



GAZDASÁGI  
VERSENYHIVATAL

---

VERSENYTANÁCS

---

Vj-65/2006/79.

Ikt.sz: 65/2006/57.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa a

- **SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft.** (Budapest), és
- **a Volán Elektronika Zrt.** (Budapest),

eljárás alá vontakkal szemben versenykorlátozó megállapodás és összehangolt magatartás miatt indult versenyfelügyeleti eljárásban a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 72.§ (1) bekezdés a.) pontja alapján, tárgyaláson kívül meghozta az alábbi

**végzést.**

A Versenytanács az eljárást megszünteti.

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

## **Indokolás**

### **I. Tényállás**

#### **I.1. Az eljárás tárgya**

1. A GVH rendelkezésére álló információk szerint valószínűsíthető volt, hogy az eljárás alá vont vállalkozások – a Volán Elektronika Zrt. és az SAP Hungary Kft. – között 2003. vége és 2004. év folyamán olyan tárgyalások indultak meg és folytak, amelyek alkalmasak lehetnek a versenykorlátozó megállapodás létrehozására.
2. A rendelkezésre álló adatok és információk szerint az eljárás alá vont vállalkozások a fent megjelölt időszakban tárgyalásokat folytattak, melynek folyamata és célja arra irányult, hogy a Volán Elektronika Zrt. (továbbiakban: VE) a kis- és középvállalati piacon (továbbiakban: KKV piac) forgalmazott LIBRA termékeinek fejlesztését visszaszorítja, meglévő és új ügyfeleinek az SAP Hungary Kft. (továbbiakban: SAP) SAP Business One (továbbiakban: SBO) rendszerét ajánlja, értékesíti, meglévő ügyfeleit annak használatára állítja át, kivéve az ügyfelek egy meghatározott körét, amelyeknek továbbra is a LIBRA rendszereket forgalmazza. A VE mindezért cserébe az SAP domináns fejlesztő partnere lesz a KKV szegmensben, a meglévő VE-LIBRA ügyfelek átállításáért pedig kiemelt támogatást és diszkontot kap az SAP-tól. Az SAP és a VE között e feltételek alapján létrejövő megállapodás az addig e piacon számottevő pozícióval nem rendelkező SAP piaci térnyerését és előretörését biztosítja.
3. A fentiek alapján a GVH az eljárás alá vont vállalkozásokkal szemben 2006. július 05. napján, a 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tptv.) 11. §-ában foglaltak alapján versenyfelügyeleti eljárást. Az eljárás megindításával egyidejűleg „rajtaütésszerű” helyszíni vizsgálatot tartott a VE székhelyén.

#### **I.2. Az eljárás alá vontak**

##### **A Volán Elektronika**

4. A VE Zrt. a hazai szoftverpiac egyik legnagyobb múltira visszatekintő magyar tulajdonú vállalkozása. A VE Zrt. és jogelődjei 1985. év óta tevékenykednek a pénzügyi-számviteli szoftverek piacán eredeti szoftverfejlesztőként és szállítóként, továbbá a termékeik forgalmazása megkezdésétől aktív és hatékony támogatást nyújt felhasználói számára. Tevékenységük eredményeként szakmailag meghatározó piaci szereplőként több mint 18 éve van jelen a magyar piacon. A teljes egészében saját, magyar fejlesztésű termékeit forgalmazó cég az elmúlt közel húsz év alatt nemcsak a hazai vállalatirányítási rendszerek piacának

meghatározó szereplőjévé, de az egyik legnagyobb magyar alkalmazási szoftverfejlesztő céggé is fejlődött.

### **Az SAP**

5. Az SAP 1997-ben alakult vállalkozás tevékenységi körébe a vállalatirányítási szoftverek (rendszerek) fejlesztése, értékesítése, valamint az ezzel összefüggő tanácsadás és oktatás tartozik. Tevékenységét részben közvetlenül, részben partnereken keresztül végzi. A versenyszféra mellett az államigazgatásban, a közszolgáltatásban, az egészségügyben és a felsőoktatás terén is jelen van termékeivel. Az SAP a hazai informatika legnagyobb szoftvercége, a fejlődése a hazai gazdasági és üzleti körökben igazi sikertörténetnek számít. Az SAP piaci pozíciója a széles ügyfélbázis és a magas szolgáltatási hányad miatt stabil. Immáron több mint egy évtizedes magyarországi jelenlétének, és az eddigi felhasználók kedvező tapasztalatainak köszönhető, hogy a kis- és középvállalatok részéről is egyre nagyobb érdeklődés észlelhető az SAP termékek iránt.

