben aláhúzással kiemelés alkalmaz. Az előzetes álláspontban az e-mailek az ügyfél által üzleti titokmentesített változata szerepel.

When: 2004. május 5. 14:00-15:30 (GMT+01:00) Belgrade, Bratislava, Budapest, Ljubljana, Prague.
 Where: Frangepán u.

~~*~*~*~*~*~*~*~*

Küldöm a módosított időpontot.

Paksról beszéljünk közösen.

Téma: HR projekt szerepek és feladatok megállapodás tervezetének előkészítése.

3.1.3.) Message 0003

27. A **Message 0003** számú e-mailben, mely ugyancsak D. Cs. számítógépén volt megtalálható - Sz. L. (Synergon Rt.) D. Cs-t a sürgető határidők miatt az együttműködés végleges formájának kialakítására kéri. Az e-mail az ajánlat beadását megelőző mintegy nyolc nappal datálódik. Az e-mail tartalma, így a többszöri telefonhívások, valamint a D. Cs. részéről fennálló ígérvény az együttműködésre utal, valamint a Synergon Rt-vel való kapcsolat szorosságára és folyamatosságára. Sz. L. (Synergon Rt.) egyben arra is utal, hogy az ajánlati együttműködést az Albacomp Rt-vel is véglegesíteni szeretnék.

Message0003	
Subject:	Együttműködés
From:	Sz. L.
Date:	2004.05.20. 15:43:55
To:	D. CS.
CC:	P. P.; H. L.
Message Body	
<p>Kedves Cs.!</p> <p><u>Többször hívtalak és hagytam üzenetet is.</u> Lehet, hogy valami probléma van a telefonoddal.</p> <p>Azért írok, mert <u>ezen hétfőig ígérted a megállapodás tervezetet a HR controlling, vagyis VIR elem együttműködésére.</u> A <u>Plumtreeről is kellene beszéljünk.</u> Fontos lenne lezárni az egyeztetési szakaszt, mert utolsó hétre fordulunk.</p> <p><u>Közben én beszéltem mindenkivel, ezért veletek is fontos lenne véglegesíteni az ajánlati együttműködést.</u></p> <p><u>Nem várhatunk tovább, eldöntendő kivel és hogyan indulunk, adunk-e</u></p>	

be ajánlatot, milyen tartalommal stb.

Kérlek hívj fel! Legkésőbb hétfőn kellene találkoznunk. Nekem 13-15,30 között van üres hely a naptáramban.

üdv

Sz. L.
partner

Synergon Informatika Rt.

3.1.4.) Message 1059

28. A L. T. számítógépéről származó *Message 1059* számú e-mail a költségbecslésre vonatkozik.

Message1059	
Subject:	FW: KtsgecslesVer1;Paks_Licence_AlbaCompVer1
From:	D. CS.
Date:	2004.05.20. 17:16:05
To:	L. T.
Message Body	
T.,	
A költségbecslés file-ban a light verzió, az aktuális. Ez alapján 155m a konzultáció költséggel együtt csak az upgrade-re és ebben csak 32m Oracle konzultációval számoltunk.	
üdv, Cs.	
-----Original Message-----	
From: B. A.	
Sent: Thursday, May 20, 2004 4:03 PM	
To: D. CS.	
Subject: KtsgecslesVer1;Paks_Licence_AlbaCompVer1	
KtsgecslesVer1;Paks_Licence_AlbaCompVer1	
Attachment	

KtsgbecslesVer1.xls
Attachment
Paks_Licence_AlbaCompVer1.xls

3.1.5.) Message 7829 és 1055

29. A **Message 7829** számú e-mail az Albacomp Rt. és az Oracle Hungary Kft. között tervezett együttműködési megállapodást tartalmazza 2004. május 25-i dátummal, míg ugyanezen megállapodás csatolt dokumentum formájában fellelhető L. T. számítógépén is 2004. május 26-i dátummal **Message 1055** szám alatt. Az együttműködési megállapodás arról rendelkezik, hogy az Albacomp Rt. tendenyerése esetén az Oracle Hungary Kft-vel alvállalkozói szerződés megkötésére tárgyalásokat kezdeményez.

Message1055	
Subject:	Albacomp_Teaming_PAKS_ORCL Sub_HUN_AlbaVer1
From:	B. A.
Date:	2004.05.26. 11:33:16
To:	Sz. T. (Elektronikus levelek)
CC:	K. P. (Elektronikus levelek); D. CS.
Message Body	
T.,	
Cs. és T. illetve P. eddigi megbeszélései során rögzített megállapodásokat tartalmazza az alábbi teaming. A teaming nem tartalmazza azokat a pontokat amelyek nem a teaming részét képezik. Ezeket commenteztem a megfelelő formai javaslattal. Ezen kívül néhány apró számszaki és formai dolog.	
Attila	
Attachment	
Albacomp_Teaming_PAKS_ORCL Sub_HUN_AlbaVer1.rtf	

3.1.6.) Message 0034

30. A hivatkozott **Message 0034** számú e-mail Sz. L. számítógépéről került leválogatásra. Tartalma alapján megállapítható, hogy P. P. a tender beadását megelőző két nappal az esélyeket latolgatja, mivel az Albacomp Rt.-vel való együttműködés D. Cs. jelentkezését követően nem látszik megvalósíthatónak.

Message0034	
Subject:	Paks
From:	P. P.
Date:	2004.05.26. 13:30:33
To:	Sz. L.; C. F.
CC:	Sz. L.; H. L.
Message Body	
<p>Sziasztok!</p> <p>Rövid áttekintés a jelenlegi paksi helyzetről.</p> <p>SAP projekt: SAP HU, Synergon, KPMG a meghívott ajánlattevők. Az ajánlatok egyeztetése folyik, jelenleg problémát nem érzékelünk.</p> <p>IMR projekt: IBM, Accenture, Gap Gemini a meghívott ajánlattevők. Várhatóan a Acc. a befutó, velük kívánunk megállapodásra jutni. Rajtunk kívül a Minor és Albacomp szereplése várható csapatban.</p> <p><u>HR projekt: Oracle, Albacomp, Synergon a meghívott ajánlattevők. Várható befutó az Albacomp. Ebben a projektben lett kiírva a portál is, melynek megszerzése érdekében az Albacomp-al kívántunk együttműködni. Hosszas hallgatás után tegnap jelentkezett D. Cs. és elmondta, hogy nem lát lehetőséget az együttműködésre. Ebből arra következtetünk, hogy erre a projektre és a későbbi VIR projektre is Albacomp-Oracle megállapodás született. A teamingben az oracle azt kívánja kikötni az albacomp részére, hogy a vir-ben kizárólag az oracle-lel egyeztetve tehet lépéseket. az oracle továbbra is érdeklődik a velünk való közös indulás iránt. ezt tegnapi információ.</u></p> <p><u>Mivel számunkra fontos, hogy a portál kialakításában szerepünk legyen és ezt Plumtree alapokon lehessen megvalósítani, ezért lehetőségünk alapján önálló ajánlatot kívánunk beadni. A HR vonatkozásában most két lehetőség van: accenture ad ajánlatot, és abba be tudjuk tenni a mi dolgainkat, vagy én írok egy ajánlatot saját kútfőből (nyilván nem lesz túl szakmai). és a portál, e-learning, tudásmenedzsment, dok.kezelés részre adnánk kedvező áru Plumtree ajánlatot. Mivel a kiírás szerint Ajánlatkérőnek lehetősége van több ajánlatból a számára legmefelelőbb részeket kiválasztania, ezért így lehetőségünk marad a Plumtree bevitelére.</u></p> <p>Üdv P.</p>	

3.1.7.) Message 0005

Message0005	
Subject:	Megállapodás tervezet
From:	SZ.L.
Date:	2004.05.27. 21:51:23
To:	D. CS.
Cc:	P. P.; C. F.; H. L.
Message Body	
<p>Kedves Cs.!</p> <p>Bocsi a késői levélért, de most értem gép közelébe.</p> <p>Külső információink szerint helyes volt az első számod, hogy mi 310- ra álljunk be. A Ti számotok 250 körüli, az Oracle 270 körüli szám lesz. Nem akarunk nagyon fölétek löni, mert már láttunk olyat, hogy a legalacsonyabbat kizárják.</p> <p>Megállapodás után a következő megbontást tervezzük: 220 alap ajánlat, 90 opciók.</p> <p>Kérlek igazold vissza mailen a megállapodást, hogy elfogadjátok. Az aláírás pedig megtörténik beadás előtt.</p> <p>üdvözlettel</p> <p>Attachment</p> <p>Megállapodás Alba Syn között .doc</p>	

31. A **Message 0005.** számú e-mail „Megállapodás Alba Syn között.doc” alatt az alábbi megállapodást tartalmazza, mely a PA Rt-nél kiírt és jövőben kiírásra kerülő projektekre vonatkozó megállapodást rögzít az Rt. részéről. A megállapodás teljesen nyilvánvalóan utal arra, hogy az Oracle HR tender kapcsán a Synergon Rt. árajánlatával támogatja az Albacomp Rt. tenderyerését. A megállapodásból az is egyértelműsíthető, hogy a Synergon Rt. 310 millió Ft értékű ajánlatát az Albacomp Rt. javaslata alapján teszi meg. A megállapodás egyben felveti egy későbbi, de egyben további együttműködés lehetőségét is az ún. IMR projekt kapcsán, valamint az ún. VIR projektben, ez utóbbi esetben éppen fordított módon, azaz a Synergon Rt. tenderyerését támogatná az Albacomp Rt. oly módon, hogy nem versenyez ellene. (Ez utóbbi két projektben – a VIR és az IMR – a felek esetleges összehangolt magatartását a GVH nem tette jelen vizsgálat tárgyává.)

32. E „Megállapodást” tartalmazó e-mail azonos tartalommal megtalálható volt L. T. számítógépén a **Message 1046** számú e-mail „Attachmentjeként” 2004. május 28-i dátummal, valamint Sz. L. számítógépén **Message 0045** szám alatt.

