



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL

VERSENYTANÁCS

Vj-80/2006/171.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa a(z)

- **Synergon Informatikai Rt.** Budapest
- **Hewlett-Packard Magyarország Kft.** Budapest
- **Humansoft Kft.** Budapest
- **Getronics Kft.** Budapest
- **KFKI Direkt Kft.** Budapest
- **SUN Microsystems Kft.** Budapest
- **Delta Elektronik Kft.** Budapest
- **T-Systems Dataware Kft.** Budapest
- **ICON Számítástechnikai Zrt.** Budapest
- **Systrend Zrt.** Budapest és
- **T-Systems 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 72.§-a (1) bekezdésének a) pontja alapján - tárgyaláson kívül - meghozta az alábbi

végzést

A Versenytanács a Synergon Informatikai Rt., a Hewlett-Packard Magyarország Kft., a Humansoft Kft., a KFKI Direkt Kft., a SUN Microsystems Kft., a Delta Elektronik Kft., a T-Systems Dataware Kft., az ICON Számítástechnikai Zrt. és a T-Systems Hungary Kft. eljárás alá vontakkal szemben az eljárást valamennyi vizsgált magatartás tekintetében megszünteti.

A Versenytanács a Getronics Kft., és a Systrend Zrt. eljárás alá vontakkal szemben az eljárást a Hálózat I., II. és III. tender, a Szerver I. és II. tender, valamint a Szerver III. tender Alpha és Sun szerverre vonatkozó részében megszünteti.

A végzés ellen a kézbesítéstől számított nyolc napon belül a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtandó jogorvoslati kérelemnek van helye.

I n d o k o l á s

I.

Az eljárás tárgya

1. A versenyfelügyeleti eljárás 2006. június 29-én azért indult, mert a rendelkezésre álló információk alapján valószínűsíthető volt, hogy az eljárás alá vont vállalkozások 2003-ban és 2004-ben különböző, a Magyar Államkincstár (MÁK) által lebonyolított szerver karbantartási és támogatási, valamint hálózatépítési és fejlesztési, úgynevezett „support” projektek kapcsán egymással a piaci verseny korlátozásra alkalmas, a tender nyertesének kiválasztását és a többi pályázó ezert cserébe történő alvállalkozói bevonását érintő egyeztetéseket folytattak.
2. A versenyfelügyeleti eljárás megindításával egyidejűleg a Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban: GVH) előzetes értesítés nélküli helyszíni vizsgálatot tartott a Delta Kft., a SUN Microsystem Kft., a Humansoft Kft., valamint a Getronics Kft. székhelyén.
3. 2006. október 24-én vonta be a GVH az ICON Számítástechnikai Zrt.-t az eljárásba, mert a „szerver” tenderek kapcsán feltehetően az ICON Zrt. is részt vett a piaci verseny korlátozására alkalmas, a tenderek nyertesének kiválasztását és a többi pályázó ennek fejében történő alvállalkozói bevonását érintő egyeztetésekben.
4. 2007. január 17-én a versenyfelügyeleti eljárás kiterjesztésre került a MÁV Rt. „MHR Stratus ft szerver alapú informatikai infrastruktúrájának szállítása, üzembe helyezése és üzemeltetése” tárgyú projektére, valamint ezzel összefüggésben a vizsgálat eljárás alá vonta a Systrend Számítástechnikai Zrt.-t. A GVH rendelkezésre álló adatok szerint ugyanis feltehető, hogy a 2003. december 31-én meghirdetett „210 db szerver és alapszoftver támogatása, karbantartása, és szervizelése projekt” kapcsán az Intel szerverek supportjára vonatkozóan a Systrend Számítástechnikai Rt. és a Getronics Kft. feltehetően egyeztetést folytatott arról, hogy a Getronics Kft. alvállalkozóként alkalmazza a Systrend Számítástechnikai Rt.-t, ezért cserében a Systrend Számítástechnikai Rt. nem lép fel versenytársként a MÁV Rt. MHR Stratus projekten.
5. A vizsgálat 2007. február 9-én eljárás alá vonta a T-Systems Hungary Kft.-t. A rendelkezésre álló adatok szerint ugyanis a T-Systems UNISOFTWARE Rendszerház Szolgáltató Kft. is részt vett a vizsgált projekteken, a verseny korlátozására alkalmas egyeztetéseken, így valószínűsíthetően megsértette a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 11.§-át. A T-Systems Unisoftware Kft.-be 2003. december 1-jén beolvadt a T-Systems Magyarország Szolgáltató Kft., és ezzel egyidejűleg a T-Systems Unisoftware Kft., mint átvevő társaság cégneve T-Systems Hungary Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaságra módosult. A névváltozást a cégbíróság 2004. március 1-jén jegyezte be.

II. Az eljárás alá vontak

II. 1. Synergon Nyrt. (Synergon)

6. A Synergon részvényeit 1999 óta forgalmazzák a Budapesti Értéktőzsdén, valamint a londoni elektronikus kereskedelemben (SEAQ). A Synergon a piac egyik meghatározó, hazai tulajdonú üzleti és informatikai „megoldásszállító” vállalata. A megoldásszállítói tevékenységi körbe a teljes körű informatikai rendszerintegráció tartozik az infrastrukturális szolgáltatásoktól a személyre szabott üzleti-informatikai tanácsadásig.
7. A „hálózat” tenderek kivitelezéséhez a Synergon valamennyi szükséges kompetenciával rendelkezett. A „szerver” tenderek tekintetében megállapítható, hogy a Synergon SUN értékesítési partner. 2001-2003 között a Synergon a SUN szerverek supportjával foglalkozott, ehhez igénybe vette a SUN Kft. szakembereinek működését. Az Intel szerverek supportjára a Synergon jogosult volt.
8. A Synergon részéről a vizsgált pályázatok kapcsán az alábbi személyek kerültek a vizsgálat látókörébe:
 - B.P. – aki 2004. február 15-én távozott a Synergontól – kereskedelmi és marketing vezérigazgató hozhatott a vizsgált tenderek kapcsán üzleti döntést, különösen arra vonatkozóan, hogy melyik vállalkozásokkal működjenek együtt.
 - S.J. szektorvezetőként dolgozott, javaslattevői jogosultsággal rendelkezett, hogy melyik vállalkozásokkal működjön együtt a Synergon.
 - H.J., akinek beszámolási kötelezettsége volt S.J. felé a partnerekkel tárgyalt.
 - K.A. a hardver divízió vezetője volt, ez a divízió szakmai egység látta el a vizsgált tendert megelőzően a MÁK-nál a szakmai feladatokat. A feladata a tender műszaki tartalmának kidolgoztatása volt. Az ajánlat műszaki tartalmáért felelt K.A.. Csak a műszaki tartalommal összefüggésben folytatott azon gyártókkal egyeztetéseket, akik termékeit támogatni kellett. K. A.-nak B.P. felé nem volt beszámolási kötelezettsége.
 - P.P. 2003 januárjától júniusáig az SAP-üzletágát vezette, ezt követően 2004 februárjáig kereskedelmi vezetőként, majd 2004 februárjától kereskedelmi és marketing vezérigazgató-helyettesként dolgozott. Hálózati-hardver feladatokkal nem foglalkozott, de 2004 februárjától ezekről is volt információja.

- C.F. 2003 májusában a társaság elnöke volt, a vizsgált projektekről konkrét információkkal beosztásánál fogva nem rendelkezett.

II.2. HP Magyarország Kft. (HP)

9. A HP egyéni felhasználók, nagy-, közép- és kisvállalatok számára kínált megoldásai az informatikai infrastruktúra, a személyi számítástechnika, a perifériák, a globális szolgáltatások, valamint a képfeldolgozás és a nyomtatás területeire terjednek ki. A HP világviszonylatban a 3. helyet foglalja el az IT szolgáltatások piacán amellyel, hogy számos piacon globális piacvezetőnek tekinthető, például az összesített szerver bevételek és szállítások valamint a hálózat- és rendszermenedzsment szoftverek stb. területén. A HP Cisco Gold partner, illetve Legato kizárólagos jogosultsággal rendelkezik. A HP nem rendelkezik kompetenciával SUN, Lotus, DELL termékekre.
10. A HP által végzett support tevékenység két csoportra osztható: Az első csoportba a saját, illetve a HP által is forgalmazott (CISCO eszközök) hardverek és HP által szokásosan végzett projekt bevezetések szoftver támogatása (Microsoft, SAP) tartozik. Ezt a tevékenységet vagy maga végzi, vagy alvállalkozót von be a szakmai kontroll megtartása mellett.
11. A support tevékenységek másik csoportjába az idegen hardverek és szoftverek (SUN, IBM, Fujitsu-Siemens stb) támogatása tartozik, ezeket a HP alvállalkozó vagy konzorciumi társ segítségével végzi. A HP rendszerintegrátor cég, alvállalkozók bevonásával mind a hálózat, mind a szerver tendereken képes volt fővállalkozóként elindulni.
12. Az Alpha és az Intel szervereknek a HP a gyártója és forgalmazója. A termékeket a HP nem Magyarországon gyártja. A termékeket a HP forgalmazza Magyarországon, azonban nem rendelkezik kizárólagos forgalmazási jogosultsággal, azok más forrásból is beszerezhetőek. Alpha és Intel szervert bármelyik más uniós tagállamból be lehet szerezni. Magyarországon a HP-Kft.-n kívül más vállalkozások is értékesíthetnek Alpha és Intel szervereket (Albacomp Rt., Conet Kft., CHS Hungary Kft., stb).
13. Intel szerverhez kapcsolódó support szolgáltatást a HP-n kívül azok a vállalkozások képesek nyújtani, akiknek a HP Intel partneri minősítéssel rendelkeznek.
14. A HP részéről a vizsgált pályázatok kapcsán az alábbi személyek kerültek a vizsgálat látókörébe:
 - F.L.-nak csoportvezetőként a szerver projektekre volt rálátása.
 - A szerver projektekkal kapcsolatban I.Zs. account managerként a termék és szervizelésért volt felelős.
 - Sz.I. az ajánlatok kidolgozásáért volt felelős.

II.3. Humansoft Kft. (Humansoft)

15. A Humansoft 1995 óta a mai napig kizárólag DELL gépeket szállít, 2002-ben Microsoft Gold Certified Enterprise Partneri elismerést szerez, 2003-ban megkapta a DELL/EMC storage termékek szervizelésére feljogosító Gold Service Partner címet. 2005-ben a GVOP-s pályázatokkal támogatott elektronikus önkormányzati projektek közül ötben is nyertes lett a Humansoft, ezáltal a téma vezető szállítójává lépett elő, új dokumentum-menedzsment termékkel immár Oracle alapon is megoldást tud nyújtani. DELL területen megőrizte vezető helyét a hazai piacon.
16. A Humansoft nem volt SUN értékesítési partner, illetve „Intel”, és „Alpha” szervizelési kapacitással sem bírt.
17. A Humansoft részéről a vizsgált pályázatok kapcsán az alábbi személyek kerültek a vizsgálat látókörébe:
 - N.K. üzletág igazgató hatáskörébe tartozott a kérdéses tárgyalások lefolytatása, az üzletpolitikai döntések meghozatala.
 - I.A. hatáskörébe tartozott az üzletpolitikai döntések meghozatala bizonyos értékhatár felett.

II.4. Getronics Kft. (Getronics)

18. A 1990-ben alapított Getronics 1998-ig Olivetti Hungary Kft. néven az Olivetti rendszer és szerviz üzletága magyar leányvállalataként az Olivetti nagyvállalati termékeinek és ügyfeleinek támogatását végezte.
19. A Getronics globális stratégiai szövetséget épített ki a Cisco, a Dell és a Microsoft cégekkel.
20. A Getronics képes önállóan, alvállalkozók bevonása nélkül ellátni a „hálózat” tender feladatait teljes egészében. Ehhez a „CISCO” partnersége biztosította a háttérrel.
21. A „szerver tenderből az „Intel” és az „Alpha” részfeladatokat képes önállóan, alvállalkozók bevonása nélkül ellátni. Az „Intel” szerver részfeladatához a Dell és a Microsoft partnerségük, míg az Alpha szerver részfeladatához az Olivetti-Digital technológiai együttműködés során felhalmozott tudásbázisuk biztosított technológia-specifikus szakértelmet. SUN-specifikus szaktudással, illetve referenciákkal nem rendelkezik.
22. A szerver tenderek ajánlattételi időszakában a Getronics nem volt SUN partner, mert a III. szerver tender beadási határideje után kezdődött a SUN partneri megállapodásuk 2004. március 10-én. A megállapodást a SUN 2006. január 2-án 90 napos felmondási idővel mondta fel.

23. A Getronics SUN Force partner volt, amely partner szerződés csak a SUN által nyújtott szolgáltatások továbbértékesítését tette lehetővé.
24. A Getronics részéről a vizsgált pályázatok kapcsán az alábbi személyek kerültek a vizsgálat látókörébe:
- G.Z. szerviz-üzletág igazgató és K. A. hálózati igazgató folytatta a vizsgált tenderek kapcsán a tárgyalásokat
 - Az üzletpolitikai döntések meghozatala R.P. hatáskörébe tartozott.

II.5. KFKI Direkt (KFKI)

25. A KFKI nem a KFKI-csoport része, üzletpolitikai döntéseit önállóan hozza meg.
26. A honlapján szereplő tájékoztatás szerint rendszerintegrációs tevékenységet a számítógép-összeszerelésben, telepítésben és karbantartásban szerzett több évtizedes tapasztalatára támaszkodva végzi. Személyi és tárgyi feltételrendszerét is elsősorban ennek a feladatkörnek rendelte alá. Rendszermérnökei az évek folyamán alapos szakmai ismeretet és nagy gyakorlatot szereztek a DIGITAL VAX-, és a COMPAQ/HP Alpha-processzoros szervereinek a megbízható OpenVMS, illetve UNIX operációs rendszerrel való telepítésében, karbantartásában és működtetésében (rendszerfelügyelet).
27. A MÁK-kal és jogelődjeivel a KFKI Direkt – és jogelődei – 24 éve szerződéses kapcsolatban állt, ezért értékes szakmai és helyismerettel rendelkezett.
28. A KFKI Direkt az Alpha szerver VMS rendszerének felügyeletének ellátására képes, mert a HP szerződött, ún. „Value Added Research” partnere, megfelelő szakértői gárdával rendelkezik ellátására. A KFKI Direkt képes az Intel alapú szerverek üzemeltetésének ellátására, különös tekintettel a sokéves helyismereti tapasztalatra.
29. P.J. ügyvezetőnek volt a vizsgált projektekkel kapcsolatban döntési jogosultsága, ő folytatta le a tárgyalásokat is.

II.6. SUN Microsystems Kft. (SUN)

30. A SUN a Sun Corporation kizárólagos hazai képviselője. Az értékesítési partnerekkel a SUN közvetlenül vagy disztribútoron (AvNet, korábban DNS Kft.) keresztül áll kapcsolatban.
31. A SUN rendszerek támogatását és szervizét a SUN közvetlenül látja el, illetve ún. szervizpartneri minősítéssel rendelkező szervizpartnerek végezhetik. Az eljárás alá vont vállalkozások közül a SUN kereskedelmi partnerei közé tartozik a Synergon, a Delta, a T-Systems Kft és az ICON. A SUN nem rendelkezik sem „Intel” alapú, sem pedig „Alpha” szerverek támogatásához szükséges szakértelemmel.

32. K.K. az államigazgatási szektor kereskedelmi vezetője volt, ő vett részt az ajánlattételeken és a tenderekkel kapcsolatos tárgyalásokon, ezen belül a MÁK projekt kereskedelmi megbeszélésein. A harmadik fordulón már a szolgáltatási üzletág vezetője alakította ki az árakat.
33. A SUN részéről a vizsgált pályázatok kapcsán az alábbi személyek kerültek a vizsgálat látókörébe:
- K.J. az akkori ügyvezető volt jogosult meghozni minden üzleti döntést.
 - K.K. üzletág igazgató, dr. K.P. jogtanácsos, P.R. szolgáltatás üzletág igazgató, és S. P. kereskedelmi folyamatszabályozás vezetője.

II.7 Delta Elektronik Kft. (Delta)

34. A Delta a magyar informatikai piac egyik meghatározó rendszerintegrátor vállalkozása, amely általában alkalmas nagy, akár széles termék és szolgáltatási igényt támasztó projektek sikeres lebonyolítására.
35. A Delta a „hálózat” tender esetében nem rendelkezett CISCO gyártói támogatással. A Delta önmagában SUN szerverértékesítési partner. A Delta az „Intel” szerverek vonatkozásában rendelkezik azzal a partneri jogosultsággal, amely lehetővé tette az önálló ajánlattételt.
36. A Delta részéről a vizsgált pályázatok kapcsán az alábbi személyek kerültek a vizsgálat látókörébe:
- B.I. ügyvezető igazgató hozta meg a Delta Elektronik üzletpolitikai döntéseit, ő felelt az alvállalkozók kiválasztásáért, ő vett részt a tender kiírójával lebonyolított megbeszéléseken, illetve az együttműködési tárgyalások lefolytatásában.
 - K.I. kiemelt ügyfélmenedzser részt vett az alvállalkozók kiválasztásában, az együttműködési és a tender kiírójával folytatott tárgyalásokon.

II.8 T-Systems Dataware Kft. (T-Systems Dataware)

37. A T-System Dataware és a Tsystem Unisoftware anyavállalkozása a T-Systems Magyarország volt, azonban a két vállalkozás volt, egymástól elkülönült üzletpolitikát folytatott a vizsgált időszakban.
38. A T-System Dataware-nek nem állt rendelkezésre hálózatépítéshez szükséges 3Com és CISCO kompetencia, ezért nem indult a „hálózat” tendereken. A vállalkozás SUN értékesítési partner, ezért a szükséges SUN kompetenciákkal rendelkezik. A vállalkozás Intel és Alpha kompetenciákkal és szakértelemmel nem rendelkezik.
39. A vizsgált tenderek kapcsán az ügyvezetők (G.B., U.P.) hatáskörébe tartozott az üzletpolitikai döntések meghozatala. G.B. 2003 májusáig volt cégvezető a T-System Dataware-nél, 2003 szeptemberéig volt döntési jogosultsága. U.P. 2003. október 1-

től lett cégvezető, ezt megelőzően a T-Systems Unisoftware-nél dolgozott pénzügyi igazgatóként.

II.9. ICON Számítástechnikai Zrt. (ICON)

40. Az ICON Zrt. a KFKI-csoport tagja. A vizsgált tenderek kapcsán az üzletpolitikai döntéseket az ICON hozta meg.
41. Az ICON nem rendelkezik a kívánt mértékű hálózati ismeretekkel rendelkező mérnökökkel és referenciákkal. Az ICON kereskedelmi partnere a SUN-nak. Az Alpha szerverekhez szükséges ismertekkel és szakemberekkel nem rendelkezett az ICON Intel szerver supportra volt megfelelő szakembere és szakértelme az ICON-nak.
42. A.P. kereskedelmi vezetőként dolgozott, a feladatkörébe tartozott a vizsgált tenderek kapcsán az üzletpolitikai döntések meghozatala, és az ezzel kapcsolatos tárgyalások lefolytatása.

II.10. Systrend Zrt. (Systrend)

43. A Systrend az informatikai tervezés és rendszerinformáció területén komplex, kulcsrakész IT infrastruktúrát biztosít kis-, közép - vagy akár nagyvállalatok számára.
44. Partnerei a HP, IBM, Microsoft, Novell, Symantec, SCC, F-Secure, Stratus, Tivoli, Lotus.
45. P.Gy. elnök vezérigazgató hatáskörébe tartozott az üzletpolitikai döntések meghozatala.

II.11. T-Systems Hungary Kft.

46. A T-Systems Unisoftware Kft. és a T-Systems Magyarország Kft. 2003. december 1-én egyesült, majd 2004.március 1-én a T-Systems Magyarország átalakult, és T-Systems Hungary Kft.-ként él tovább.
47. Hálózatépítési kompetenciákkal nem rendelkezik a vállalkozás. A szerver tenderek kapcsán részleges Intel és részleges SUN kompetenciákkal rendelkezik.

II.12. Az eljárás alá vontak részéről eljáró személyek

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

Eljárás alá vont	A tárgyalások részt vett egyéb személyek
1. Synergon	B.P. kereskedelmi és marketing vezérigazgató S.J. szektorvezető H.J. K.A. hardver divízió vezető P.P. kereskedelmi és marketing vezérigazgató-helyettes
2. HP	F.L. csoportvezető I.Zs. account manager Sz.I.
3. Humansoft	N.K. államigazgatási üzletág igazgató I.A. ügyvezető igazgató
4. Getronics	G.Z. szerviz üzletág igazgató K.A. hálózati üzletág igazgató R.P. ügyvezető
5. KFKI	P.J. ügyvezető
6. SUN	K.J. ügyvezető K.K. üzletág igazgató dr. K.P. jogtanácsos P.R. szolgáltatás üzletág igazgató S.P. kereskedelmi folyamatszabályozás vezetője
7. Delta	B.I. ügyvezető igazgató K.I. kiemelt ügyfélmenedzser
8. T-Systems Dataware Kft.	G.B. ügyvezető U.P. ügyvezető
9. ICON	A.P. kereskedelmi vezető
10. Systrend	P.Gy. elnök vezérigazgató
11. T-Systems Hungary Kft.	Dr. V.L. ügyvezető M.F. kereskedelmi vezető R.Cs. ágazati kereskedelmi vezető

III.

A vizsgált közbeszerzési eljárások

49. A MÁK által kiírt „hálózat” és a „szerver” tenderek közel azonos időben, egymást követően három alkalommal, csaknem azonos tartalommal kerültek kiírásra. A „hálózat”, illetve a „szerver” tenderek kiírásaiban történt módosítás indoka az eltelt időszak alatt az eszközállományokban bekövetkezett változás volt.
50. Mind a „hálózat”, mind a „szerver” projektek is támogatásról („support-ról”) szól, amelynek kapcsán csak a meghibásodott eszközöket szükséges cserélni. A „szerver” és a „hálózat” projektek egymástól teljesen eltérő részfeladatokat tartalmaznak, így eltérő feladatok megvalósítását igényli.

III.1. A hálózat tenderek

51. A „hálózat” projektek egy adatkommunikációs hálózat kiépítését és karbantartását, valamint a hálózatot működtető adatátviteli eszközök telepítésére és azok támogatására vonatkoztak. Ellátásukhoz alapvetően networking szakértelemmel és vizsgákkal rendelkező szakemberek (CISCO minősítés), speciális műszerek, hálózat analizátorok, tesztprogramok, réz és optikai kábelek, csatlakozók, patch panelek, hálózati aktív eszközök és azok egységei, valamint a CISCO által biztosított gyártói szerviz és fejlesztőmérnöki háttér szükséges. A feladat elvégzéséhez a vállalkozásoknak különböző kompetenciákkal, platformokkal (Cisco, 3 Com stb.) kellett rendelkezniük. A CISCO Magyarország Kft. a gyártói támogatás adását „Silver” vagy „Gold” partneri minősítéshez kötötte.
52. A tenderek csaknem azonos műszaki tartalommal kerültek egymást követően kiírásra. A fővállalkozói ajánlatot benyújtó vállalkozások köre majdnem azonos volt mind a három projektnél. A pályázó vállalkozások profilja különböző volt, de alvállalkozó bevonásával képesek lettek volna a munka kivitelezésére.
53. Az első két tendernél a kiíró gyártói támogatói nyilatkozatot követelt meg a vállalkozásoktól. A gyártói támogatói nyilatkozatot nyújtó vállalkozások - ellentétben a „szerver” projektekkel - nem vettek részt fővállalkozóként a hálózat tenderekben, tehát az eljárás alá vont vállalkozások és a gyártói képvisellel rendelkező vállalkozások nem léptek fel versenytársként a tendereken.

III.1.1. Hálózat I. tender

54. A MÁK megbízásából és nevében az Államháztartási Hivatal Közbeszerzési Osztálya nyílt előminősítéses eljárásról szóló részvételi felhívást 2003. június 4-én jelentetett meg „helyi adathálózatok kábelezésnek kiépítése és karbantartása, adatátviteli és VOIP eszközök karbantartása a Magyar Államkincstár budapesti és megyei fiókjai” tárgyában. (továbbiakban hálózat I).

55. A hálózat I. tender kapcsán 2003. május 9-én született meg a döntés az eljárás lefolytatásáról 2003. június 4-én részvételi felhívás megjelent a Közbeszerzési Értesítőben.
56. A felhívás 12. h) pontja szerint a jelentkezés feltétele volt a gyártó (illetve képviselője) által kiállított nyilatkozat arról, hogy a részvételre jelentkező jogosult a beszerzés tárgyában foglalt szolgáltatás nyújtására.
57. A felhívás 12. j) pontja szerint a jelentkezés feltétele volt egy nyilatkozat vagy gyártói, képviselői igazolás arra vonatkozóan, hogy milyen – az előminősítési kérdőívben meghatározotton kívüli – egyéb platformon képes a szolgáltatás nyújtására.
58. Az előminősítési kérdőívet az alábbi vállalkozások vették át: a Getronics, a HP, a Humansoft, a KFKI-Direkt, a Synergon, a T-Systems Dataware, továbbá az Answer Kft., a Bull Kft., a Forró Drót Kft., a Hungaro-Kábel Rt., az IBM, az LNX, a Módusz Rt., a Montana, a Primos-Net Kft., a Profon Kft., a Radiant Rt., az SCI-Network Rt., a Számhead Kft., a Tell Vill Kft., a Top Computer Kft., a T-Systems Unisoftware Kft. és az X-byte Kft..
59. 2003. június 30. volt a részvételi jelentkezések benyújtásának határideje, és a részvételi jelentkezések bontása.

A Getronics, a Synergon, valamint a nem eljárás alá vont Profon Kft., Answer Kft., Számhead Kft., LNX, Primus-Net Kft., Forró Drót Kft., X-byte Kft., Bull Kft. nyújtott be pályázatot.

2003. július 10-én a KBD az eljárást felfüggesztette.

2003. július 23-án kelt, július 29-én kézbesített határozatával a Közbeszerzési Döntőbizottság az eljárást megsemmisítette. (Vj-80/2006/28, Vj-80/2006/23., 5 sz. melléklet)

60. Az alábbi táblázat az eljárás főbb adatait tartalmazza:

1. táblázat Hálózat I. tender

Döntés eljárás lefolytatásáról	Közbeszerzési Értesítőben megjelenés	Előmin.-i/részvételi dokumentációt átvevők	Részvételi jelentkezések beadási határideje bontása, és a benyújtók	Pályázatot benyújtók	Eljárás felfüggesztése	Eljárás megsemmisítése
2003. május 9.	2003. június 4.	1. Getronics, 2. HP 3. Humansoft 4. KFKI-Direkt 5. Synergon 6. T-Systems Dataware ¹	Beadás: 2003. június 30.	1. Getronics, 2. Synergon, 3. Profon Kft., 4. Answer Kft., 5. Számhead Kft., 6. LNX, 7. Primus-Net Kft., 8. Forró Drót Kft., 9. X-byte Kft., 10. Bull Kft.	2003. július 10.	2003. július 29.

III.1.2. Hálózat II. tender

61. A MÁK 2003. augusztus 21-én jelentetett meg részvételi felhívást a Közbeszerzési Értesítőben „helyi adathálózatok kábelezésnek kiépítése (90 helyen) és karbantartása, adatátviteli (219 darab) és VOIP eszközök karbantartása a Magyar Államkincstár budapesti és megyei fiókjai” tárgyában; az eljárás lefolytatásának módja nyílt előminősítéses volt.
62. A hálózat II tender kapcsán 2003. augusztus 4-én született meg a döntés az eljárás lefolytatásáról. 2003. augusztus 21-én a részvételi felhívás megjelent a Közbeszerzési Értesítőben.
63. A felhívás 10. j) pontja szerint a jelentkezés feltétele volt egy nyilatkozat vagy gyártói, képviselői igazolás arra vonatkozóan, hogy milyen – az előminősítési segédletben meghatározotton kívüli – egyéb platformon képes a szolgáltatás nyújtására.
64. A felhívás 12. h) pontja szerint a jelentkezés feltétele volt a gyártó (illetve magyarországi képviselője) által kiállított nyilatkozat arról, hogy a részvételre jelentkező és a közbeszerzés értékének 10 %-át meghaladó mértékben igénybe venni kívánt alvállalkozó jogosult – az előminősítési segédletben részletezett – szolgáltatás nyújtására.

¹ Továbbá az Answer Kft., a Bull Kft., a Forró Drót Kft., a Hungaro-Kábel Rt., az IBM, az LNX, a Módusz Rt., a Montana, a Primus-Net Kft., a Profon Kft., a Radiant Rt., az SCI-Network Rt., a Számhead Kft., a Tell Vill Kft., a Top Computer Kft., a T-Systems Unisoftware Kft. és az X-byte Kft..

65. Az előminősítési kérdőívet az alábbi vállalkozások vették át: a Delta, a Getronics, a HP, a Humansoft, a KFKI-Direkt, a Synergon, a T-Systems Dataware, továbbá a nem eljárás alá vont Answere Kft., BCN Kft., Bull Kft., Forró Drót Kft., LNX, MÁV Informatika Kft., Montana, Nextira Kft., Pantel Kft., Partner Car Kft., Primus-Net Kft., Radiant Rt., SCI-Network Rt., Selectrade Kft., Számhead Kft., T-Systems Unisoftware Kft., X-byte Kft..
66. 2003. szeptember 16-án történt a részvételi jelentkezések bontása. A Getronics, a HP, valamint a Bull, az LNX, az SCI Network, az Answere, a Montana, az X-byte nyújtott be pályázatot 2003. szeptember 23-án volt a részvételi jelentkezések eredményhirdetése; a Getronics, a Bull, az LNX, az Sci Network bizonyult alkalmasnak, a többi vállalkozás érvénytelen ajánlatot nyújtott be.
67. 2003. szeptember 29-én került sor az ajánlati felhívás megküldésére. 2003. november 10-én volt az ajánlatok bontása. Az eredményhirdetést 2003. november 17-ére elhalasztották. 2003. november 24-én az eljárást eredménytelennek nyilvánították, mert mind a négy ajánlatot érvénytelenné minősítették. (Vj-80/2006/23, 26. sz. melléklet)
68. Az alábbi táblázat az eljárás főbb adatait tartalmazza:

2. táblázat Hálózat II. tender

Döntés eljárás lefolytatásáról	Közbeszerzési Értesítőben megjelenés	Előmin.-i/részvételi dokumentációt átvevők	Részvételi jelentkezések beadási határideje bontása, és a benyújtók	Pályázat benyújtók	Ajánlati felhívás megküldése és bontás	Eredménytelenül nyilvánítták
2003. augusztus 4.	2003. augusztus 21.	1. Delta 2. Getronics 3. HP 4. Humansoft 5. KFKI 6. Synergon 7. T-Systems Dataware ²	Bontás: 2003. szeptember 16.	1. Getronics (alkalmas) 2. HP 3. Bull (alkalmas) 4. SCI Network (alkalmas) 5. LNX (alkalmas) 6. Answer, 7. Montana, 8. X-byte Kft.,	Megküldés: 2003. szeptember 29. Bontás: 2003. november 10.	2003. november 24.