## **I.3. A vizsgált ERP piac**

6. A jelen eljárásban vizsgált piac a vállalatirányítási rendszerek (ERP) piaca a kis- és középvállalati szegmensben. ERP rendszernek tekinthető minden olyan alkalmazás, amely a termelés, logisztika, pénzügy, kontrolling, értékesítés, karbantartás területeit vagy azoknak egy részét integrálja.
7. A KKV szektorban hagyományosan kisebb, főként saját, vagy hazai fejlesztésű részmegoldásokat vásároltak, amelyek egy-egy üzleti részfolyamatot (pl. könyvelés, számlázás, készletgazdálkodás) más rendszerektől elszigetelten oldottak meg. A nemzetközi piacokon folyó verseny, a kisebb gyártók megjelenése, a technológia fejlődése és a méretgazdaságosságok átalakulása, a nagyvállalati piacok relatív telítődése miatt az utóbbi években kezdett realitássá válni integrált ERP rendszer bevezetése.
8. Az ERP rendszert használó ügyfelek száma a középvállalati szektorban megközelítőleg 1700, míg a kisvállalati szektorban 2400 vállalatot jelentett 2005 elején. Az adatok 2006 elejére az alábbiak szerint módosultak: 1400 közepes és 1800 kisvállalat. Az ERP piac költségeinek megközelítőleg 13%-át a közepes, míg 6%-át a kisvállalatok jelentik. Ezek az adatok arra utalnak, hogy a kérdéses időszakban a KKV szegmensben az ERP rendszerek elterjedése éppen elkezdődött.
9. Az SAP piaci pozícióját 2004-2005-ben növelni tudta, míg a VE-t a középvállalati szegmens kivételével a részesedés vesztese jellemezte. Az SAP a hazai piac vezetője, hagyományosan a nagyvállalatok/multinacionálisok partnere. Ez nem változott a vizsgált két év során. Az azonban lényeges fejlemény, hogy 2006-ra a KKV szegmensben is jelentős pozícióba jutott. A VE 2004-ben legalábbis a

középvállalati szegmensben fej-fej mellett haladt legfontosabb versenytársával, amit azonban 2006-ra már nem tudott megtartani.

10. 2005 döntő év volt e szegmens számára: a számos KKV megoldással piacra lépő szállítók között élénk verseny bontakozott ki. Ez azt eredményezte, hogy – főként a középvállalati szférában – több versenyző is komoly részesedést szerzett; mialatt az SAP megerősítette pozícióját, a VE is tudott növekedni, emellett olyan gyártók, mint az Oracle, Megatrend, Microsoft, Forrás, stb. 5% körüli szeletet hasítottak ki maguknak.