„Megállapodás

Létrejött L. T. (Albacomp=A), C. F. (Synergon=S) között.

Az Atomerőműnél kiírt és a jövőben kiírásra kerülő projekteknel Felek megállapodnak a következőkben:

HR projekt: „A” javaslata alapján „S” 310Mft+ÁFA összárón adja be ajánlatát. „S” ajánlata opcióban Plumtree portál megoldást tartalmaz. „A” vállalja, hogy a Vevőt portál opciókkal kapcsolatos döntésében lobbyval és kereskedelmi technikákkal nem befolyásolja. Ezért „S” lobbyzik és támogatja, hogy „A” a HR projektet fővállalkozóként nyerje el.

IMR projekt: „S” nem kíván projektet nyerni, nem törekszik meghatározó szerepre, nem fókuszál a projektre. „A” üzleti döntését „S” abban támogatja, hogy Passport műszaki rendszer megvalósításában nem versenyez ellene.

VIR projekt: „A” nem kíván projektet nyerni, nem törekszik meghatározó szerepre, nem fókuszál a projektre. „S” üzleti döntését „A” abban támogatja, hogy a VIR projekt megvalósításában nem versenyez ellene.

Jelen megállapodás gentlemen agreement. Felek ezen döntéseiket a másik fél írásos jóváhagyása nélkül nem változtathatják meg.

2004. május

2004. május

.....
L. T.

.....
C. F.

Ajánlat beadások előtt:

2004. május
„A” cég képviselője

2004. május
„S” cég képviselője”

3.1.8.) Message 0004

33. A **Message 0004** számú e-mail D. Cs. gépéről már az Albacomp és Synergon Rt. közötti – D. Cs. és Sz. L. - tárgyalások eredményét rögzítik. Az e-mailben foglaltak üzenetek és a küldött válaszok a tender beadása előtt, illetve a beadás napján keltek. Az e-mail egyfajta „láncolat”, üzenetek és arra adott válaszok sora. Az időben legkorábbi (a legelső) az árajánlatokat tartalmazza a három együttműködő vállalkozás között. Az e-mail ezen része tartalmilag összecseng a fent hivatkozott megállapodás tartalmával, hiszen mindkét esetben 310 millió

árajánlat került feltüntetésre. Az e-mail tartalmazza az Oracle Hungary Kft. árajánlatát is, melyről Sz. L. ugyancsak tudomással bírt. Ezen e-mailre, mintegy megerősítésként válaszolt D. Cs., aki az árajánlatokat rendben találta és ezek alapján késznek mutatkozott a megállapodás aláírására. Az utolsó (a legfelső) e-mail a beadás napjának reggelén kelt, visszaigazolás a Synergon Rt. részéről a megállapodás érvényessége tárgyában. A szövegek tartalma azok logikai összefüggésükben arra engednek következni, hogy a felek között az ajánlatok beadását megelőzően valóban tárgyalások folytak egymás ajánlati árait illetően, majd a sikeres megállapodást követően a felek azt magukra nézve érvényesnek tekintették.

Message0004	
Subject:	RE: Megállapodás tervezet
From:	Sz. L.
Date:	2004.05.28. 7:47:22
To:	D. CS.
CC:	P. P.; C. F.; H. L.
Message Body	
Köszönettel vettem, a <u>megállapodást az abban leírtakkal érvényesnek tekintjük.</u>	
üdv	
-----Eredeti üzenet-----	
<u>Feladó: D. CS. [mailto:csdeme@ALBACOMP.HU]</u>	
<u>Küldve: Cs 2004. 05. 27. 23:22</u>	
<u>Címzett: Sz. L.</u>	
<u>Másolatot kap: P. P.; C. F.; H. L.</u>	
<u>Tárgy: RE: Megállapodás tervezet</u>	
<u>Szia L.!</u>	
_	
<u>Rendben a számok, megállapodást holnap aláírjuk.</u>	
<u>üdv,</u>	
<u>Cs.</u>	
-----Eredeti üzenet-----	
<u>Feladó: Sz. L. [mailto:L.Sz@Synergon.hu]</u>	
<u>Küldve: Cs 2004. 05. 27. 21:50</u>	
<u>Címzett: D. CS.</u>	
<u>Másolatot kap: P. P.; C. F.; H. L.</u>	
<u>Tárgy: Megállapodás tervezet</u>	

Kedves Cs.!

Bocsi a késői levélért, de most értem gép közelébe.

Külső információink szerint helyes volt az első számod, hogy mi 310- ra álljunk be. A Ti számotok 250 körüli, az Oracle 270 körüli szám lesz. Nem akarunk nagyon fölétek löni, mert már láttunk olyat, hogy a legalacsonyabbat kizárják.

Megállapodás után a következő megbontást tervezzük: 220 alap ajánlat, 90 opciók.

Kérlek igazold vissza mailen a megállapodást, hogy elfogadjátok. Az aláírás pedig megtörténik beadás előtt.

üdvözlettel

3.1.9.) Message 2077

34. A **Message 2077** számú e-mailben D. Cs. küld tájékoztatást („fyi”) L. T-nak még a tender beadása előtt a kialakítandó együttműködésről. Az e-mail valójában a Message 0005 e-mail továbbítása a „Megállapodás” csatolt file-lal. (Az e-mail D. Cs. számítógépéről származik.) E pontban hivatkozott e-mail feltalálásra került L. T. számítógépén is **Message 1046** szám alatt.

Message2077	
Subject:	FW: Megállapodás tervezet
From:	D. CS.
Date:	2004.05.28. 12:55:29
To:	L. T.
Message Body	
fyi	
-----Original Message-----	
From: Sz. L. [mailto:L.Sz@Synergon.hu]	
Sent: Thursday, May 27, 2004 9:51 PM	
To: D. CS.	
Cc: P. P.; C. F.; H. L.	
Subject: Megállapodás tervezet	
Kedves Cs.!	

Bocsi a késői levélért, de most értem gép közelébe.

Külső információink szerint helyes volt az első számod, hogy mi 310- ra álljunk be. A Ti számotok 250 körüli, az Oracle 270 körüli szám lesz. Nem akarunk nagyon fölétek löni, mert már láttunk olyat, hogy a legalacsonyabbat kizárják.

Megállapodás után a következő megbontást tervezzük: 220 alap ajánlat, 90 opciók.

Kérlek igazold vissza mailen a megállapodást, hogy elfogadjátok. Az aláírás pedig megtörténik beadás előtt.

üdvözlettel

Attachment

Megállapodás Alba Syn között .doc

35. A **Message 2087** számú e-mail a 26. pontban rögzített Message 0004. számú e-mail részét képezi (E-mail D. Cs. géperől. Azonosítás keltezés alapján: 2004. 05. 27. 23:22 „Kedves L.!” kezdettel)

3.1.10.) Message 0045

36. Sz. L. géperől származó **Message 0045** számú e-mail oldja fel az előző pontban lévő „ellentmondás” látszatát még egy tényezővel alátámasztva a felek közötti együttműködés tényét. Sz. L. tájékoztatása szerint D. Cs. 2004. május 24. napján valóban az együttműködés elutasítása mellett foglalt állást. Azonban a szöveg további része értelmében – visszautalva a 26-29. pontoknál kifejtettek tartalmára is –D. Cs. 2004. április 27. napján felvette a kapcsolatot a Synergon Rt.-től Sz. L-vel, hogy tájékoztassa az akkora – L. T. (Albacomp Rt.) és C. F. (Synergon Rt.) között – kialakult megállapodás részleteiről. A kapcsolat és a tárgyalássorozat tehát a felek között csupán időlegesen, alig egy napra szakadt meg. A megállapodás értelmében a korábbiakkal egyezően itt is megerősítést nyer, hogy a Synergon Rt. az Oracle HR tender esetében veszto ajánlatot ad, olyat, ami nem veszélyezteti az Albacomp Rt. érdekeit. Ennek mintegy ellentételezéseként megjelenik a nem vizsgált VIR tenderbeli Synergon Rt. nyerő pozíciójának elősegítése, oly módon, hogy abban a projektben az Albacomp Rt. nem versenyzik ellene. További adalék a rögzítettekhez, hogy H. L. e kérdésekben az Oracle Hungary Kft.-vel már megállapodott. Megjegyzést érdemel az a körülmény, hogy az e-mail ugyan 2004. június 02. napján íródott, tehát az ajánlatok benyújtását követően, viszont tartalmi tekintetben a tender beadását megelőző eseményekről ad áttekintést.

Message0045	
Subject:	Paks infok
From:	Sz. L.

Date:	2004.06.02. 10:02:16
To:	Szy. L.
CC:	P. P.
Message Body	
<p><u>Kedves Loránt!</u></p> <p><u>Küldöm a levelezést.</u></p> <p><u>Csak egy kis ízelítő az előletről:</u> <u>Ezen levelek után hívott Deme 05.24-én 10h körül, hogy "az elmúlt két hétben sok minden történt, ezért a korábbi megállapodásokat felrúgva nem kívánnak velünk együttműködni sem a HR, sem a VIR projektben.</u></p> <p><u>Csütörtökön 05.27-én Deme keresett, hogy Czakó és Laufer megállapodott a következőkben. A HR projektnél adjunk vezető ajánlatot (alap ajánlatra értettem), IMR projektben nem veszélyeztetjük pozíciójukat, a hosszútávú TVK projektre fókuszálnak Passportban, VIR-nél nem versenyeznek ellenünk (H Laci elmondta, hogy Oracleval már ebben korábban megállapodtak).</u></p> <p><u>Este ezt írtam nekik, miután egyeztettem mindenkivel:</u></p> <p>-</p> <p>-</p> <p><u>Azóta pénteken hívtak, hogy a Laufer külföldről kedden jön haza és akkor aláírják a megállapodást a fejléc nélkül.</u></p> <p><u>üdv</u></p> <p><u>Sz. L.</u> <u>partner</u></p> <p>Synergon Informatika Rt.</p>	

V.