² Továbbá a nem eljárás alá vont Answere Kft., BCN Kft., Bull Kft., Forró Drót Kft., LNX, MÁV Informatika Kft., Montana, Nextira Kft., Pantel Kft., Partner Car Kft., Primus-Net Kft., Radiant Rt., SCI-Network Rt., Selectrade Kft., Számhead Kft., T-Systems Unisoftware Kft., X-byte Kft..

III.1.3. Hálózat III. tender

69. A MÁK nyílt eljárást folytatott le „helyi adathálózatok kábelezésnek kiépítése és karbantartása, adatátviteli és VOIP eszközök (197 db) karbantartása a Magyar Államkincstár budapesti és megyei fiókjai” tárgyában. 2003. december 4-én született meg a döntés az eljárás lefolytatásáról. 2003. december 31-én ajánlati felhívás megjelent a Közbeszerzési Értesítőben.

70. A dokumentációt átvették: a Getronics, a HP, a Humansoft, valamint az Albacomp Rt., a Bull Kft., a Conet Kft., az LNX Rt., a Nextira, a Profon Kft., az Sci-Network és a T-Systems Unissoftware Kft.. 2004. február 26-án volt az ajánlatok bontása, a Getronics, a Hp, a Humansoft, valamint az Sci-Network, az LNX, a Nextira One és a Bull adott be ajánlatot. A tender nyertese a Getronics lett, a második pedig az LNX. 2004. április 27-én kötötték meg a szerződést a Getronics-csal, 3 éves határozott időtartamra. (Vj-80/2006/23, 37. melléklet)

71. Az alábbi táblázat az eljárás főbb adatait tartalmazza:

3. táblázat Hálózat III. tender

Döntés eljárás lefolytatásáról	Közbeszerzési Értesítőben megjelenés	Előmin.-i/részvételi dokumentációt átvevők	Pályázatot benyújtók	Ajánlati felhívás megküldése és bontás	Eredmény
2003. december 4.	2003. december 31.	1. Getronics 2. HP 3. Humansoft 4. Albacomp 5. Bull 6. Conet Kft. 7. LNX Rt. 8. Nextira 9. Profon Kft. 10. SCI Network 11. T-Systems Unissoftware	1. Getronics 2. HP 3. Humansoft 4. Bull, 5. LNX Rt. 6. Nextira 7. SCI Network	Bontás: 2004. február 26.	Getronics: 2004. március 11-én nyertessé nyilvánítás 2004. április 27-én szerződés

III.2. A „szerver” tenderek

72. A szerver tenderek különböző teljesítőképességű, összetetten konfigurált szerverek és az azokon futó alapszoftverek üzemeltetésére kértek teljes körű szolgáltatást, mely tartalmazza a háttér alkatrészek biztosítását, a karbantartást, az operációs rendszer követését, és a gyors hibaelhárítást.

73. A „szerver” support projektek ellátásához alapvetően számítógépes hardver és alapszoftver szakértelemmel rendelkező mérnökökre (SUN, HP minősítések), speciális teszt szoftverekre, elemző szoftverekre, szoftver patchekre, tartalékszerverekre, azok javításához szükséges részegységekre, elemekre (diszkek,

RAM-ok, alaplapok), valamint a SUN és a HP által biztosított gyártói szervizre és fejlesztőmérnöki háttérre van szükség.

74. A „szerver” projektek „Alpha”, „Intel” és „SUN” szerverek supportját jelentik. A „szerver” I és II projekten mind a három részprojektre együtt kellett pályázni, míg a „szerver” III projekten külön részajánlatot kellett benyújtani az Alpha, a SUN és az Intel részprojektekre.
75. Mindhárom szerver projekt esetében a különböző szerverek tendereknek a projekt egészéhez viszonyított aránya nem változott, mert az elvárt műszaki tartalom nem változott olyan arányban, hogy az komolyabb hatással lehetett volna a kalkulált árra.
76. Az „Alpha” szerver support részfeladata az ajánlati ára teljes érték kb 36%-a, az „Intel” szerver kb 4-5 %, míg a „SUN” szerver vonatkozásában kb 60%. A KFKI Direktet a HP az Alpha résztender 30%-ra vonták be.
77. A „szerver” I és II projekten a kiíró az egyes szerverek supportjára vonatkozóan megkövetelte a szükséges referenciákon túl gyártói támogatói nyilatkozat meglétét, míg a „szerver” III projekten csak a szükséges szakértelmet, illetve referenciákat kellett igazolniuk a pályázóknak.
78. A tenderek kapcsán meg kell különböztetni a gyártói támogatói nyilatkozatot és a vállalkozások azon képességét, hogy alkalmasak ellátni a support támogatást az egyes szerverekre vonatkozóan (szervertámogatói jogosultság).
79. A szervertámogatói jogosultság egy tevékenység elvégzésre való szakmai és műszaki kompetencia (alkalmasság), amely azt jelenti, hogy a vállalkozás szakmai és műszaki színvonala alapján bizonyos tevékenységet a gyártó nevében elvégezhet.
80. A gyártói támogatói nyilatkozat a gyártó nyilatkozata arról, hogy egy tőle független más vállalkozás jogosult meghatározott feladatok elvégzésére. A gyártói támogatói nyilatkozat ingyenes, ezért nem drágítja az ajánlat elkészítését. A HP térítés nélkül bocsátotta a vállalkozások rendelkezésre a gyártói támogatói nyilatkozatot mind az Alpha, mind az Intel supportra. A SUN térítés nélkül, egyforma feltételekkel adott gyártói támogatói nyilatkozatot azoknak a vállalkozásoknak, akik az általa elvárt feltételeknek megfeleltek.
81. A gyártói támogatói nyilatkozat plusz garanciát jelent a kiíró számára, hogy az adott vállalkozás képes lesz a tevékenységet ellátni, mert megfelelő alkatrész és szakértői támogatást biztosít számára a gyártó.
82. Gyártói támogatói nyilatkozat megléte önmagában nem jelenti azt, hogy a nyilatkozat címzettje a kért munka valamennyi fázisát el tudja végezni. A gyártói támogatói nyilatkozat nem indokolja és nem vonja maga után az azt adó vállalkozás alvállalkozói bevonását semmilyen pályázatban. Ha a fővállalkozónak minden tekintetben megvan a szükséges szakértelme az adott szolgáltatás nyújtásához, úgy a gyártói támogatói nyilatkozat mellett nem szükséges a gyártói támogatói

nyilatkozatot adó cég alvállalkozóként történő bevonása. Ha azonban a fővállalkozói ajánlatot benyújtó vállalkozás szakértelme nem terjed ki minden területre, úgy a gyártói támogatói nyilatkozatot adó vállalkozás bevonása a teljesítésbe szükséges lehet a gyártói támogatói nyilatkozat mellett is.

III.2.1. Szerver I. tender

83. A MÁK megbízásából és nevében az Államháztartási Hivatal Közbeszerzési Osztálya nyílt előminősítéses eljárást folytatott le „210 db szerver és alapszoftver támogatása, karbantartása” tárgyában. (Vj-80/2006/23 41. sz melléklet)
84. 2003. április 25-én született meg a döntés az eljárás lefolytatásáról, a részvételi felhívás 2003. május 21-én jelent meg a Közbeszerzési Értesítőben. A részvételi dokumentációt az alábbi vállalkozások vették meg: az Albacomp Rt., a CNW Rt., a Delta, az Euro One, a Getronics, a HP, a Humansoft, az IBM, az Icon, az Inter-Computer, a KFKI Direkt, a Navigator, a Profon, a Saveas Kft., a SUN, a Synergon, a Systrend, a Szeminfo, a Szenzor, a T-Systems Dataware és a T-Systems Unisoftware. 2003. június 16-án történt a részvételi jelentkezések bontása: az Albacomp, a Delta, az Icon, a Montana, a Profon, a Sun, a Synergon, a T-Systems Dataware és T-Systems Unisoftware adott be részvételi jelentkezést.
85. A felhívás 3. c) pontja szerint részajánlat nem tehető.
86. A felhívás 10.a) pontjának megfelelően az alkalmasság feltétele az előző három évben végzett, a beszerzés tárgyával azonos jellegű, összetételű referenciák megfelelése.
87. A felhívás 12. h) pontja szerint a jelentkezés feltétele volt a gyártó (illetve magyarországi képviselője) által kiállított nyilatkozat arról, hogy a részvételre jelentkező jogosult a beszerzés tárgyában foglalt (az előminősítési kérdőívben részletezett) szolgáltatás nyújtására.
88. A felhívás 12. j) pontja szerint a jelentkezés feltétele volt egy nyilatkozat vagy gyártói, képviselői igazolás arra vonatkozóan, hogy milyen – az előminősítési kérdőívben meghatározottakon kívüli – egyéb platformon képes a beszerzés tárgyát képező szolgáltatás nyújtására.
89. 2003. július 23-án kelt határozatával a Közbeszerzési Döntőbizottság az eljárást megsemmisítette.
90. 2003. augusztus 4-i határozatával a MÁK elnöke eredménytelennek minősítette az eljárást.
91. Az alábbi táblázat az eljárás főbb adatait tartalmazza:

4. táblázat Szerver I. tender

Döntés eljárás lefolytatásáról	Közbeszerzési Értesítőben megjelenés	Előmin.-i/részvételi dokumentációt átvevők	Részvételi jelentkezések beadási határideje és bontása, és a benyújtók	Eljárás felfüggesztése	Eljárás megsemmisítése
2003. április 25.	2003. május 21.	1. Albacomp Rt. 2. CNW Rt. 3. Delta 4. Euro One 5. Getronics 6. HP 7. Humansoft 8. IBM 9. Icon 10. Inter-Computer 11. KFKI Direkt 12. Navigator 13. Profon 14. Saveas Kft. 15. SUN 16. Synergon 17. Systrend 18. Szeminfo 19. Szenzor 20. T-Systems Dataware 21. T-Systems Unisoftware	Bontás: 2003. június 16. 1. Albacomp 2. Delta 3. Icon 4. Montana 5. Profon 6. Sun 7. Synergon, 8. T-Systems Dataware 9. T-Systems Unisoftware	2003. június 25.	2003. július 23.

III.2.2. Szerver II. tender

92. A MÁK nyílt előminősítéses eljárást folytatott le „230 db+-10% szerver és alapszoftver támogatása, karbantartása” tárgyában.

93. 2003. augusztus 4-én született meg a döntés az eljárás lefolytatásáról. 2003. augusztus 21-én jelent meg a részvételi felhívás a Közbeszerzési Értesítőben. Az előminősítésre jelentkeztek: a Delta, a HP, a Humansoft, az ICON, a KFKI Direkt, a Synergon, a T-Systems Unisoftware, a T-Systems Dataware, valamint az Alphanet Kft., az AM-It Rt., az Elender Kft., a Grepton Kft., a MÁV Informatika Kft., a Minor Rt., a Montana Rt., a Sci-Network Rt., a Selectrade Kft., és a Szám-head Kft..

94. A felhívás 3. c) pontja szerint részajánlat nem tehető.

95. A felhívás 10. a) pontja szerint az alkalmasság feltétele az előző három évben

végzett, SUN, Digital/Compaq/HP Alpha és Compaq/HP Intel alapú szerverszámítógépekkel kapcsolatos referenciák megléte.

96. A felhívás 12. h) pontja szerint a jelentkezés feltétele volt a gyártó (illetve magyarországi képviselője) által kiállított nyilatkozat arról, hogy a részvételre jelentkező, a közbeszerzés értékének 10 %-át meghaladó mértékben igénybe venni kívánt alvállalkozó jogosult a beszerzés tárgyában vonatkozó (az előminősítési segédletben részletezett) szolgáltatás nyújtására.
97. A felhívás 12. i) pontja szerint a jelentkezés feltétele volt a gyártók nyilatkozatai arra vonatkozóan, hogy a részvételre jelentkező, illetve a közbeszerzés értékének 10 %-át meghaladó mértékben igénybe venni kívánt alvállalkozó jogosult a beszerzés tárgyában vonatkozó (az előminősítési segédletben részletezett) szolgáltatás nyújtására vagy a részvételre jelentkező, illetve a közbeszerzés értékének 10 %-át meghaladó mértékben igénybe venni kívánt alvállalkozó nyilatkozata arra vonatkozóan, hogy vállalja a beszerzés tárgyában meghatározott (az előminősítési segédletben részletezett) szolgáltatás nyújtását.
98. A felhívás 12. j) pontja szerint a jelentkezés feltétele volt egy nyilatkozat vagy gyártói, képviselői igazolás arra vonatkozóan, hogy milyen – az előminősítési segédletben meghatározotton kívüli – egyéb platformon képes a beszerzés tárgyát képező szolgáltatás nyújtására.
99. A felhívás 12. k) pontja szerint alvállalkozó nem jogosult alvállalkozó igénybevételeire, míg az l) pont szerint a vállalkozások tehetnek közös ajánlatot.
100. *2003. szeptember 16-án* történt a részvételi jelentkezések bontása: a T-Systems Unisoftware, az ICON, a HP, a Delta, valamint a Montana és a Minor nyújtott be pályázatot.
101. *2003. szeptember 30-án* elnöki határozat született az eljárás eredménytelenségéről, az eredményhirdetés időpontja *2003. október 1. volt*. Eszerint az eljárás eredménytelen, tekintettel arra, hogy kizárólag érvénytelen részvételi jelentkezések érkeztek.
102. Az alábbi táblázat az eljárás főbb adatait tartalmazza:

5. táblázat Szerver II. tender

Döntés eljárás lefolytatásáról	Közbeszerzési Értesítőben megjelenés	Előmin.-i/részvételi dokumentációt átvevők	Részvételi jelentkezések beadási határideje és bontása, és a benyújtók	Eredmény
2003. augusztus 4.	2003. augusztus 21.	1. Delta 2. HP 3. Humansoft 4. ICON 5. KFKI Direkt 6. Synergon 7. T-Systems Unisoftware 8. T-Systems Dataware ³	Bontás: 2003. szeptember 16. 1. T-Systems Unisoftware 2. Icon- HP 3. Delta 4. Montana 5. Minor	2003. szeptember 30. Elnöki határozat eredménytelenségről, a kizárólag érvénytelen jelentkezések miatt

III.2.3. Szerver III. tender

103. A MÁK nyílt eljárást folytatott le „210 db szerver és alapszoftver támogatása, karbantartása” tárgyban. A MÁK-nál 2003. december 4-én született meg a döntés az eljárás lefolytatásáról, az ajánlati felhívás 2003. december 31-én jelent meg a Közbeszerzési Értesítőben; a kiírás 2004. január 16-án módosítva lett.
104. Az újabb eljárásban biztosítva volt a részajánlat tétel lehetősége az Alpha, az Intel és a SUN szervízre vonatkozóan.
105. 2004. február 26-án volt ajánlatok bontása. Az eredményhirdetésről döntés 2004. március 18-án született. 2004. április 29-én lett a szerződés megkötve 3 éves határozott időtartamra a nyertesekkel.
106. A kiírás 3. c) pontja szerint részajánlat tehető.
107. A kiírás 16. r) pontja szerint a jelentkezés feltétele volt:
- a gyártó (illetve magyarországi képviselője) által kiállított nyilatkozat arról, hogy ajánlattevő, illetve a közbeszerzés értékének 10 %-át meghaladó mértékben igénybe venni kívánt alvállalkozó jogosult a beszerzés tárgyában foglalt SUN alapú (a dokumentációban részletezett) szolgáltatás nyújtására, és
 - a gyártók (illetve magyarországi képviselőik) nyilatkozatai arra vonatkozóan, hogy ajánlattevő, illetve a közbeszerzés értékének 10 %-át meghaladó mértékben igénybe venni kívánt alvállalkozó jogosult a beszerzés tárgyára vonatkozó (dokumentációban részletezett) szolgáltatás nyújtására, vagy az

³ Valamint az Alphanet Kft., az AM-It Rt., az Elender Kft., a Grepton Kft., a a MÁV Informatika Kft., a Minor Rt., a Montana Rt., a Sci-Network Rt., a Selectrade Kft., a Szám-head Kft..

ajánlattevő, illetve a közbeszerzés értékének 10 %-át meghaladó mértékben igénybe venni kívánt alvállalkozó nyilatkozatai arra vonatkozóan, hogy vállalja a beszerzés tárgyában meghatározott (a dokumentációban részletezett) Alpha és Intel alapú szolgáltatás nyújtására.

108. A kiírás 16. s) pontja szerint a jelentkezés feltétele volt egy nyilatkozat vagy gyártói, képviselői igazolás arra vonatkozóan, hogy milyen – a dokumentációban meghatározotton kívüli – egyéb platformon képes a beszerzés tárgyát képező szolgáltatás nyújtására.

109. A kiírás 16. t) pontja szerint alvállalkozó nem jogosult alvállalkozó igénybevételeire, míg az u) pont szerint a vállalkozások tehetnek közös ajánlatot.

110. Az alábbi táblázat az eljárás főbb adatait tartalmazza:

6. táblázat Szerver III. tender

SZERVER tenderek	Döntés eljárás lefolytatásáról	Közbeszerzési Értesítőben megjelenés	Előmin.-i/részvételi dokumentációt átvevők	Részvételi jelentkezések beadási határideje és bontása, és a benyújtók	Pályázatot benyújtók	Ajánlati felhívás megküldése és bontás	Eredmény
Szerver III. tender: „210 db szerver és alapszoftver támogatása, karbantartása”	2003. december 4.	2003. december 31. 2004. január 16-án módosítás	1. Delta 2. HP 3. ICON 4. T-Systems Unisoftwar e 5. Getronics	Bontás 2004. február 26.	1. Delta 2. HP 3. ICON 4. T-Systems Unisoftw are 5. Getronics	2004. február 26.	2004. március 18. Elnöki határozat

III.2.3.1. Alpha szerver

111. Az alábbi vállalkozások vásárolták dokumentációt: a Delta, a Getronics, a HP, az ICON és a T-Systems Unisoftware. 2004. február 26-án történt az ajánlatok bontása és valamennyi vállalkozás nyújtott be ajánlatot. Nyertes a Getronics lett.

112. Az alábbi táblázat az eljárás főbb adatait tartalmazza:

7. táblázat Szerver III. / ALPHA tender

SZERVER tenderek	Döntés eljárás lefolytatásáról	Közbeszerzési Értesítőben megjelenés	Pályázatot benyújtók	Eredmény
a.) Alpha szerver	2003. december 4.	2003. december 31. 2004. január 16-án módosítás	1. Delta 2. HP 3. ICON 4. T-Systems Unisoftware 5. Getronics	2004. március 14. Getronics nyert

III.2.3.2. Intel szerver

113. Az Intel szerver support tenderen az alábbi vállalkozások vásároltak dokumentációt: a Delta, a Getronics, a HP, az ICON, a T-Systems Unisoftware, valamint a Minor Rt., a Montana és a Nádor Rendszerház. 2004. február 26-án történt az ajánlatok bontása, amely szerint a Delta, a HP, az ICON, a Getronics, a T-Systems Unisoftware, valamint a Minor Rt., és a Nádor Rendszerház nyújtottak be ajánlatot.

114. A Getronics-ot nyilvánították nyertesnek, majd 2004. április 29-én megkötötték vele a fővállalkozói szerződést. A Getronics 2004. június 1-én alvállalkozói szerződést kötött a Systrenddel.

115. Az alábbi táblázat az eljárás főbb adatait tartalmazza:

8. táblázat Szerver III. / INTEL tender

SZERVER tenderek	Döntés eljárás lefolytatásáról	Közbeszerzési Értesítőben megjelenés	Pályázatot benyújtók	Eredmény
b.) Intel szerver	2003. december 4.	2003. december 31. 2004. január 16-án módosítás	1. Delta 2. HP 3. ICON 4. T-Systems Unisoftware 5. Getronics 6. Minor 7. Nádor Rendszerház	2004. április 29. szerződés a Getronics-al 2004. június 15. alvállalkozói szerződés Systrenddel

III.2.3.3. SUN szerver

116. Az alábbi vállalkozások vásároltak dokumentációt és nyújtottak be ajánlatot: Delta Kft, ICON Rt., Minor Rt., a Montana Rt., a T-Systems Unisoftware Kft. A Synergion nem felelt meg a kiírás követelményeinek, ezért nem nyújtott be fővállalkozói ajánlatot. A kiíró az ICON-t nyilvánította nyertesnek.

117. Az alábbi táblázat az eljárás főbb adatait tartalmazza:

9. táblázat Szerver III. / SUN tender

SZERVER tenderek	Döntés eljárás lefolytatásáról	Közbeszerzési Értesítőben megjelenés	Pályázatot benyújtók	Eredmény
c.) SUN szerver	2003. december 4.	2003. december 31. 2004. január 16-án módosítás	1. Delta Kft. 2. ICON Rt. 3. Minor Rt. 4. Montana 5. T-Systems Unisoftware Kft.	ICON

III.3. A MÁV Rt. „MHR Stratus ftserver alapú informatikai infrastruktúrájának szállítása, üzembehelyezése, és üzemeltetése” tárgyú tendere

118. A MÁV Rt. (MÁV) 2003. december 15-én a DBS-el (a DB System GMBH) ún. rendszerintegrációs szerződést kötött a MÁV Integrált Számítógépes Menethelybiztosítási rendszerének fővállalkozási szerződés keretében történő megvalósítására. A szolgáltatás komplex egészként több részelemet tartalmazott, beleértve a software részteljesítést, valamint a hardver beszállítást és üzembe helyezést. A fővállalkozó DBS bevonta alvállalkozónak a teljesítés software részére a MÁV Informatika Kft.-t, valamint a DATA-PRESS Ipari és Szolgáltató Szövetkezetet.

119. A vizsgálat tárgyát képező, „Stratus ftserver alapú informatikai infrastruktúrájának szállítása, üzembehelyezés, és üzemeltetés” a DBS és a MÁV közötti főszerződésben nevesítve nem volt. A főszerződés kizárólag arról szólt, hogy a DBS az mHR-hez szükséges hardware és software eszközöket szállítja, ennek egyik részét képezte a vizsgálat tárgyát képező szerver. A tervezett rendszer ún. központi feladatait más típusú, illetve gyártmányú szerver is el tudta volna látni, nem csak a stratus, így a tárgyi szerver nem is szerepelhetett a főszerződésben. A DBS előzetes tárgyalások után megpályáztatta a szolgáltatást.

120. Az alábbi vállalkozások a DBS részére nyújtottak be pályázatot: a T-Systems International GMBH 2005. január 28-án, a Getronics 2005. január 13-án, az InterComputer 2005. január 28-án, valamint a Fujitsu Siemens GmbH 2005. január 18-án. 2005. február 15-én történt az ajánlatok értékelése (Vj-80/2006/160).

121. Nem áll a MÁV rendelkezésére információ arról, hogy a fenti pályázókon túl kért-e még ajánlatot a MÁV, illetve miért pont a pályázatot benyújtó vállalkozásokat kérte fel ajánlattételre. A MÁV nem folytatott konkrét tárgyalásokat az ajánlattevőkkel, a tárgyalásokat a DBS, a MÁV Informatika Kft., valamint a DATA-PRESS Kft. koordinálta. Az ajánlatok értékelése után azonban nyertest nem hirdettek, beszerzésre nem került sor.

122. A DBS a pályáztatás iratait megküldte a MÁV-nak. A MÁV, a DBS, a MÁV Informatika Kft. és a DATA Press, a közöttük lévő 2005. december 3-án létrejött négyoldalú megállapodással a MÁV és a DBS közötti fővállalkozói jogviszonyt, illetve a DBS és MÁV Informatika Kft., valamint a DBS és a DATA-PRESS közötti alvállalkozói jogviszonyokat megszüntették.

IV.

A vizsgálat által feltárt bizonyítékok

IV.1. A Hálózat I. tenderrel kapcsolatos bizonyítékok

A) *Message 0052: 2003.06.24. P.P. (Synergon) gépéről (Vj-80/2006/30)*

123. Az e-mail a Synergon belső levelezése, H.J. írta B.P. részére, tárgya: „hálózati support tender”:

„A tervezetnek megfelelően a jogorvoslati beadványunktól függetlenül a kiírás szerint június 30. határidővel az előminősítési anyagot be kell adnunk. Ebben a 3Com és a TAHOK miatt is a KFKI-Direkt-t, mint alvállalkozót bevonva közösen adunk be anyagot. Az anyagok előkészítése folyik a végső összeállításhoz a Németh Gyuri csütörtökön délben bejön.

Kérem az üzletágot, hogy a szükséges szakmai, gyártói támogató nyilatkozatokat és okmányokat biztosítsák.

Köszönettel

H.”

B) *Message 0455: 2003.06.26. Szalay Imre (HP) gépéről*

124. T. B. írta I. Zs.-nak, tehát HP belső e-mail:

„SziaZs.!

Az Államkincstár tender előminősítésére bejelentkezett a Delta, hogy a jó kapcsolataik miatt érdemes lenne velük közösen indulni.

Természetesen nem akartam keresztbe szervezni, szerettem volna egyeztetni Veled, hogy lehet-e.

Többször próbáltalak ezügyben hívni, több üzenetet hagytam, de nem jelentkezel.

Az idő rövidsége miatt már nem fogunk tudni értelmes fővállalkozói ajánlatot beadni (beadási határidő: 2003. június 30, de. 10).

Kérlek, hogy használd a telefonod, illetve ha nem tudod lehallgatni a hangüzeneteidet szívesen segítek!”

IV.2. A Hálózat III. tenderrel kapcsolatos bizonyítékok

A) Message 6647: 2004.01.22. II.A. (Humansoft) számítógépéről származó e-mail (Vj-80/2006/3)

125. Az e-mail-t Cs. T. (Humansoft) írta S.G. (Humansoft) részére:

„Ez a második olyan tender, amiről röviddel beadás előtt (azaz sok befektetett munka után) derül ki, hogy el sem indulunk. Ez így rengeteg felesleges munkát generál, nem tudok megérteni azt a felfogást, „csináljunk, úgy mintha indulnánk”. Arról nem is beszélve, hogy sok partnertől (pl: DELL, Microsoft) sorra kérjük be az spec árakat, őket is futtatjuk. Aztán kiderült, hogy el sem indulunk a tenderen, tisztára komolytalanná válunk a szemükben.”

IV.3. A Szerver I. tenderrel kapcsolatos bizonyítékok

A) Message 0493: 2003. 03. 14-i, P.P. (Synergion) számítógépéről származó e-mail (Vj-80/2006/30)

126. Az e-mail-t B.P. (Synergion) írta K.J. (SUN) részére:

„J.,
március 19-én, szerdán délelőtt 10:30-tól nálatok S.J.-sal és H.J.-val egy félóraban a MÁK-ÁHH-t áttekinténénk (erre kérjük, Kristóf is jöjjön be, ha szabad), majd mi ketten az együttműködés további területeiről is tudnánk beszélni, ha neked megfelel.
Ha nem jó az időpont, kérlek, jelezz vissza.”

B) Message 0035: 2003.03.14-i, P.P. (Synergion) számítógépéről származó e-mail (Vj-80/2006/30)

127. Tárgya: „MAK AHH megbeszélés”, B.P. (Synergion) írta S.J. (Synergion) és H.J. (Synergion) részére:

„When: 2003. március 19. 10:30-11:00 (GMT+01:00) Belgrade, Bratislava, Budapest, Ljubljana, Prague.
Where: Sun”

C) Message 11., 12.: 2003.04.01-i, P.P. (Synergion) számítógépéről származó e-mail-ek (Vj-80/2006/30)

a) Message 12

128. H.J. (Synergion) írta B.P.-nek (Synergion):

„Jó megoldás és szerencsés is lenne, nekik hangsúlyozni a Mi eddigi MÁK-nál nyújtott szerepünket és tervezett jövőnket esetleg megemlítve a két vezetői (K., H.-né) támogatást is. A F.nekem is mesélte a közös katonaságot és a személyed iránti megbecsülést. A lényeg az lenne, hogy szívesen indulnánk közösen velük a tenderen. Azt gondolom, ha eddig nem kötelezték el másnak magukat, akkor kellene egy írásbeli szövetséget erre kötni.
H.”

b) Message 11

129. Az e-mail-t H.J. (Synergon) írta 2003. április 1-én 3 óra 33 perckor B.P.-nek (Synergon) és S.J.-nak (Synergon).

130. A levél tárgya: „AHH-MÁK support pályázat”:

”Az a kérdésem, hogy a tervezett AHH-MÁK összevonás utáni rendszerekre vonatkozó közeljövőben kiírásra kerülő rendszer-felügyeleti és támogatási tender ügyében (különösen a TAH-ok Alpha szervei miatt) a jelenleg is szerződés szerint ellátó HP-vel a kapcsolatot a közös indulásra kivel akarjuk felvenni és ki? Én a szerviz és szolgáltatás vezető F. L.-val és másokkal is jóba vagyok de lehet, hogy az államigazgatási ügyekért felelős kereskedelmi vezetővel kellene ezt rendezni.
Mielőtt kijön a tender!”

131. B.P. (Synergon) írta vissza 3 óra 41 perckor H.J. (Synergon) és S.J. (Synergon) részére

„Holnap megyek (bemutató találkozóra) a Sz. I.-hez, F. L.-val együtt voltunk katonák. J. más ügy kapcsán beszél P.-kal, nem tudom, ez szintén oda tartozik-e.
Üdv:
bp”

132. S.J. írt vissza 3 óra 46 perckor B.P. és H.J. részére:

”Uraim,

P. az ÁHH, I.Zs. a MÁK-os kereskedő. Mindkettővel van kapcsolat. (legutóbbi infóm szerint még nem dönt el kié lesz az összevont)
Beszélék a K.-val ha Sz. nem lenne illetékes.
J.”

133. H.J. írta S.J. részére 4 óra 38 perckor:

”OK szerintem a K.-val kellene először beszélni. Én is jóba vagyok vele, meg a P.-kal is, de talán nem lenne baj, ha előbb beszélnél velük Te.
H.”

134. S.J. írta B.P.-nek, H.J.-nek 17 óra 55 perckor:

„H.,
Beszéltem K.-val,
összevonás után I. Zs.-é lesz az account.
Kért egy négyes randit, támogatja a közös fellépést.
Beszéljünk.