#### **I.4. Az eljárás alá vontak termékei**

11. Az 1985-től működő VE folyamatosan jelen van LIBRA termékeivel a magyar piacon. A LIBRA-COM, a LIBRA3s, a LIBRA 4GA, a LIBRA 6i és a LIBRA3s for SBO termékei így jelenleg is kínálatban vannak, mindegyik termék jogszabály követése folyamatosan biztosított. A '90-es évek elejére elterjedtek LIBRA-COM (clipper eszközrendszerre épült) termékei az átláthatóság, célszerűség, a végletekig finomított ergonómia és magas színvonalú számviteli-pénzügyi funkcionalitás miatt. A '90-es évek közepére azonban hátrányba került az új (pl. Microsoft operációs rendszer) számítógépes eszközparkot kialakító cégeknél.
12. Ebben az időben (1993-1994) és ezen körülmények között kezdte el a VE a LIBRA4GA (Oracle alapú) termékének kialakítását, amelyet 1994-ben jelentetett meg a piacon. Korábbi és új ügyfelek részére kínálták ezt a terméket, amely megtartva a korábbi menüstruktúrát, teljesen integrált, redundancia-mentes és közelít a clipperes korábbi LIBRA-COM megoldáshoz. Elmondható, hogy a '90-es évek közepén a clipperes LIBRA-COM és az Oracle alapú LIBRA4GA rendszerek közel azonos funkciókat fedtek le, mégpedig szinte kizárólag a számvitel és pénzügy területét. Azonban csupán néhány ügyfél élt annak lehetőségével, hogy a korszerű, Oracle alapú rendszerre cserélje régi clipperes rendszerét.
13. Ebben az időszakban a VE két piaci szegmensben van jelen: a kisvállalati területen a LIBRA-COM-mal, míg a nagyobb felhasználószámot és integrációt igénylő ügyfeleknél a LIBRA4GA-val.
14. A VE 2000-ben kezdte meg egy új termék kidolgozását a klasszikus clipperes, illetve LIBRA-COM piac számára, mely azonos funkcionalitásában helyettesíteni képes a felhasználóknál még működő, de technológiájában már elavult programmodulokat. 2003-ban jelenik meg a LIBRA-COM rendszer leváltására ajánlott LIBRA3s, amely nem mutat túl a clipperes funkciókon, tehát a pénzügyi-számviteli terület lefedését biztosította. (Az ezen túlmutató, komplexebb megoldásokat - pl. logisztikai, kereskedelmi funkció – később a 2002-ben megjelenő LIBRA6i lesz képes komplex módon lefedni. A LIBRA-COM és a LIBRA3s számviteli-pénzügyi rendszerek maradtak, egyedüli logisztikai modulnak a LIBRA-COM rendszer „Anyag” nevű modulja tekinthető.)

15. 2001-2004-es éveket az Oracle alapú LIBRA4GA szegmensben a technológiaváltás kényszere jellemezte. A LIBRA4GA rendszer a kilencvenes évek közeli állapotban egyértelműen a LIBRA-COM funkcionalitást biztosította, az átállások csekély volta és a korlátozott piaci lehetőségek miatt szakértői modulokkal egészítették ki a terméket. Ennek utódváltozata a LIBRA6i. A LIBRA6i rendszer és moduljai funkcionálisan teljesen azonosak a LIBRA4GA rendszerével, a különbség a felhasználói oldal megjelenésében és az alkalmazott technológiában van. Architektúrájában és működésmódjában rendkívül sok a megfelelés a LIBRA3s termékkel. A LIBRA4GA nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket a tekintetben, hogy alternatívát jelentsen a LIBRA-COM felhasználóknak.
16. 2003-ban csökkenő árbevétele miatt nem bővítette tovább a LIBRA3s terméket új piacokat jelentő modulokkal. Ekkor került előtérbe az SAP Business One, azaz az SBO, az SAP terméke. A továbbfejlesztési alternatívát az jelentette, hogy a rendszereiből hiányzó funkciókat az SBO-val biztosítják, amivel kis- és közepes vállalkozások logisztikai tevékenységét is képesek lesznek támogatni.
17. Az SBO viszonylag egyszerűen és nem a VE ügyfelei által megszokott minőségben biztosítja a számvitel-pénzügyi alapfunkciókat (pl. nem szerepelt az SBO-ban a tárgyi eszköz és a házipénztár kezelését biztosító funkció). Az SBO erőssége, hogy nem központilag készülő univerzális eszközzel van szó, hanem egy olyan alaptermékkel, amely az add-on-okkal (kiegészítő programok) kiegészítve válik ágazat, vagy szakma specifikussá. A VE céljai között szerepelt ezért az SBO rendszer összekapcsolása egy ún. SDK (Software Development Kit) csomag segítségével a LIBRA3s-sel (LIBRA3s for SAP Business One), illetve az SBO önálló értékesítése.
18. 2004-ben kezdték el a LIBRA3s for SAP Business One megoldáscsomag kidolgozását. Ennek lényege, hogy a LIBRA3s funkciók egyrészt kiváltják az SBO rendszerben meglévő, de nem hazai igényekhez fejlesztett funkciókat, a hiányzó funkciókkal kiegészítik az SBO-t és egységes szerkezetben (akár LIBRA-COM, akár új partnerek részére) komplex és magas színvonalú megoldást biztosíthatnak. A tapasztalatok és adatok alapján a közös megoldáscsomag nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket, partnereik számára ezt a terméket a VE nem tudta értékesíteni.