Az eljárás alá vontak nyilatkozatai, és a tanúmeghallgatások

V.1. Albacomp Rt.

37. Az Albacomp Rt. részéről D. Cs. tanúként, míg L. T. ügyfélként került meghallgatásra.

D. Cs. nyilatkozata

38. D. Cs. a kérdéses időszakban az Albacomp Rt. kereskedelmi és marketing vezérigazgató helyettese volt. Öt-hat üzletágot irányított, melyek mellett működött egy tenderíró csoport. A kisebb tendereket beosztottai intézték, a nagyobbakról, illetve kiemeltekről, mint a paksi is részletes információkkal rendelkezett. Mivel egy Oracle HR rendszerről volt szó a tenderben, ezért az Oracle Hungary Kft.-vel úgy ítélte meg, hogy kapcsolatba kell lépni. Az Oracle Hungary Kft. részéről D. Cs. Komáromy Péterrel folytatott tárgyalásokat. D. Cs. állítása szerint tudta, hogy az Oracle Hungary Kft. is kapott meghívást, azt viszont nem, hogy önállóan kíván-e indulni.

39. D. Cs. elmondta, hogy 2001. év óta beszállítója az Albacomp Rt. a PA Rt-nek. 2002-től egy szerviz csapatuk is dolgozik a PA Rt-nél, rendszeres ügyfélkapcsolatuk volt, ezért ismerték Paks informatikai stratégiáját, illetve már korábban ismert volt az Oracle HR.

40. Az Oracle HR tender kapcsán továbbá azt nyilatkozta, hogy a Synergon Rt.-vel nem folytattak tárgyalásokat. Nyilatkozatának ezen kijelentését illetően D. Cs. az eléje tárt e-mailekre azt nyilatkozta, hogy volt egy megkeresés a Synergon Rt.-től, akivel egyébként korábban semmilyen kapcsolatunk nem volt. A Synergon Rt. kereste meg az Albacomp Rt-t, hogy van ez a tender és ők úgy gondolják, hogy őket is meg fogják hívni erre a tenderre. A megkeresés alkalmával azt vetették fel, hogy ők egy portál rendszert (Plumtree) szeretnének eladni a tenderen belül és ezt az Rt. az ajánlatába tegye bele. Az ajánlatot elutasították, mert az Albacomp Rt.-nek semmiféle ismerte nem volt a termékről, nem rendelkezett erre erőforrással, és szakmailag sem tartották megfelelőnek az ügyfél számára. Ez a megkeresés emlékezete szerint április elején érkezett. Kb. egy hónappal később volt még egy megkeresés, amely szintén arra irányult, hogy az Albacomp Rt. ajánljon Plumtree-t. Erre szintén elutasító választ adott. A Synergon Rt. ekkor közölte, hogy indul a tenderen és Plumtree-t fog ajánlani. A Synergon Rt. ezt nem tekintette lezártnak és ezután még többször keresett és különböző javaslatokat vezetett elő, hogy miért lenne jó az, ha az Albacomp Rt. mégis a Plumtree-t tenné be az ajánlatába. A Synergon Rt. részéről Sz. L. volt kontaktszemély. Közben D. Cs. azzal foglalkozott, hogy a tender szakmailag megfelelő és eredményes legyen az Albacomp Rt. részéről. A dolog végül odáig fajult, hogy a beadás előtti este a Synergon Rt. egy újabb levéllel zaklatta őt. Ekkor úgy döntött, hogy szándékosan megtevesztő módon látszólag elfogadja az ajánlatukat. A látszólagos megállapodás csak egy kellemetlenkedés kizárása volt. A levél mellékletét nem is olvasta el, az Albacomp Rt.-nek nem volt semmilyen érdeke az együttműködésre.

41. D. Cs. az eléje tárt Message 0045 e-maillal kapcsolatban, elmondta, hogy a levél ellenében nem volt korábbi megállapodás. Emlékezete szerint itt valamit

félreérthetett Szilágyi, mert ő 27-én ilyen tartalommal biztosan nem hívta fel. A tekintetben, hogy C. és L. között volt-e e témában személyes találkozó, azt tudta mondani, hogy nem tud ilyenről. Emlékezete szerint a kérdéses megállapodást Sz. L. küldte át e-mailben csatolmányként. Ezt ő a következő nap nézte meg, és tudomása szerint erről a megállapodásban felsorolt személyek semmit nem tudtak.

42. Message 0003 számú e-mail kapcsán elmondta, hogy véleménye szerint az abban foglaltak nem mondanak ellent a korábban tett vallomásának, hiszen ebből is az derül ki, hogy a Plumtree bevezetését akarta a Synergon Rt.
43. Message 0004 számú e-mail kapcsán D. Cs. nem tudott válaszolni arra, hogy a Synergon Rt.-nek honnan volt ismerete a „számokról” ilyen konkrétan. A „számokról” úgy véli, hogy azok a pályázati árak lehetnek. Nem emlékezett arra sem, hogy ő maga bármilyen számot, azaz árat mondott volna a Synergon Rt.-nek. Arra nem emlékezett, hogy milyen árat szerepeltetett az Albacomp Rt. a pályázatában, de véleménye szerint nem az ár volt a „legsúlyosabb” tényező. Megállapodni semmilyen érdekük nem volt a Synergon Rt.-vel, azzal viszont, ha az „erdőbe viszi” őket és azok ebben a tudatban drága ajánlatot adnak be, akkor „elszáll”. Ezzel magyarázta azt, hogy miért válaszolt vissza a kérdésre elfogadóan. A magatartása fényében és annak tükrében, hogy a Synergon Rt. a dokumentumok szerint nem nyerni, hanem éppen hogy rosszabb ajánlatot akart tenni azt nyilatkozta, hogy amikor mentek a telefonálgatások akkor elhangzott, hogy ha az Albacomp Rt. nem akar együttműködni, akkor az Albacomp Rt. helyzete majd megrendül Pakson, mert mindent megtesznek azért, hogy az Albacomp Rt. ellehetetlenüljön. Erre volt neki a korábban említett reakciója. Az e-mailt azért továbbította L. T.nak, mert tájékoztatni kívánta a történetekről.
44. A pályázat kiírása és beadása körüli időpontban más projekt kapcsán emlékezete szerint nem álltak kapcsolatban a Synergon Rt.-vel.
45. D. Cs. úgy nyilatkozott, hogy emlékezete szerint a tender a HR upgrade-ből állt és annak voltak opciós részei. Az egyik ilyen opció volt a portál, e-learning és a dokumentumkezelés. Úgy emlékezett, hogy mindenképpen kellett a HR-re pályázni, csak külön az opciókra nem lehetett.
46. Nem tudott D. Cs. konkrétan arra sem válaszolni, hogy mikor szereztek tudomást arról, hogy az Oracle Hungary Kft. önállóan is indul. Az Oracle Hungary Kft. állítása szerint nem tervezte, hogy saját ajánlatában szerepelteti az Albacomp Rt.-t, mint alvállalkozót, nem emlékezett arra, hogy erőforrást igényelt volna a saját ajánlatához az Albacomp Rt.-től. Arról sem volt tudomása, hogy az Oracle Hungary Kft. tendernyerését követően kapott-e valamilyen alvállalkozói feladatot az Albacomp Rt. az Oracle Hungary Kft.-től.
47. D. Cs. az eléje tárt másolati formában rendelkezésre álló határidőnapló - részleteket a sajátjának ismerte el. Az Oracle Hungary Kft.-vel való találkozót (pont) illetően úgy nyilatkozott, hogy az Albacomp Rt. kiemelt partnere az

Oracle Hungary Kft.-nek, ezért sok személyes találkozó lehetett a két cég, így L. T. és az Oracle Hungary Kft. között.

48. Annak ellenére, hogy a Synergon Rt.-vel nem álltak más projekt miatt kapcsolatban és nem volt szándék, sem cél az együttműködés a pontban említettek vonatkozásban nem tudta értelmezni a naplóban levő bejegyzéseket. Ugyancsak nem tudta értelmezni azt, hogy az Oracle Hungary Kft. számadatai az Oracle HR kapcsán hogyan kerültek a határidőnaplójába.
49. A határidőnaplójának azon bejegyzése tárgyában, hogy mire vonatkozott a Synergon Rt. ajánlatkérése arra nem emlékezett, de arra igen, hogy a paksi tenderhez nem volt köze.

L. T. nyilatkozata

50. L. T. az Albacomp Rt.-nél vezérigazgatói pozíciót tölt, illetve töltött be. A kérdéses időszakban tudomása volt a paksi tenderről, hiszen a PA Rt. már régóta ügyfele volt az Albacomp Rt.-nek. A feladata az volt, hogy a döntési pontokról beszámoljanak számára, melynek továbbvitelét utána döntéseivel, javaslataival segítette. Beszámolási kötelezettséggel részére D. Cs. kereskedelmi vezérigazgató helyettes tartozott, ő adta a tájékoztatást.
51. Emlékezete szerint a paksi tender beadása előtti időszakban „C.-L” kétoldali megbeszélés nem volt. Korábban ugyan iparági konferencián találkozhattak, de ilyen a beadás hónapjában nem volt. A beadás napja körül szabadságon volt (pünkösdhétfő miatt elutazott egy hosszú hétvégére). Erre a kijelentésére az eléje tárt Megállapodás tervezettel kapcsolatban elmondta, hogy a beadás után látta ezt a levelet. Továbbítva volt számára, D. Cs. mondta el, hogy egy ilyen dolog történt. Ezt D. küldte tovább a részére. A D. Cs. tájékoztatása szerint ez komolytalan dolog volt, amitől L. T. viszont ideges lett. Valamikor május elején vett részt ugyanis egy ún. projekt meetingen ahol tájékoztatták a Synergon Rt. részéről érkezett megkeresésről (technológia). Az Albacomp Rt.-nek komoly esélye volt az Oracle HR tenderre, mert meg volt hozzá a know-how. Az Albacomp Rt. megfelelő szakmaisággal és tapasztalattal rendelkezett, így nem volt értelme, hogy az ekkor jelentkező Synergon Rt.-vel bármilyen formában megegyezzen. Személyes véleménye az, hogy a Synergon Rt. csak „rá akart akaszkodni” egy biztosnak tűnő projektre, mivel nekik önálló HR bevezetésük korábban nem volt.
52. D. Cs. önállóan kezelte a pályázatot. D. Cs. önállóan, tájékoztatása nélkül végezte a tárgyalásokat Synergon Rt.-vel, bár azt mondta neki, hogy ezeket ő, azaz D. nem tartotta fontosnak. D. Cs. állítása szerint szerette volna semlegesíteni a Synergon Rt.-t, nem akarta, hogy az bármilyen módon bezavarjon a saját tenderükbe. Állítása szerint az Albacomp Rt.-nek sem érdeke, sem célja nem volt együttműködni a Synergon Rt.-vel és ez nem is történt meg.