J.”

C) Message 5545: 2003.05.23-i, I.A. (Humansoft) számítógépéről származó e-mail (Vj-80/2006/3)

135. I.A. (Humansoft) írta C.F. (Synergion) részére:

„Kerestelek két ügyben a héten,

Érdeklődöm, hogy következő szombaton (31-n) nem lenne –e kedvetek (és időtök) eljönni hozzánk. Nagyon örülnénk, ha lenne!

Kincstár közös indulás érdekes lehet-e számotokra? Úgy tudjuk, hogy Ti nem tudtok egyedül indulni a mérleg miatt, de amennyire tájékozódunk (mi szállítunk PC-ket) nem lenne ellenünkre egy ilyen megoldás.”

D) Message 21. : 2003. 05.26-i, P.P. (Synergion) számítógépéről származó e-mail (Vj-80/2006/30)

136. H.J. (Synergion) írta B.P.-nek (Synergion):

„Beszéljünk ma az indulás összes lehetőségéről, és annak alapján hozzátok meg a vezetői döntést.

H.di”

137. Erre válaszként B.P. (Synergion) a következőket írta H.J.-nek (Synergion):

„A Humansoft megkereste C. F.-t és kérdezik, hogy akarunk-e velük indulni. RSVP ASAP volt F. jelzése”

E) Message 2339.: 2003.05.26-i, P.P. (Synergion) számítógépéről származó e-mail (Vj-80/2006/30)

138. B.P. (Synergion) írt H.J.-nek (Synergion) és S.J.-nak (Synergion):

„A Humansoft megkereste C. F.-t és kérdezik, hogy akarunk-e velük indulni. RSVP ASAP volt F. jelzése.

B.P.

kereskedelmi- és marketing vezérigazgató-helyettes”

F) Message 1408.: 2003.05.26-i, P.P. (Synergion) számítógépéről származó e-mail (Vj-80/2006/30)

139. B.P. (Synergion) írta K. A.-nak (Synergion), S.J.-nak (Synergion), H.J.-nek (Synergion):

„When: 2003. május 27. 15:00-15:30 (GMT+01:00) Belgrade, Bratislava, Budapest, Ljubljana, Prague.

Where: Tárgy. B1_fszt. (08) Vénusz”

A lehetőségek:

1. Synergion fővállalkozó
2. HP fővállalkozó
3. Humansoft fővállalkozó
4. ?

illetve ezek kombinációja”

G) Message 1016.: 2003.05.28-i, Sz. I. (HP) számítógépéről származó e-mail (Vj-80/2006/30)

140. Előzményként F. Gy. (HP) írta május 22-én F. L., Sz. I., K. D. és K. M.HP-munkatársak részére:

”F.,
a tegnapi Közbesz értesítőben jelent meg az ÁHH-MÁK komplexum server support tendere (HW:Sun/Compaq/Intel+alapsw). Eddigi szereplők: Synergon, alattunk Direkt.

Két forduló eljárás, M., intézed a papírokat?
Köszö
fgy”

141. F.L. írt vissza F.Gy. és I.Zs. részére:

„Ma este beszéltem a Synergonból K.A.-val.
A Synergon a két évvel ezelőtti negatív mérlege miatt nem felel meg a pályázati feltételeknek. Keresik még a lehetőséget.

Újra kell gondolnunk a felállást!”

H) Message 22., és 23., 2003.06.04-i, P.P. (Synergon) számítógépéről származó e-mailek (Vj-80/2006/30)

a) Message 22.:

142. 2003. június 4-én írt B.P. (Synergon) L. L.-nak (Synergon) és S.J.-nak: (Synergon):

„Akkor mindenképpen tegyük meg.
A jelenlegi helyzetet gyorsan áttekintve így állunk:
1. Nem csak a veszteséges működés miatti kizárása veszélye fenyeget bennünket, hanem a működés alapján kiszámított pontértékben sem érjük el a minimális 22 pontot, hanem 15 pontunk van.
2. A valakinek közvetlen alvállalkozójaként való indulás szerepünket 10% alá korlátozza. Ez csak akkor reális, ha a Sun szervíz lép be alvállalkozóként, mi pedig az o alvállalkozói leszünk.
3. Ha jól értettem K.A. megbeszélését, a Sun nem kíván a HP alvállalkozójaként szerepelni és fovállalkozóként sem igazán akar elindulni, sot nem nagyon lelkes más fovállalkozó alvállalkozójaként ajánlkozni.
4. Marad a fovállalkozói ajánlattétel, abban bízva, hogy a kiírás két, bennünket kizáró pontját jogi úton - a versenyegyenlőségre, vagy másra hivatkozva megtámadjuk, esetleg idonyerésre játszva.”

143. S.J. visszaírt B.P.-nek 2003. június 4-én:

„P.,
Kérdések tegnap elmentek.
J.”

b) Message 23.

144. K.A. írt vissza B.P., L. L., S.J., C.F. és H.J. (Synergon) részére:

„A SUN hajlandó alvállalkozni a KFKI-nak, Getronicsnak, pl, csak a HP-nak nem”

I) Message 42., 43. 44⁴. és 2226.: 2003.06.04-i Synergon-os belső e-mailek (Vj-80/2006/30)

a) Message 42:

145. A 42. e-mail-t H.J. (Synergon) írta a Synergon munkatársainak:

„Az Én véleményem is az, hogy a KFKI Direkt-SUN service és a Humansoft-SUN service konstrukcióval érdemes menni. Mindkét cég elfogadott a MÁK-nál. Sajnos a Getronics nem tartozik ide. Amennyiben a vezetés ezt jónak látja, akkor ez a megoldás lehet az amiből a legnagyobb hányad kihozható. Minden más verzió esetén csak 10% alattik lehetünk. A K.-sal ennek alapján elfogadtatható, hogy ki mögött ki fogja a szolgáltatásokat ellátni. H.”

b) Message 2226:

146. A 2226. számú e-mail-t B.P. (Synergon) írta vissza a Synergon-os munkatársaknak:

„Ok”

c) Message 43:

147. 43. e-mail-t K.A. (Synergon) írta H.J. (Synergon) előbb ismertetett levelére válaszolva:

„egyértétek, szervezzük !”

⁴ A 44. e-mail megegyezik tartalmában a 42. e-mai-llel.

J) Message 49., 50.: 2003.06.04-i, P.P. (Synergion) számítógépéről származó e-mail-ek (Vj-80/2006/30)

a) Message 49:

148. A 49. e-mail-t H.J. (Synergion) írta K.A. (Synergion) és B.P.-nek (Synergion):

„A mai KFKI Direkt megbeszélés szerint sajnos Ők maguk a 30M alaptőkével és kiadott számítási kalkuláció szerint mint fővállalkozó nem jöhet számításba.

Abban megállapodtunk azonban, hogy mindenképpen közös partnerként számítunk egymásra.

Ennek alapján már sok lehetőség nem maradt.

1. Amennyiben a Humansoft mint főváll. indulna (amennyiben az alaptőke és kiadott számítási kalkuláció szerinti feltételeknek OK) akkor a SUN service + KFKI Direkt szóba jöhet. Vagy ehhez hasonló fővállalkozói partner akiben bízhatunk.

2. A HP fővállalkozás mellett (alv neki Direkt Kft) a SUN service (mögötte a Synerg). Ebben azonban a SUN nem partner.

3. A Közbeszerzési Tanács elfogadja a beadványt és a diszkriminatív veszteséget törli. H.”

b) Message 50:

149. Az 50. számú e-mail-t K.A. (Synergion) írta vissza H.J. (Synergion) részére:

„én mindháromban utaznék”

K) Message 48. és 2222.: 2003.06.05-i, P.P. (Synergion) számítógépéről származó e-mail-ek(Vj-80/2006/30), illetve Message 5701. 2003.06.04-i, I.A.tól (Humansoft) származó e-mail(Vj-80/2003/3)

150. I.A. írta C.F. részére:

„F.,

Szeretnék kérdezni, hogy mire jutottatok ezzel kapcsolatban? Sikerül megtorpedózni? Ha nem, bevegyünk - bevehetünk-e benneteket nem nevesített alvállalkozóként? Egyáltalán érdemes vele foglalkoznunk?

kösz
T.”

151. C.F. írta vissza K. A.-nak és B.P.-nek:

„a jó személyes viszony fenntartásához pls vki jelezzen nekem mi az álláspont - nem nyomom a HSOFtot !
thx”

L) Message 17. 2003.06.10-i, P.P. (Synergon) számítógépéről származó e-mail (Vj-80/2006/30)

152. H.J. (Synergon) írta B.P.nek (Synergon) és K. A.-nak (Synergon):

„When: 2003. június 11. 8:30-9:15 (GMT+01:00) Belgrade, Bratislava, Budapest, Ljubljana, Prague.
Where: Tárgy. B1_fszt. (16) 3. sz.”

M) Message 3.: 2003.06.10-i, F. Gy. (HP) számítógépéről származó e-mail_(Vj-80/2006/30)

153. Gy. T. (T-Systems Unisoftware) írta M. E. (HP) részére 2003.06.06-án:

T.E.!
Köszönettel várom a fenti pályázat céljára a HP gyártói nyilatkozatát.
Üdvözlettel,

”T.E.!

Az iméntieket szeretném kiegészíteni annyiban, hogy az esetleges együttműködés tárgyában - főleg ha Ti magatok is gondoltok ilyesmire a saját tevételeges részvételekkel már most a jelentkezés szakaszában - leginkább az értékesítési igazgatónkkal, M.F.-cel célszerű felvenni a kapcsolatot.

Üdvözlettel,
Tamás”

154. M.E. (HP) belső levele HP-s kollégáinak 2003.06.06-án:

„Sziaztok!
Ez aztán megkeveri...
Fontoljuk meg ezt is. Az ember azt mondta, hogy nem 100%, hogy együtt mennek a Dataware-rel. Viszont kormányzati körökben a Unisoftware név sokkal jobban cseng. Lehet ez egy "corporate" döntés is.
Üdvözlettel,
E.”

155. F.L. belső válaszlevele M. E., I.Zs. részére 2003..06.08-án:

„A HP célja, hogy fővállalkozásban vigye el a dolgot. Ez mind bevétel, mind pedig a hosszabb távú kontroll miatt kívánatos. Ennek a stratégiának megfelelően kellene eljárnunk a partnerek kiválasztásában is.

Véleményem szerint senkinek se adjunk támogató nyilatkozatot. A támogató nyilatkozat arról szól, hogy a támogatott cég képes ellátni az AlphServerek és a rajtuk futó alapszoftverek (jelen esetben VMS) szervizét. Erre egyik jelentkező cég sem alkalmas, mert nincs VMS-hez értő szakembere, referenciája, stb.

Másik kérdés, hogy valamelyik SUN szervízpartner alá alvállalkozóként bemenjünk-e? Ezzel kivédjük, hogy a mi kihagyásunkkal a partneri körből valamelyik mélyrepülővel vagy esetleg a Getronics-sal próbáljanak meg összeállni. Ez azt jelenti, hogy a HP alvállalkozóként adja be a papírjait és nem őket hatalmazza fel a szolgáltatás ellátására.

Mariann, ez azt jelenti, hogy több példányban kellene a szükséges papírokat beszerezni.

Felhívott Sz. mester is Deltából, aki miután közöltem vele, hogy a Direkt a preferált partnerünk kijelentette, hogy fővállakozni akar.

Üdv.
F.L.”

156. I.Zs. válaszelevele 2006.06.10-én:

„Szasztok,
a szerda de 9 ora jobb lenne, mert kedden du 5-6-ig az ICON-ban vagyok. Viszont jo lenne, ha a R.vagy a F. eljonne velem, hogy mi is ketten legyunk en ne szorongassanak meg.
Eddig a kovetkezoeket mondtuk a partnereknek:
* HP elindul fovallalkozasban es celunk, hogy megnyerjuk
* Csak mi csinajuk az alvallalkozast
* Synergonnal targyaltunk, mint lehetsleges alvallakozo, nem felel meg a kiirasnak es a neve sem cseng tul jól
* Dataware-vel targyaltam, lehetsleges keresztben menni: HP fovallalkozik- Dataware alvallalkozik es Dataware fovallalkozik -HP alvallalkozik.
* KFKI Direkt kizarolagos alvallalkozoja a HP-nak Alpha soron
Egyeb:
* P.-t felbiztattam, hogy menjen el a SUN-hoz. K. a Dataware-t ajanlotta.
* Mindenki tagadja, hogy O tetette volna be a Synergont kizaro mutatokat.

Bejelentkezett partnerek:

Dataware

Synergon

Unisoftware - ezt meg egyeztetem a Dataware-vel (megiscsak egy cég)

Delta- egyelőre elhajtottam, azt mondtam, csak mi alvallalkozhatunk Alpha-ra.

Getronics – G. Z.-t elhajtottam. - mindent meg fog tenni, hogy elinduljon

További lépések:

F., R. - mi van a Synergonos vonallal szakmailag? Legyszi beszéljete a H.-val, en hivom a S.-ot, C.-val beszél egy vonalam.

F., R. - a Getro nem szerezhethet más HP-tól nyilatkozatot?

Zs.- KFKI-ban megpróbálok a S.-nal vagy N. Z.-val beszélni, mert az AM egyáltalán nincs képen, Synergon –S. telefon, Dataware kedd 10 ora megbeszeles, Icon - kedd 5-6-ig megbeszeles.

Zs., I. - teamingek egyeztetese

E., I. - legyszi nezzetek meg, hogy nem tamadhatnak-e minket jogilag, hogy csak mi csinajhatjuk az Alphas. (Pl. a Getronicsnak van referenciaja)

E., szerveznel egy meetinget szerda reggelre?

C., M. - a papirok kb 7 példányban kellene. 1 fovallalkozas, legalabb 5 alvallalkozas, 1 tartalek

Továbbra sem adunk ki támogató nyilatkozatot, 1 fovallalkozasban megyunk (vagy Sunergon, vagy Dataware-vel) es mindenki ala bemegyunk alvallalkozonak. B. Gy.-val egyeztetve.

Ha bármilyen kérdés van, SMS vagy mobilon elérhető vagyok.”

zso

N) Együtműködési Megállapodások

157. A HP az ICON-al, T-System Dataware-rel, Delta Kft-vel, T-System Unisoftware-vel, Synergonnal kötött együtműködési Megállapodásokat, 2003. június 13-i dátummal.
158. Valamennyi együtműködési megállapodásban az szerepel, hogy a HP megállapodik a fent felsorolt egyes vállalkozásokkal abban, hogy együtt pályáznak, úgy, hogy azok lesznek a fővállalkozók.
159. Az együtműködési megállapodások 2. pontjában leírták a pályázkészítés metódusát: eszerint a HP a pályázat azon részének előkészítésébe kapcsolódott volna be, ami az alvállalkozói együtműködésére vonatkozott.
160. A 2.c. pont szerint a fővállalkozó készíti el a pályázatot és a HP által vállalt szolgáltatási rész vonatkozásában a HP által közölt vagy elfogadott feltételeket határozza meg. A fővállalkozó felelős a pályázat tartalmáért, és mielőtt a pályázatot a MÁK-nak benyújtaná, a HP-val egyeztet minden feltételt, ami a HP által végrehajtandó feltételeket érinti. A fővállalkozó a HP részére másolatot készít a pályázat azon részeiről, amelyek a HP által vállalt szolgáltatási részre vonatkoznak. A fővállalkozó a HP-t alvállalkozóként jelöli meg a pályázatában.
161. A 3. pont rögzíti, hogy a felek a Megállapodás teljesítésekor, mint független szerződő felek lépnek fel, a kiíróval a fővállalkozó tárgyal, valamint a fővállalkozó nem vonhat be harmadik személyt a HP feladatkörének ellátására, illetve maga sem láthatja el e feladatokat.
162. A 4. pont szerint amennyiben a fővállalkozó megnyeri a pályázatot, úgy késedelem nélkül alvállalkozási szerződést köt a HP-vel alvállalkozói feladatai tárgyában. A HP konkrét feladatait az A) melléklet és a megkötendő alvállalkozói szerződés rögzíti.
163. Az „A) A felek feladatai” mellékletben a HP feladatok címszó alatt az alábbiak szerepelnek:
- g.) Összekötő személy biztosítása, stb.
 - h.) Alkalmazottak kijelölése a pályázati tevékenységekre.
 - i.) Fővállalkozó⁵ által szerződészerűen kijelölt és felügyelt munkafolyamatok végrehajtása.
 - j.) Fővállalkozó⁶ által elvárt projekt tevékenységben való részvétel.
164. A „B) Titoktartási” melléklet szerint a felek kötelezettséget vállalnak arra, hogy a megállapodással összefüggésben tudomásukra jutott az ajánlatra, a másik félre, vagy alvállalkozóra vonatkozó valamennyi információt, adatot a megállapodás

⁵ ICON/ T-System Dataware/ Delta Kft/ T-System Unisoftware/ Synergon

⁶ ICON/ T-System Dataware/ Delta Kft/ T-System Unisoftware/ Synergon

időtartama alatt

IV.4. A Szerver II. tenderrel kapcsolatos bizonyítékok

A) K.K. (SUN) jegyzetfüzete

165. K.K. (SUN) jegyzetfüzetében 2003. szeptember 4-énél az alábbi bejegyzések olvashatóak: (Vj-80/2006/2, 4. sorszám)

„HP: Sz., F. L
MÁK support tender
HP-SUN konzorcium
HP-ICON konzorcium
ICON fővállalkozó
HP-SUN –(ICON) jövő hét elején”

B) SUN-ICON Együttműködési Megállapodás tervezet, 2003. augusztus (Vj-80/2006/2, 6. sorszám)

166. 2003 augusztusában a SUN és az ICON között Együttműködési Megállapodás tervezet jött létre, amely nem került aláírásra.

- „A SUN és az ICON, mint fővállalkozó között 2003 augusztusában létrejött Együttműködési megállapodás szerint a két vállalkozás együtt kíván működni közösen létrehozott munkacsoport formájában a MÁK szerver 2. projektre elkészítendő ajánlat benyújtásában.”
- A tervezet szerint az ICON feladata volt a teljes projektirányítás, és az ajánlat elkészítése azzal, hogy a SUN-t érintő részeket annak lehetősége volt elolvasni, és azokon változtatást végrehajtani.
- Az Együttműködési Megállapodás szerint „a mellékletben felsorolt SUN termékekre és szolgáltatásokra az ICON kizárólagosságot biztosít a SUN-nak, amely alapján más alternatív (alvállalkozói) ajánlatot nem tüntethet fel.”
- A SUN köteles volt az ICON részére rendelkezésére bocsátani az ajánlatba beépítés céljából minden információt és anyagot az a SUN által nyújtandó szolgáltatásokról és szállítandó termékekről, vállalt feladatokról, illetve az ilyen információkkal, és anyagokkal kapcsolatosan az ICON-nal konzultálni. Köteles volt továbbá az „A” mellékletben felsorolt szolgáltatásokat nyújtani és/vagy termékeket szállítani.

C) Message 4873., 2003.09.16-i, Szalay Imre gépéről (HP) (Vj-80/2006/30)

167. F.L. (HP) az alábbiakat írta a HP munkatársai részére:

„Sziasztok!

A MÁK megküldte a szerver karbantartási tender előminősítésére jelentkezettek névsorát.
HP-ICON konzorcium

Minor
Montana
T-Systems
Delta

Jó hír, hogy a Getronics nem adott be ajánlatot.
Egyedül a Minor ajánlatában nem vagyunk benne.”

D) SUN belső anyag, téma: „ICON teaming” 2003. szeptember 11. (Vj-80/2006/2 7. sorszám)

168. K.P. a következőket írta K.K. részére:

„a fővállalkozó kötelezettségei közé tettem a draftot. Kérlek, hogy a first line supportra vonatkozó részt R. fogalmazza be a SUN által szállított termékek mellékletébe, utalva az már esetleg elküldött ajánlatunkra, ha volt ilyen.”

E) 2003. szeptember 11. (Vj-80/2006/2, 8. sorszám)

169. F.L. (HP) írta K.K. (SUN), Z.B. (ICON), S. (ICON) részére:

„A konzorciumi induláshoz a következő nyilatkozatra lenne szükség részletekről. A kérdésünkre adott válaszban megerősítették, hogy a közös jelentkezők mindegyikének kell támogatói nyilatkozattal rendelkeznie.

„A SUN kijelenti, hogy a konzorciumban induló cégek mindegyike a Hewlett-Packard Magyarország Kft és az ICON Számítástechnikai Rt. alkalmas a „KB. 230 db+-10% szerver és alapszoftver támogatása, karbantartása”c. kiírás tárgyát képező SUN szerverekkel kapcsolatos támogatási szolgáltatások ellátására, ennek alapján a kiírás szerinti követelményeket a konzorcium teljesíteni tudja; a szolgáltatások teljesítésében a SUN támogatja a konzorciumot, és minden szükséges segítséget megad. A támogatói nyilatkozatot a SUN kifejezetten ebben az ajánlatadási eljárásban, a konzorciumban induló cégek számára adta ki.” Várom mielőbbi visszajelzésedet, hogy ebben a formában elfogadható számotokra.”

F) 2003. szeptember 11. (Vj-80/2006/2 9. sorszám)

170. K.P. (SUN) írt, reagált F.L. (HP) a 8. számú e-mail-ben ismertetett tervezetére:

„Urak!

Hogy tudnánk mi kijelenteni, hogy a konzorcium bármilyen követelményt teljesíteni tud? Csak a ránk eső feladatok szintjén tudunk esetleg támogató nyilatkozatot adni, azt is csak óvatosan.

Üdv

P.”

G) 2003. szeptember 12. (Vj-80/2006/2 10. 11. sorszám)

171. K.K. (SUN) írta szeptember 12-én F.L. (HP) és S. (ICON) részére:

„A következő a szövegjavaslatunk:

„A SUN kijelenti, hogy a konzorciumban induló cégek mindegyike a Hewlett-Packard Magyarország Kft és az ICON Számítástechnikai Rt. alkalmasak a „KB. 230 db+-10%szerver és alapszoftver támogatása, karbantartása”c. kiírás tárgyát képező SUN

szerverekkel kapcsolatos támogatási szolgáltatások ellátására, ennek alapján a kiírás szerinti követelményeket a konzorcium teljesíteni tudja; a szolgáltatások teljesítésében a SUN támogatja a konzorciumot, és minden szükséges segítséget megad.”

Az ICON Rt. Sun Service Manager (SSM) és Resource service partner (RSP, helyszíni munkavégzésre jogosító) képesítéssel rendelkezik.

A támogató nyilatkozatot a SUN kifejezetten ebben az ajánlatadási eljárásban, a konzorciumban együtt induló cégek számára adta ki, ezen konzorcium alvállalkozójaként.

172. Erre reagál F.L., K.K. és Salamon M felé.

Szia K.!

„Megnéztük, rendben van.

Egy pontosítást tett bele a jogásznunk, az első sorba a „mindegyike, vagyis” kifejezést.

Kérlek jelezz vissza, hogy ezzel a pontosítással elfogadható e.

Köszönöm.”

„A SUN kijelenti, hogy a konzorciumban induló cégek mindegyike, vagyis a Hewlett-Packard Magyarország Kft és az ICON Számítástechnikai Rt. alkalmas a „KB. 230 db+-10% szerver és alapszoftver támogatása, karbantartása”c kiírás tárgyát képező SUN szerverekkel kapcsolatos támogatási szolgáltatások ellátására, ennek alapján a kiírás szerinti követelményeket a konzorcium teljesíteni tudja; a szolgáltatások teljesítésében a SUN támogatja a konzorciumot, és minden szükséges segítséget megad.”

H) A 2003. szeptember 12-i Együttműködési megállapodás tervezetek (Vj-80/2006/4; Vj-80/2006/29 7. és 8. sz melléklet)

173. 2003. szeptember 12-én Együttműködési megállapodás tervezetek jöttek létre a Delta és a HP, a Delta és a KFKI Direkt, valamint a Delta és a SUN között.

- Valamennyi Együttműködési Megállapodás azonos minta szerint készült, teljesen megegyeznek a szerver I. projektnél a HP által használt alvállalkozói Együttműködési Megállapodások szövegével.
- Valamennyi együttműködési megállapodásban az szerepel, hogy a Delta megállapodik az egyes vállalkozásokkal abban, hogy együtt pályáznak, úgy, hogy a Delta lesz a fővállalkozó, és a fent említett vállalkozásokat alvállalkozóként jelöli meg.
- Az Együttműködési Megállapodások 2. pontjában leírták a pályázatkészítés módszerét; eszerint az alvállalkozók (KFKI Direkt, HP, SUN) a pályázat azon részének előkészítésébe kapcsolódtak volna be, ami az alvállalkozói együttműködésére vonatkozott.
- A 2. c. pont szerint a Delta az alvállalkozó által vállalt szolgáltatási rész vonatkozásában az alvállalkozó által közölt vagy elfogadott feltételeket határozza meg. A Delta felelős a pályázat tartalmáért, és mielőtt a pályázatot a MÁK-nak benyújtaná, az alvállalkozóval egyeztet minden feltételt, ami az alvállalkozó által végrehajtandó feltételeket érinti. A Delta az alvállalkozó részére másolatot készít a pályázat azon részeiről, amelyek az alvállalkozó által vállalt szolgáltatási részre vonatkoznak.
- A 3. és 4. pontok rögzítik, hogy a felek az Együttműködési Megállapodás teljesítésekor, mint független szerződő felek lépnek fel, a kiíróval a Delta tárgyal, és az alvállalkozó csak a kiíróval kötött bármilyen szerződésének

létrejöttéhez a fővállalkozó tudomásával, előzetes hozzájárulásával és/vagy részvételével jöhet létre.

- Amennyiben a Delta pályázatot nyer, a felek késedelem nélkül alvállalkozási szerződést kötnek az adott alvállalkozó alvállalkozói feladatai tárgyában.

174. Az „A) A felek feladatai” mellékletben az alvállalkozói feladatok címszó alatt az alábbiak szerepelnek:

- g.) Összekötő személy biztosítása, stb.
- h.) Alkalmazottak kijelölése a pályázati tevékenységekre.
- i.) HP/KFKI/SUN által szerződészerűen kijelölt és felügyelt munkafolyamatok végrehajtása.
- j.) HP/KFKI/SUN által elvárt projekt tevékenységben való részvétel.

I.) A 2003. szeptember 15-i HP-ICON Együtműködési megállapodás (Vj-80/2006/33)

175. 2003. szeptember 15-én a HP és az ICON Együtműködési megállapodást kötöttek:

- Az Együtműködési Megállapodásban foglaltak szerint a HP és az ICON együttesen, konzorciumi formában szándékozik ajánlatot benyújtani.
- A 2. pont szerint a HP és az ICON az Együtműködési Megállapodásban meghatározott feltételekkel működik együtt az ajánlat elkészítésében, és - tendernyertessége esetén- a szerződés teljesítésében.
- A 2. a) pont szerint a felek közösen elkészítik a konzorciumi ajánlatot, mindegyik fél elkészíti a rá vonatkozó szolgáltatás részre vonatkozó műszaki ajánlatot. Rögzítették továbbá, hogy „konzorciumi formán kívül egyikük sem tesz konzorciális, továbbá az ICON semmilyen más formában, semmilyen harmadik személlyel (sem fő, sem alvállalkozóként), a HP fővállalkozóként nem tesz ajánlatot”.
- A konzorcium adminisztratív vezetője az ICON. A felek mindegyike fővállalkozóként a megrendelővel szemben közvetlenül felel a saját teljesítési részébe tartozó szolgáltatás részek teljesítéséért, és az ennek kapcsán elkövetett szerződésszegésekért.
- A 2. c) pont szerint a HP az ajánlatban a KFKI Direkt-et, mint a saját teljesítési részében közreműködő alvállalkozót megnevezi.
- Az „A) A felek feladatai” mellékletben az alvállalkozói feladatok címszó alatt az alábbiak szerepelnek:
 - b) pont ICON vállalja, hogy a HP számára az ajánlat érvényességéhez szükséges SUN gyártói nyilatkozatot megszerzésében közreműködik.

J) A K.K. jegyzetfüzetében található 2003. november 3-i bejegyzés (Vj-80/2006/2, 5. sorszám)

176. A jegyzetfüzet az alábbi bejegyzést tartalmazza:

„Synergon (B, H.)
MÁK, HP???,
Megyei gépek (SUN ill Alpha)
Support tender”

IV.5. A Szerver III. tenderrel kapcsolatos bizonyítékok

IV.5.1. Alpha szerver

A) Delta Együttműködési megállapodása a HP-val és a KFKI-val

177. A Delta 2004. február 20-án kötött Együttműködési Megállapodást a HP-val és a KFKI Direkt-tel. (Vj-80/2006/22)

178. A megállapodások szövege szerint a megállapodás elválaszthatatlan részét képezik az „A” felek feladatai, a „B” üzleti megállapodás, és „C” titoktartási megállapodás” mellékletek.

179. Az Együttműködési Megállapodások szövege szerint:

- a fővállalkozó (a Delta, illetve az ICON), valamint a HP és KFKI Direkt megállapodtak abban, hogy együtt tesznek ajánlatot úgy, hogy a Delta, illetve az ICON lesz a fővállalkozó.
- Az Együttműködési Megállapodások a HP és a KFKI Direkt alvállalkozói bevonására irányultak. (Delta anyag, HP anyag)
- Az Együttműködési Megállapodások 2. pontjában leírták a pályázatkészítés metódusát; eszerint a HP és a KFKI Direkt a pályázat azon részének előkészítésébe kapcsolódott volna be, ami az alvállalkozói együttműködésére vonatkozott.
- A fővállalkozó a HP és a KFKI Direkt által vállalt szolgáltatási rész vonatkozásában a HP és a KFKI Direkt által közölt vagy elfogadott feltételeket határozza meg. A fővállalkozó felelős a pályázat tartalmáért, és mielőtt a pályázatot a MÁK-nak benyújtaná, a HP-val és a KFKI Direkt-tel egyeztet minden feltételt, ami a HP és a KFKI Direkt által végrehajtandó feltételeket érinti. A fővállalkozó a HP és a KFKI Direkt részére másolatot készít a pályázat azon részeiről, amelyek a HP által vállalt szolgáltatási részre vonatkoznak.
- A fővállalkozó nem vonhat be harmadik személyt a HP/KFKI feladatkörének ellátására, illetve maga sem láthatja el e feladatokat.
- A fővállalkozó kiadhat más ajánlattevőknek termék és szolgáltatás árajánlatokat és minden olyan információt, amelyet általában a megrendelők rendelkezésére bocsátanak, de nem hozhat létre ajánlatkészítésre vonatkozó, a jelen szerződéshez hasonló megállapodást

harmadik személlyel.