### **I.5. A vizsgálat által feltárt bizonyítékok**

19. Az eljárás során a felhasznált bizonyítékok egy része a Vj-162/2004. számú versenyfelügyeleti eljárásban tartott „rajtaütésszerű” helyszíni vizsgálat során kerültek a GVH birtokába. A dokumentumok e-maileket a hozzátartozó mellékletekkel, az eljárás alá vontak együttműködési megállapodásának egy alá nem írt példányát, a VE egy ajánlatát, valamint egy, az IDC által 2003-ban készített piaci részesedésekről szóló statisztikai táblát tartalmazott.

20. Az eljárás elején a VE székhelyén lefolytatott helyszíni vizsgálat során a GVH másolati formában birtokba vette támogatási és együttműködési szerződéseket, melyek az eljárás alá vontak között jöttek létre, továbbá másolatban vette birtokba P.Z. vezérigazgató asztali számítógépéről DVD lemezre kiírva az azon talált az eljárás tárgyát képező jogsértéssel kapcsolatos e-maileket, melyek közül a Versenytanács az alábbiakat tartja fontosnak ismertetni.

### **E-mailek**

21. Az első, tárgyalásokra utaló levelek 2003. decemberétől datálódnak. Egy 2004. január 14-én a VE-től az SAP-nak küldött e-mail<sup>1</sup> csatolmánya egy január 8-i megbeszélés jegyzőkönyvét tartalmazza, melyen részt vettek: K.R. partnerkapcsolati igazgató (SAP), P.Gy. üzletágvezető (SAP) és P.Z. vezérigazgató-helyettes (VE). A jegyzőkönyv tartalma az alábbi:<sup>2</sup>

#### **„Előzmények:**

Az SAP Hungary Kft. szándékában áll egy, a kis- és középvállalatok (KKV) számára készült új szakértői szoftvertermék bevezetése a magyarországi piacra. Ennek érdekében partnereket keres. A Volán Elektronika Rt., mint a legnagyobb hazai szoftverfejlesztő cég meghatározó piaci részesedéssel rendelkezik az értékesített ERP rendszerek vonatkozásában, a SAP által megcélzott KKV piacon. SAP szándéka, hogy VE-vel történő szoros együttműködésben, VE meghatározó piaci portfólióján piacot nyerjen és ezen piacnyerés eredményeként Volán Elektronika Rt. domináns fejlesztő és VAR partnere legyen a megcélzott KKV piaci szegmensen. Ennek érdekében SAP megkereste VE-t és partneri együttműködést kínált.

SAP és VE felső vezetői 2003 decemberében két találkozó során ismertették egymás felé álláspontjaikat, s megállapodtak, hogy szakértői szinten folytatják a tárgyalásokat. A tárgyalások célja, hogy SAP ismertesse piaci elképzeléseit az együttműködéssel kapcsolatosan, valamint, hogy VE megismerhesse azokat a szakmai és üzleti lehetőségeket, amely az új SAP termékben rejlenek.

A január 8-i megbeszélésen a cégek szakértői egyrészt áttekintették a felső vezetői megbeszélésen elhangzottakat, valamint a felek üzleti elképzelései alapján értelmezték azokat. Ezek eredményeként VE az alábbiakban fogalmazza meg az általa jelen fázisban látható lehetőségeket, illetve a közös üzlettel kapcsolatos elvárásait.

---

<sup>1</sup> Message 2548

<sup>2</sup> Az aláhúzott szövegrészek a Versenytanács kiemelési..

## 1. Piaci helyzet áttekintése

SAP a felsőbb piaci szegmensben önállóan képviseli a MySAP terméket. Ez a szegmens az éves forgalom alapján a 70 m Euro feletti cégeket jelenti. VE ebben a piaci szegmensben nem fejt ki aktivitást.