53. Az Oracle Hungary Kft.-vel kapcsolatban előadta, hogy a HR alapú Oracle rendszer esetében nehéz lenne kihagyni az Oracle Magyarországot, mivel velük mindenképpen meg kell állapodni alvállalkozásra, pontosabban be kell őket vonni őket alvállalkozóként. Synergon Rt.-től származó „Megállapodás” nevű dokumentumban szereplő többi témában az Albacomp Rt. nem indult.
54. Fontosnak tartotta elmondani, hogy az Albacomp Rt.-n belül rendszeresen voltak vezetői értekezletek. Kb. két havonta az összes vezetőt figyelmeztette ezeken az értekezleteken, hogy semmilyen összejátszás nem megengedett az Albacomp Rt. és versenytársai között.

V.2. Synergon Rt.

55. A Synergon Rt. részéről P. P. és C. F. ügyfélként, Sz. L. és G. L. tanúként került meghallgatásra.

P. P. nyilatkozata

56. P. P. a kérdéses időszakban az Rt. kereskedelmi és marketing vezérigazgató helyettese volt. Feladatköréből adódóan a jelentősebb pályázatok esetén feladata volt bizonyos üzleti döntések meghozatala, a cég kereskedelmi stratégiájának meghatározása.
57. Az Oracle HR ajánlat kapcsán elmondta, hogy egy egységes ajánlatot kellett beadni, de az értékelés úgy volt meghatározva, hogy a részletek tekintetében a kiíró kiválasztja a neki megfelelő megoldást, akár különböző szállítók ajánlatából. Az azonban nem volt megengedve, hogy részajánlatokat adjanak be. Ez volt az indoka, hogy a Synergon Rt. az Albacomp Rt.-t megkereste. Úgy érezték, hogy az Oracle HR-ben nem tudnak eredményesek lenni, a portálban viszont igen, és az esetleges együttműködéssel erőforrást takarítottak volna meg, mivel az Oracle HR ajánlatot nem kellett volna elkészíteniük. Sz. L. felelt a tender operatív irányításáért. P. P. személy szerint csak mint vezető felelt a szükséges döntések meghozataláért. Emlékezete szerint Szilágyi kereste meg az Albacomp Rt.-t és tudomása szerint csak őket. Az Oracle Hungary Kft. megkeresése nem merült fel, a cég önálló portál megoldással rendelkezik, nem tehetné volna meg, hogy a saját gyártása ellenében más gyártó portálját szerepeltesse ajánlatában, ezt vele ellentétben az Albacomp Rt. megtehetette.
58. Az eléje tárt Message 0005 számú dokumentummal kapcsolatban előadta, hogy az e-mailben szereplő számok esetében csak következtetni tud, csak feltételezi, hogy ezek bizonyos árakra vonatkoznak. Azt gondolta, hogy ezt megelőzően már világos volt, hogy nem fognak együttműködni az Albacomp Rt.-vel. A számok feltehetően elképzelések voltak, és feltételezi, hogy ezek a Sz. L. számai voltak. Ezen dokumentum mellékletét képező megállapodással kapcsolatban kijelenti, hogy feltehetően látta ezt a dokumentumot, de erről a tervezetről nem volt tudomása és ez a megállapodás nem valósult meg. Hogy ki készítette a dokumentumot arra nem tudott válaszolni, mint ahogy arra sem, hogy C. F. és L. T. között volt-e valamiféle megállapodás.

59. Előadta, hogy az Albacomp Rt.-vel való szerződés megíiusulásáról onnan tudott, hogy a beadási határidő előtt néhány nappal D. Cs. közölte Sz. L.-val, hogy az együttműködés nem elfogadható a számukra, és ekkor ő úgy döntött, hogy önálló ajánlatot adnak be mind az Oracle HR, mind a portál tekintetében.
60. Az elé tárt Message 0045. számú e-mail tárgyában azt nyilatkozta, hogy abban foglalt történetiség első része igaz, valóban voltak hosszasan nevezhető tárgyalások az együttműködésről Sz. L. és D. Cs. között. Viszont véleménye szerint ez a tervezés csak az Oracle HR projektre vonatkozott. Az önálló indulásról hozott döntését követően nem jutott tudomására az, hogy további szervezés folyt, vagy a C.-L. megállapodás létrejött volna.

C. F. nyilatkozata

61. C. F. a Synergon Rt. igazgatóságának elnöke. A PA Rt. által kiírt tenderekről értesült, azokról operatív döntést nem hozott. Tudomással bírt az induló cégekről, azok vezetőivel nem találkozott, tárgyalta. Alvállalkozóként kívántak indulni, mivel saját kompetenciájuk nem volt a pályázat teljes terjedelmének megvalósítására. Ebből adódóan feltételezte, hogy a Synergon Rt. alvállalkozói ajánlata ismertetésre került a további induló cégek irányában. Mivel a kiíró fenntartotta a lehetőséget, hogy a teljes ajánlatból opcionális lehetőségeket válasszon, ezért döntöttek később az önálló indulás mellett is.
62. Az elé tárt Message 0034 számú e-mail kapcsán azt nyilatkozta, hogy nem tudja, mire alapozták azt, hogy az Albacomp Rt. lesz a tender győztese. Vélelme szerint egy helyzetértékelésen alapulhatott. Arra sem tudott magyarázattal szolgálni, hogy honnan tudtak az Albacomp-Oracle együttműködésről az Oracle HR és – a nem vizsgált – VIR tenderek kapcsán. Álláspontja szerint a levél csupán következtetéseket tartalmaz, nem pedig tényismeretet.
63. A Message 0045 e-mail vonatkozásában előadta, hogy nem volt tudomása ilyen megállapodás előkészítéséről, ilyenre nem adott megbízást. Azt viszont elképzelhetőnek tartotta, hogy kollégái saját „szakállukra” szerveztek valamit. A megállapodás tervezet teljességgel értelmezhetetlen a számára és használhatatlan. Miután az e-mailben címzettként szerepel, vélelmezhetőnek tartja, hogy megkapta az e-mailt, de nem biztos, hogy el is olvasta.
64. Elmondani kívánta továbbá, hogy az Albacomp Rt. az alvállalkozói ajánlatukat nem fogadta el.

Sz. L. nyilatkozata

65. Partnerként dolgozott a Synergon Rt.-nek, azaz mint külsős. 2001-től már nem volt a Synergon Rt. alkalmazottja, 2004. óta nincs semmilyen üzleti kapcsolata velük. A szerződése a Synergon Rt.-vel 2004. év végén szűnt meg.

66. A PA Rt. által kiírt Oracle HR tenderben működött közre, alvállalkozóként kívántak indulni, mivel az akkor új technológiának számító portáljukat kívánták bevezetni és ehhez kerestek partnert. Evégett az Albacomp Rt.-t keresték meg, mivel nekik volt „előéletük” az Oracle HR kapcsán. Emlékezete szerint csak velük került sor tárgyalásra, konkrétan D. Cs-val történt kapcsolatfelvétel.
67. Az Oracle Hungary Kft. nem jöhetett szóba, mert nekik volt saját fejlesztésük a portál tekintetében.
68. A tárgyalások elején úgy volt, hogy létrejön a megállapodás és elfogadják a Synergion Rt.-t alvállalkozónak, mivel tetszett nekik a megoldásuk. (Ha az Albacomp Rt.-vel sikerül megállapodniuk akkor a költségek szempontjából olcsóbb lett volna, ha alvállalkozóként jelennek meg.) Azzal váltak el, hogy készül egy megállapodás tervezet az együttműködésről. Ezután D. Cs. elérhetlenné vált. A beadás előtti napokban úgy döntött a Synergion Rt., hogy mégis önállóan indulnak, mert nem látszott más lehetőség (az önálló indulás P. P. döntése lehetett). Arra nem emlékezett, hogy P. P. döntése után, de még a pályázat beadása előtt beszéltek-e D. Cs-val.
69. Az elé tárt Message 0045 e-maillal kapcsolatban elmondta, hogy az e-mail készítését elismeri. Szerinte ez csak egy levél arról, hogy mennyire nem voltak korrektek az Albacomp Rt. vezetői. Azt, hogy a C. F. L. T.sal megállapodott azt feltehetőleg D. Cs. mondta neki, ugyanis ő nem rendelkezett információval kettőjük tárgyalásáról és nem tudott C. F.-nek a tenderbeli szerepéről sem. D. Cs. biztosan telefonált neki. Majd ezt követően korábban elhangzott kijelentését akként módosította, hogy az e-mailek tanúságára tekintettel korábban rosszul emlékezett és a P. P. döntése és a beadás közötti időszakban még kommunikált D. Cs-val.
70. A Message 0004 számú e-maillal okaként azt állította, hogy ez a kölcsönös félrevezetés jegyében született. Miután az Albacomp Rt. nem kívánt velük együttműködni, így egyetlen céljuk maradt, hogy megtévesszék őket. Az e-mail célja információszerzés és dezinformáció volt. Az e-mail tanúsága szerint árinformációhoz jutottak, de hogy ebből milyen következtetéseket vontak le arra már nem emlékezett. Arra sem tudott nyilatkozni, hogy miért volt szükség a dezinformációk megállapodásban való rögzítésére és azok visszaigazolására. Az e-mail kapcsán annyit kívánt hozzáfűzni, hogy ugyan az ő fejlécével készült, de nincs rajta az automatikus aláírás. A jelszavához más által való hozzáférhetőség kapcsán nem tudott válaszolni.