- A felek a Megállapodás teljesítésekor, mint független szerződő felek lépnek fel, a kiíróval a fővállalkozó tárgyal, valamint a fővállalkozó nem vonhat be harmadik személyt a HP és a KFKI Direkt feladatkörének ellátására. Amennyiben a fővállalkozó pályázatot nyer, a Felek késedelem nélkül alvállalkozási szerződést kötnek a HP és a KFKI alvállalkozói feladatai tárgyában.
- A felek feladatai elnevezésű melléklet szerint:
 - a Delta feladata: az ajánlat készítése, az alvállalkozói tevékenységek összehangolása, stb.
 - a HP feladatkörébe tartoznak: a szolgáltatás teljesítése során a hibajelentések felvétele, kezelése, rögzítése és továbbítása a KFKI felé; az operációs rendszerrel kapcsolatos szoftvertámogatási feladatok ellátása és a hibajavító patchek biztosítása; a hibaelhárításhoz szükséges alkatrészek biztosítása.
 - A KFKI feladata: a szolgáltatás teljesítése során a helyszíni hardver karbantartási és hibaelhárítási feladatok ellátása

B) ICON Együttműködési megállapodása a HP-val és a KFKI-val

180. Az ICON 2004. február 24-én kötött Együttműködési Megállapodást a HP-val és a KFKI Direkt-tel. (Vj-80/2006/33)

181. E megállapodás a fent említetteken túlmenően a 2.c) és 2.d) pontjában az alábbiakat tartalmazza:

- A 2/c) pont szerint „amennyiben a HP és/vagy a Direkt a Fővállalkozón kívül a megállapodás tárgyát képező beszerzési eljárásban más pályázó számára is ajánlatot tesz, akkor más pályázónak ennél kedvezőbb feltételekkel nem tesz ajánlatot”.
- A 2/d) pont szerint „amennyiben a HP és /vagy a Direkt önállóan (Fővállalkozó bevonása nélkül) és/vagy közösen ajánlatot tesznek a megállapodás tárgyát képező beszerzési eljárásban, a Megrendelő számára beadott ajánlati árak nem lehet alacsonyabb, mint a Fővállalkozónak biztosított ajánlati ár”.

IV.5.2. Intel szerver és a MÁV Stratus szerver

A.) A Getronics-Systrend 2004. június 15.-i alvállalkozói szerződés

182. A Getronics és a Systrend között alvállalkozói szerződés jött létre 2004. június 15-i keltezéssel. A megállapodás tárgya: A Magyar Államkincstár Intel alapú szervereinek hardver javítása.(szerződés 2. pont).

183. A szerződés 6. pontja szerint a szerződés „... az aláírástól számított 15. napon

lép hatályba, és a kölcsönös aláírás napjától számítva 3 évig hatályos.

184. A szerződés 8.2. pontja szerint a szerződéssel kapcsolatos nyilatkozat megtételére a Getronics részéről Gecse zoltán jogosult –az ügyvezető távollétében.
185. A javítandó eszközök, és azok földrajzi elhelyezkedésének listáját a szerződés mellékletei tartalmazzák.

B) A 2004. június 1-i, Getronics-Systrend megállapodás (VJ-80/2006/5, 3. sorszámú irat):

- „A felek 2004. június 1-én megállapodtak abban, hogy egymással együttműködési szerződést kötnek a MÁV Rt. Stratus ftserver alapú informatikai infrastruktúrájának szállítás, üzembehelyezés és üzemeltetés (továbbiakban: a Feladat) megfelelő megvalósítása érdekében alábbi feltételek projekten szerint:
- A Systrend nem kezdeményez önállóan ajánlattételt a fenti feladat ellátására. Amennyiben a Systrend részéről mégis ajánlattételre kerülne sor, akkor ajánlatát a Getronicssal egyeztetve teszi meg.
- A Getronics 3 éven keresztül alvállalkozóként alkalmazza a Systrendet a Magyar Államkincstár HP és IBM szervereinek javítása és támogatása során. A Getronics sikeres tendernyerés esetén a feladat befejezését és sikeres átadás-átvételét követően 15 napon belül egyszeri 6.000.000 forint sikerdíjat fizet Systrend részére.
- Amennyiben bármelyik fél a jelen megállapodást megszegi, köteles a másik félnek 25.000.000 Ft kártérítést fizetni a másik fél írásbeli felszólításától számított 30 napon belül.
- Amennyiben a Systrend megszegi a jelen megállapodást, a Getronics jogosult a Magyar Államkincstárral kapcsolatos minden megállapodás azonnali hatályú felmondására is.”

C) A 2004. augusztus 12.-i, a Getronics és a Systrend közötti levelezés, (VJ-80/2006/5 3. sorszámú irat 2. számú irat)

186. 2004. augusztus 11-én G.Z. (Getronics) írt P.Gy. (Systrend) részére:

„Gy!

Melléketen küldöm a megállapodás tervezetét.

Üdv,

G.Z.”

187. Az e-mail-hez ténylegesen is mellékelte G.Z. a megállapodás-tervezetet.
188. 2004. augusztus 12-én írt vissza P.Gy. (Systrend) G.Z. (Getronics) részére:
 „Kedves Z, itt küldöm a megállapodás tervezetet.
 Csak azt írtam be, amiben megegyeztünk.
 Üdv,
 P.Gy.”
189. A megállapodás tervezet megegyezik a Getronics (G.Z.) által küldöttel.

IV.5.3. SUN szerver

A) 2004. 02. 05. Delta kutatási anyag (Vj-80/2006/4)

190. Delta- Synergon levelezés, „a Delta indul fővállalkozóként, de teljes egészében megbízza a Synergont a feladatok ellátásával.”

B) 2004. 02. 05-én a Delta részéről a Synergonnak elküldött levél

191. A 2004. 02. 05-én a Delta részéről a Synergonnak elküldött levél, mely szerint a
 „Delta indul fővállalkozóként, de teljes mértékben (100%-ban) megbízza a Synergont a feladatok ellátásával, amelynek fejében a felek között a megbízási díj az ügyféllel megkötendő vállalkozási szerződés nettó szerződéses díjának 20%-a a Delta Elektronik Kft.-t, 80%-a a Synergont illeti.”

V. Az eljárás alá vontak nyilatkozatai és a tanúvallomások

V.1. A hálózat I. tenderrel kapcsolatos nyilatkozatok

Synergon

192. A Synergon átvette az előminősítési kérdőívet és beadott részvételi jelentkezést.
 „A Synergon számára nem derült ki, hogy megfelel-e a pályázati követelményeknek, mivel a pályázati követelményeket az ajánlatkérő nem egyértelműen és jogszabályellenesen határozta meg. A részvételi feltételek alapján a Synergon feltételezte, hogy az abban foglaltaknak nem felel meg, de részvételi jelentkezését beadta annak érdekében, hogy az ügyben az érdekeltiségét egyértelműen bizonyítsa, és erre tekintettel a Közbeszerzési Döntőbizottság előtti eljárási jogosultságát igazolja.” „A hálózat I. tender tekintetében a Synergon valamennyi szükséges kompetenciával rendelkezett, lehetséges üzleti partnereivel a tender ezen időszakában nem folytatott tárgyalásokat.”
193. **B.P.** nem tudott arról nyilatkozni, hogy a hálózat I.) projektnél tárgyaltak-e olyan vállalkozással, aki átvette az előminősítési iratot.

HP

194. A HP nem indult. Együtműködési tárgyalást folytatott a Delta-val, de Együtműködési Megállapodást nem kötöttek. Olyan részfeladatok megoldására akarták alvállalkozót bevonni, amelyre a HP-nek nincs kompetenciája. (kábelezés, költséghatékony alvállalkozó)
195. **F. Gy.** nem tudott nyilatkozni arról, hogy a hálózat projekteknel kivel tárgyaltak.

Humansoft

196. A tenderen az előminősítési kérdőívet átvette, de a tenderen nem indult. „Cégünk belső íratlan szabályai szerint a díjmentesen vagy minimális térítési díj fejében felvehető tendereket, kérdőíveket általában felvesszük, végigolvassuk, mert ebből is nagyon sokat lehet megtudni, melyeket később hasznosítani tudunk. A felvételtől az adott terület vezetője ad utasítást, egyébként a felvett anyagokról nyilvántartást nem vezetünk. Az előminősítési kérdőív átvétele után valószínűleg azért döntöttünk úgy, hogy nem nyújtunk be ajánlatot, mert úgy véltük, hogy nem, vagy nem kellőképp rentábilis számunkra a projekten való indulás, és/vagy erőforrás problémákkal küzdöttünk. A kérdőív átvétele nem jelent indulást.”

Getronics

197. A Getronics indult a projekten, nem tárgyalt senkivel együttműködésről.
198. **G.Z. előadta**, a CISCO partnerei, így nyerni szerettek volna. Nem tudott arról nyilatkozni, hogy az első körben együttműködésről tárgyaltak volna, mert ajánlatot nem kellett beadni az eljárás megsemmisítése miatt. Nem is feltétlen volt szükségük mások bevonására.

T-Systems Dataware

199. G.B. előadta, hogy senkivel sem tárgyalt alvállalkozói közreműködésről a hálózati projekteknel.

KFKI Direkt

200. Átvette az előminősítési kérdőívet, de jelentkezést nem adott be, mert korábbi szolgáltatásai keretében a hálózat (WAN) aktív csomópontjainak üzemeltetését végezte. A kiírás ezeket nem tartalmazta, és kiterjedelmű LAN feladatra szólt. A dokumentációt a pályázati jelentkezés, és a kiírás pontos megismerése érdekében kell megvenni.

V.2. A Hálózat II. tenderrel kapcsolatos nyilatkozatok

Synergon

201. Átvette az előminősítési kérdőívet, de részvételi jelentkezést nem nyújtott be. Azért vette át az előminősítési kérdőívet, hogy a részvételi felhívás feltételeit pontosan értelmezni tudja, és egy esetleges közbeszerzési jogvita esetén érdekeltségét bizonyítsa. A részvételi felhívásból és az előminősítési kérdőívől kiderült, hogy a Synergon a részvételi feltételeknek nem felel meg, ezért részvételi jelentkezést nem adott be.

HP

202. A HP nem indult; együttműködési tárgyalást folytatott a Delta-val, de Együttműködési Megállapodást nem kötöttek. Olyan részfeladatok megoldására akartak alvállalkozót bevonni, amelyre a HP-nek nincs kompetenciája (kábelezés, költséghatékony alvállalkozó).
203. **F.Gy.** nem tudott nyilatkozni a hálózat 2.-nél szereplő megkeresésekről.

Humansoft

204. Az előminősítési kérdőívet átvette, de nem adott be ajánlatot.

Delta

205. **B.I. előadta,** megkeresték a HP-t. Nem volt gyártói hozzájárulásuk és raktárkészletük sem.

Getronics

206. A Getronics indult, a T-System Unisoftware- t 10% feletti alvállalkozóként nevesítette, mert 3com partner volt, és nem szándékozott a tenderen önállóan elindulni.
207. **G.Z.** ismertette, a 2. projekten a 3com-os részre a T-Systems Unisoftware-t akarták igénybe venni. R. Cs.-val és valószínűleg M.F.-el tárgyaltak.

KFKI Direkt

208. Átvette az előminősítési kérdőívet, de részvételi jelentkezést nem adott be. Korábbi szolgáltatásainak keretében a hálózat (WAN) aktív csomópontjainak üzemeltetését végezte. A kiírás ezeket nem tartalmazta, az kiterjedelmű LAN feladatra szólt. A dokumentációt a pályázati jelentkezés, és a kiírás pontos megismerése érdekében kell megvenni.

V.3. A Hálózat III. tenderrel kapcsolatos

HP

209. A HP indult fővállalkozóként, a SZÁMHead Kft.-t 10% feletti alvállalkozóként jelölte meg. Együtműködési tárgyalást folytatott a SZÁMHeaddel, azonban szerződés aláírására nem került sor. A tárgyalások a partner alvállalkozói bevonására irányultak, olyan részfeladatokra, amelyre a HP-nek nem volt kompetenciája (pl.: kábelezés).
210. **F.Gy. a hálózat 3. tenderről nem tudott nyilatkozni.**

Humansoft

211. A Humansoft indult, megjelölte 10% feletti alvállalkozóként a BCN Kft.-t, de írásbeli megállapodást nem kötöttek. Előadta, „a BCN adott alvállalkozói ajánlatot, de megállapodást nem kötöttünk. Cégünk nem rendelkezett a kiírásban szereplő minden kompetenciával, csak alvállalkozókkal együtt feleltünk meg a kiírásnak.” Előadta azt is, miszerint nem szokott döntő szempont lenni az alvállalkozó kiválasztásakor, hogy mással is tárgyal-e, másnak is ad-e alvállalkozói ajánlatot.

Getronics

212. A Getronics indult. Nem jelölt meg senkit 10 % feletti alvállalkozóként. A Hardline, a WSH, az Intranetwork és az Aspirant Kft.-vel kötött a pályázat megnyerése után alvállalkozói szerződéseket.
213. G.Z. ismertette, a 3. hálózati projekten alkalmanként a WSH-t vonták be, eseti megbízással az Intranetwork Kft.-t.

V.4. A Szerver I. tenderrel kapcsolatos nyilatkozatok

Synergon

214. A Synergon megvette a részvételi dokumentációt, és részvételi ajánlatot tett. „A Synergon számára nem derült ki, hogy megfelel-e a pályázati követelményeknek, mivel a pályázati követelményeket az ajánlatkérő nem egyértelműen és jogszabályellenesen határozta meg. A részvételi feltételek alapján a Synergon feltételezte, hogy az abban foglaltaknak nem felel meg, de részvételi jelentkezését beadta annak érdekében, hogy az ügyben az érdekeltiségét egyértelműen bizonyítsa, és erre tekintettel a Közbeszerzési Döntőbizottság előtti eljárási jogosultságát igazolja.”
215. A szerver I. tender megjelenését követően a Synergon és a HP együtműködési megállapodást kötött annak érdekében, hogy a support szolgáltatás ellátására feljogosító gyártói támogatást a Synergon a HP-től biztosítsa. Az Alpha szerverek

tekintetében a gyártói támogatás csak a HP-től szerezhető be. A tárgyalásokat értelemszerűen a Synergon kezdeményezte, mivel neki volt szüksége a gyártói támogatásra. Arról, hogy a HP más vállalkozásokkal is kötött Együtműködési Megállapodást, nincs tudomása, de nincs is jelentősége, hiszen a Synergon-hoz hasonlóan más vállalkozás is kizárólag a HP-től tudja beszerezni az Alpha szerverre vonatkozó támogatást.

216. A Synergon a SUN-nal nem kötött Együtműködési Megállapodást. 2003 májusában szerzett be a Synergon a SUN-tól gyártói támogatói nyilatkozatot, ezt azonban a pályázat részvételi szakaszában benyújtott pályázathoz mellékeltek, abból példánnyal nem rendelkezik. A nyilatkozattal a vállalkozás igazolta, hogy jogosult a pályázatban meghatározott szolgáltatások biztosítására. A szolgáltatások körébe tartozó általános feladatokat a Synergon el tudta látni, a SUN alvállalkozói közreműködésére elsősorban az esetlegesen előforduló nem várt extrém meghibásodások és az azonnali alkatrészpótlás biztosítása miatt került sor. A HP-vel az Alpha platform support tevékenysége tárgyában kötött a Synergon Együtműködési Megállapodást azért, mert Alpha support tevékenység ellátására tudomásunk szerint a pályázat időszakában a gyártón kívül más magyarországi vállalkozásnak nem volt önálló jogosítványa.”
217. **H.J.** előadta, előzetesen három évig dolgoztak ott, tudták, hogy lejár a szerződésük. A kizáró körülményt utólag tudták meg. A szakmai feltételeket azonban ismerték. Az Intel jogosultság HP szerverek gyártói partnerséget takar. Utóbbi az Alphára nem vonatkozik, az Alpha egy régebbi típusú, kifutó rendszer, amire nézve a HP maga végzi a szervizelést. A gyártói partnerséghez minősítésen kell átesni, szakmailag képzett szakembereket kell biztosítani. A támogatási nyilatkozat csak Alphára kellett, de az Intel-lel rendelkeztek, ezért arra külön nem kellett. A Sun-nál kellett támogatói nyilatkozat, mert itt magasabb szintű gyártói támogatásról lett volna szó, mint amire a Synergon egyébként jogosult, ezt a támogatói nyilatkozatot a kiíró kérte. A magasabb szintű Sun támogatói nyilatkozat ebben az esetben csak Sun Silver és Gold partnereknek volt adható. A kiíró az Intel-nél nem követelt meg támogatói nyilatkozatot, mert ott nem merülhetett fel a rendszerből adódóan komolyabb probléma. A Sun és az Alpha esetében azonban felmerülhetett olyan probléma, ami magasabb szintű gyártói támogatást igényelt. A Synergon fővállalkozó akart lenni, bár az Alphára kénytelenek lett volna bevonni a HP-t alvállalkozóként. Erről szól a HP-vel kötött együtműködési megállapodás. A SUN-nál elég lett volna a magasabb szintű gyártói nyilatkozat, ott nem kellett volna bevonni a SUN-t alvállalkozóként. A HP ezt követően nem nyújtott be alvállalkozói megállapodást a Synergon felé.
218. A KFKI Direkttel folytatott tárgyalás kapcsán elmondta, ismertetési szerint a HP alvállalkozója volt. Ez egy belső levelezésben szóba került. Ha kötött volna a HP-vel alvállalkozói szerződést, akkor a KFKI Direkt al-alkalmazója lett volna. A KFKI Direkt-tel nem beszéltek.
219. A Humansoft-tal való kapcsolatfelvételtől elmondta, hogy nem volt SUN partner, de a MÁK PC-beszállítója volt. A MÁK tekintetben megbízhatónak tartotta. Ugyanakkor nem volt esélye arra, hogy fővállalkozzon, a minősítések hiányában. Előadta, hogy nem tárgyalta a Humansoft-tal, bár felvetette a vállalkozáson belül.

Volt belső elemzés, nem akart elveszteni piacot, elégedett is volt velük a MÁK. A MÁK funkciójánál fogva bizalmi faktort is teljesíteni kellett, ezért más vállalkozások örültek volna, ha alvállalkozójuk, de ilyenről nem tárgyalt, s őket sem kereste senki tudomása szerint. A HP-vel kötött együttműködési megállapodást nem írta alá, bár javaslatot tett szakmailag, hogy szükséges. Azon S.J. aláírása szerepel.

220. **B.P.** előadta, nem tudta, hogy a HP a KFKI Direkt-et is bevonja ilyen teljesítésbe, csak a HP-vel tárgyaltak. A kiírásakor tudták meg, hogy nem felelnek meg, de csak így tudták megtámadni. Nem volt tudomása arról, hogy a HP nem adott támogatói nyilatkozatot a SUN-nak.
221. **K.A.** ismertette, a fő cél a munka újbóli megnyerése volt, bár a kiírás más volt, mint a korábbi, mert a MÁK és az ÁHH közben összevonásra került. Az Intel-hez és SUN-hoz értettek, az Alphá-hoz nem. A SUN támogatói nyilatkozat azért kellett, bár SUN partnerek voltak, mert a kiíró kérte. Alphá-ra nem voltak szakembereik, erre be kellett vonni a szakértelemmel bíró HP-t, aki ért a VMS-hez. A HP-t alvállalkozóként kívánták bevonni, mert konzorciumi együttműködésre nem volt lehetőség. Ha kevés lett volna a HP szakembere, alvállalkozót hozott volna.
222. Nem tárgyalt a KFKI Direkt-tel. A HP-Synergon egyeztetési mechanizmusban nem volt szó arról, hogy a Synergon vonja be a KFKI Direktet. Fővállalkozóként nem tudtak indulni a kiírás miatt; ezért meg akarták támadni az eljárást. Emellett gondolkodtak azon, hogy a megtámadás eredménytelensége esetén mit csináljanak. Felmerült, hogy a SUN alvállalkozója legyenek. Informális kapcsolatfelvétel volt a SUN-nal, de elutasították azzal, hogy nem akarnak fővállalkozni. Ezt P.R.tól kérdezte meg. Valaki kitalálta, hogy a Humansoft-nak alvállalkozzanak, aki nem ért a SUN-hoz. Bizonyára volt kommunikáció ez ügyben a Humansoft-tal, de abban nem vett részt. Alvállalkozói ajánlat elküldésére nem került sor. Ha tíz százalék feletti alvállalkozó lettek volna, akkor is érvényes lett volna a kizárás. A Getronics-szal nem tárgyaltak. Emlékezete szerint nem merült fel, hogy a KFKI Direkt-nek alvállalkozzanak.
223. **S.J.** előadta, nem tudja, hogy tárgyalt-e a Synergon bármely vállalkozással együttműködésről. Mivel a SUN támogatói nyilatkozata kellett, ezért vele biztosan tárgyaltak. Nem tárgyalt arról a HP, hogy a KFKI-t behozza alvállalkozóként, tény azonban, hogy a KFKI-Direkt a HP egyik legjobban felkészült partnere volt.
224. Nem ismert előtte, hogy a többi vállalkozás, aki nem a HP-től szerzett be, a honnan tudott beszerezni támogató nyilatkozatot. Megtámadták a kiírást. Korábban ők látták el ezt a feladatot, a kiírásnak azonban nem feleltek meg.

V.5. A Szerver II. tenderrel kapcsolatos nyilatkozatok

Synergon

225. Jelentkezett előminősítésre, de részvételi jelentkezést nem nyújtott be. A szerver II. tenderen a Synergon nem vett részt az előminősítésen, legfeljebb az előminősítő kérdőívet vette át annak érdekében, hogy a felhívást megfelelően értelmezni, az

esetleges későbbi jogvitában érdekeltségét bizonyítani tudja. „A KDB megsemmisítette az eljárást, de a 2001. évi veszteséges gazdálkodás, mint kizáró ok benne maradt a kiírásban. 2001-ben a Synergion veszteséges volt, ezért nem tudtunk indulni.”

226. **S.J.** szerint azért nem indultak, mert úgy gondolták, nem felelnek meg. Nem tárgyaltak egyik versenytársukkal sem.

HP

227. A HP együttműködési tárgyalásokat folytatott a Delta-val, az ICON-nal, a KFKI Direkt-tel, a SUN-nal. A HP Együttműködési Megállapodást kötött a Delta-val, az ICON-nal. A Delta-val a tárgyalás a HP alvállalkozói bevonására irányult, a HP gyártói támogatásának biztosítására. Az ICON-nal a konzorciumi tárgyalás arra irányult, hogy a HP a SUN eszközöket is le tudja fedni.
228. A SUN hajlandónak mutatkozott, hogy a HP konzorciumi partnerének gyártói támogatói nyilatkozatot adjon. Ugyanakkor a HP úgy vélte, hogy a gyártói támogatói nyilatkozat mellett a SUN konzorciumi partnerként bevonása az ügyfél felé a komplex feladatok még magasabb szintű megoldásának lehetőségét mutatja.
229. A HP és az ICON a szerver II. projekten konzorciumi formában nyújtott be pályázatot. A HP és a KFKI Direkt közötti Együttműködési Megállapodáshoz nem kellett a szerver II. tenderen az ICON jóváhagyása. Az ICON szabadon választotta ki alvállalkozóit, így nem kérte a HP jóváhagyását sem ahhoz, hogy alvállalkozóként igénybe vegye a SUN-t.
230. A KFKI Direkt alvállalkozóként történő kiválasztását nem befolyásolta harmadik fél. A két konzorciumi fővállalkozó nem hagyta jóvá egymás alvállalkozóit, de a konzorciumi struktúrából fakadóan tudomásuk volt a másik konzorciumi tag által választott alvállalkozóról.
231. A HP-Delta alvállalkozói ajánlat kapcsán elmondta, hogy a Delta a HP-től függetlenül döntötte el, hogy HP-n kívül melyik más céget vonja be alvállalkozóként. A HP és a Delta között a KFKI Direkt bevonására vonatkozóan külön semmilyen megállapodás nem jött létre. Azért nevezte meg a HP a KFKI Direkt-et alvállalkozóként, mert a HP fővállalkozóként indult konzorciumban.
232. Azok a vállalkozások, amelyek a HP nélkül adtak be fővállalkozói ajánlatot, nem keresték meg a HP-t együttműködés céljából.
233. **F.Gy.** a konzorciumi indulás kapcsán elmondta, hogy csak utólag értesült róla.
234. **F.L.** előadta, hogy a HP szeretett volna fővállalkozni, de az elsőben nem kaptak a SUN-tól nyilatkozatot, csak a másodikban, az ICON, mint SUN-partneren keresztül. A KFKI Direkt bevonását az indokolta, hogy húsz éve ők szállítják az eszközöket, ismerik a helyszínt, infrastruktúrát; bizonyos, a HP-nál nem meglévő kompetenciát ők biztosítani tudták; ismerte a kíró a KFKI-Direkt-et, jól csegett a neve, folyamatosságot jelentett. Nem emlékezett arra, hogy a KFKI-val vagy az ICON-nal állapodtak meg először.

235. A HP mindenkinek adott a szerver II.-nél támogatói nyilatkozatot, aki kért, bár lehet, hogy itt nem kellett (a Deltának emlékezete szerint adtak).
236. Az ICON-nak nem volt beleszólása, hogy a HP a KFKI Direkt-et viszi be alvállalkozóként. A HP-SUN tárgyalás kapcsán elmondta, az I.-nél nem tárgyaltak, a II.-nél igen, a SUN javasolta az ICON-t. A megállapodást F.Gy. írta alá a HP részéről.

Delta

237. A szerver I. és szerver II. tenderek esetében az első részvételi jelentkezés megjelenését követően kezdődtek el a konkrét együttműködésről szóló egyeztetések a HP és a Delta között. A kapcsolatfelvételt a Delta kezdeményezte. A Delta az egyik legnagyobb partnere a HP-nak, így a kapcsolattartás a két vállalkozás között folyamatos.
238. A szerver II. tenderek esetében az első részvételi jelentkezés megjelenését követően kezdődtek el a konkrét együttműködésről szóló egyeztetések a KFKI Direkt és a Delta között. A szakmai kompetenciák ismeretében a kapcsolatfelvételt a Delta kezdeményezte. Ismereteink szerint a HP mellett csak a KFKI Direkt rendelkezett azzal a magas fokú szakmai kompetenciával és helyismerettel, ami szükséges volt a teljesítéshez, így nem volt tudomásuk más vállalkozásról, amely alkalmas lett volna a teljesítésre.
239. Az „Alpha” termékek vonatkozásában a magas szintű szakmai kompetenciák mellett teljesíthető munkák elvégzésére kívánta a Delta igénybe venni a KFKI Direktet. Az „Intel” termékek vonatkozásában a Delta nem kívánta igénybe venni a KFKI Direkt erőforrásait. A HP-t és a KFKI Direkt-et az azonos, magas szintű szakmai kompetenciákat igénylő feladatok végrehajtása érdekében vonták be. A HP ezen túlmenően -az ajánlat értékelési szempontjaként szereplő- raktárkészletének nagyságára hivatkozhatóság érdekében került bevonásra az eljárásba.
240. A szerver II. tenderek esetében az első részvételi jelentkezés megjelenését követően kezdődtek el a konkrét együttműködésről szóló egyeztetések a SUN és a Delta között. A SUN alvállalkozóként történő bevonására azért került sor, hogy az ajánlatban magas szinten demonstrálva legyen a Delta gyártó általi támogatottsága. Egyébként a gyártói támogatói nyilatkozat nem feltétele annak, hogy a gyártót alvállalkozóként vonják be az eljárásba. A Delta elgondolásában a SUN nem volt más vállalkozással helyettesíthető.
241. **B.I.** ismertette, eltérő dologra akarták bevonni őket: a HP-t a raktárkészlete miatt, a KFKI Direkt-et a VMS tudása és a helyismerete miatt. A SUN szerver miatt a SUN-tól is kértek ajánlatot. Az Intel miatt nem tárgyaltak senkivel.
242. **Sz.I.** ismertette, összemósódnak a projektek. Nem függtek tőlük, nagyobb volt a választásuk a versenyhelyzet miatt; ha nyernek, egyik sincs kizárólagos helyzetben.

A HP-vel Intel és Alpha, a KFKI Direkt-tel az Alpha vonatkozásában, hogy ha gond van, adnak arra szakembert. Nem tudott arról, hogy a HP és a KFKI Direkt hogyan rendezte egymás között a munka megosztását. Nem adtak alvállalkozói ajánlatot senkinek.

Getronics

243. A Getronics nem indult. Ugyanakkor tárgyalt a T-Systems Unisoftware-al arról, hogy alvállalkozóként felajánlkozzon neki az Alpha és az Intel platformra.
244. **G.Z.** közölte, felmerült, hogy a T-Systems Unisoftware-nek a II. tenderen Intel-re és Alphára lesznek alvállalkozói. Nincs tudomása arról, hogy nevesítették volna őket. Konkrét tárgyalás (árak) az alvállalkozói együttműködésről nem volt. Nem tudott elindulni, ekkor merült fel a T-Systems Unisoftware-rel való együttműködés, felajánlkoztak, megállapodás nem született.

SUN

245. A SUN nem vont be alvállalkozót egyik kiírás esetén sem.
246. Az egységes pályázati kiírás miatt az 1. és 2. eljárásban súlyosan sérült volna a verseny. Mivel sem a SUN, sem a HP nem rendelkezik a másik technológiájával, valamint közöttük semmilyen együttműködés nincsen, a pályázati kiírás miatt volt szükséges a konzorcium, illetve a SUN-nak a konzorciumi tag alvállalkozójaként belépése. Ha erre nem került volna sor, úgy a SUN kiszorult volna a MÁK piacról. Pontosán a versenyt erősíti, hogy még ebben a pályázat adta kényszerítő helyzetben sem kooperáltak egymással a legnagyobb versenytársak (SUN és a HP), hanem a SUN csak a legszükségesebb mértékben, alvállalkozóként lépett be. Az 1. és 2. pályázati kiírás törvénytörően vonta maga után azt, hogy a SUN és a HP közvetlenül vagy alvállalkozóként jelenjen meg a pályázaton, hisz ellenkező esetben kiesett volna a MÁK piacáról.”
247. „Az. 1. és 2. eljárásban a SUN a HP ellenében kellett, hogy biztosítsa meglévő szerver bázisát a MÁK-ban, ezért kötött az ICON-nak külön szerződést erre a pályázatra.” „A SUN az ICON alvállalkozójaként indult. A pályázó az ICON és a HP alkotta konzorcium volt. Ma már nem állapítható meg, hogy ki kezdeményezte a SUN és az ICON közötti tárgyalást. Konzorciumi partnerek a HP és az ICON voltak. Nincsen tudomásunk arról, hogy a HP külön jóváhagyása kellett volna ahhoz, hogy az ICON bevonja alvállalkozóként a SUN-t. Valószínűsíthetjük, hogy a HP pont amiatt vette tudomásul a SUN alvállalkozóként bevonását, mert a pályázat tartama csak így lett volna megvalósítható.”
248. A Delta-SUN egyeztetés kapcsán elmondta, hogy „nem tudjuk megállapítani, hogy ki kezdeményezte az egyeztetést. Valószínűnek tűnik azonban, hogy a Delta, hiszen ő a nagyobb SUN szerverekhez ismeretekkel nem rendelkezett, így be kellett

vonna a SUN technológiát ismerő partnert. A megfelelő műszaki ismeretekkel az ún. SUN Enterprise partnerek rendelkeztek. A kérdéses időszakban ilyenek voltak: ICON, Synergion, T-Systems. A SUN szerverek teljes körű támogatását azonban a SUN tudja ellátni, így a Delta számára a pályázati kiírás szerinti feladatok teljeskörű megvalósításra a SUN-vel került mód.