V.3. Oracle Hungary Kft. álláspontja

71. Tekintettel arra, hogy a határozat rendelkező része – szemben a vizsgálói indítvánnyal - az Oracle Hungary Kft-vel szemben jogsértést nem állapított meg, az alábbiakban röviden ismertetjük az eljárás alá vont vállalkozás álláspontját.
72. Álláspontja szerint semmilyen olyan hitelt érdemlő bizonyíték nem merült fel, amely igazolná az Oracle Hungary Kft. bármilyen, előre egyeztetett „szerepét”, vagy azt, hogy akár valamilyen tender végkimenetelét, akár az annak során beadott ajánlatát illetően megállapodott volna más vállalkozásokkal.
73. Tényszerűen téves, hogy Sz. L. előzetesen ismerte volna az Oracle ajánlati árát. Kétségtelen, hogy megbecsülték az Oracle várható ajánlatát („*Oracle 270 körüli szám lesz*”). Viszont Sz. L., illetve főleg a vele tárgyalásokat folytató D. Cs., valamint L. T. nagy biztonsággal kiszámíthatta az Oracle ajánlatát. L. T. ugyanis korábban az Oracle ügyvezetője, míg D. Cs. társaságunk alkalmazottja volt, D. Cs. ráadásul Oracle-munkavállalóként (többek között) a Paksi Atomerőmű Rt.-vel való együttműködésért is felelős volt. Ezért számukra az ajánlatkérés feltételeinek, valamint az Oracle árainak és árképzési módszereinek ismeretében nem okozhatott gondot nagypontossággal előre megbecsülni az Oracle ajánlati árát.
74. A transzparenciát növelő körülmény volt, hogy a vizsgált tender egy már működő Oracle alkalmazásra vonatkozott, amelyet az Oracle épített ki és amelynek üzemeltetésében folyamatosan együttműködött a PA Rt.-vel. Ezen együttműködés keretében abban is segítette vevőjét, hogy pár hónappal a tender kiírását megelőzően felbecsülhesse az upgrade projekt várható költségigényét, és így költségvetésében a megfelelő összeget elkülöníthesse erre a célra. Amikor azután ténylegesen kiírásra került tender, az Oracle természetesen az ezen korábbi egyeztetés során a PA Rt.-vel kialakított számokat is figyelembe vette ajánlatának elkészítése során. Valószínűnek tartja, hogy a kiíróval hasonlóan jó folyamatos munkakapcsolatban álló többi pályázó is rendelkezett valamilyen szintű ismeretekkel a költségkeretről. Ezért tehát a piacot, illetve társaságunkat ismerő számára nem volt nehéz megbecsülni, hogy nagyságrendileg mekkora árat fogunk ajánlani, illetve - a költségkeretet ismerve - hogy ebből mennyit lehet legfeljebb érvényesíteni az ajánlatban.
75. Az Oracle képviselői a meghallgatásuk során elmondták, hogy alvállalkozói lehetőségekről tárgyaltak mind a Synergonnal, mind az Albacomppal. Mivel a Synergon saját termékét igyekezett ajánlani, amit viszont az Oracle, amely rendelkezett versenytárs termékkel, nem fogadott el, a Synergonnal csak meglehetősen rövid és eredménytelen kapcsolatfelvételt kellett sor. Ezzel szemben az Albacomppal komoly tárgyalásokat folytatott, hiszen ajánlatukhoz alvállalkozóként igénybe kívánták venni az Oracle-t is. Ebből tehát látható, hogy (i) valóban volt kapcsolatfelvétel a vállalkozások között a tenderrel kapcsolatban; de (ii) félrevezető a vizsgálati jelentés azon állítása, amely szerint "többoldalú" tárgyalások folytak volna: valójában az Oracle vonatkozásában az összes bizonyíték csak több, egymástól független, kétoldalú teaming illetve alvállalkozói kapcsolat létrehozatalára irányuló megbeszélést („*eldöntendő kivel*

és hogyan indulunk”) támaszt alá. Ez pedig álláspontja szerint nem ütközik a Tpv. 11.§-ba.

VI.

A vizsgálati jelentés és az előzetes álláspont megállapításai

76. A vizsgálati jelentés következtetése szerint a feltárt bizonyítékok alátámasztják, hogy az eljárás alá vontak az ajánlattétel időszakában egymással kölcsönösen megállapodtak a tender kapcsán egymás szerepeiről, a megtételre kerülő árajánlatokról. Egymással kölcsönösen tárgyalásokat folytattak a kérdéses tender – és más jövőben kiírásra kerülő tenderek – számukra megfelelő kimenetelének elérése érdekében.
77. A versenytanács előzetes álláspontja szerint a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján megállapítható, hogy a Synergon és az Albacomp az Orcale HR tender kapcsán
- a.) versenykorlátozó céllal, üzleti titoknak minősülő adatokat közöltek egymással, így a pályázatok beadása előtt ismertették egymással, hogy milyen áron kívánják beadni az ajánlatukat, illetve
 - b.) megállapodtak abban, hogy a Synergon végső ajánlatában magasabb áron ad be ajánlatot, mint az Albacomp, elősegítve ezzel az Albacomp tendernyerését.
78. Az eljárás alá vontak ezzel megsértették a Tpv. 11. § (1) bekezdését, illetve a (2) bekezdés a) és d.) pontját.
79. Az Oracle Kft. jogsértésben való részvétele nem állapítható meg a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján. Az Orcale Kft.-re vonatkozóan feltárt bizonyítékok pusztán azt bizonyítják, hogy Sz. L. ismerte az Orcale körülbüli beadási árát, illetve az Oracle és az Albacomp között alvállalkozói szerződés jött létre.

VII.

Az Albacomp és a Synergon nyilatkozatai az előzetes álláspontra

80. Az Albacomp és a Synergon a versenytanács előzetes álláspontjára írásban, a tárgyaláson pedig szóban az alábbi nyilatkozatokat tette.
81. Az Albacomp Rt. cáfolta, hogy a két vállalkozás versenykorlátozó céllal üzleti titkot cserélt volna egymással:
- Az összehangolt magatartás bizonyíthatósága kapcsán szükséges a vállalatok közötti kapcsolatfelvétel hatását is bemutatni, hogy milyen módon változtatta meg ténylegesen az érintett vállalkozások piaci magatartását.

- Csak a Synergon részéről érkezett információ az Albacomphoz, az Albacomp nem közölt semmilyen érzékeny adatot a Synergonnal, így hiányzik a kétoldalúság.
- Nem valós adatokat közölt a Synergon, a dezinformáció pedig nem alkalmas a verseny csökkentésére. Mindkét fél tudta azt, hogy a megadott információk nem valósak. A számok nem voltak valósak, és még fontosabb, hogy nem is voltak relevánsak (összesített ár kontra opciós árak). A kiíró külön-külön is nyertest hirdethetett volna mind az alapajánlat, mind az opciók tekintetében, sőt a négy opción belül is. Ebből az következik, hogy a vállalkozásoknak nem lett volna elegendő az összesített ajánlatok tekintetében információt cserélni.
- Ami az információcsere időbeliségét, mint releváns szempontot illeti, hangsúlyozza, hogy a bizonyítékok szerint egyszer került sor információ-áramlásra, arra is olyan késői időpontban, mikor már alkalmatlan volt ténylegesen arra, hogy a felek piaci magatartását befolyásolja. Fizikailag is képtelenség volt az Albacomp ajánlatát, különös tekintettel az árajánlatát ezen állítólagos megállapodás fényében módosítani. Az ajánlat több részéhez, különösen annak műszaki részéhez is hozzá kellett volna nyúlni.
- Az érintett piac túlzottan szűken került meghatározásra, megállapodásuk mindenképpen csekély jelentőségűnek is minősülne. Az érintett árupiac a szoftverfejlesztéssel kombinált projektvezetés és tanácsadói szolgáltatás. A kiíró nem vállalt kötelezettséget arra, hogy a nyertessel szerződést kössön. Szabadon dönthetett volna arról, hogy az ajánlatok ismeretében új tendert ír-e ki, vagy sem. Kínálati oldalról is szélesebb a piac, amit mutat az is, hogy volt olyan meghívott vállalkozás, aki végül is úgy döntött, hogy nem tett ajánlatot. Földrajzilag mindenképpen országos, de elképzelhető, hogy regionális szintű a piac, ugyanis ilyen szolgáltatást a környező országokban lévő, alapvetően angolul dolgozó vállalkozások is nyújtani tudnak, fővállalkozói szinten mindenképpen.

82. Ami a piacfelosztás kérdését illeti, az e-mailbe foglalt megállapodás címéből, fejlécéből, illetve az annak alján elhelyezett, üresen hagyott aláírási helyekből egyértelműen az következik, hogy a megállapodás lényeges elemének tartotta a két ügyintéző személy, hogy az L. T. és C. F. által kerüljön aláírásra. Ennek hiányában nem beszéltünk arról, hogy a két vállalkozás között megállapodás jött volna létre versenyjogi értelemben. A vállalkozások későbbi piaci magatartása sem teszi fellelhetővé egy korábbi megállapodás létrejöttét. Az Albacomp az e-mail hatására sem változtatta meg piaci magatartását. Az Albacomp részére aláírandóként nevezett vezető személy, 27-e és 28-a között májusban külföldön szabadságát töltötte, nem is hagyhatta jóvá ebből kifolyólag ezen szöveget. Előadja továbbá, hogy áttekintették mobiltelefon híváslistáját is, az azt mutatja, hogy ő nem hívta fel C. urat. A megállapodás megküldésének időzítése alkalmatlanná tette arra nézve, hogy vállalkozások közötti megállapodás jöjjön létre. Ami az e-mailben jelzett vezetők közötti korábbi találkozót és ennek során létrejött megállapodást illeti, erre csak nagyon távoli, közvetett bizonyíték áll rendelkezésre.

83. A Synergion a következőket hangsúlyozta:

- A pályázati folyamat során mind az Oracle, mind az Albacomp előtt világossá tette, hogy a Synergion nem kíván az egész projekt tekintetében érdemben indulni, hanem elsősorban az opciókra, azon belül is a „plumtree” technológiának a kivitelezésére, szállítására koncentrálni. Ezen ajánlatát az Oracle kagetórikusan elutasította, arra hivatkozva, hogy a saját technológiai megoldását kívánja alkalmazni. Ehhez képest a másik megkeresett, az Albacomp hosszú ideig hezitált, nyitva hagyta a megállapodás lehetőségének kérdését. Ami a május 26-a előtti fejleményeket illeti, ha volt is megállapodás a két vállalkozás között, az legfeljebb arra a témára irányulhatott tartalmilag, hogy az Albacomp nem utasította el kifejezetten a Synergion közeledését, annak alvállalkozói ajánlatát.
- Ami a május 27-ei e-mail-váltáshoz kötődő, megállapodás nevű dokumentumot illeti, klasszikus jogi értelemben vett megállapodás nem jött létre. Azonban kész elismerni azt a versenytanácsi előzetes álláspontot és más ügyekben ismert gyakorlatot, hogy versenyjogi értelemben ilyen esetben létrejött a megállapodás, tekintettel arra, hogy a feladó által megírt üzenet eljutott a címzethez, aki ezt tudomásul vette. Igaz ugyan, hogy a megállapodás nem került aláírásra és nem az abban nevezett vezető személyek közötti akarategyezéséről beszélünk, de az is tagadhatatlan, hogy a két, e-mailekkel érintett személy fontos szerepet játszott a projektek kidolgozása során.
- Ugyanakkor a megállapodás érdemben nem befolyásolhatta a versenyt. 10 órákor került sor az e-mail elküldésre, 24 órákor került visszaigazolásra, semmi arra vonatkozó bizonyíték nincs, hogy a döntésre jogosult munkatársak a pályázat beadásáig eltelt időben egyáltalán értesültek-e ezen megállapodás nevezetű dokumentumról. A pályázatokat általában összekötve, oldalanként aláírva kell benyújtani, tehát nagy adminisztrációs terhet jelentett volna az e-mail-váltás fényében módosítani az ajánlaton. Azt is előadja, hogy nem is lehetett volna módosítani érdemben a pályázatokat, mivel technológiai-műszaki részéhez is hozzá kellett volna nyúlni, nemcsak az árlistához, ugyanis az Albacompnak úgy kellett volna átdolgoznia az ajánlatát, hogy abban a Synergion alvállalkozóként jelenjen meg.
- Álláspontja szerint a megállapodás nem is a HR-projektre irányult, ennek kapcsán csak annak rögzítésére szorítkozik, hogy a HR projektben „lesz, ami lesz”, az Albacomp nem fog a Synergion portálja ellen lobbizni, ami nem más, mint annak vállalása, hogy versenyszerű, versenyjogszerű magatartást tanúsít a vállalkozás. Ami a két másik elemet illeti, az IMR és a VIR projektek, ezek tekinthetők a megállapodás lényegének, ezek azok a projektek, ahol képes lett volna a piaci magatartást a megállapodás befolyásolni, azonban ezeket a projekteket vagy ki sem írták, vagy ha ki is írták, nem hívták meg a két vállalkozást, emiatt semmiféle versenyellenes potenciált, tényleges hatást nem hordoz a megállapodás.
- A Synergiontól az Albacomphoz megüzent adat fals volt, csak nagyságrendileg stimmeltek a számok, az opciós ajánlatok tekintetében

azonban nagyságrendileg sem. Előadja továbbá, hogy ezen fals számok megküldése tartalmilag nem minősülhet üzleti titoknak, tekintettel arra, hogy titokban tartásához a titokgazdának nem fűződhetett méltányolható érdeke, lévén azok nem valós adatok.

VIII.

Az eljárás alá vontak magatartásának értékelése

VIII. 1. Összehangolt magatartás, illetve megállapodás

84. A Tpv. 11.§-ának (1) bekezdése szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztisztviselőnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. A (2) bekezdés a) pontja szerinti e tilalom vonatkozik különösen a vételi vagy az eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására, d) pontja szerint a piac felosztására, az értékesítésből történő kizárásra, az értékesítési lehetőségek közötti választás korlátozására.
85. A versenyjogi értékelés kapcsán leszögezendő: a vállalkozások közötti megállapodások (összehangolt magatartások) versenyjogi megítélésének kiindulópontja azon követelmény, hogy a vállalkozások piaci döntéseiket önállóan hozzák meg, mellőzve a versenytársaikkal akarategységben tanúsított piaci magatartást. A piaci szereplőknek saját maguknak, önállóan kell kialakítaniuk a piacon általuk alkalmazott politikát, követett magatartást, s ez az elvárás meggátol minden közvetlen vagy közvetett kapcsolatot az egymástól független piaci szereplők között.
86. Versenyjogi szempontból nem akkor jön létre egy, a Tpv. 11. §-ába ütköző megállapodás, ha azt a szerződő felek a polgári jogi vagy társasági jogi alapon érvényesen aláírják, hanem akkor, amikor a megállapodásban rögzítettek vonatkozóan a felek közötti akarategység megállapítható. A versenyjogi értelemben tiltott megállapodáshoz nem szükséges feltétel az, hogy az polgári jogi vagy társasági jogi értelemben érvényes legyen, illetve az sem, hogy az bármilyen írásbeli formát öltön. Szükséges és egyben elegendő feltétel, ha az érintett felek akarategysége megállapítható vagy a felek megállapodásra utaló magatartást tanúsítanak.
87. A versenyjog nemcsak a megállapodás révén, hanem az összehangolt magatartással megvalósuló versenykorlátozásokat is tiltja annak érdekében, hogy a versenykorlátozás tilalma a megállapodás szintjét (és formáját) el nem érő, de ugyanúgy tudatos versenykorlátozást magában hordozó összehangolt vagy egyeztetett magatartásokra is kiterjedjen. A versenyjog így tilalmazza a vállalkozások közötti koordináció azon fokát is, amely ugyan nem éri el a megállapodás szintjét, de a gyakorlatban a vállalkozások versenyt veszélyeztető kooperációját jelenti, a vállalkozások közötti együttműködés olyan formáját,

amely a verseny, a verseny kockázatainak (azok egy részének) helyébe lép (szándékozik lépni). Az összehangolt magatartás természeténél fogva nem tartalmazza a megállapodás minden egyes elemét, de például ilyennek minősülhet a résztvevők magatartásában megnyilvánuló koordináció. Az összehangolt magatartás így, mint a vállalkozások közötti koordináció a vállalkozások versenyből fakadó kockázatainak elkerülése, illetőleg kezelhetővé tétele érdekében juttatja szerephez a vállalkozások gyakorlati együttműködését.

88. A versenytanács elsőként rögzíteni kívánja, hogy a feltárt tényállás kérdésében egyik eljárás alá vont sem hozott fel cáfolatot, csupán az e-mailek értékelése kapcsán foglaltak el eltérő álláspontot.

89. Megállapítható tehát, hogy:

- az eljárás tárgyául szolgáló pályázat kidolgozásáért felelős személyek között a pályázat kiírása és a leadási határidő között kapcsolatfelvétellel került sor, tárgyaltak egymással, de az Albacomp hosszas halogatás után elzárkózott az együttműködéstől a HR és a VIR projekt esetében is (május 24.)
- ezt követően a Synergon önálló ajánlatokat kezdett el kidolgozni, sejtve, hogy az alap-projekt tekintetében nincs esélye a nyeresre
- a két személy a végső pályázati árra vonatkozóan egyeztettek egymással áraikat (a Message 0005 szerint az Albacomp korábban már informálta a Synergont ezen összegről)
- a leadás előtt (május 27.) az Albacomp telefonon közölte a Synergonnal, hogy (az írásos formában is fellelt 'gentlemen agreement'-en aláíróként nevezett) C. és L. megállapodott abban, hogy a HR tenderen a Synergon az alapajánlatra vesztő pályázatot ad be, az IMR-nél nem veszélyeztetik az Albacomp pozícióit, a VIR-nél viszont ők nem versenyeznek a Synergonnal.
- ugyanezen nap este a Synergon az alap és opciós árait is közölte az Albacomppal, csatoltan megküldve egy „Atomeróműnél kiírt és a jövőben kiírásra kerülő projektek”-re vonatkozó megállapodást
- ugyanezen este az Albacomp válaszolt, mely szerint „rendben a számok, megállapodást holnap aláírjuk”. A Synergon viszontválasza másnap kora reggel: „köszönettel vettem, a megállapodást az abban leírtakkal érvényesnek tekintjük.”
- Sz. L. egy, június 2-i Synergonon belüli levélben számolt be a korábbi levelezésekről. E levelet azzal zárja, hogy május 28-án az Albacomp felhívta, hogy mivel L. külföldről csak négy nap múlva jön haza, akkor írják alá a megállapodást.

90. A fenti e-mailek kétséget kizáróan bizonyítják, hogy az Albacomp és a Synergon egyeztetette piaci magatartását, majd a leadás előtt szóbeli megállapodást kötöttek a pályázat tárgyát (is) érintően. Ennek írásos változatát tartalmazó megállapodást a Synergon aznap este küldi meg az Albacompnak, az pedig visszaigazolja egyetértését. Ezt ugyan nem írták alá – vagy legalábbis nem került a GVH

birtokába aláírt példány -, de még a pályázatok beadása utáni napokban is abban a hitben voltak, hogy annak aláírása csak egy-két nap kérdése.