249. Mivel a tender nem jutott el az ár-ajánlatadási szakaszig, ezért a SUN nem tárgyalta árakról a szerver II. tenderen sem a többi piaci szereplővel. A SUN a Deltán és az ICON-on kívül más vállalkozással nem tárgyalta. „Nem emlékezünk ilyen tárgyalásra, és erre utaló dokumentumot sem találtunk.”

250. **K.K.:** „Egy fővállalkozói ajánlatot vártak a teljes infrastruktúrára. A HP és a SUN próbált lépni a kiírás eredményessége érdekében, így került sor a HP-SUN-ICON közös indulásra. Belátta a HP és a SUN is, hogy önállóan nem tud indulni. A Deltának adtunk támogatói nyilatkozatot. Szerintem volt aláírt együttműködési nyilatkozat is. Árajánlatra nem került sor a projektben, a HP-vel, a KFKI Direkt-tel így erről nem beszéltünk.”

251. „Miután a második szó szerint ugyanaz volt, mint az első, láttuk, ha ugyanaz a taktikánk, megint eredménytelen marad a tender. A SUN és a HP volt a két nagy MÁK-beszállító, mi tartottunk attól, hogy megerősödnek a rovásunkra, így olyan konstrukcióra gondoltunk, ahol mindkét fél szerephez jut. Szerintem ők is a mi megerősödésünktől tartottak. Olyan konzorcium támogatása, ahol benn van a HP, és mi nem, életveszély lett volna számunkra. A HP-ICON konzorciumnál az ICON rendelkezett az Enterprise szerverek támogatásához szükséges tudással, itt nem lett volna feltétlen szükséges a SUN bevonása, itt tehát nem szakmai, hanem üzletpolitikai érvek szóltak az alvállalkozásunk mellett. A Delta nem rendelkezett SUN Enterprise kategóriájú gépek támogatásához szükséges tudással, ezért felkért minket alvállalkozónak, úgy ítélte meg, szüksége van olyan partner támogatására, aki nagyobb, enterprise szerver támogatására képes.” Elmondta, hogy a Deltának minden bizonnyal adtak alvállalkozói ajánlatot.

T-Systems Dataware

252. **G.B. Gy.:** „Semmi nem változott a kiírásban, ugyanúgy együtt írták ki a három platformot. A dokumentációt a kiírásra vonatkozó tájékozódás érdekében vettük át. Nem emlékszem, hogy tárgyaltunk volna valakivel.”

253. „A kapacitást alvállalkozó bevonásával biztosítottuk volna. Nagyon erőltetett munka lett volna. Így nem is indultunk. A 3. szerver projekten sem.”

KFKI Direkt

254. „A dokumentációt a pályázati jelentkezés és kiírás pontos megismerése érdekében kell megvenni. Alvállalkozói szerepre készültünk, ezért nem nyújtottunk be dolgozatot.” A KFKI Direkt az Alpha szerverek területén tudja felajánlani

alvállalkozói szakértelmét. A KFKI Direkt a HP hivatalos partnere. A Delta az Alpha szerverek területén várható feladatok ellátására készített megállapodás tervezetet.

255. **P.J.:** „Letisztultabb volt a helyzet, amiről szó volt, arról megállapodás született, az ICON-nal és a Delta-val. Nem tudtam az ICON-HP konzorciumi megállapodásról. A HP azonban továbbra is ránk épített. Nem vettem részt a megbeszéléseken, hogy konzorciumban indulnak. Nekünk mindegy volt. Az Alpha VMS részére lettünk volna bevonva. Az ICON-nal nem tárgyaltam. A KFKI-Delta együttműködés csak tervezet volt szeptemberben, februárban született megállapodás. A szeptemberi nekem nincs meg. Nem tudom, miért született, hozzám el sem jutott. Ez csak annyi lehet, hogy Brandhúber Istvánnal beszélünk telefonon, de nem jutottunk egyezsége, a megállapodás tervezet el sem jutott hozzám. Ettől még a felkínálkozásom ott van. A HP-vel külön egyeztetéseket nem folytattunk. A Delta-nak nincs Alpha-s környezete.”
256. Arra a kérdésre, hogy egyeztetett-e a HP-val, hogy elindul a Delta alvállalkozójaként, azt válaszolta: „Nem tudom, ma már nem emlékszem.”

ICON

257. „A 2003. augusztus 21-én megjelent második tenderfelhíváson benyújtott ajánlatunkból, technikai okokból nem készítettünk másolati példányt, ezért nem tudjuk pontosan, milyen formában terveztük bevonni a HP-t és a SUN-t. A szerver II. tenderen a 10% felett bevonni kívánt HP a teljesítésbe be kívánta vonni a KFKI Direkt-et. A szerver II. tenderen nem kellett a HP jóváhagyása ahhoz, hogy az ICON alvállalkozóként igénybe vegye a SUN-t.
258. A 2003. augusztus 21-én megjelent részvételi felhívásokból nem derült ki a támogatandó szerverek köre. Így a teljesítés során, akár a SUN szerverek támogatásához is szükség lehetett volna a SUN szakértelmére. Erre gondolva vontuk be őket a 2003. augusztus 21-én megjelent részvételi jelentkezésünkhöz.
259. **A.P.:** „Olyan helyzet alakult ki, hogy nem volt cég, aki önmagában megfelelt volna. Az egyetlen módja, hogy a kritériumoknak megfeleljünk az volt, hogy az ICON és a HP közös ajánlatot tesz, a SUN az ICON alvállalkozója, a KFKI Direkt a HP-é.” A konzorciumi megállapodás kapcsán elmondta, hogy nem tudja, hogy ki kezdeményezte: „Az első felhívás eredménytelensége indukálhatta az új konstrukciót. A konzorciumi megállapodást Tóth István írta alá.”
260. Arra a kérdésre, hogy amikor a konzorciumi szerződést kötötték, már megvolt-e a HP-KFKI Direkt szerződés, azt válaszolta „Feltehetően igen. Az együttműködési megállapodásban szereplő kitétel a szerződéskötési tárgyalások közös lefolytatására azt jelenti, hogy együtt folytatjuk le a beszerzési eljárás megnyerése esetén szükséges szerződéskötési tárgyalásokat a megrendelővel. Szerintem a HP csak az Alphát végezte.” Elmondta, hogy a SUN tudtával jött létre a konzorcium.

Minor

261. „A tender kapcsán együttműködési tárgyalásokat egyetlen céggel, az AM-IT Informatika Rt.-vel folytattunk. A céget a beadott részvételi jelentkezésben alvállalkozóként nevesítettük. A projektre alvállalkozóval írásbeli megállapodást nem kötöttünk, ezt csak az ajánlati szakaszban terveztük megtenni. Mivel az alvállalkozó akkoriban a Minor 50%-os tulajdonában volt, a cégvezetés elégségesnek ítélte szóbeli megállapodás alapján együtt dolgozni a részvételi szakaszban.
262. Az alvállalkozó kiválasztását a cégen belül hiányzó kompetencia indokolta. A Minor jellemzően Inteles területen bírt megfelelő szakemberekkel, az Alpha részteljesítésbe külső szakembereket kellett volna bevonnunk. Tervezett alvállalkozónk, az AM-IT Rt. egyik főprofilja szerverfarm (magas rendelkezésre állástbiztosító környezetben szerverek hosting szolgáltatása homogén hardver és szoftver környezetben, üzleti alapon) üzemeltetés volt, így ott a rész teljesítéséhez szükséges szakemberek rendelkezésre álltak. Másik indok az volt, hogy a MINOR résztulajdonában volt, így kvázi házon belül tudtuk volna megoldani a kérdést.”

Montana

263. Nem indult el a tenderen, nem folytatott együttműködési tárgyalást egy vállalkozással sem.

V.5. A Szerver III. tenderrel kapcsolatos nyilatkozatok

V.5.1. Alpha szerver

HP

264. A HP indult, együttműködési tárgyalásokat folytatott az ICON-al, a Deltával, a KFKI Direkt-tel. A HP a Delta és az ICON fővállalkozói ajánlatában alvállalkozóként akart szerepelni. A Delta-val és az ICON-nal való együttműködés azzal indokolható, hogy a HP gyártói támogatásnak biztosítása volt.
265. A HP a KFKI Direkt-et 10% feletti alvállalkozóként vonta be. Ennek oka a KFKI Direkt helyismerete, hiányzó kompetenciájának biztosítása volt. Nem a HP-nek volt szüksége a KFKI Direkt bevonásra, mivel a fővállalkozók szabadon döntenek az alvállalkozók, így a HP és a KFKI Direkt bevonása tekintetében. A KFKI Direkt elsősorban olyan feladatokat végzett, amely feladatokat a HP csak jóval magasabb áron tudott volna elvégezni. Így célszerűbb volt azonos feladatra a KFKI-Direkt, és nem a HP szolgáltatásait igénybe venni. A HP sem a Delta-nak, sem az ICON-nak, sem bármely más félnek nem írta elő, hogy a KFKI Direkt-et alvállalkozóként foglalkoztatniuk kell. A helyismeret, a többéves ügyféllel történő együttműködés tapasztalatait más vállalkozás, mint a KFKI Direkt nem tudta volna pótolni.

266. A HP a KFKI Direkt-tel és a fővállalkozói ajánlatot benyújtó vállalkozásokkal kötött megállapodásokkal egyidejűleg háromoldalú megállapodások formájában állapodott meg. A háromoldalú megállapodást a fővállalkozó döntése előzte meg, melyben a HP-t és a KFKI Direkt-et választotta meg alvállalkozójának. A HP és a KFKI Direkt között külön megállapodás nem jött létre. A fővállalkozó ICON a KFKI Direkt-et közvetlenül vonta be a teljesítésbe. A KFKI Direkt nem a HP alvállalkozójaként, hanem az ICON alvállalkozójaként járt el. Így a KFKI Direktnek semmiféle részesedése nem volt a HP saját részében, illetőleg a HP a saját teljesítésébe a KFKI Direktet semmilyen mértékben nem vonta be.
267. A HP-nak nincs volt tudomása arról, hogy a Delta Kft. fővállalkozói ajánlatában pontosan milyen értékű szolgáltatások szerepeltek, így arról sem tud nyilatkozni, hogy a teljes ajánlathoz képest a HP alvállalkozói ajánlata milyen értéket képvisel. A fővállalkozó Delta a KFKI Direktet közvetlenül vonta be a teljesítésbe. A KFKI Direkt nem a HP alvállalkozójaként járt el, így a KFKI Direktnek semmiféle részesedése nem volt a HP saját részében, illetőleg a HP a saját teljesítésébe a KFKI Direktet semmilyen mértékben nem vonta be.
268. A HP nem tudott pontos információt szolgáltatni a tekintetben, hogy a kérdéses pontok melyik fél kezdeményezésére kerültek be az ICON, a HP és a KFKI Direkt közötti szerződésbe. Hasonló okokból nem tud teljes bizonyossággal magyarázatot adni a fenti pontok rögzítésének indokáról. Mivel azonban az időszakban Magyarországon csak a HP nyújtott Alpha szerverekkel kapcsolatos szolgáltatást, a fentiek ellenére feltételezhető, hogy az említett pontok azért kerültek bele a Megállapodásba, hogy hangsúlyozzák azt a tényt, miszerint a HP a tényleges és potenciális üzletfeleivel szemben megkülönböztetés nélkül jár el.
269. A HP a többi fővállalkozóval kötött szerződésbe nem épített be a fentiekhez hasonló olyan vállalatot, amely az ICON-nal kötött szerződés 2.c) és 2.d) pontjába bekerült. Ugyancsak tekintettel a HP ellenőrzésén kívül álló körülményekre, a HP nem tudja teljes bizonyossággal megítélni, hogy más hasonló szerződések miért nem tartalmazták a fenti pontokat. Feltételezhető a HP szerint, hogy az említett pontokat a félreértések elkerülése végett a HP diszkriminációmentes bánásmód iránti elkötelezettségét hangsúlyozandó iktatták be az ICON és a KFKI-Direkttel kötött szerződésbe.
270. A 2004. február 24-én kötött Együttműködési Megállapodás 3.f. pontja szerint a szerződés létrehozása a Megrendelővel a Fővállalkozó feladata. Mint ebből a rendelkezésből is kitűnik, a megrendelői és a fővállalkozói feladatok külön szerződés tárgyát képezték. A HP kizárólag a saját alvállalkozói részéről és annak az értékéről tud nyilatkozni. HP megítélése szerint a szolgáltatás fejében kapott összeg megfelelően tükrözte az általa nyújtott szolgáltatás értékét.
271. A HP-nak nincs tudomása arról, hogy az ICON fővállalkozói ajánlatában pontosan milyen értékű szolgáltatások szerepeltek, így arról sem tud nyilatkozni, hogy a teljes ajánlathoz képest a HP alvállalkozói ajánlata milyen értéket képvisel.

272. **F.L.** „a HP által külön kötött a Deltával és az ICON-nal a KFKI bevonásával együttműködési megállapodással kapcsolatban elmondta, hogy nem a HP vitte be a KFKI-t, hanem a Delta és az ICON.”
273. Az ICON és a Delta feladatával kapcsolatban elmondta, hogy „Nekik a fővállalkozói feladatok: projekt-management, hibabejelentés stb.; ezek a projekt kisebb részét jelentik. Mindenkivel ugyanolyan tartalmú együttműködést kötöttünk alvállalkozó együttműködésre. A HP része 50 százalék felettire tehető. A KFKI-ra azért volt szükség, mert olcsóbb óradíjakkal dolgozik pl. hardver hibabejelentésnél, mint a HP, a HP-nak magasabb a költségstruktúrája.”

Delta

274. Delta elindult, 10% feletti alvállalkozónak megjelölte a HP Magyarország Kft.-t, valamint a KFKI Direkt-et. A tender szakmai követelményeinek ismeretében hamar kialakult az álláspontjuk, miszerint ezeknek a szakmai elvárásoknak csak alvállalkozókkal tudnak megfelelni. Ezen alvállalkozók akkori ismereteik szerint a HP és a KFKI Direkt voltak. Ennek megfelelően kezdeményezték a tárgyalásokat. Arra nézve nincs adatuk, hogy a KFKI Direkt bevonását a HP kezdeményezte volna. Arról sincs adatuk, hogy a KFKI Direkt az ICON-nal is tárgyalt.
275. Az Alpha részteljesítésbe alvállalkozói megállapodást készített elő a HP-val és a KFKI Direkttel, akiket azért kívánt a Delta bevonni, mert kizárólag az a két vállalkozás rendelkezett olyan szakmai felhatalmazásokkal, amelyek szükségesek voltak a teljesítéshez. Ebben a részteljesítésben a Delta a projektvezetést vállalta magára.
276. Ebben a részteljesítésben a Delta a projektvezetést, a szükséges alkatrészek, forintosítható ráfordítások finanszírozását vállalta magára, ez a tevékenység a teljes munka kb. 20% körüli hányadát tesz ki.
277. A HP alvállalkozói bevonása egyrészt a sikeres ajánlattétel érdekében történt. Értékelési szempont volt a rendelkezésre bocsátott raktárkészlet nagysága. A Delta ajánlatában hivatkozni kívánt a HP raktárkészletére is, ezért alvállalkozóként nevezte meg. Másrészt a HP rendelkezik az Alpha szerverek vonatkozásában olyan jogokkal, amelyek feltétlenül szükségesek (software update, patch) a teljesítéshez.
278. A KFKI Direkt rendelkezett azzal a magas fokú szakmai kompetenciával és megfelelő kapacitással, valamint korábban a MÁK-nak teljesített munkavégzésekből adódó „helyismerettel”, ami megítélésük szerint szükséges volt a sikeres teljesítéshez. Az Alpha termékek vonatkozásában a megrendelő telephelyén végzendő szakmai feladatok elvégzésére kívánta a Delta igénybe venni a KFKI Direkt szakembereit.
279. Véleményük szerint a HP forintosítható részaránya a szolgáltatás teljesítésében meghaladta a 20%-ot. Véleményük szerint a KFKI Direkt részvételének hányadát a szolgáltatás teljesítésében 50% körülire lehet becsülni.

280. **B.I.:** „Az első két projekten a HP nem mondta, hogy bevonja a KFKI Direkt-et. Mindkét céget alvállalkozóként kívántuk bevonni. Egyszerűbb volt tehát a 3. körben mindkettővel szerződni. Nem szorgalmaztuk a HP-nál a KFKI Direkt bevonását. A VMS részt a KFKI Direkt nélkül nem tudtuk volna. A szükséges szoftvereket pedig csak a HP tudta biztosítani.”
281. **Sz.I.:** A HP és a KFKI Direkt által kötött szerződés kapcsán elmondta, hogy „igen, itt valószínűleg tudtak egymásról, ezért így volt célszerű. Én írtam alá. Nem hiszem, hogy ez előtt külön egyeztetünk volna, mert ez már a 3. forduló volt. Valószínűleg mi szorgalmaztuk a KFKI Direkt bevonását, így jobban lehetett választani." Arra a kérdésre, hogy a KFKI Direkt nélkül el tudtak volna-e indulni, azt válaszolta: „Igen, persze. A HP nélkül is, csak kockázatosabb, ha nagy probléma áll elő. A költségnövekedés ellenére is megérte ez nekünk. Nem emlékszem, hogy a KFKI-val 30-40 %-ról tárgyalunk volna. Nem emlékszem, hogy a HP a megállapodásunk szerint csak szükség esetén állt rendelkezésre, vagy ténylegesen is dolgozott-e.”
282. „Én írtam alá. Nem hiszem, ez előtt külön egyeztetünk volna, mert ez már a 3. forduló volt. Valószínűleg mi szorgalmaztuk a KFKI Direkt bevonását, így jobban lehetett választani.”

Getronics

283. Indult, senkit nem jelölt meg 10% feletti alvállalkozóként. A szerződés teljesítése során alvállalkozónak nem minősülő, eseti megbízás alapján alkalmanként közreműködők az alábbi vállalkozások voltak: a WSH Kft. oktatási tevékenység végzésére, Aspirant Kft. projektvezetői feladatokra, és a Hardline Kft. tervszerű megelőző karbantartási munkákra.

KFKI Direkt

284. A KFKI Direkt ezekkel a megállapodásokkal az alvállalkozói szerepét kívánta megerősíteni. A KFKI Direkt további alvállalkozót nem választott. A tender eredményhirdetés előtti fázisában alvállalkozói szerződés nem köthető, hiszen a fővállalkozói szerződés végleges formája ekkor még nem ismert.
285. A HP gyártói támogatást, a KFKI Direkt pedig a kiírásban szereplő Alpha szerverek üzemeltetését kívánta volna ellátni mindkét fővállalkozói státusz számára. A HP a KFKI Direkt helyismereti kompetenciáját más vállalkozás bevonásával csak hosszabb idő elteltével helyettesíthette volna.
286. A KFKI Direkt adatszolgáltatása szerint a KFKI Direkt a Delta, mint fővállalkozó részére a VMS alapú ALPHA szerverek karbantartás és üzemeltetés tárgykörben ajánlkozott alvállalkozói szerepre. A Delta számára a KFKI Direkt a VMS Alpha rendszerek felügyeletének ellátására ajánlotta fel alvállalkozói szerepét. Ez a felajánlás a pályázati kiírás megjelenése után folyamatosan fennállt. A HP, mint

a gyártmány támogatója kerülhetett a Delta pályázatába. A KFKI Direkt Intel platformra nem tett javaslatot sem. Ez a terjedelem a VMS Alpha szerverek támogatására vonatkozott.

287. Az ICON-nal kötött megállapodás 2.c) ponttal kapcsolatban kifejtették, hogy az alvállalkozó nem kívánta befolyásolni a fővállalkozói ajánlatok érvényességét, ezért egyenlő mértékű felajánlást helyezett kilátásba.
288. A 2.d) ponttal kapcsolatban kifejtették, hogy a KFKI Direkt a VMS alapú Alpha szerverek karbantartás és üzemeltetése tárgykörben ajánlkozott alvállalkozói szerepre, ami megítélésük szerint a pályázati érték egyharmada körül mozgott volna.
289. **P.J.:** „A Getronics Olivetti kapcsolattal rendelkezett, annak hazai képviselője volt, digitál ismerettel rendelkezett. A Getronics-nak így eredeti forrásból lehetett Alpha ismerete, neki nem kellett a HP támogatása. Az összes többi cég csak a HP-től kaphat támogatást.”
290. „Az ICON-HP-KFKI megállapodást Sz. I., jómagam és feltehetően S. M. írta alá. A megállapodás tárgya, hogy a HP alvállalkozóként részesül az ICON munkájából és bevonja a KFKI-t, kb. 30-40 %-ra. Ez volt az én igényem. Nem tudom, miért éri meg az ICON-nak minket bevonni, az ICON a menedzselési feladatokat láthatta el. Az első két projektnél az Alpha résznél szintén 30-40 %-ot akartam volna.”
291. A megkötött Együttműködési Megállapodások kapcsán elmondta: „A fővállalkozó nem vonhatott be harmadik személyt. Mindkét megállapodás esetén futárral küldtük el egymásnak a megállapodásokat, előzetes telefonos egyeztetés után.”
292. „A Delta-HP-KFKI szerződésben Sz.I. lehet az aláíró, ennek is a tárgya a HP alvállalkozóként részesül a Delta munkájából, és bevonja a KFKI-t, kb. 30-40 %-ra.”

ICON

293. A harmadik tender kiírása után a HP-val folytatott tárgyalást a székházukban. A tárgyaláson A.P. és a HP munkatársa, F.L. vett részt. A harmadik tender beadásakor az „Alpha részteljesítésbe” a HP-t vont be 10% feletti alvállalkozóként, akinek 10 % feletti alvállalkozója volt a KFKI-Direkt. Nem volt előtte ismeretes, hogy a HP és a KFKI Direkt esetleg több fővállalkozóval is tárgyal. A tárgyalások során senki nem kötött kizárólagosságot, tehát megtehették.
294. A Megállapodásban a „felek nem rögzítették, hogy az ICON a HP-t a teljesítés mekkora hányadára vonja be.” „Az ICON-nak nem állt szándékában a HP-t a teljesítés 50%-át meghaladó mértékben a teljesítésbe bevonni.”
295. „Előrebocsátjuk, hogy a beszerzés tárgyát képező szolgáltatásokat legalább három másik cég (Alphanet, Getronics, KFKI-ISYS) a HP, illetve a KFKI Direkt

- bevonása nélkül is meg tudta ajánlani, mivel ebben az eljárásban az ajánlatkérő nem követelt meg gyártói támogatói nyilatkozatot. Az adott piacon tehát jelentős verseny alakult ki, hiszen az említett három cég közül legalább kettő önállóan is képes volt megfelelni az Ajánlatkérő által szabott feltételeknek.”
296. „A 2003. december 31-én megjelent ajánlati felhívásból kiderült, hogy a SUN szakértelmére nincs szükségünk a teljesítéshez, ezért nem vontuk be alvállalkozóként.”
297. „Mivel a Megállapodást kötő felek bármelyikének az előzőekből következően módjában állt volna más partnerrel, sőt partnerekkel közösen is érvényes ajánlatot tenni, a hivatkozott szerződéses feltételek - összhangban a HP és az ICON között akkor érvényben volt általános partneri megállapodással - csupán a konkrét beszerzési eljárásban betöltött partneri státusz kölcsönös megerősítését szolgálta.”
298. „Az említett feltételek további célja az volt, hogy HP és a KFKI Direkt az ICON számára az elérhető legalacsonyabb árat biztosítsa. Mivel a HP és a KFKI Direkt szolgáltatásai az ICON által a pályázató felé megadandó ajánlati árat befolyásolták, a Megállapodást kötő felek célja az volt, hogy azáltal, hogy a legkedvezőbb árat elérik, az ajánlatkérőnek is a legkedvezőbb árat tudják nyújtani, mégpedig a szolgáltatás eredményeképpen keletkező árelőnynek az ajánlati árakban való érvényesítésével. Nem is kétséges, hogy ezen előnyök méltányos része a fogyasztóhoz jutott volna, nyertességük esetén.” „Az idő távlatában arról hitelt érdemlően nyilatkozni nem tudunk, hogy a végzésben említett feltételek melyik fél kezdeményezésére kerültek bele a Megállapodásba.
299. **A.P.:** „A HP-vel a megállapodást S. M., akkori igazgatósági tag írta alá, és én is ellenjegyeztem. A tárgyalások valószínűleg a korábbihoz hasonlóan történtek. Szerintem a HP képviselte a megbeszéléseken a KFKI Direkt-et, valójában nem háromoldalú tárgyalások voltak. A két cég számunkra közösen kezelendő volt, nem két fél. A KFKI Direkt-tel közvetlenül nem tárgyaltunk.” Nem emlékszik arra, hogyan írták alá az Együttműködési Megállapodást. Nyilatkozata szerint az Együttműködési Megállapodás az „Alphára” vonatkozott.
300. „Nem tudom miért vontuk be a HP-t, nem emlékszem. Egyetlen dolog lehet, hogy az Alpha szerver miatt a HP belső szabályzata szerint a KFKI Direkt-nek a HP-t is be kellett vonni, de nem tudom. Nekünk indifferens volt, hogy be kellett vonni a HP-t.” A HP bevonásának költségeivel kapcsolatban elmondta: „Az alvállalkozók száma nem feltétlen korreál az alvállalkozói díjakkal, bár hathat rá.”
301. Arra a kérdésre, hogy bevontak-e valakit alvállalkozónak, azt válaszolta: „Nem, a SUN-nal emiatt volt is konfliktusunk.”

302. A társaság az Alpha platformra beadott részajánlatában a Számhead Kft.-t jelölte meg alvállalkozóként. A tárgyalások lefolytatásában dr. V. L., M.F., és R.Cs. vett részt.

V.5.2. Intel szerver és MÁV

HP

303. A HP indult, 10 % feletti alvállalkozóként a Rikvest-et jelölte meg, velük folytatott együttműködési tárgyalást, illetve kötött együttműködési megállapodást, a bevonás célja a hiányzó kompetenciák biztosítása volt. A Rikvest az IBM minősített partnere, és az Intel szerverek területén IBM és Fujitsu– Siemens gyártói minősítéssel rendelkezik.

304. A Delta ajánlatával kapcsolatosan a HP sem a Delta-val, sem pedig a KFKI Direkt-tel nem folytatott semmiféle tárgyalásokat. A tárgyalások hiányban a HP nem tud arról nyilatkozni, hogy a Delta miért igényelte volna a HP és a KFKI Direkt bevonását. Vélhetően a HP és a KFKI Direkt megjelölése az Intel szerver III-al összefüggésben adminisztrációs hiba eredményeként következett be.

305. A HP nem tud arról nyilatkozni, hogy a Delta a KFKI Direkt-en és a HP-n kívül a HP által nem ismert részfeladatra más vállalkozásokat tudott-e volna alvállalkozóként igénybe venni.

306. **F.L.** arra a vizsgáló kijelentésre, hogy a Delta a HP-t és a KFKI-t alvállalkozóként jelölte meg, azt válaszolta: „Erről nem volt tárgyalás, ez szerkesztési hiba lehet. A Delta a SUN esetében is megjelölte a HP-t, amire pedig nem is kerülhetett sor. Nem emlékszem, hogy tárgyaltunk volna.”

307. A megállapodások aláírása kapcsán elmondta, hogy: „Az Alfa részprojektnél Szalay Imre, valamint az Intel részprojektre vonatkozót is”.

Delta

308. A Delta Elektronik Kft. az Intel szerverek részteljesítésére alkalmas önállóan. „Ennek a részteljesítésnek az elérését tűztük ki célul. Az Intel szerver II tender esetében a Delta Elektronik Kft.-nek nem volt szándéka alvállalkozók bevonása, erről nyilatkoztunk a „Nyilatkozat a Kbt. 43. § (2) bekezdése a) b) c) pontja alapján” megnevezésű iratban. Alvállalkozók bevonásra nem kezdeményeztünk tárgyalásokat.”

309. „Sajnos nem áll rendelkezésünkre az ajánlatunk beadásra került végleges változata, ezért nem tudjuk, hogy abban milyen félreérthető utalás van. Az előző adatszolgáltatásunk során csatolt munkaverziója az ajánlatunknak tartalmazza a „Nyilatkozat a Kbt. 46.§ (4) bekezdése alapján” megnevezésű nyilatkozatot, amely valóban tartalmaz alvállalkozókra való hivatkozást. Amennyiben az ajánlatunk beadásra került verziójában is ez szerepel, akkor ez elírásból fakadó hibánk.”

310. Amennyiben arra szükség lett volna, olyan partnereket lehetett volna bevonni, akik megfelelő HP Intel service kapacitással rendelkeztek, ezek lehetek volna az Albacomp, Alphanet, Minor, Montana, Systrend, Synergon, Request.

311. **B.I.:** „Az Intel-nél nem tárgyaltunk a HP-val.”

Getronics

312. A Getronics indult, a Systrend Zrt.-vel kötött 2004. június 15-én a DELL, Olivetti, HP, IBM technológiákhoz a pályázat megnyerése után alvállalkozói szerződést, mert velük már több éve fennálló üzleti kapcsolatuk volt, illetve aki hivatalos IBM és HP partnerként már rendelkezett a szükséges ismeretekkel. Így a Getronics alvállalkozó igénybe vételével takarékosabban tudott szakembereket és csereeszközöket biztosítani.

313. A szerződés teljesítése során alvállalkozónak nem minősülő, eseti megbízás alapján alkalmanként közreműködők az alábbi vállalkozások voltak: az Aspirant Kft.-t projektvezetői feladatokra, a Hardline Kft.-t tervszerű megelőző karbantartási munkákra vonta be a Getronics.

314. „A Getronics nem rendelkezik HP és IBM Intel szerver csere és tartalék alkatrész készlettel. Mivel ennek megléte szükséges a szerződéses feladatok ellátásához, ezért ennek rendelkezésre állását biztosítani kellett. Nem akartunk beruházni, azaz likvid pénzeszközöket a szerződés 3 éve során végig lekötni számunkra nem stratégiai HP és IBM készletekbe, ezért úgy döntöttünk, hogy nem beruházunk, hanem olyan alvállalkozót veszünk igénybe, aki a szükséges csere és tartalék alkatrész készlettel rendelkezik.”

315. Erre a feladatra a Systrend ZRt.-t választotta, amellyel akkor már több éve fennálló üzleti kapcsolata volt, illetve amely hivatalos IBM és HP partnerként rendelkezett a szükséges erőforrásokkal.

316. A Getronics Kft. üzleti partnerei közül egyedül a Systrend Zrt.-ről tudta, hogy HP és IBM termékek támogatási szolgáltatása körében megbízható szaktudással, referenciákkal, és az ehhez szükséges HP és IBM csere és tartalék alkatrész készlettel rendelkezik.

317. Tekintettel arra, hogy a Systrend Zrt. alvállalkozói feladatai az Intel szerver karbantartási szerződésben 10% feletti mértékűnek adódtak, a Systrend Zrt. a későbbiekben 10% feletti alvállalkozóként nevesítette.

318. „A megnyert eljárást lezáró vállalkozói szerződés aláírását, azaz 2004. április 29-ét követően került sor az alvállalkozói tárgyalásokra, és ennek eredményeképp 2004. június 15-én az alvállalkozói szerződés megkötésére.”

319. A MÁK-kal való szerződéskötést követően kerestek megfelelő alvállalkozót, és azonosították be, majd keresték fel a Systrendet 2004. május elején. „Azért is kerestük fel a Systrendet, mert a fent részletezett alkalmasságon túl azt is megtudtuk rólok, hogy a vizsgált eljárásokban sem ajánlattevőként, sem ajánlatkérőként, sem alvállalkozóként semmilyen formában nem vettek részt.”

320. A Getronics nem jelölt meg senkit előzetesen 10% feletti alvállalkozóként.
321. „A Systrenddel az alvállalkozói szerződés megkötését követően 2004. augusztus 11-én váltottak levelet a kollégáim egy, a MÁV-val kapcsolatos együttműködési elképzeléséről. A vizsgált eljárások alapján létrejött Intel támogatási szerződésbe a Systrendet ettől teljesen függetlenül, azt jóval megelőzve vontuk be. Sem a MÁK alvállalkozói szerződés megkötéséről, sem az azt megelőzően MÁV együttműködéséről szó sem volt.
322. Kereskedő kollégám elvetélt elképzelése nem arra irányult, hogy korlátozza, hanem éppen ellenkezőleg a verseny szélesítésére, arra, hogy egy addig a magyar piacon nem ismert gyártói platformot, a Stratus technologies cég „FtServer” hibátűrő szerverét próbálja versenyhelyzetbe hozni a piacon nagyságrendekkel ismertebb és elterjedtebb HP, SUN, és IBM szerverekkel szemben. Ráadásul a Stratus egyetlen szerződött magyarországi partnere cégünk a Getronics, ami szintén azt támasztja alá, hogy az együttműködés nem versenytársak között jött volna létre, és nem a verseny korlátozására.”
323. **G.Z.:** „Részt vettem a Systrend-el való alvállalkozói szerződés előkészítésében.” „Számba vettük költségeinket, és olcsóbbnak gondoltuk, ha a HP és IBM partnervállalkozást bevonjuk. A megbeszélések a szerződéskötést követően történtek. Az Intel részfeladat egy részére, a HP és IBM szerverekkel kapcsolatos feladatokra vontuk be. Ezt az Intel kevesebb, mint tíz százalékára terveztük. Azért vonták be a Systrendet, annak ellenére, hogy ők is tudták látni a munkát, „mert olcsóbb volt így, ott volt a tartalék alkatrészkészlete. Mi kerestük meg a Systrend-et.”
324. A Systrend-Getronics megállapodás kapcsán elmondta, hogy „Szerintem nem függ össze az ügy tárgyával. Ez a levél azután született, hogy a Systrend--es alvállalkozói szerződés aláíródott. Azért volt ilyen egyeztetés a Systrend-el, mert kapcsolatban voltunk; a megállapodás nem jött létre, tervezet maradt, nem írtuk alá. A MÁV-projekt nem létezett. Nincs róla sok információ.” „Nem emlékszem, ki készítette. Mi nem tartottuk aláírhatónak.” „Volt egy elképzelés, amiről aztán azt gondoltuk, nem állja meg a helyét, nem kell aláírni. Fals elképzelés volt, nem volt ilyen projekt. Amit visszaküldött Podolecz úr, ő készítette. Valószínűleg mi is készítettünk egy ilyet. A megállapodás kereskedelmi részéről nem tudok. Bár az én gépemről küldték az e-mail-t, nem voltam felelős érte.” Nem emlékszik, hogy volt e június 1.-én találkozó a Systrenddel.
325. **R.P.:** „Az egész fals volt. Ha augusztusban küldözgetik, nem lehet júniusi. Augusztusi történet. Ha ez júniusi megállapodás, nem lett volna értelme küldözgetni.”

SUN

326. **K.K.:** „Már külön szólt a kiírás, csak a SUN-on indultunk. Elég partnerünk volt, nem is akartunk önállóan indulni. Mindenkinek adtunk támogatói nyilatkozatot, aki kérte, és ők be is adták. A Synergion szerintem nem keresett meg minket. A Synergion meg sem vette a dokumentációt. Nem tudom, hogy a Delta a Synergion-nal tárgyalt.”

ICON Zrt.

327. Az Intel részteljesítésben egyedül indult.

Systrend Zrt.

328. A Getronics a Systrend Zrt.-t 39 darab, az ország különböző területein elhelyezett „Intel” alapú eszköz, (szerver, tároló, mentőeszköz, PC) szervizelésébe vontta be. Nincs precíz információjuk arról, hogy az „általunk vállalt tevékenység a munka hány %-át tette ki, de azt tudjuk, hogy a Getronics Kft. 2006. év során a Systrend Rt.-t, mint 10%-ot meghaladó alvállalkozót bejelentette. „Információink szerint az említett Stratus projekt nem volt, a Systrend Rt. vonatkozó munkából semmilyen formában nem részesedett.”
329. **dr. P.Gy.:** „Elnök-vezérigazgatóként a vizsgált projektekre határozottan nem emlékszem. A harmadik szerver tendernél az alvállalkozói szerződésre emlékszem.” A szerződés előkészítésében részt vett: „A Getronics-tól G.Z.-al és egy account manager –rel tárgyaltam.” Az előkészítő tárgyalások „2004. május elején kezdődtek. Az alvállalkozói szerződés megkötése emlékezetem szerint június 15. volt. A Getronics keresett meg minket az együttműködés érdekében.”
330. Az alvállalkozói szerződés irányult „Szerviztevékenység ellátására, HP Intel-re, valamint oktatási tevékenységet a végfelhasználó felé, jelentős mennyiségben. Mi IBM és HP Intel-kompetenciával rendelkezünk. Hogy van-e benne szerveren kívül kliens, nem emlékszem, meg kell nézni a szerződésben. Azt nem tudom, még milyen eszközök vannak bevonva a MÁK-Getronics szerződésbe. Az alvállalkozói szerződést én írtam alá.”
331. Arra a vizsgáló kijelentésre, miszerint az Intel kevesebb, mint 10 százalékára vonták be, azt válaszolta: „Igen, de erről utólag értesültem, erről a hányadról akkor nem tárgyalunk.” Arra a kérdésre, hogy miért a Systrendet kereste meg a Getronics, azt válaszolta: „Erről nem volt információnk. Feltételezésünk, hogy hagyományos HP és IBM szervíz vagyunk, több, mint 10 éve. Mindkét gyártónál tagjai vagyunk a szervíz szervezetnek.
332. „Sem a HP, sem az IBM szervíz partnerek között nem szerepel a Getronics. Rajtunk kívül más szervíz partnerei is vannak a HP-nek és az IBM-nek. Ilyenek a Delta, Minor, Montana, Albacomp. Nem mindenki mind a kettőnél partner, nem tudom, pontosan, kik, és azt sem tudom, hogy másnak 10 éves tapasztalata lenne.”
333. **Dr. P.Gy.** arra a kérdésre, hogy ki készítette a megállapodás-tervezetet, azt felelte: „Nem tudom személy szerint, nem én. Eszközöltem benne módosításokat. Egy-két mondatot írtam be, azt, ami alá van benne húzva. Nem lehet megállapítani, mi lett törölve, a dokumentum mely fázisában és ki végzett törlést.” Nem került aláírásra a megállapodás. A 2004. június 1-i tárgyalással kapcsolatban elmondta, hogy „Nem emlékszem, hogy lett volna ilyen”.
334. Nem tudja, hogy mikor volt kapcsolatfelvétel. „A május elejét az alvállalkozói szerződés tárgyalására mondtam.” „A MÁV-projekt üzleti lehetőségnek tűnt akkor,

amely téves információ volt, ilyen projekt nem lett kiírva. Megállapodás nem jött létre, nem írtuk alá, nem volt ilyen megállapodás. Nem tudom, mikor merült fel, hogy lesz a MÁV-nak ilyen projekte. A levél azt bizonyítja, hogy ez augusztusi történet.” „Arra a kérdésre, hogy meg tudja-e erősíteni, hogy augusztusban akkor még nem derült ki, azért küldték át a megállapodás tervezetét, azt válaszolta, hogy igen. Arra a kérdésre, hogy volt a Systrend és a Getronics között olyan kapcsolatfelvétel, hogy azért vonja be a Systrend-et alvállalkozóként, hogy nem lesznek versenytársak, azt válaszolta Podolecz György, hogy nem.” „Egyszerű ténymegállapítás, a két cég közötti addigi kapcsolatot mutatja.”

335. R.P. kérdésére megerősítette, hogy a Getronics és a Systrend először alvállalkozói szerződésről először május elején tárgyaltak. R.P. azon kérdésére, hogy „Tárgyaltak-e velünk a MÁK alvállalkozó szerződésünk aláírása előtt a MÁV együttműködésről”, azt válaszolta, hogy „Nem.” Elmondta, hogy nem volt ajánlati felhívás a tenderről.

V.5.3. SUN szerver

Synergon

336. A társaságnál dolgozó szakemberek emlékezete szerint a Delta telefonon megkereste a Synergon illetékes munkatársait az iránt érdeklődve, hogy amennyiben az általuk benyújtott pályázat sikeres lesz, úgy a szükséges szakemberek rendelkezésre bocsátásával elő tudjuk-e segíteni a sikeres teljesítést. Mivel az adott területen a Synergon munkatársai kellő szakértelemmel rendelkeznek, és az adott időszakban rendelkeztek az ügyfél igényének teljeskörű ismeretével is, így feltehetőleg a kérdésre igenlő választ adtak, de tudomásuk szerint a pályázatot nem a Delta nyerte meg, ezért további tárgyalásokra nem került sor.

337. **P.P.:** „A kiírás előtti három évben a MÁK-nál mi végeztük a SUN karbantartást, ezért aki indulni kívánt, szeretett volna bevonni bennünket. De a Kbt. szerint csak 10 % alatti alvállalkozók lehettünk volna, de ez nem volt jelentős mérték, így nem is forszíroztuk.” Arra a kérdésre, hogy a Delta megkereste-e a Synergon-t 2003 decemberében együttműködés érdekében, azt válaszolta, hogy „Utólag hallottam erről, de megállapodás nem jött létre.”

338. **S.J.:** „A kiírás itt is tartalmazta a veszteséges évet, mint kizáró körülményt.”

HP

339. Tekintettel arra, hogy a HP a SUN tekintetében semmiféle kompetenciával nem rendelkezik, így álláspontunk szerint a HP SUN szerver III tenderen történő alvállalkozói megjelölése nyilvánvalóan adminisztrációs hiba volt. A HP a Deltával a SUN szerverrel összefüggésben semmilyen tárgyalást nem folytatott. Mivel a megfelelő SUN szakértelmet a HP továbbra is nélkülözte, így a SUN szerver részterületekre nem adott be pályázatot.

Delta

340. Delta elindult, az ajánlatában nem jelölt meg egyetlen vállalkozást alvállalkozóként, de utal arra, hogy a HP a SUN, valamint a KFKI vállalkozásokat bevonja alvállalkozónak.
341. SUN szerver vonatkozásában a SUN Kft.-vel alvállalkozói megállapodást készítettek elő. Az együttműködési megállapodások aláírására nem került sor, mivel nem nyerte el egyetlen részteljesítést sem. A harmadik ajánlattételnél a SUN részteljesítésben a műszaki feladatok elvégzésére, az esetlegesen fellépő szakember hiány kiküszöbölésére együttműködési megállapodás egyeztetése kezdődött a Synergon Rt-vel, azonban megállapodás-tervezet szövege nem született meg, csak a Delta nyilvánította ki együttműködési szándékát. A kapcsolatfelvétel nem folytatódott, mivel nem nyerte el a végleges teljesítés jogát. „További alvállalkozók bevonását nem terveztük.”
342. **B.I.:** „A Sun kapcsán támogatói nyilatkozatot a Sun-tól kértünk, és felmerült, hogy a Synergon szükség esetére tud-e szakembert rendelkezésre bocsátani. A 2004. februári levelünk azért született, mert a Synergon kérte, írjuk le elképzelésünket. Folytatása nem lett. Alvállalkozói ajánlat elküldésére egyike esetben sem került sor.” „A Sun Kft.-re nem volt szükség, csak a gyártói támogatásra a hitelesség miatt volt. Itt kértünk a SUN-tól gyártói támogatói nyilatkozatot, azért írtuk be az ajánlatba. A SUN-nak nincsenek szakemberei, csak az alkatrészeket biztosította volna. A Synergon-ra csak a szakemberek miatt kellett volna, de nem volt a beadáskor erre vonatkozó megállapodás. Tartottunk attól, mi van, ha nyerünk.”
343. **Sz.I.:** A SUN-nál azért nem akartak alvállalkozót bevonni, „Mert nem volt kötelező előírás rá”. Arra a kérdésre, hogy a Synergon-nal miért tárgyaltak, azt válaszolta, hogy „Ha gond van, jó olyan cég, akinek nagygépes referenciája van. Nem emlékszem, hogy megállapodás jött volna létre.”

SUN

344. A 3. eljárásban nem került sor alvállalkozói megbeszélésre. A Montana a SUN szervizpartnerre, míg a Minor a SUN kereskedelmi partnere volt abban az időszakban. Az említett két céggel csak a 3. eljárásban volt kapcsolatban, amikor gyártói támogatói nyilatkozatot kértek és kaptak.
345. A pályázaton a SUN nem indult, hiszen ezen a pályázaton való részvétel már inkább a SUN technológia viszonteladói számára volt releváns. A SUN Kft. azonos feltételekkel adott és azonos tartalommal gyártói támogatói nyilatkozatot adott azon viszonteladóinak, akik a kiíráson indulni akartak. A Delta, ICON, Minor, Montana, T-System megkapták a SUN technológiára vonatkozó támogatói nyilatkozatot.

KFKI Direkt

346. A Delta ajánlatában az említett felajánlás valószínűleg a VMS Alpha szerverek és az Intel alapú szerverek üzemeltetésének ellátására, különös tekintettel a sokéves helyismereti tapasztalatra.

ICON Zrt.

347. A SUN részteljesítésben egyedül indult. Együttműködés nem valósult meg senkivel, mert nem nyertek el olyan részt, amibe alvállalkozót terveztek bevonni.

T-System Hungary

348. A társaság a SUN platformra beadott részajánlatához a SUN-tól kért és kapott támogatói nyilatkozatot. A kérdéses támogatói nyilatkozat a releváns pályázati dokumentáció részét képezi.

349. A Társaság ezen felül még a Microsoft Magyarország Kft.-től és az Oracle Hungary Kft.-től rendelkezett támogató nyilatkozattal.

VI.**A vizsgálat álláspontja**

350. A vizsgálat álláspontja kialakítása során az alábbi általános szempontokat vette figyelembe:

- Amennyiben egymástól független, az adott projekten önállóan, külön ajánlattal indulnak vállalkozások a pályázat beadása előtt alvállalkozói tárgyalásokat folytatnak, akkor a tárgyalások során megismerhetik egymás ajánlatának meghatározott részeit, és annak ismeretében alakíthatják ki saját ajánlatukat.
- Amennyiben nem mutatható ki gazdasági szükségszerűség, és nem tudják a felek megindokolni a bevonás szükségességét, az a verseny korlátozására utalhat. Mindenképpen versenykorlátozó hatással járhat, ha az alvállalkozói bevonás valamilyen ellentételezésért cserébe történik.
- Jogsértésre utalhat, ha egy vállalkozás annak ellenére von be versenytárs alvállalkozót, hogy maga is képes ellátni az adott munkát vagy az adott alvállalkozói munkát más, nem versenytárs vállalkozások is képesek ellátni.
- Az alvállalkozói együttműködés előzetes biztosítása mértéke függvényében csökkenthetik a verseny bizonytalanságával járó kockázatukat, minél nagyobb mértékben kívánják egymást bevonni, annál jobban csökken a verseny a vállalkozások között.
- Amennyiben a versenytárs vállalkozások előzetesen elküldenek egymásnak alvállalkozói ajánlatot, az már veszélyeztetheti az önálló, független fővállalkozói ajánlatok létét.
- Amennyiben a kapcsolatfelvétel során kölcsönös akarategyezés nem jön létre a vállalkozások között (ami például alvállalkozói ajánlat

elküldésében manifesztálódhat), akkor nem mutatható ki a Tpv.11 § 1) és 2) bekezdés rendelkezéseinek sérelme.

- Ha a kapcsolatfelvétel eredményeképpen nem is jön létre kifejezett megállapodás, de kimutatható a kölcsönös akarategyezés, akkor az legalábbis olyan összehangolt magatartásként értékelhető, ami alkalmas lehet a verseny korlátozására. Amikor az Együtműködési Megállapodást a felek nem írták alá, azt a vizsgálat összehangolt magatartásnak értékelte.
- Kifejezett megállapodásnak azt tekintette a vizsgálat, amikor az alvállalkozói együttműködési szándékról írásos megállapodás is készült.
- A Tpv. 13. § (1) bekezdése alapján a vállalkozások piaci részesedése a 10%-ot meghaladja, ezért a megállapodásuk nem minősülhet csekély jelentőségűnek.

A) Hálózat tenderek

351. A hálózat tenderek kapcsán a vizsgálat szerint a Tpv. 11. § (1) és (2) bekezdéseinek sérelme nem valószínűsíthető, mivel a vállalkozások nem folytattak tárgyalásokat egymással, illetve az együttműködési tárgyalások alapja a vállalkozások között gazdasági szükségszerűségeen alapult, melynek célja a hiányzó kompetenciák biztosítása volt, illetve az együttműködési tárgyalásokat folytató felek nem léptek fel egymás versenytársaként.

B) Szerver tenderek

a) Szerver I. tender

352. A szerver I. tendernél a vizsgálat szerint a Delta, az ICON, a Synergon, T-Systems Dataware, T-Systems Unisoftware és a HP magatartása a Tpv.11.§ 1) és 2) a) pontjának rendelkezéseibe ütközhet, mert az általuk kötött Együtműködési Megállapodások a HP önálló részvételi jelentkezése mellett a gazdasági verseny korlátozására alkalmas hatást fejthet ki.

353. A HP azáltal, hogy a versenytársainak alvállalkozói ajánlatot nyújtott, tisztában volt a versenytársainak az Alpha szerverre vonatkozó részajánlati árával, és ehhez képest a saját részajánlati árát kedvezőbbben alakíthatta ki, ami kihathatott a végső ajánlati árra. Ezáltal a HP versenyelőnybe került a többi versenytársával szemben, akikhez képest kedvezőbb feltételekkel tudta kidolgozni az ajánlatát.

354. A vállalkozások nem voltak kényszerhelyzetben, hogy aláírják a HP bevonását tartalmazó együttműködési megállapodást, az a HP és a vállalkozások szabad üzletpolitikai döntéseinek következménye volt.

355. Ezzel a magatartással az együttműködési megállapodást kötő vállalkozások hallgatólagosan hozzájárulhattak ahhoz, hogy a HP előnyösebb fővállalkozói ajánlatot nyújtson be. A HP és a vele együttműködési megállapodást kötő öt

vállalkozás megállapodásának hatása ezért alkalmas lehetett a verseny korlátozására, mert a HP versenyhelyzetből fakadó bizonytalanságát csökkentette.

356. A későbbiekben azzal egészítette ki a vizsgálat ezen álláspontját, hogy az a tény, hogy a HP ténylegesen nem nyújtott be ajánlatot nem befolyásolja a jogsértés megállapíthatóságát, tekintettel arra, hogy a HP 2003. májusában megvásárolta a részvételi dokumentációt, kifejezve ezzel azt a szándékát, hogy a projekten önálló fővállalkozói ajánlatot nyújt be. Továbbá az irati bizonyítékok alapján egyértelmű, hogy a HP önálló fővállalkozói ajánlat benyújtására készült, és a többi vállalkozás ezzel tisztában volt.

b) Szerver II. tender

ba.) HP/ICON konzorcium

357. A szerver II. tendernél a vizsgálat szerint a HP-ICON konzorcium kialakítása a SUN alvállalkozói bevonásával versenyjogi aggályokat vethet fel. A vizsgálat álláspontja szerint a HP és SUN közötti piacfelosztó megállapodás következtében került sor a SUN bevonására a HP-ICON konzorciumba. Az ICON-nak, mint konzorciumi vezető és az egyeztetéseken részt vevő tagnak tisztában kellett lennie a SUN bevonásának indokával, és a magatartásával szentesítette azt.

358. A konzorciumban részt vevő HP, ICON, és a SUN magatartása kifejezetten a Tpv. 11. § 1) és 2) bekezdései a) pontjának rendelkezései megsértésére irányult. A SUN nyilatkozata alapján megállapítható, hogy a HP és SUN közötti piacfelosztó megállapodás következtében került sor a SUN bevonására a HP-ICON konzorciumba. Az ICON-nak, mint konzorciumi vezető tagnak, és az egyeztetéseken részt vevő tagnak tisztában kellett lennie a SUN bevonásának indokával. Ezért nem fogadható el a felek védekezése, miszerint az ICON vont a be alvállalkozónak a SUN-t, és a HP erről nem is tudott.

359. A HP-ICON konzorcium létrehozása, amelybe bevonták a SUN-t is, a HP és a SUN, illetve legalább is hallgatólagosan az ICON közötti piacfelosztó megállapodás leplezését szolgálta. A KFKI Direkt az egyeztetéseken nem vett részt, őt a HP automatikusan bevonta alvállalkozónak. A vizsgálat álláspontja szerint a KFKI Direkt – lévén nem konzorciumi tag – nem lehetett tisztában a HP-SUN megállapodással.

360. A HP, a SUN, és az ICON magatartása a SUN által is elismerten a piac felosztására irányult, ami az adott közbeszerzési eljárás eredményének befolyásolására is alkalmas lehetett, és ez közvetett módon kihathatott az árakra is.

bb.) DELTA/HP együttműködési megállapodás

361. Másrészt a Delta, ICON, és a HP magatartása a Tpv. 11.§ 1) és 2) rendelkezéseibe a) pontjába ütközhet, mert a Delta-HP által kötött Együttműködési

Megállapodás a HP-ICON konzorcium önálló részvételi jelentkezése mellett a gazdasági verseny korlátozására alkalmas hatást fejthet ki.

362. A HP azáltal, hogy a Delta-nak is alvállalkozói ajánlatot nyújtott, tisztában volt a Delta-nak az Alpha szerverre vonatkozó részajánlati árával, és ehhez képest a HP-ICON konzorcium részajánlati árát kedvezőbben alakíthatta ki, ami kihathatott a végső ajánlati árra. Ezáltal a HP-ICON versenyelőnybe kerül a Delta-val szemben, akikhez képest kedvezőbb feltételekkel tudta kidolgozni az ajánlatát.
363. Tekintettel arra, hogy az Alpha szerver 36%-a az összajánlati árnak, ezért annak nagyságrendjére tekintettel, nagyobb biztonsággal kalkulálható ki a többi vállalkozás fővállalkozói ára. A vizsgálat álláspontja szerint annak folytán, hogy a vállalkozások párhuzamosan tárgyaltak egymással, a Delta tisztában lehetett azzal, hogy a HP-ICON konzorciumi fővállalkozói ajánlat benyújtására készült.
364. Ezzel a magatartással a Delta hallgatólagosan hozzájárulhatott ahhoz, hogy a HP-ICON konzorcium előnyösebb fővállalkozói ajánlatot nyújtson be. A HP és a vele Együtműködési Megállapodást kötő Delta megállapodásának hatása ezért alkalmas lehetett a verseny korlátozására, mert a HP versenyhelyzetből fakadó bizonytalanságát csökkentette.

c) Szerver III. tender

ca) ICON/HP/KFKI együttműködési megállapodás

365. A szerver III. Alpha tendernél a vizsgálat az ICON, a HP, és a KFKI Direkt között 2004. február 24-én kötött Együtműködési Megállapodás 2.c) és 2.d) pontjai miatt a KFKI Direkt a HP és az ICON magatartását a Tpv. 11.§ 1) és 2) bekezdései a) pontja rendelkezéseit megsértésére irányulónak tekintette.
366. A 2.c) pont a HP és a KFKI Direkt alvállalkozói szerepvállalásásra vonatkozik: amennyiben a HP és a KFKI Direkt más fővállalkozónak is alvállalkozói ajánlatot tenne, akkor annak a másik vállalkozásnak csak ugyanolyan vagy rosszabb feltételekkel tehet alvállalkozói ajánlatot. A HP és a Direkt alvállalkozói ajánlata, amely a teljes fővállalkozói árnak több mint 80%-át lefedi, és ezáltal az alvállalkozói ár jelentős mértékben befolyásolja a fővállalkozói árat, sőt annak csekély arányú változásának hatására is egyenes arányossággal változik a fővállalkozói ár. Ezzel a ponttal a felek az ICON számára biztosították azt, hogy a fővállalkozói árának 80%-át kitevő alvállalkozói ára nem lesz magasabb vagy ugyanakkora lesz, mint a szintén a HP-t és a KFKI Direkt-et bevonó versenytársa, a Delta fővállalkozói ajánlatának 80%-át kitevő alvállalkozói ára. Ennek következtében gyakorlatilag a felek szándéka arra irányult, hogy az ICON-on kívül másik, a HP-t és a KFKI Direkt-et bevonni kívánó másik vállalkozás, jelen esetben a Delta, ne tudjon beadni kedvezőbb fővállalkozói ajánlatot. Tehát a megállapodással a felek bebiztosították az ICON számára, hogy vagy egyenlő mértékű, vagy a legkedvezőbb árú ajánlatot teszi. Ezzel a felek szándéka az ICON versenyhelyzetből

fakadó bizonytalanságának kiküszöbölésére irányult, mert azt kívánták elérni, hogy a fővállalkozói ár tekintetében a Delta ne legyen versenytárs.

367. A 2.d) pont szerint a HP és a KFKI Direkt önálló ajánlatának benyújtása esetén a fővállalkozói ajánlati ár nem lehet alacsonyabb, mint az ICON-nak biztosított alvállalkozói ár. Ez azt jelenti, hogy az ICON-nak nyújtott alvállalkozói ajánlati ár vagy ugyanakkora, vagy alacsonyabb lehet, mint önálló fővállalkozói ajánlati árak. Figyelembe véve a 80%-os nagyságrendű alvállalkozói részesedést, és ebből következően a fővállalkozói árak az alvállalkozói árral egyenes arányú változását megállapítható, hogy a kikötéssel a felek szándéka arra irányult, hogy a HP és a KFKI Direkt ne tudjon a KFKI Direkt-nél beadni kedvezőbb fővállalkozói ajánlatot. Tehát a megállapodással a felek bebiztosították az ICON számára, hogy a HP-hez és a KFKI Direkt-hez képest vagy egyenlő mértékű, vagy a legkedvezőbb árú ajánlatot teszi. Ezzel a felek szándéka az ICON versenyhelyzetből fakadó bizonytalanságának kiküszöbölésére irányult, mert azt kívánták elérni, hogy a fővállalkozói ár tekintetében a HP és a KFKI Direkt nem lehet versenytársa.
368. Összegezve megállapítható volt a vizsgálat szerint, hogy a 2. c) és a 2.d) pontnak a Megállapodásba iktatásával a felek elérték azt, hogy az ICON-nál se a KFKI Direktet és a HP-t bevonni kívánkozó Delta, se a HP, se a KFKI Direkt ne tudjon kedvezőbb árú önálló fővállalkozói ajánlatot tenni. Ezzel gyakorlatilag a felek bebiztosították azt, hogy az ICON nem adhat rosszabb, magasabb fővállalkozói ajánlatot adni, mint a másik három vállalkozás. Ezzel gyakorlatilag nagymértékben megnövelték az ICON tendernyerési esélyét, ami a HP-nek és a KFKI Direkt-nek is érdekében állt, mert akkor a munkából ők is részesedtek volna. A vállalkozások magatartásukat az adott közbeszerzési pályázat keretében fejtették ki a versenyhelyzetből fakadó bizonytalansági tényező mérséklésével, magatartásuk célja kifejezetten a pályázat eredményének befolyásolására irányult. A verseny bizonytalansági tényezőjének kiküszöbölése közvetetten a fővállalkozói ajánlatokra is befolyással lehetett.
369. A Delta, ICON, a KFKI Direkt, és a HP magatartása a Tpv. 11.§ 1) és 2) bekezdései a) pontjának rendelkezéseibe ütközhet, mert az általuk kötött Együttműködési Megállapodások a HP önálló részvételi jelentkezése mellett a gazdasági verseny korlátozására alkalmas hatást fejthet ki.
370. A HP azáltal, hogy a Delta-nak és az ICON-nak alvállalkozói ajánlatot nyújtott, tisztában volt a Delta-nak és az ICON-nak az Alpha szerverre vonatkozó részajánlati árával, és ehhez képest a saját önálló részajánlati árát kedvezőbben alakíthatta ki, ami kihathatott a végső ajánlati árra. Ezáltal a HP versenyelőnybe került a Delta-val és az ICON-nal szemben, akikhez képest kedvezőbb feltételekkel tudta kidolgozni az ajánlatát. Tekintettel arra, hogy a HP mindkét fővállalkozás a fővállalkozói ajánlat jelentős mértékű, kb. 50 %-os hányadára kívánták bevonni, ezért annak nagyságrendjére tekintettel nagyobb biztonsággal kalkulálható ki a többi vállalkozás fővállalkozói ára. A vizsgálat álláspontja szerint annak folytán, hogy a vállalkozások párhuzamosan tárgyaltak egymással, a Delta. és az ICON is tisztában lehetett azzal, hogy a HP önálló fővállalkozói ajánlat benyújtására készült. Ezzel a magatartással a

Delta és az ICON hallgatólagosan hozzájárulhatott ahhoz, hogy a HP előnyösebb fővállalkozói ajánlatot nyújtson be. A HP és a vele Együtműködési Megállapodást kötő Delta Kft, és ICON megállapodásának hatása ezért alkalmas lehetett a verseny korlátozására, mert a HP versenyhelyzetből fakadó bizonytalanságát csökkentette.

cb) Getronics/Systrend megállapodás

371. A szerver III. Intel szerver kapcsán a vizsgálat a Getronics és a Systrend megállapodását a Tptv. 11.§ 1) és 2) bekezdéseinek a) pontjának rendelkezéseibe ütközőnek tekintette. A vizsgálat szerint a felek között az akaratgyezés létrejött, és a felek szándéka szerint a Getronics és a Systrend a MÁV vizsgált projektjén a köztük lévő versenyt azáltal akarta kiküszöbölni, hogy a Systrend nem lép fel a Getronics versenytársaként. Ezért cserébe a Getronics a Systrendet bevonta alvállalkozónak a MÁV Intel részprojektjén alvállalkozónak. A vizsgálat álláspontja szerint ebből következően a Systrend alvállalkozói bevonására kifejezetten azért került sor, hogy a Systrend ne léphessen fel a másik projekten a Getronics versenytársaként. A Getronics a MÁV projekten önálló fővállalkozói ajánlatot tett, a Systrend a MÁV projekten nem vett részt.