91. A piaci magatartás összehangolása a beadási árak egymással való közléséről szólt. A Synergion szerint az összesített árakkal az Albacomp fölé akar lőni (lemondva a nyeresé esélyéről), de azért nem annyira, hogy kizárják a versenyből.
92. A megállapodás tárgya – annak szövege alapján – :
 - egyrészt a korábbi egyeztetések eredményeként tartalmazza a Synergion árajánlatát
 - az Albacomp vállalja, hogy a vevőt a portál opciók terén lobby és kereskedelmi technikákkal nem befolyásolja – figyelemmel arra, hogy a Synergion fontosnak tartja Plumtree portáljának nyeresét
 - cserébe a Synergion azért lobbyzik, hogy a HR projektet az Albacomp nyerje meg,
 - az IMR projektnél a Synergion nem fog nyeresésre törekedni, a Passport műszaki rendszer megvalósításában nem versenyez az Albacomppal,
 - a VIR projektben éppen fordítva alakulnak a szerepek: az Albacomp nem törekszik meghatározó szerepre, nem versenyez a Synergionnal.
93. Az Atomerőmű által meghirdetett, összetett informatikai tender kapcsán a három pályázóból kettő megállapodott abban, hogy a Synergion az alap ajánlat terén hagyja nyerni az Albacompot, annak érdekében, hogy az opciók terén az ő Plumtree technológiája nyerjen. Ennek érdekében került sor korábban is a pályázati számok egyeztetésére. A megállapodás többi részét (VIR és IMPR projektek) a versenytanács nem értékelhette, mivel azok nem képezték tárgyát az eljárásnak. Jól szemlélteti ugyanakkor a megállapodás összetett mivoltát, a két vállalkozás közötti együttműködési szándék tartósságát.
94. A hosszabb időt felölelő együttműködés kapcsán nem életszerűtlen, hogy magatartásuk mind az összehangolt magatartás, mind a megállapodás fogalmi elemeinek megfelelően. A lényeg az, hogy nem egymástól függetlenül, érdemben versenyezve vettek részt a pályáztatáson, hanem együttműködésükkel helyettesítették a vevő érdekeit szolgáló igazi versenyt. Az árak egyeztetésében megjelenő összehangolt magatartás önmagában is versenysértő magatartás, de jelen esetben úgy ítélte meg a versenytanács, hogy azt mintegy „felszipantotta”, előzményévé vált a későbbi testet is öltő megállapodás. Az árak egyeztetése kapcsán messze nem egyoldalú Synergion magatartásról van szó – bár adott körülmények között ez is csorbította a versenyt -, mivel mint azt a Message 2077 mutatja, az Albacomp is közölt korábban számokat.
95. Megjegyzendő, hogy a versenytanácsi tárgyaláson a Synergion maga sem tartotta kizárhatónak, hogy megállapodás jött létre a két vállalkozás között, annak ellenére, hogy a megállapodásban szereplő személyek azt nem írták alá.

VIII. 2. A verseny korlátozása

96. Egy magatartás versenyhatásait az érintett piacon lehet vizsgálni. Az érintett piac meghatározása, valamint a vállalkozások ezen adatokból kikövetkeztethető piaci részesedései általánosságban két szempontból, a jogsértés megállapítása és a jogsértés súlya vonatkozásában bírnak jelentőséggel. A Tpv. 13. § (1) bekezdése szerint nem esik tilalom alá a megállapodás, ha csekély jelentőségű. A (2) bekezdés szerint csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg, kivéve ha az a) a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására b) a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik.
97. A Tpv. 14. §-ának (1) bekezdése alapján az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és földrajzi piac figyelembe vételével kell meghatározni. A megállapodás tárgyát alkotó árun kívül figyelembe kell venni az azt a felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel ésszerűen helyettesíthető árukat (keresleti helyettesíthetőség), továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait. Földrajzi terület az, amelyen kívül a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.
98. Jelen eljárásban megállapítható, hogy az eljárás alá vontak magatartása az árak meghatározására, illetve a piac felosztására vonatkozott, így a csekély jelentőségű megállapodásra (összehangolt magatartásra) vonatkozó rendelkezések alkalmazhatósága nem merül fel.
99. A jogsértés piaci hatásainak megítélése szempontjából lehet jelentősége az érintett piac meghatározásának. A Tpv. 14. §-ban foglalt rendelkezések célja az adott megállapodással (magatartással) érintett vállalkozások azon tényleges versenytársainak beazonosítása, amelyek képesek korlátozni e vállalkozás magatartását, és megakadályozni azokat abban, hogy a tényleges verseny kényszerítő erejétől függetlenül viselkedjenek. A Versenytanács gyakorlata alapján, a versenyztetési eljárás esetében a kínálati oldal a pályázat jellegéből adódóan egyértelműen azonosítható, hiszen csak a jelentkezőkön kívüli vállalkozás – mégha általában hasonló szolgáltatást nyújt is - nem tud ajánlatot adni éppen amiatt, hogy nem került meghívásra, így nem is képes semmilyen módon befolyásolni a meghívott vállalkozások piaci magatartását. Sem a vevő (ajánlatkérő) nem tud mástól érdemben szolgáltatást elfogadni, sem a pályázaton indulóknak nem kell ajánlatuk tartalmának kialakításakor más, érdeklődését nem jelző vállalkozástól tartani.

100. A fentiekből következően a földrajzi piacnak nincs jelentősége, hiszen a négy meghívott vállalkozáson kívül más vállalkozás nem tudja nyújtani a kérdéses szolgáltatást.
101. Megállapítható így, hogy az Oracle HR pályázat esetében az Albacomp Rt., Synergon Rt., Oracle Hungary Kft voltak jelen az érintett piacon.
102. A versenytanács szerint a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján megállapítható, hogy a Synergon és az Albacomp az Oracle HR tender kapcsán
- a.) versenykorlátozó céllal közölték egymással (tervezett) beadási árakat, illetve
 - b.) megállapodtak abban, hogy árakat úgy alakítják, hogy az alapjánlatot az Albacomp, a Plumtree opciónál a Synergon lehessen a nyertes.
103. Az eljárás alá vontak ezzel megsértették a Tpv. 11. § (1) bekezdését, illetve a (2) bekezdés a) és d.) pontját. A versenytanács szerint a Tpv. 11. § (2) bekezdésében felsorolt magatartások esetében a jogalkotó elve vélelmezi a magatartás versenyellenes mivoltát, így hosszabb bizonyítást nem igényel, hogy egy áregyeztés, vagy piacfelosztás miért minősül versenyellenesnek.
104. A fenti két magatartás elvileg önállóan is jogsértést valósíthat meg, de jelen ügy körülményei alapján, a felek egyezősége, tárgyuk hasonlatossága és időbeli közelségük alapján egy egységes jogsértésként kerültek értékelésre.
105. Az eljárás alá vontak azon érveire, mely szerint a megállapodás túl későn született, a számok nem voltak relevánsak, illetve megtévesztésről volt szó, elegendő annyit rögzíteni, hogy a pályázatok kidolgozásáért felelős, komoly beosztású személyekről nem feltételezhető, hogy a leadás napját megelőző kései órákban fölöslegesen, irreleváns adatokat küldözgetve töltsék idejüket. Arra nézve, hogy a kései időpont eleve kizárja az érdemi egyeztetést, szükséges arra az ellentmondásra utalni, amely szerint a levelezés célja dezinformálás lett volna. A dezinformálás is szükségszerűen arra irányul, hogy befolyásolja a másik pályázó magatartását: azaz, ha az időpont abszolút kései lett volna, úgy dezinformálásnak sem lett volna értelme. Mindez rámutat egyébként az Albacomp és a Synergon védekezésének ellentmondásosságára.
106. Az ajánlat megváltoztatásának lehetetlensége kapcsán előterjesztett védekezés kapcsán pusztán annyit kíván megjegyezni a Versenytanács, hogy az ajánlati árat valamennyi vállalkozásnak egy különálló oldalon kellett beadnia, így teljesen nyilvánvaló, hogy a kérdéses e-mailezés után volt alkalom az árak megváltoztatására. Az a védekezés sem helytálló miszerint a felek megállapodása következtében az egész műszaki tartalmat át kellett volna dolgozni.
107. Az Albacomp azon védekezése kapcsán, miszerint a megállapodás létét cáfolja az, hogy a Synergon nem szerepel az Albacomp ajánlatában

alvállalkozóként elegendő rögzíteni azt, hogy e tény teljesen irreleváns. A rendelkezésre álló bizonyítékokból megállapítható, hogy a felek e tényezőt nem tekintették az megállapodás feltételének.