372. A vizsgálat súlyosító körülményként vette figyelembe, hogy a felek a megállapodásuk létrejöttét szankciókkal biztosították. A megállapodás a gyakorlatban megvalósult azáltal, hogy a Getronics a megállapodásba a Systrendet bevonta, illetve a Systrend nem adott be ajánlatot a MÁV-projektre. A vállalkozások magatartása lényegében a piac egymás közötti felosztását célozta. Ezzel a Getronics ajánlati árát is befolyásolhatta a MÁV projektnél.

C) A vizsgálat álláspontjának összefoglalása

373. A vizsgálat álláspontjának összefoglalását az alábbi táblázat mutatja:

	Szerver I.	Szerver II.	Szerver III.	
			Alpha	Intel
HP	1. Tpvt. 11. § (1) és (2) a) pontjának sérelme: Alvállalkozói együttműködésre irányuló megállapodások kötése a Delta, ICON, Synergon, T-Systems Dataware, T-Systems Unisoftware vállalkozásokkal	1. Tpvt. 11. § (1) és (2) a) pontjának sérelme: HP és Delta alvállalkozói együttműködésre irányuló megállapodást kötött és emellett a HP-ICON konzorcium tagjaként önálló fővállalkozói ajánlatot nyújtott be 2. A Tpvt. 11. § (1) és (2) d) pontjának sérelme: a HP és SUN piacfelosztó megállapodást kötött a HP-ICON konzorcium keretében a SUN alvállalkozói bevonásával egyidejűleg.	1. Tpvt. 11. § (1) és (2) a) pontjának sérelme: Az ICON, a HP, és a KFKI Direkt között 2004. február 24-én kötött Együttműködési Megállapodás 2.c) és 2.d) 2. Tpvt. 11. § (1) és (2) a) pontjának sérelme: A HP -nek a KFKI Direkttel, az ICON-al, és a Deltával alvállalkozói együttműködésre irányuló megállapodása, és emellett önálló fővállalkozói ajánlata benyújtása	-
Synergon	A Tpvt. 11. § (1) és (2) a) pontja sérelme: A HP a Synergon vállalkozással szemben alvállalkozói együttműködésre irányuló Megállapodást kötött, és emellett a HP önálló részvételi jelentkezést nyújtott be. -gazdasági kényszerhelyzet miatt bírság kiszabása nem indokolt	-	-	-
Humansoft	-	-	-	-
Getronics	-	-	-	A Tpvt. 11.§ 1) és 2) bekezdése a) pontjának sérelme: A Systrenddel kötött megállapodás.
KFKI Direkt	-	-	A Tpvt. 11.§ 1) és 2) bekezdése a) pontjának sérelme: az ICON, a HP, és a KFKI Direkt között 2004. február 24-én kötött	-

			Együtműködési Megállapodás 2.c) és 2.d) pontjai, valamint az, hogy a KFKI Direkt a HP-val, az ICON-al, és a Deltával alvállalkozói együttműködésre irányuló megállapodását kötött, és emellett a HP önálló fővállalkozói ajánlatot nyújtott be	
SUN	-	A Tpv. 11.§ 1) és 2) a), d) pontjainak sérelme: a HP-SUN megállapodás, és az ennek kapcsán létrehozott HP-ICON konzorciumba történő alvállalkozói bevonása.	-	-
Delta	A Tpv. 11.§ 1) és 2) bekezdése a) pontjának sérelme: a HP-Delta alvállalkozói megállapodása és a HP Kft. önálló részvételi jelentkezése. Gazdasági kényszerhelyzet miatt bírság kiszabása nem indokolt.	A Tpv. 11.§ 1) és 2) bekezdése a) pontjának sérelme: a HP-Delta alvállalkozói megállapodása és a HP-ICON konzorcium önálló részvételi jelentkezése. Gazdasági kényszerhelyzet miatt bírság kiszabása nem indokolt.	A Tpv. 11.§ 1) és 2) bekezdése a) pontjának sérelme: a HP-Delta-KFKI megállapodása a HP önálló fővállalkozókénti fellépése	-
T-System Dataware	A Tpv. 11.§ 1) és 2) bekezdése a) pontjának sérelme: A T-System Dataware és a HP alvállalkozói együttműködésre irányuló Megállapodása. Gazdasági kényszerhelyzet miatt bírság kiszabása nem indokolt.	-	-	-
ICON	A Tpv. 11.§ 1) és 2) bekezdése a) pontjának sérelme: a HP-ICON alvállalkozói megállapodása és a HP Kft. önálló részvételi jelentkezése.	A Tpv. 11.§ 1) és 2) bekezdéseinek a) és d) pontjainak sérelme: a HP-SUN megállapodás, és az ennek kapcsán a SUN-nak a létrehozott HP-ICON konzorciumba történő alvállalkozói bevonása,	A Tpv. 11.§ 1) és 2) a) pontjának sérelme: az ICON, a HP, és a KFKI Direkt között 2004. február 24-én kötött Együtműködési Megállapodás 2.c) és	-

	Gazdasági kényszerhelyzet miatt bírság kiszabása nem indokolt.	valamint a HP-ICON konzorcium önálló fővállalkozói ajánlata és a HP-Delta alvállalkozói megállapodása .	2.d) pontjai miatt, valamint a megállapodás és a HP önálló fővállalkozói ajánlatának benyújtása.	
Systrend	-	-	-	A Tpv. 11.§ 1) és 2) bekezdése a) pontjának sérelme: A Getronics-sal kötött megállapodás.
T-System Hungary	A Tpv. 11.§ 1) és 2) bekezdése a) pontjának sérelme: A T-System Hungary és a HP alvállalkozói együttműködésre irányuló Megállapodása. Gazdasági kényszerhelyzet miatt bírság kiszabása nem indokolt.	-	-	-

VII.

A felek érdemi észrevételei

374. Az eljárás alá vontak közül a Getronics, a SUN, és a HP adott érdemi észrevételt a vizsgálati jelentés megismerését követően.

VII.1. A Getronics észrevétele

375. A Getronics álláspontja szerint, mivel a MÁV tender nem valósult meg, így egy olyan megállapodásról van szó, mely egy nem létező piacra irányult, így az sem potenciálisan, sem ténylegesen nem lehet versenysértő. Egy tenderre vonatkozó magatartás csak akkor értékelhető, ha utóbb a tender eredményeképpen ügyletkötésre kerül sor, vagyis a potenciális piac aktuálissá lesz.

376. Sérelmezte, hogy a piac (érintett szereplők, ajánlattételi felhívás tartalma) nincs feltárva, holott enélkül az sem állapítható meg, hogy a közösségi jog alkalmazásának van-e helye.

377. Kiemelte, hogy a nem versenytársak közötti megállapodás alkalmatlan a piaci verseny korlátozására, torzítására (alkalmatlan eszköz), és a kiíró oldalán semmiféle érdeksérelem nem mutatható ki, tekintettel a tender eredménytelenné nyilvánítására.

378. Felhívta a figyelmet arra, hogy a vizsgálat szerint versenytárs az, aki a tenderen részt vett, miközben tényként állapítható meg, hogy a Systrendet nem hívták meg, és ezért – nem pedig a Getronics megállapodás miatt – nem adott be ajánlatot.
379. A fentiekből következően a felek magatartása nem piaci magatartás, mivel csak egy hipotetikus piacra vonatkozik, másrészt pedig nem is voltak egymás versenytársai, hiszen a Systrend nem került meghívásra. A vizsgált magatartások tehát kívül esnek a Tpv. hatályán.
380. Az akarategyezés kapcsán kifejtette, hogy néhány e-mail nem bizonyíthatja azt. Álláspontja szerint a versenyjog az általános társadalmi, és így a jogrendszer része. A versenyjogi megoldásoknak illeszkedniük kell az egyéb jogi megoldások közé. Ilyen jogterület a társasági jog, mely meghatározza, hogy egy társaság milyen feltételek mellett vállalhat kötelezettségeket, mindezt a társaság tulajdonosai, hitelezői valamint üzleti partnerei érdekében, vagyis azért, hogy a társasági vagyont csak meghatározott szabályok szerint kerülhessen forgalomba. Az a tétel, hogy a társasági közötti, kartellre vonatkozó akarategyezés mindenféle formai követelmény nélkül megállapítható, komoly alkotmányos aggályokat vet fel a jogbiztonság kapcsán, hiszen alapvetően rombolja az egyes jogágak között a kiszámítható üzleti élethez szükséges koherenciát. A hatóság gondolat menete direkt módon sérti a társasági jog képviselőre, és cégjegyzésre vonatkozó szabályait.
381. Elméletileg elfogadható lenne, hogy a kartell írásbeli szerződés nélkül is létrejöhet azonban jelen esetben a vizsgálat többszörös feltételezésre alapítja azt. Egyrészt feltételezi azt, hogy a felek között a MÁV tender a megbeszélések tárgyát képezhetette, másrészt feltételezi, hogy a Getronics nem akarta bevonni a Systrendet a MÁK projektbe, holott e bevonás üzletileg teljesen racionális volt.
382. Elképzelhető a Getronics szerint, hogy a 2004. júniusi megállapodásra vonatkozó adat csak elírás.
383. Üzletileg racionális megoldás volt a Systrend bevonása, ahogyan azt a vizsgálati jelentés is írja. Az ajánlatban való alvállalkozó megjelölés hiánya arra vezethető vissza, hogy a Getronics nem számolt alvállalkozó bevonásának szükségességével (Ld. G.Z. tanúvallomása). Amikor később e részesedés meghaladta a 10 %-ot, akkor a Getronics bejelentette azt.
384. A megállapodás ellen szól az is, hogy a Getronics oldaláról semmiféle üzleti ráció nem lett volna abban, hogy egy többszörösen bizonytalan jövőbeli tenderre vonatkozó kétes esélynövelés végett vonja be a Systrendet a saját meglévő, biztos üzletébe. Az lett volna továbbá logikus, ha a Getronics fenntartja magának a lehetőséget, hogy a Systrendet kitegye a MÁK projektből, ha a MÁV projekt nem a Systrend miatt nem jön össze. Ezzel szemben a felek a 2004. június 15-én megkötött vállalkozási szerződést rendben teljesítették, függetlenül attól, hogy a MÁV tender megghiúsult. Ez is mutatja, hogy a MÁK tenderre vonatkozó vállalkozási szerződés független volt a MÁV tendertől. Ezen túlmenően a Getronics nem jutott semmi kézzelfogható előnyhöz a vizsgálat által felállított konstrukció szerint. Miért sértene

versenyt egy racionálisan eljáró vállalkozás, ha annak eredményeképpen nem jut valós versenyelőnyhöz?

385. A Getronics fenntartja azon álláspontját, hogy a MÁV tender kapcsán a felek között nem jött létre semmiféle megállapodás. A társaságok alkalmazottai csak puhatolództak, de a megállapodás megkötésére jogosult vezető nem is tudott a megállapodásról, így nem is hagyhatta azt jóvá.
386. G.Z. tanú vallomását elmulasztotta értékelni a vizsgálat, holott ő egyértelműen nyilatkozott arról, hogy a felek között nem jött létre megállapodás 2004. június 1-én. E vallomást, alá nem írt irattal szemben nem relativizálhatja az a nézet, amely a megállapodást mégis meg kívánja állapítani.
387. Álláspontja szerint a GVH gyakorlata is megkívánja az akarategyezés közvetett, alá nem írt dokumentumok alapján történő megállapításához, hogy bizonyítható legyen, hogy a cégjegyzésre jogosult személyek a megállapodás bizonyítékaként felhasználni kívánt irat létezéséről tudomást szereztek. Jelen ügyben azonban ilyenről szó sem lehet, hiszen a vizsgálatban nem merült fel olyan bizonyíték, mely szerint R.P. a kérdéses iratról tudomást szerzett volna.
388. Eljárási kérdésként hivatkozik a beadvány arra, hogy a vizsgálati jelentés nem tárja fel a MÁV tender tényállását. E nélkül azonban nem állapítható meg az érintett piac. Tudni kellene, hogy milyen tenderre (piacra) irányult a megállapodás. A jelentés téves, hiszen e tender kapcsán szóba sem hozza az ajánlatot kérő Deutsche Bahn AG konszernt. Szintén nem derül ki, hogy mi lett volna a beszerzés tárgya. Mivel a feltételezett tender német kötődésű, a piaci kereslet Németországból érkezett, illetve az ajánlattételre felkért vállalkozások egy része is német, ez komolyan felveti a német/közösségi jog kompetenciájának kérdését.

VII.2. A SUN észrevétele

389. A SUN a szervert II. tender kapcsán fejtette ki álláspontját. Megalapozatlannak tartja a SUN azt a vizsgálati álláspontot, mely szerint piacfelosztó kartell az, hogy a HP és az ICON alkotta konzorciumba a SUN az ICON alvállalkozójaként bevonásra került.
390. A SUN nézete szerint a magatartását alapvetően a MÁK kiírás határozta meg, mely azt a lehetetlen helyzetet - az egységes kiírást - tartotta fenn a II. tender esetében is, melyet csak a III. tender változtatott meg. A vállalkozásoknak tehát nem volt más lehetősége, mint együttműködni egymással, hiszen másként egyik vállalkozás sem tudott volna megfelelni kiírás követelményeinek. A kiírás ezen koncepcionális hibáját mutatja egyébként a tender I., és II. eredménytelensége, majd a tender III. koncepcionális váltása.
391. Nem vette figyelembe a vizsgálati jelentés, hogy a kiírás a már meglévő MÁK szerverstruktúrát érintő szolgáltatásokra vonatkozik, és a SUN arra törekedett, hogy

a MÁK-nál meglevő, saját technológiájú szervereire vonatkozó szolgáltatást tudjon nyújtani. A konzorcium, illetve a SUN alvállalkozói pozíciója ezen versenyhelyezeten nem változtatott volna.

392. A Sun alvállalkozói bevonása műszakilag, gazdaságilag, és versenyszempontok szerint indokolt volt az alábbi okok miatt:

- Az ICON egyedül nem volt képes a teljes MÁK szerver park ellátására.
- A MÁK szerver parkja országos lefedettségű, s ez megkövetelte a SUN alvállalkozóként történő bevonását.
- Mivel az ICON rendelkezik HP-s támogatással is, a SUN alvállalkozóként történő bevonása nélkül nem volt garantálható, hogy a MÁK-nál lévő SUN szerverek azonos prioritású szolgáltatást kapnak, mint a HP-s szerverek, melyeket ellátja a HP, és a ICON is.

393. A SUN bevonása garancia volt arra, hogy a technológiák versenye fennmaradjon a MÁK szerverei vonatkozásában:

- Sem a HP, sem a SUN nem tudja a másik technológiáját alkalmazni, így ha akármelyik szerverre nem a megfelelő szolgáltatás kerül nyújtásra, úgy az a technológia kiszorul a piacról, és ez csökkenti a MÁK piacon meglevő technológiák versenyét.
- Egy olyan vállalkozás (ICON), mely mindkét technológiát korlátozott mértékben ismeri, de konzorciumban áll az egyik technológia tulajdonossal, nem tudja a másik technológia (SUN) szolgáltatásait megfelelően nyújtani.
- A HP konzorciumi tagként indulása mellett csak az tudta a hatékony verseny fennállását garantálni, ha a másik technológia tulajdonos (SUN) is megjelenik legalább alvállalkozóként.
- A technológiák versenyét a MÁK is fontosnak tartotta, hiszen a III. tender esetében megváltoztatta a kiírást. Itt már az egyik kiírás kifejezetten a SUN technológiára szólt, és nem „technológiák” versenye, hanem ugyanarra a technológiára vonatkozó „szolgáltatások” versenye valósult meg. Ezért indultak e pályázaton a SUN viszonteladói, és egyáltalán nem volt szükség a SUN önálló pályázatára.
- Nem vizsgálja a vizsgálati jelentés, hogy mi lett volna a piaci versenyhelyzet a II. tenderen együttműködés nélkül. Nagymértékben valószínűsíthető a SUN szerint, hogy a SUN szolgáltatások elégtelen volta miatt ma már nem lenne SUN szerver a MÁK-nál, hiszen a HP és az ICON a HP-s szervereket hatékonyabban tudják ellátni, mint a jelen nem lévő SUN a saját szervereit.

394. Végül megjegyezte, hogy a vizsgálati jelentés nem jelöli meg, hogy miben áll a „piacfelosztás”.

VII.3. A HP észrevétele

395. A HP általánosságban jegyezte meg, hogy diszkriminációmentesen, jóhiszeműen és versenyt elősegítő módon vett részt a tendereztetési eljárásokban. Az első és a

második tender kiírás szerint részajánlat tételére nem volt lehetőség, azonban egyetlen egy olyan pályázó sem volt, amely e követelménynek megfelelt volna, azaz mindhárom szerverrel kapcsolatos szolgáltatást önállóan el tudta volna végezni. Ezért a pályázat érvényességének a biztosítása érdekében szükségessé vált, hogy a pályázók együttműködjenek egymással. Mivel a Sun és a HP közötti első tender során tanúsított együttműködés hiánya ahhoz vezetett, hogy az első tender meghiúsult, ezért a HP - a versenytörvény rendelkezéseit is betartva - arra törekedett, hogy a jövőben szorosabban működjön együtt más pályázókkal.

396. A HP álláspontja szerint a MÁK tendereztetési eljárásait egyetlen projektnek kell tekinteni. Kifogásolja a HP, hogy a vizsgálat nem bizonyítja, hogy a HP-t versenykorlátozó szándék vezette volna, vagy a HP piaci magatartása egyébként versenykorlátozást eredményezett. Épp ellenkezőleg a HP célja a kompetitív tendereztetési eljárás sikerének a biztosítása volt. A HP a tendereztetés során a versenyt az alábbiakkal kívánta biztosítani:

- Alpha és Intel szerverekkel kapcsolatos gyártói igazolást minden olyan pályázónak kiadott, aki ezt kérte illetve aki a HP által megadott objektív kritériumoknak megfelelt, és
- felajánlotta alvállalkozói segítségét minden olyan esetben, amikor csak a HP volt képes bizonyos feladatok elvégzésére.

397. Megjegyezte, hogy a HP-nak, mint alvállalkozónak, sosem volt alkalma arra, hogy a pályázat, alvállalkozói ajánlat által nem érintett részét megismerje. Emiatt a HP alvállalkozóként történő fellépése nem volt alkalmas arra, hogy befolyásolja a verseny végkimenetelét. Hangsúlyozta továbbá, hogy a vizsgálati jelentés egyes állításaival szemben a versenytörvény és a versenyjogi gyakorlat nem tekinti versenyellenesnek azt, hogy a HP azonos pályázaton fővállalkozóként és egy versenytárs alvállalkozójaként is fellépett.

398. A műszaki háttér általános leírása kapcsán említette meg, hogy a support szolgáltatás folyamatos szervizt, alkatrészellátást, megfelelő szaktudású mérnökök folyamatos rendelkezésre állását, és a HP gyártmányú szoftverek frissítését, valamint a helyszínen meg nem oldható problémák HP tervezői és gyártói bázishoz fordulás útján való elhárítását jelenti. E szolgáltatásokat a HP, illetve szerviz partnerei látják el.

399. Míg az Intel szerverek technikailag egyszerűbbnek minősülnek, és így már számos vállalkozás szerezte meg a partner minősítést, addig az Alpha szerver komplex technológiát igénylő hardware termék, ezért az Alpha szerver partner minősítés megszerzése meglehetősen nehéz. Továbbá mivel köztudomású volt, hogy a HP az Alpha szerver gyártásának megszüntetését tervezi, ezért egyetlen IT vállalkozás sem ruházott be az Alpha termékek szervizelésébe (szakemberek kiképzésébe, stb.). A fentiek következtében Magyarországon kizárólag a HP tudta ellátni az Alpha supportot.

400. A gyártói nyilatkozat kiadásával a gyártó szakmai felelősséget vállal a nyilatkozat címzettjéért, mivel kijelenti, hogy a vonatkozó cég képes a feladat szakmai ellátására. A szerver tenderek I. és II. fordulójában a gyártói támogatói nyilatkozat, vagy gyártói igazolás becsatolása követelmény volt. Az Intel szerverek tekintetében, a minősített partnerek nagy száma miatt, a HP a támogatói nyilatkozatot minden további nélkül kiadta. Az Alpha szerverek esetében – mivel képzettség hiányában egyetlen HP partner sem volt ezek szervizelésére felhatalmazott – saját jogon egyetlen partnernek sem adhatott a megkövetelt tartalommal gyártói támogatói nyilatkozatot. Ilyen nyilatkozatot a HP csak akkor adhat ki, ha a megkívánt tevékenységet ő maga alvállalkozásban végzi és ezzel biztosítja a nyilatkozat megkívánta feltételeket.
401. A fenti minőségi kritériumok fontossága a pályázat teljesítési szakaszában is kiderült, amikor a végül nyertes Getronics Kft. gyártói támogatás hiányában eskalációs háttérrel nem rendelkezvén az ELTE VMS operációs rendszerrel foglalkozó levelezési fórumán próbált szakmai tanácsot kapni bárkitől, hogy a MÁK-ban jelentkező hibát elháríthassa. Ez az eljárás a szakértelem hiányát mutatja.
402. A HP amikor mérlegelte, hogy milyen konstrukció(k)ban induljon, a következő lehetőségek közül választhatott:
- HP fővállalkozás, nincs HP alvállalkozás más fővállalkozónál: Ebben az esetben a HP biztos befutónak tekintheti magát, hiszen a többi pályázó a Nyilatkozat hiányában nem tud a pályázaton elindulni.
 - A HP csak alvállalkozik: Ha azonban a HP nem fővállalkozik, úgy lemond a konkrét szerviztevékenységen felüli pillanatnyi és hosszabb távú haszonnól, illetve a legalább ennyire fontos referenciáról. Ilyen ésszerűtlen döntés a HP-től nem volt elvárható.
 - A HP fővállalkozik és egyben alvállalkozik: A HP a saját Alpha support tartalmával megegyező árú és tartalmú alvállalkozói ajánlatot tesz és Gyártói támogatói nyilatkozatot ad az ezt igénylő vállalkozásoknak nem különböztetve meg sem őket, sem magát e tekintetben. A HP a gyártói nyilatkozatot valamennyi vállalkozásnak azonos feltételekkel, diszkrimináció-mentesen adná meg.
403. A HP az utolsó lehetőséget választotta. Ezzel a lépésével a versenyt nem csökkentette, hanem növelte. Az általa jogosan választható nyerő pozíció helyett – erre vonatkozó megállapodás nélkül - versenytársainak is azonos ajánlatot tett és kitétte magát annak a versenyhelyzetnek.
404. Alaptalannak találta a HP azt a vizsgálati álláspontot, mely szerint a HP azzal, hogy egyszerre adott más fővállalkozóknak az elvégzendő feladat egy részére alvállalkozói ajánlatot, egyben maga is fővállalkozott, nagy pontossággal becsülhette meg a versenytársak végső árait, illetve mintegy eleve beállíthatta a versenytársak

fővállalkozói árait. A HP szerint ha teljesen azonos tartalomra több fővállalkozó azonos alvállalkozói árat kap a HP-tól – mint jelen esetben történt –, akkor is számos ok miatt a fővállalkozási árakban jelentős, akár 100%-ot meghaladó különbségek lehetnek. A piaci tapasztalat alapján megállapítható, hogy az eredeti alvállalkozói ajánlati ár és az azonos szolgáltatás fővállalkozói ajánlatában szereplő árak között 0-100%-ig terjedő különbség lehetett. Ugyanaz elmondható a HP alvállalkozói ajánlatának hatásáról és bizonytalanságáról akkor is, ha az összevont Intel, Alpha, Sun szupportra kell ajánlatot tenni.

405. A Szerver II. tender kapcsán a Sun alvállalkozóként való bevonása, mint piacfelosztás kapcsán megjegyezte, hogy a HP gépek szupportját végző vállalkozások nincsenek versenyhelyzetben a SUN platformot támogató cégekkel (csupán egymással), hiszen tevékenységük egymást szükségszerűen kizárja, más-más tárgyra irányul. A HP szupportot végző cégeknek a HP gépek szupportja a piac, a SUN szupportot végző cégeknek a SUN gépek szupportja a piac. Piacfelosztó magatartást egymás piacán nem tudnak kifejtteni. Figyelembe véve azt a tényt, hogy a jelen támogatási feladatokra pályázó HP és SUN partnerek egyben a HP és SUN eszköz értékesítési partnerei is, a HP szempontjából teljesen indifferens, hogy a konkurens SUN platform támogatója maga a SUN, mint gyártó, vagy SUN partner. A választás a SUN, illetve a SUN szerviz partnerei között gazdasági, szakmai megfontoláson alapszik, amely tekintettel arra, hogy a HP piacától eltérő piacról van szó, versenyjogi szempontból nem releváns. Egyébként maga a Jelentés is elismeri, hogy a Sun, vagy a Sun által felhatalmazott szerviz partner bevonása a szerződészerű teljesítéshez szükséges volt.

Szerver I.

406. A HP annak érdekében vált az Icon, a T-Systems Dataware, a Delta Kft., valamint a T-Systems Unisoftware és a Synergion alvállalkozójává, hogy ezen vállalkozások az Alpha szerver support-jára érvényes ajánlatot nyújtsanak be. Ezt a tényt több vállalkozás nyilatkozata támasztja alá, a vizsgálati jelentés pedig nem tudta bizonyítani, hogy más vállalkozás képes lett volna az Alpha szervizre önállóan
407. Ajánlat benyújtása hiányában a HP nem tekinthető versenytársnak a vizsgálati jelentés értelmében, hiszen a jelentés csak azt tekinti versenytársnak, aki ajánlatot adott be.
408. A HP az alvállalkozói ajánlat kérését, illetőleg a gyártói igazolás kiadását egyetlen alkalommal sem hátrította el azért, hogy versenytársaira nyomást gyakoroljon. A jelentés e tekintetben semmiféle bizonyítékot nem terjeszt elő. Épp ellenkezőleg, a harmadik szerver tender azt bizonyítja, hogy a HP-t az Alpha Szerviz tekintetében akkor is bevonták alvállalkozóként, amikor a kiíró a gyártói igazolás becsatolását nem írta elő. A harmadik tender során tehát a HP kiválasztása anélkül történt, hogy a HP a gyártói igazolás kiadására való hivatkozással bármilyen módon befolyásolhatta a fővállalkozó döntését.

409. A HP a gyártói igazolást akkor adta ki, ha alvállalkozói megállapodást köthetett az Alpha szerver szervizének a tekintetében. Ennek az volt az oka, hogy a HP el kívánta kerülni a gyártói támogatói nyilatkozatból eredő felelősséget. Jogszába (PTK és Kormányrendelet) is előírja, hogy valamely szolgáltatás, vagy termék értékesítője (így az Alpha szerver értékesítője) szavatol/jótáll termékének rendeltetésszerű működéséért.
410. A HP-n kívül harmadik személy Alpha szerver szervizt nem tudott ellátni, mivel: (i) a megkérdezett ajánlattevők többsége részéről ezt erősítették meg; (ii) ezt támasztja alá a Getronics tapasztalatlanságára utaló HP által mellékelte e-mail, továbbá; (iii) az a tény, hogy az Intel szerverek esetén a HP nem adott alvállalkozói ajánlatot, mivel tudatában volt annak, hogy a szerviz partner képes volt a szervizt önállóan is ellátni; és (iv) a HP-nak is belső meggyőződése volt, hogy rajta kívül Alpha szervizt más nem tud ellátni, mint ezt a 2005. május 31. és június 1. közötti helyszíni kiszállás során GVH által lefoglalt belső levelezés tanúsítja⁷.
411. Hangsúlyozta, hogy nem kerülhetett versenyelőnybe a többi vállalkozással szemben, hiszen mivel a SUN nem adott részére gyártói támogatói nyilatkozatot így nem felelt meg a kiírás feltételeinek, és ajánlatot sem tudott kidolgozni.

Szerver II.

412. A HP Alpha szerver szervizelésével kapcsolatos kizárólagos know-how-ja indokolta azt, hogy a HP az Iconnal fővállalkozóként konzorciumba induljon és egyidejűleg a Delta alvállalkozója legyen. A második szerver tender során a HP Delta általi bevonása szükségszerű volt. A Deltának, a többi pályázóhoz hasonlóan, az Alpha szerviz ellátásához nem volt meg a szükséges tapasztalata és know-how-ja, így az érvényes ajánlat megtételéhez a HP bevonása szükségessé vált. A jelentés nem jelölt meg olyan bizonyítékot, amely alátámasztaná, hogy a HP-Icon konzorcium a Deltával szemben, a HP alvállalkozói bevonása útján, vagy egyébként versenytörvényt sértő módon versenyelőnybe került volna.
413. A joggyakorlat alapján, a fővállalkozó ugyanazon a tenderen anélkül lehet egy versenytárs alvállalkozója, hogy megsértené a versenytörvény rendelkezéseit. Az a tény, hogy a HP egyszerre volt a HP-Icon konzorcium tagja és a szintén pályázó Delta alvállalkozója, önmagában nem jelenti azt, hogy a HP és az Icon a versenytörvény rendelkezéseit megsértette volna.
414. Attól, hogy a HP ismerte az Alpha Szerver szervizelésének költségeit még nem jelentette azt, hogy a HP megismerte a Delta ajánlati árát.

⁷ F.L. (HP) belső válaszelevele M. E. (HP), és I.Zs. részére (HP) 2003.06.08-án az alábbiakat tartalmazza: „Véleményem szerint, senkinek se adjunk támogatói nyilatkozatot. A támogatói nyilatkozat arról szól, hogy a támogatott cég képes ellátni az Alpha szerverek és a rajtuk futó alap szoftverek (jelen esetben: VMS) szervizét. Erre egyik jelentkező cég sem alkalmas, mert nincs VMS-hez értő szakembere, referenciája, stb.” (Jelentés 292. pont)

415. A második szerver szerviz tender tárgya, szerviz szolgáltatásoknak és nem szervereknek a beszerzése volt. A HP és a SUN között verseny a szerverek beszerzésének a piacán van. A szerverek szervizelésének a piacán a HP a SUN-nal nem kerülhetett versenyhelyzetbe, hiszen a HP nem tudott SUN szerver szervizelést végezni. A HP és a SUN különböző piacokon tevékenykedtek, így a HP és a SUN közötti bármely megállapodás nem lehetett alkalmas a piac felosztására.

Szerver III.

416. A harmadik szerver tender során, csakúgy mint korábban, a HP továbbá is tudatában volt annak, hogy kizárólag ő tudja a magyar piacon az Alpha szerver szervizét megfelelő színvonalon ellátni. Éppen ezért a HP hogy nem diszkriminálhatott azon pályázók között, akik a HP segítségét igényelnék az Alpha szerver szervizével összefüggésben. A HP biztosítani kívánta, hogy az Alpha szerver szervizével összefüggésben nem alkalmaz olyan árat, amely megszüntetné a versenyt, vagy versenytársait hátrányos helyzetbe hozná.

417. A fentiek alapján tehát az Icon által megkövetelt 2.c és 2.d pontok kooperációs szerződésbe való beillesztése nem a verseny korlátozását, hanem éppen az elősegítését szolgálta. Mivel az Iconon kívül más cég, ahol alvállalkozóként lépett fel nem kérte a szöveg kifejezett alkalmazását, ezért a többi kooperációs szerződésbe nem került be, azonban a gyakorlatban a HP betartotta a 2.c és 2.d pontban foglaltakat, azaz nem adott ki kedvezőbb ajánlatot annál, mint amely ajánlat az Icon-HP konzorciumi ajánlatban szerepelt (pl. ha a saját ajánlatába kedvezőbb árat köt ki, akkor a konzorciumot és az Icont hátrányos helyzetbe hozta volna).

418. Nem ért egyet a HP az ICON tender-nyerésének elősegítésére vonatkozó vizsgálati megállapítással, hiszen a HP önálló ajánlatot is adott az Alpha szerver szervize tekintetében. Nyilvánvaló, hogyha a HP önálló ajánlattal nyer, úgy a HP nagyobb részt kapott volna a munkából, mintha csupán a HP-Icon konzorcium ajánlata nyert volna. A HP részéről így (a Jelentés szerinti logikával) a nagyobb rész elnyerése érdekében az lett volna a célszerűbb, ha a saját ajánlatában kedvezőbb árat tüntet fel, mint tette azt az Iconnal alkotott konzorcium szerinti ajánlatában.

419. Nem ért egyet a HP vizsgálati jelentés 612. pontjában foglalt megállapítással, mely szerint a HP és a KFKI Direct tudatában voltak annak, hogy alvállalkozói részesedésük 80%-os, így következtethettek a fővállalkozói árra és olyan árajánlatot adhattak be saját maguk, amely az Icon számára biztosította a nyerést. Egyrészt a jelentés 602. pontja már elismerte, hogy a HP csak a saját alvállalkozói ajánlathoz szerzett hozzáférést. Emiatt a HP nem tudta, hogy mekkora a Delta Iconnal versenyző ajánlata. A jelentés 596. pontja pedig azt ismeri el, hogy a HP részesedése a Delta ajánlatában csupán 20%-os volt. A fentiekből tehát megállapítható, hogy a HP a Delta ajánlatának kisebb részét ismerte csupán, így a Delta végső ajánlati árát nem befolyásolhatta. Utalt továbbá a beadványa korábbi részében kifejtettekre, amelyből egyértelműen kiderül, hogy az alvállalkozói ár és a végső fővállalkozói ár közötti különbség 100%-os is lehetett.

Egységes és folytatólagos jogsértés

420. Az egységes és folytatólagos kartell megállapításának a feltétele az, hogy a részes vállalkozások egységes cél által vezérelve különböző tendereken hangolják össze magatartásukat. Mindhárom szerver tender ugyanannak a szolgáltatásnak a beszerzésére irányult, így különböző tenderekről nem lehet szó. Az egységes közös cél fennállásáról sem, hiszen a HP a KFKI a Delta és az Icon célja eltérő volt, a felek között a jelentés által is elismerten érdekkonfliktusok merülhettek fel, így az egységes cél sem állapítható meg.

VIII. Az érintett piac

VIII. 1. Az érintett piac meghatározása

421. Egy magatartás versenyhatásai az érintett piacon vizsgálhatók. A Tpv. 14.§-ának (1) bekezdése alapján az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és a 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.

422. A piac meghatározásának alapvető célja mind a termékek, mind a földrajzi dimenziójában az, hogy azonosítsa a vállalkozás azon tényleges versenytársait, amelyek képesek korlátozni a megállapodásban érintett vállalkozások magatartását és megakadályozni azokat abban, hogy a tényleges verseny kényszerítő erejétől függetlenül viselkedjenek.

423. A jelen esetben érintett termékpiacnak a Versenytanács az alábbiakat tekintette:

- A hálózat tenderek esetében a helyi adathálózatok kábelezését és karbantartását, valamint az adatátviteli és VOIP eszközök karbantartását.
- A szerver tenderek esetében az Intel, a SUN és az Alpha szerverek supportját.

424. A piacon jelenlevő versenytársak pontos azonosítását a „Hálózat” és a „Szerver” tenderek esetében nem tartotta szükségesnek a Versenytanács arra tekintettel, hogy jogsértés nem volt megállapítható, és e következtetésen az érintett piac bármilyen más módon történő meghatározása, illetve részletesebb elemzése nem változtatna.

425. Érintett földrajzi piacnak Magyarország területe tekintendő a „Hálózat” és a „Szerver” tenderek esetében.

VIII.2. A vállalkozások kapacitásai/jogosultságai az érintett piacon

A) hálózat tenderek

426. A Delta nem rendelkezett CISCO Gold és Silver partneri minősítéssel, ezért nem kapta meg a CISCO-tól a sikeres ajánlatadás feltételeként megfogalmazott gyártói támogatást. A gyártói támogatás hiányában a Delta szándéka ellenére nem tudott ajánlatot adni.

427. A Getronics képes lett volna önállóan, alvállalkozók bevonása nélkül ellátni a „hálózat” tender feladatait teljes egészében.

428. A HP nem rendelkezett a szükséges kapacitással valamennyi részfeladat ellátására, és olyan feladatra akartak alvállalkozót bevonni, amelyre a HP-nek nincs kompetenciája (kábelezés, költséghatékony alvállalkozó).

429. A Humansoft nem rendelkezett a szükséges kapacitással, ezért a hálózat tendereken nem indult.

430. A KFKI Direkt-nek elvileg lett volna kapacitása, de ténylegesen azonban nem. P.J. ügyvezető nyilatkozata szerint „nem érte volna meg nekünk indulni, mert redukált feladatunk lett volna, ugyanakkor számos vidéki helyszínen kellett volna tevékenykedni.”

431. A Synergon rendelkezett a „hálózat” projektekhez kompetenciával.

432. A T-System Dataware önállóan nem lett volna képes elindulni, mert nem rendelkezett a szükséges 3com és CISCO szaktudással. (G.B. nyilatkozata)

433. T-Systems Unisoftware nem rendelkezik hálózatépítési kompetenciákkal.

B) szerver tenderek

434. A Delta SUN szerverértékesítési partner, emellett az „Intel” szerverek vonatkozásában rendelkezik azzal a partneri jogosultsággal, amely lehetővé tette az önálló ajánlattételt.

435. A HP az Alpha és az Intel szervereknek a HP a gyártója és forgalmazója, azok teljeskörű supportjának ellátására képes. A HP nem rendelkezik SUN erőforrással és kapacitással.

436. A Humansoft nem volt SUN értékesítési partner, illetve „Intel”, és „Alpha” szervizelési kapacitással sem bírt.

437. Az ICON-nak a HP Alpha szerverekhez nem volt meg a szükséges szaktudása és a referenciája. Az ICON kereskedelmi partnere a SUN-nak. Intel szerver supportra volt megfelelő szakembere és szakértelme az ICON-nak.
438. A Getronics nem volt a vizsgált időszakban SUN szervizpartner, ezért a SUN szerverek supportjának ellátására nem képes. Az „Intel” és az „Alpha” részfeladatokat képes önállóan, alvállalkozók bevonása nélkül ellátni.
439. A KFKI Direkt képes az Alpha és az Intel alapú szerverek üzemeltetésének ellátására, különös tekintettel a sokéves helyismereti tapasztalatra. A KFKI Direkt az Alpha szerver VMS rendszerének felügyeletének ellátására képes, mert a HP szerződött, ún. „Value Added Research” partnere, megfelelő szakértői gárdával rendelkezik ellátására.
440. A SUN közvetlenül látja el a SUN rendszerek támogatását és szervizét, illetve ún. szervizpartneri minősítéssel rendelkező szervizpartnerek végezhetik. A SUN nem rendelkezik sem „Intel” alapú, sem pedig „Alpha” szerverek támogatásához szükséges szakértelemmel.
441. A Synergon SUN értékesítési partner volt. 2001-2003 között a Synergon a SUN szerverek supportjával foglalkozott, ehhez igénybe vette a SUN szakembereinek működését. Az Intel szerverek supportjára a Synergon jogosult volt.
442. A T-Systems Dataware SUN értékesítési partner, ezért a szükséges SUN kompetenciákkal rendelkezik. A vállalkozás Intel és Alpha kompetenciákkal és szakértelemmel nem rendelkezik.
443. A Minor önállóan képes lett volna a szerver tender „Intel” részének teljesítésére. Az Alpha részre alvállalkozót vettek volna igénybe, erőforrás és kompetencia hiánya miatt.
444. A Montana kiemelt HP Intel szervizpartner.
445. A T-Systems Unisoftware a szerver tenderek kapcsán részleges Intel és részleges SUN kompetenciákkal rendelkezett.
446. Az alábbi táblázat összefoglalja a vállalkozások kapacitását/jogosultságát:

Szervertámogatói jogosultság	SUN	Alpha	Intel
Synergon	+	-	-
HP	-	+	+
Humansoft	-	-	-
Getronics	-	+	+
KFKI Direkt	-	+ VMS	+
SUN	+	-	-
Delta	+	-	+
T-System Dataware	+	-	-
ICON	+	-	+
Systrend	-	-	-
T-System Hungary	+	-	+

IX.

A versenykorlátozó megállapodások tilalma

447. A Tpvt. 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 szerint 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.

448. Versenyjogi szempontból nem akkor jön létre egy, a Tpvt. 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 akarategyezés 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 öltjön. Szükséges és egyben elegendő feltétel, ha az érintett felek akarategyezése megállapítható vagy a felek megállapodásra utaló magatartást tanúsítanak.

449. Míg a megállapodás valamely versenykorlátozó magatartás formája, addig annak példálózóan felsorolt tiltott tartalmát a Tpvt. 11.§-ának (2) bekezdése rögzíti. Mivel az (1) bekezdés a megállapodási tilalom versenyjogi indokait, a tiltott magatartás lehetséges versenykövetkezményeit is részletezi, a törvényben nevesített tilalmazott magatartás esetén [Tpvt. 11.§ (2) bekezdés a)–h) pont] a jogsértés megállapíthatóságához nem is kell bizonyítani, hogy a nevesített tiltott magatartásnak van-e vagy lehet-e versenykövetkezménye, mert a törvényi

nevesítésből az következik, hogy a törvény eleve feltételezte hátrányos versenykövetkezmények bekövetkezhetőségét.

450. A Tpv. 11.§-a igen széles körben határozza meg az általa tilalmazott magatartásokat. Egyaránt tiltja a két vagy többoldalú, megállapodás vagy összehangolt magatartás formáját öltő versenyellenes magatartásokat, illetve három magatartásformát fogalmaz meg: olyanokat, amelyek a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozzák, ilyen hatást fejthetnek ki vagy ilyen hatást fejtenek ki.
451. A versenyjogi értékelés kapcsán leszögezendő, a vállalkozások közötti megállapodások (összehangolt magatartások, vállalkozások társadalmi szervezetének döntései) 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.
452. A jogsértés Tpv. 11.§-a alapján történő megállapításához - úgy a megállapodás, mint az összehangolt magatartás vagy a vállalkozások társulásának döntése esetében - nem szükséges a jogsértő magatartás hatásának bekövetkezése, ehhez - amint azt maga a Tpv. 11.§-ának (1) bekezdése is egyértelműen megfogalmazza - elegendő a cél vagy az alkalmasság bizonyítása. A vállalkozások közötti megállapodás, az összehangolt magatartás és a vállalkozások társulásának döntése olyan súlyos jogsértés, hogy ezeket a Tpv. nemcsak tényleges hatás, hanem már a célzat, illetve a lehetséges hatás esetében is versenyjogi eszközökkel üldözni rendeli. Ez egyben azt is jelenti, hogy nem szükséges vizsgálni egy magatartás konkrét hatásait, ha annak célja a verseny korlátozása, akadályozása vagy torzítása.
453. A Versenytanács rögzíti továbbá, a versenyjogi tilalmat kimondó rendelkezés alkalmazásához elég akár a hatás bekövetkezésének a lehetősége is, azzal, hogy a jogsértő magatartás versenyjogilag releváns hatása lehet közvetlen, közvetett, tényleges vagy potenciális.

X.

A Versenytanács álláspontja

X.1. A „hálózat tenderek”

454. A hálózat tenderek kapcsán az eljárás végzéssel történő megszüntetését az indokolja, hogy a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvényt sértés, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény. A rendelkezésre álló bizonyítékokat áttekintve a Versenytanács arra az álláspontra jutott, hogy azok a jogszerű alvállalkozói tárgyalásokra utalnak, illetve ezen túlmenően az is

megállapítható, hogy a tárgyalásokat folytató egyes vállalkozások később nem nyújtottak be ajánlatokat.

455. Összességében tehát a bizonyítékok alapján nincs olyan körülmény, mely miatt jogsértés valószínűsíthető lenne és a vizsgálat folytatásától sem várható ilyen eredmény, hiszen pl. a helyszíni szemlék nem jártak jogsértést alátámasztó eredménnyel.

X.2. A „szerver” tenderek

X.2.1. A Szerver I. tender

a) HP és ICON/ T-System Dataware/ Delta Kft/ T-System Unisoftware/ Synergon 2003. június 13-i dátumú együttműködési megállapodások

456. A Versenytanács nem értett egyet a vizsgálat azon következtetésével, mely szerint a HP azáltal, hogy a versenytársainak alvállalkozói ajánlatot nyújtott, tisztában volt a versenytársainak az Alpha szerverre vonatkozó részajánlati árával, és ehhez képest a saját részajánlati árát – a végső ajánlati árra kihatóan – kedvezőbben alakíthatta ki, így – a megállapodás fővállalkozóként aláírók hallgatólagos beleegyezésével – versenyelőnybe kerülve. Ennek megfelelően a Versenytanács nem tartja versenykorlátozónak a HP és a vele együttműködési megállapodás kötő vállalkozások magatartását.

457. A Versenytanács rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem cáfolható a HP azon állítása, mely szerint a HP szemszögéből szükségszerű volt az alvállalkozói jogviszony létrehozása a fővállalkozókkal, annak érdekében, hogy azok az Alpha szerver esetleges supportját megfelelő módon el tudják látni. Ezt támasztja alá többek között a F.L.-től származó 2003. június 8-i e-mail, és az eljárás alá vontak többségének nyilatkozata.

458. Önmagában az a tény, hogy a Getronics-nak volt referenciája nem jelenti azt, hogy e vállalkozás a HP saját meggyőződése szerint alkalmas lett volna az Alpha supportra.

459. Ellenkező bizonyíték hiányában a Versenytanácsnak tehát el kellett fogadnia, hogy az alvállalkozói közreműködés szakmai alapon szükséges volt. Az alvállalkozónak nyilvánvalóan ismerni kell a saját maga által adott ajánlat díját, és nem bizonyítható jelen eljárásban, hogy az Alpha support ellátására vonatkozó alvállalkozói díj megismerése, automatikusan a fővállalkozói díj mértéke nagy pontossággal való előreláthatóságát jelentené.

460. Versenykorlátozásról akkor lehetne szó a Versenytanács álláspontja szerint, ha a HP a gyártói támogatói nyilatkozat adását megtagadja más vállalkozásoktól, vagy indokolatlanul más-más alvállalkozói ajánlatot az egyes pályázóknak.

461. A fentiek következtében a Versenytanács álláspontja szerint nem állapítható meg a Tpv. 11.§-ának sérelme e vonatkozásban a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján.

b) Egyéb kapcsolatfelvételek

462. Egyetértett a Versenytanács a vizsgálattal a tekintetben, hogy a bizonyítékok alapján feltárható, az eljárás alá vontak közötti kapcsolatfelvételek tekintetében nem állapítható meg jogsértés. Tény, hogy több vállalkozás között sor került kapcsolatfelvételre, amelynek a célja alvállalkozói együttműködés kialakítása volt. Ezek azonban pusztán „puhatolózó” megbeszéléseknek bizonyultak, mert egyik esetben sem született egyezség az alvállalkozói együttműködésről, tekintettel arra, hogy az ismertetett tárgyalások a részvételi jelentkezések beadása előtt születtek. Alvállalkozói ajánlat elküldésére egyik esetben sem került sor.

463. Összességében e kapcsolatfelvételek alapján sem állapítható meg jogsértés a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján.

X.2.2. A Szerver II. tender

464. E tender kapcsán elsődlegesen azt kívánja rögzíteni a Versenytanács, hogy nem fogadható el a HP és a SUN azon érvelése, mely szerint ők nem versenytársai egymásnak, tekintettel arra, hogy a HP nem képes SUN szerverek supportjára, és a Sun nem képes HP szerverek supportjára. Megállapítható ugyanis egyrészt, hogy a HP – saját nyilatkozata szerint – minden öt megkereső vállalkozásnak biztosította az alvállalkozói bevonással egybekötött gyártói támogatói nyilatkozatot, mely jelen esetben képessé tette a SUN-t, hogy a HP versenytársaként lépjen fel. A HP oldaláról pedig bármely SUN partner bevonása alkalmassá teszi a SUN supportra. A Versenytanács gyakorlata alapján jelen eljárásban is kijelenthető, hogy a versenytársi minőség kizárására nem alkalmas az az érv, hogy valamely vállalkozás önállóan nem képes ellátni egy tevékenységet, miközben pl. alvállalkozó útján különösebb nehézségek nélkül képes arra.

a) A Delta 2003. szeptember 12-i együttműködési megállapodása a HP-vel

465. Nem értett egyet Versenytanács a vizsgálat azon következtetésével, mely szerint a Delta és a HP között létrejött együttműködési megállapodás eredményeként a Tpv. 11.§-ának sérelme megállapítható lenne azon okból, hogy a Delta-nak is alvállalkozói ajánlatot nyújtó HP tisztában volt a Delta-nak az Alpha szerverre vonatkozó részajánlati árával, és ehhez képest a HP-ICON konzorcium részajánlati árát - a végső ajánlati árra kihatóan - kedvezőbben alakíthatta ki, valamint ezáltal a HP-ICON versenyelőnybe kerül a Delta-val szemben, akikhez képest kedvezőbb feltételekkel tudta kidolgozni az ajánlatát.

466. A Versenytanács e körben utal a Szerver I. tender kapcsán kifejtett érvelésre, mely jelen esetre is igaz. Nem cáfolható tehát, hogy a Delta szempontjából szakmai okokból szükséges volt a HP alvállalkozóként történő bevonása, hiszen az

alvállalkozói ajánlat és a gyártói támogatói nyilatkozat hiányában a Delta nem tudott volna eredményes részvételi jelentkezést beadni.

467. Nem tartja helytállónak a Versenytanács azt az érvelést, hogy a Delta tisztában lehetett azzal, hogy a HP-ICON konzorcium fővállalkozói ajánlat benyújtására készült, és így a Delta hallgatólagosan hozzájárult a HP-val kötött megállapodással ahhoz, hogy a HP-ICON konzorcium előnyösebb fővállalkozói ajánlatot nyújtson be. Egyrésztől nem bizonyítható, hogy a Delta tudott arról, a HP az ICON-nal indul konzorciumban, másrésztől mégha tudta volna is e tényről a Delta, abban az esetben sem vonhatott le a HP a Delta végleges ajánlatára vonatkozóan olyan következtetéseket, melyek a HP versenyhelyzetéből eredő bizonytalanságát érdemben csökkentették volna.

b) A 2003. szeptember 15-i HP-ICON együttműködési megállapodás

468. A Versenytanács e konzorcium kapcsán sem lelt fel a bizonyítékok között olyan jogsértésre utaló nyomot, mely megfelelő módon alátámasztaná a vizsgálat HP és a Sun piacfelosztásra vonatkozó feltételezését.

469. A bizonyítékokból megállapítható, hogy a HP több eljárás alá vonttal folytatott tárgyalásokat, többek között a SUN-nal. A HP végül az ICON mellett döntött. Az ICON alvállalkozóként vonta be a SUN-t. Ez utóbbi lépés tekintetében azonban nem bizonyítható, hogy az piacfelosztó szándékkal történt volna, hiszen erre nincs utalás a feltárt bizonyítékok között. A bizonyítékok között található nyilatkozatok a Versenytanács álláspontja szerint pusztán azt tükrözik, a HP és a SUN is tisztában volt azzal az I. szerver tender tapasztalatai alapján, hogy egyikük sem képes önállóan megfelelni a pályázati feltételeknek, és valamiféle együttműködés szükséges. Nem vitatható, hogy az ICON bevonhatott volna más SUN partnert a pályázatba, azonban nincs arra bizonyíték, hogy a SUN bevonása versenykorlátozó lenne.

470. Megjegyzendő egyébként, hogy ha a SUN és az HP piacfelosztásban állapodott volna meg, akkor teljesen felesleges lett volna bevonni az ICON-t a konzorciumba, s értelmetlen lett volna a Deltával alvállalkozói megállapodást kötni.

471. Összességében a Szerver II. kapcsán is megállapítható, hogy rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nincs olyan körülmény, mely miatt jogsértés valószínűsíthető lenne és a vizsgálat folytatásától sem várható ilyen eredmény.

X.2.3. A Szerver III. Alpha tender

a) ICON/HP/KFKI együttműködési megállapodás

472. A Versenytanács nem tartja versenykorlátozónak a feltárt bizonyítékok alapján az ICON, a HP és a KFKI Direkt között 2004. február 24-én kötött Együttműködési Megállapodás 2.c)⁸ és 2.d)⁹ pontjait.

⁸ „amennyiben a HP és/vagy a Direkt a Fővállalkozón kívül a megállapodás tárgyát képező beszerzési

473. A Versenytanács álláspontja szerint fentiek e kifogásolt pontok együttműködési megállapodásba való beillesztése éppen a verseny elősegítését szolgálta, vagyis lehetővé tette az ICON számára, hogy érdemi versenytársként lépjen fel a fővállalkozóként induló HP-vel szemben. Megállapítható, hogy e pontok nélkül a HP könnyedén kizárhatta volna az ICON-t vagy más fővállalkozót az érdemi versenytársak köréből azáltal, hogy jelentősen nagyobb összegű alvállalkozói ajánlatot tesz számunkra, mint amit a saját, fővállalkozói ajánlatában alkalmaz.

474. Nem életszerű a vizsgálat azon feltételezése, hogy a kérdéses pontok az ICON tender-nyerésének elősegítésére szolgálnak, hiszen a HP önálló ajánlatot is adott be. Egyértelmű, hogy ha a HP önálló ajánlattal nyer, úgy nagyobb részt kapott volna a munkából, mintha az HP-ICON konzorcium ajánlata nyert volna. A HP részéről a saját üzleti érdeke a tender önálló megnyerését diktálta volna, és az lett volna a célszerűbb, ha a kifogásolt pontokat szerződésből kihagyva lehetőséget ad saját maga számára, hogy a saját fővállalkozói ajánlatában kedvezőbb árat feltüntetni, mint az ICON-nal alkotott konzorcium szerinti ajánlatában, s így megnyerni a tendert.

475. Megjegyzendő továbbá, hogy a kérdéses pontok nem zárják ki azt, hogy a Delta kedvezőbb ajánlatot nyújtson be, hiszen a HP alvállalkozói ajánlatán felüli részben volt mozgástere a Deltának.

b) A Delta együttműködési megállapodása a HP-vel és a KFKI-val

476. Szintén nem tartja jogsértőnek a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján a Versenytanács a Delta HP-vel és a KFKI Direkt-tel kötött, 2004. február 20-i együttműködési megállapodását.

477. A vizsgálati jelentés e körben arra a következtetésre jutott, hogy a Delta-nak és az ICON-nak alvállalkozói ajánlatot nyújtott, tisztában volt a Delta-nak és az ICON-nak az Alpha szerverre vonatkozó részajánlati árával, és ehhez képest a saját önálló részajánlati árát kedvezőbben alakíthatta ki, ami kihathatott a végső ajánlati árra. Ezáltal a HP versenyelőnybe került a Delta-val és az ICON-nal szemben, akikhez képest kedvezőbb feltételekkel tudta kidolgozni az ajánlatát.

478. Megállapítható, hogy éppen az Icon-nal kötött együttműködési megállapodás pontjai zárják ki azt a lehetőséget, hogy a HP saját ajánlatában alacsonyabb összeget jelöljön meg, mint az ICON-nak vagy a Deltának adott alvállalkozói ajánlatban, így a fenti következtetés nem fogadható el.

eljárásban más pályázó számára is ajánlatot tesz, akkor más pályázónak ennél kedvezőbb feltételekkel nem tesz ajánlatot”.

⁹ „amennyiben a HP és /vagy a Direkt önállóan (Fővállalkozó bevonása nélkül) és/vagy közösen ajánlatot tesznek a megállapodás tárgyát képező beszerzési eljárásban, a Megrendelő számára beadott ajánlati árak nem lehet alacsonyabb, mint a Fővállalkozónak biztosított ajánlati ár”.

479. A Delta tekintetében a Versenytanács utal a Szerver I. és a Szerver II. kapcsán kifejtettekre. Hangsúlyozandó az is, hogy a Delta a HP-t és a KFKI-t külön-külön vonta be alvállalkozóként, így a HP csak a saját alvállalkozói ajánlathoz szerzett hozzáférést. Emiatt a HP nem tudta, hogy mekkora a Delta ICON-nal versenyző ajánlata, így a Delta végső ajánlati árát nem befolyásolhatta.
480. Összességében a Szerver III. tender Alpha része kapcsán is megállapítható, hogy rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nincs olyan körülmény, mely miatt jogsértés valószínűsíthető lenne és a vizsgálat folytatásától sem várható ilyen eredmény.

X.2.4. A Szerver III. Intel tender

481. A Szerver III. Intel tender kapcsán a Versenytanács álláspontja szerint a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvénysértés, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény a rendelkező részben meghatározott vállalkozások (a Synergon Informatikai Rt., a Hewlett-Packard Magyarország Kft., a Humansoft Kft., a KFKI Direkt Kft., a SUN Microsystems Kft., a Delta Elektronik Kft., a T-Systems Dataware Kft., az ICON Számítástechnikai Zrt. és a T-Systems Hungary Kft.) vonatkozásában.
482. A Getronics és a Systrend eljárás alá vontak Szerver III. Intel tender kapcsán tanúsított magatartása tekintetében a Versenytanács folytatja az eljárást.

X.2.5 A Szerver III. SUN tender

483. A Szerver III. tender SUN része kapcsán a Versenytanács megállapította, hogy a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nincs olyan körülmény, mely miatt jogsértés valószínűsíthető lenne és a vizsgálat folytatásától sem várható ilyen eredmény.

X.2.6. MÁV tender

484. A MÁV tender kapcsán a Versenytanács álláspontja szerint a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvénysértés, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény a rendelkező részben meghatározott vállalkozások (a Synergon Informatikai Rt., a Hewlett-Packard Magyarország Kft., a Humansoft Kft., a KFKI Direkt Kft., a SUN Microsystems Kft., a Delta Elektronik Kft., a T-Systems Dataware Kft., az ICON Számítástechnikai Zrt. és a T-Systems Hungary Kft.) vonatkozásában.
485. A Getronics és a Systrend eljárás alá vontak MÁV tender kapcsán tanúsított magatartása tekintetében a Versenytanács folytatja az eljárást.

XI. A Versenytanács döntése

486. Figyelemmel a fentiekre a Versenytanács a Tpv. 72.§-a (1) bekezdésének a) pontja alapján
- a Synergon Informatikai Rt., a Hewlett-Packard Magyarország Kft., a Humansoft Kft., a KFKI Direkt Kft., a SUN Microsystems Kft., a Delta Elektronik Kft., a T-Systems Dataware Kft., az ICON Számítástechnikai Zrt. és a T-Systems Hungary Kft. eljárás alá vontakkal szemben az eljárást valamennyi vizsgált magatartás tekintetében megszüntette, mivel a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvénysértés, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény,
 - a Getronics Kft. és a Systrend Zrt. eljárás alá vontakkal szemben az eljárást a Hálózat I., II. és III. tender, a Szerver I. és II. tender, valamint a Szerver III. tender Alpha és Sun szerverre vonatkozó részében megszünteti, mivel a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvénysértés, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény.

XII. Jogorvoslat

487. A végzés elleni jogorvoslati jogot a Tpv. 82.§-a biztosítja.

Budapest, 2007. október 15.