108. Szintén az Albacomp védekezése kapcsán kívánja megjegyezni a Versenytanács, hogy a – a versenyhatósági és a bírói gyakorlat szerint – a versenykorlátozó megállapodásnak nem feltétele, hogy mindkét fél előnyben részesüljön.
109. Ami a dezinformálásra hivatkozó védekezést illeti, elsőként rögzítendő, hogy a megküldött számok és a végeleges számok között valóban mutatkozik eltérés, ez azonban nem olyan mértékű, amely megcáfolná a megállapodás piacfelosztásban rejlő érdemét. Továbbá, fontos hangsúlyozni, hogy a verseny tisztasága akkor biztosított, ha a kevés számú pályázó között egyáltalán nincsen az ajánlati árakra vonatkozó információáramlás, kapcsolatfelvétel. Az, hogy egy információ valós-e, vagy tudatos dezinformációról van szó, utólag egyébként is nehezen rekonstruálható. Lehetséges ugyanis, hogy a vállalkozások között a legutolsó ismert levélváltást követően is volt kapcsolatfelvétel - pl. telefonon. Fontos hangsúlyozni azt is, hogy nem került a GVH birtokába olyan – alapvetően adott cégen belüli - e-mail, amelyből alátámasztotta volna a dezinformációs történetet. A lényeg tehát abban foglalható össze, hogy bármilyen tartalmú áregyeztetés tilos a versenytársak között, akár a végén ténylegesen beadott, akár valamilyen okból más összegű árakra vonatkozik is az.
110. Az Oracle Kft. jogsértésben való részvétele nem állapítható meg a versenytanács álláspontja szerint a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján. Az Oracle Kft.-re vonatkozóan feltárt bizonyítékok pusztán azt bizonyítják, hogy Sz. L. ismerte az Oracle körülbelüli beadási árát, illetve az Oracle és az Albacomp között alvállalkozói szerződés jött létre. Tekintettel arra, hogy ezen túlmenően semmilyen más információ nem merült fel az Oracle-lel kapcsolatban (pl. a Synergon-Albacomp levelezése nem is említi az Oracle-t), a Versenytanács a fentiek szerint alakította ki álláspontját.
111. A Tpv. 17. § értelmében mentesül a 11. §-ban foglalt tilalom alól a 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 mérték nem haladja meg; és d) nem teszi lehetővé az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását.
112. Az eljárás alá vont vállalkozások nem terjesztettek elő megállapodásuk/összehangolt magtartásuk mentesülésére vonatkozó érveket, így azt a versenytanács érdemben nem is tudta értékelni. Az általános jogalkalmazói tapasztalatok fényében megjegyzendő, hogy a jelen ügyben feltárt magatartás fogyasztókra nézve – a verseny korlátozásából fakadó szükségszerű hátrányokat meghaladó - pozitív hatással nem is járhatott volna.

IX. Eljárási kérdések

113. Sérelmezte az Albacomp, hogy a versenytanács 2005. évi LXVIII. törvénnyel módosított Tpvt. rendelkezéseket alkalmazta - holott azt csak a 2005. november 1. után indult eljárásokban lehetne alkalmazni -, amikor nyilatkozattételre hívta fel az ügyfeleket, hogy tárgyalás tartását kérik-e, illetve nem küldte meg előzetes álláspontjával együtt a vizsgálati jelentést is az ügyfeleknek. Utóbbit az Albacomp védekezéshez fűződő – többek között a Tpvt. fenti (4) bekezdésben idézett 65. § (5) bekezdésében biztosított – jogait súlyosan érintő eljárási szabálysértésnek tartotta.
114. A versenytanács nem vette figyelembe ezt a kifogást tekintettel arra, hogy a Tpvt. módosítás előtti rendelkezése (ld. az 1997. január 1-én hatályba lépett 74. § rendelkezéseit) lehetővé tette a tárgyaláson kívüli határozathozatalt, illetve a vizsgálati jelentést a térítvény tanúsága szerint 2006. augusztus 2-án átvette az Albacomp, így a védekezéshez való joga semmilyen formában sem sérült.
115. Az Albacomp szerint eltérés tapasztalható az ügy tárgyának megjelölése tekintetében az eljárásindító vizsgálói határozat, a bírói kutatási engedély és az előzetes álláspontban megfogalmazott kifogások összehasonlításával. Emiatt az előzetes álláspontban bemutatott, a kutatás során megszerzett e-mailek jogszerűen nem használhatók fel az eljárásban. A versenytanács nem vette figyelembe ezt a hivatkozást, mivel a határozat jogszerűségét nem vonhatja kétségbe az, ha az eljárás indító határozat, illetve az előzetes álláspontban ugyanazon vállalkozások részéről, ugyanazon versenyztetési eljárás során tanúsított magatartásra nézve más jogi minősítés szerepel. Az eljárás indító határozat funkciója az, hogy a címzett előtt világossá váljék, hogy milyen jogsértés gyanúja miatt indított vele szemben eljárást a GVH. Az előzetes álláspont funkciója pedig az, hogy az eljárás alá vont az érdemi határozat meghozatal előtt lássa, hogy az eljáró versenytanács mely bizonyítékok alapján milyen jogsértést tervez megállapítani, s ennek fényében védekezéshez való jogát érdemben gyakorolni tudja. Az Albacomp nem jelezte a határozat meghozatal előtt, hogy védekezéshez való joga konkrétan milyen módon sérült, márpedig általános hivatkozás a védekezéshez való jog sérelmére alkalmatlan az elbírálásra.
116. Az Albacomp észrevételezte, hogy az eljárás tárgyát képező magatartás csak a Tpvt. 11. § (2) bekezdés e.) pontja szerint lenne minősíthető, erre viszont nem kerülhet sort, mert az e.) pont megsértése nem szerepelt az ügyindító határozatban. E kifogás a fent kifejtettek értelmében egyrésztől irreleváns, másrésztől ugyanakkor megjegyzendő, hogy 2005. november 1-jén lépett hatályba a Tpvt. módosításáról szóló 2005. évi LXVIII. törvény, melynek 62. §

(1) bekezdése³ szerint a Tpvt. 11. §-a (2) bekezdésének *e*) pontja 2005. november 1-jén hatályát veszti.

117. Az Albacomp bizonyítási indítványt terjesztett elő a tárgyaláson arra nézve, hogy D. Cs-t tanúként hallgassa meg a versenytanács a megállapodás létrejöttének tárgyában. A versenytanács e tekintetben nem látta szükségét újabb meghallgatásnak, mert egyrészt D. Cs-t a vizsgálati szakban meghallgatták, másrészt attól nem volt várható, hogy a rendelkezésre álló e-mailek tartalmát cáfolni tudja.
118. Igazságügyi szakértő meghallgatását indítványozta egyes tendereztetéshez, az ajánlatok értékeléséhez kapcsolódó kérdésekben. A versenytanács szerint azonban a felvetett kérdések eldöntéséhez rendelkezésre álltak a megfelelő bizonyítékok és az ahhoz szükséges jogi és közgazdasági szakértelem, így igazságügyi szakértő meghallgatása csak az eljárás indokolatlan elhúzását jelentette volna, ezért nem adott helyt ezen indítványnak sem.

X.

Jogkövetkezmények

119. A Tpvt. 77.§-ának (1) bekezdése szerint az eljáró versenytanács – azon túlmenően, hogy a) pontnak megfelelően megállapítja a jogsértő magatartások törvénybe ütközését – az e) és f) pont alapján elrendelheti a törvénybe ütköző állapot megszüntetését, illetve megtilthatja a törvénybe ütköző magatartás további folytatását. E két szankció jelen eljárásban nem alkalmazható, hiszen a törvénybe ütköző állapot azáltal megszűnt, azáltal, hogy a pályázatok lezárult, így a törvénybe ütköző magatartás folytatásától való eltiltás sem értelmezhető.
120. A Tpvt. 78. §-a szerint az eljáró versenytanács - az előbbieken túlmenően - bírságot szabhat ki a Tpvt. megsértőivel szemben. Jelen eljárásban a versenytanács bírság kiszabását látta indokoltnak. A bírság összegét a Versenytanács hasonló ügyekben folytatott gyakorlatának megfelelően, a Gazdasági Versenyhivatal, illetve a Versenytanács elnöke által a bírság összegének megállapításáról szóló 2/2003. sz. Közleményben is publikált módon, a Tpvt. 78. §-a alapján kialakított szempontrendszer segítségével határozta meg.
121. A bírságok alapösszegeinek meghatározása során a versenytanács a jogsértéssel érintett piacon az eljárás alá vontak által elérhető bevételt – 270

³Ld. a 2005. évi LXVIII. törvény 62. § (1) 2005. november 1-jén hatályát veszti a Tpvt. 11. §-a (2) bekezdésének *e*) pontja, 36/A. §-a, 51. §-ának (4) bekezdése, 56. §-a, 58. §-ának (1)-(2) bekezdése, 59. §-ának (1) bekezdése, 66. §-a és az azt megelőző alcím, 68. §-a (5) bekezdésének utolsó mondata, 69. §-a, 86. §-a (2) bekezdésének *f*) pontja és 86. §-ának (3) bekezdése.

millió Ft-ot - tekintette vetítési alapnak, ehhez mérten értékelte az alábbi szempontokat.

122. A jogsérelem *súlyával*, ezen belül a verseny veszélyeztetettségével kapcsolatban a Versenytanács álláspontja szerint megállapítható, hogy az Albacomp és a Synergon magatartása a piac felosztására, az egymás közötti érdemi verseny kizárására irányult, ami természetét tekintve súlyos versenykorlátozásnak minősül. A jogsértés súlyosságát mérséklő tényezőként értékelte azonban a versenytanács azt, hogy a Synergon a megállapodás hiányában sem indult volna reális eséllyel az alapajánlat elnyeréséért (20 pont).
123. A megvalósult *jogsértés piaci hatásával* kapcsolatban a jogsértésben részt vett vállalkozások együttes piaci részesedése kapcsán az ajánlatot tevő vállalkozások köréből kell kiindulni. Megállapítható, hogy a piac 2/3-át fedte le a két vállalkozás versenyellenes együttműködése, ugyanakkor azt is értékelni kellett, hogy az Albacomp kizárása miatt a megállapodás érdemi hatása a versenyre csekélynek mondható (5 pont).
124. Az *eljárás alá vont jogsértéshez való viszonyulása* tekintetében a Versenytanács megállapította, hogy a Synergon a megállapodás megkötése kapcsán kezdeményezőbb szerepet játszott, de ezt ellensúlyozta az, hogy az előzetes álláspontra válaszul nem vitatta a megállapodás – versenyjogi szempontból való - létezését. Magatartásuk felróható volt: tisztában kellett lenniük azzal, hogy együttműködésükkel korlátozzák a versenyt. (12 pont)
125. A *fenti* szempontok alapján meghatározásra kerülő össz-pontszámok a releváns forgalom ezrelékében adják meg a *bírság összegét*, 10-10 millió Ft-ot.
126. A *határozattal* szembeni jogorvoslati jogot a Tpvt. 83. § tartalmazza.

Budapest, 2006. szeptember 5.