SAP a 3...4 m Euro kategóriájú cégek piacán döntően partnerein keresztül képviseli a MySAP terméket. VE számára ez a piaci szegmens döntően az Oracle alapú LIBRA termékének piaca. Ezen a piaci szegmensen az elmúlt években és jelenleg is komoly verseny van a cégek között. Jelen egyeztető tárgyalások ezekkel a kérdésekkel nem foglalkoznak, a piacnak ezt a szegmensét mindketten szabad versenypiacnak tekintik.

A piac 3...4 m Euro alatti szegmensében az SAP jelenleg nem képviselteti magát. Ugyanakkor VE meghatározó módon jelen van ezen a piacon, ezres nagyságrendű ügyfélkörrel rendelkezik. SAP ebben a szegmensben kíván megjeleníteni új termékével, a kis-, közepes cégeknek szánt SAP Business One (B1) rendszerrel.

Jelen fázisban felek úgy ítélik meg, hogy az esetleges piaci szegmens átfedésekkel (azzal az esettel tehát, ha a piaci munka során esetleg B1 termékkel a 3..4 m Euro kategóriában jelennek meg) nem foglalkoznak. Ez az egyeztetések során még pontosításra kerülhet, s függhet más SAP partnerekkel kialakított megállapodásoktól is.

A fentiek alapján SAP úgy tervezi, hogy a 3...4 m Euro alatti (gyakorlatilag tehát az évi kb. 150...800 m HUF bevételű) cégek piacán jelenik meg a B1 rendszerrel. A gyakorlatban ez az 5...10 (az elképzelések szerint max. 100) felhasználót jelentő cégeket, illetve ezekkel a felhasználószámokkal jellemezhető KKV-eket jelenti. Ez az a piaci szegmens, amelyben VE a LIBRA-COM rendszerével jelen van.

A piac legalsó, mikro vállalkozásokat felölelő, maximum 0,5-1 millió Euro árbevételű, 1-2 munkahelyes (Vállalkozó-Telep-Könyvelő) szegmense szintén tárgya jelen tárgyalás sorozatnak.

VE a tárgyalás körébe tartozó piaci szegmensbe bevonná az ilyen nagyságrendű önkormányzati, illetve kormányzati szervezetet is, beleértve az ehhez kapcsolódó szükséges fejlesztéseket is.

A VE a LIBRA-COM rendszert döntően szoftverbérleti konstrukcióban értékesítette, tehát havi, illetve negyedéves bérleti díjak kerülnek kiszámlázásra.

## 2. SAP célja (VE értelmezése alapján)

SAP az említett KKV piacon szeretne megjeleni B1 termékével. Ezen a piacon meghatározó és döntő VE jelenléte az általa másfél évtizede fejlesztett és forgalmazott LIBRA-COM rendszerével.

SAP szakmai elképzelése, hogy a B1 alapját képezheti a KKV-k vállalatirányítási rendszerének, tehát teljessé úgy tehető a B1, hogy megfelelő addicionális megoldásokkal kiegészítésre kerül. Ilyen értelemben SAP a B1-t alapterméknek tekinti, amelyet partnerei saját fejlesztői kapacitásával lehet bővíteni. Ennek megfelelően nem egyszerűen csak piacot, hanem megfelelő szakértelmet is keres a B1 elterjesztéséhez.

SAP VAR jellegű partnerkapcsolatot céloz meg, amelyben a termékhez a partner által hozzáadott értékek az alábbiak:

- szaktudás, amely professzionális és gördülékeny bevezetést, valamint supportot biztosít (beleértve a hazai specialitásokat és környezeti feltételek ismeretét)
- fejlesztői tapasztalat, szaktudás és kapacitás, amelynek révén a B1 kiegészíthető a hazai piac igényei alapján hiányzó, illetve az ügyfélre jellemző néhány standard és speciális funkciókkal

Végeredményben az adott partner felhasználói ügyfélkörénél egy célirányosan további standard, vagy speciális, a partner által fejlesztett funkciókkal kiegészített B1 termék futhat, így végül az adott felhasználónál az adott B1 implementálása egy, a partnerrel kialakított közös termék.

Ennek megfelelően az SAP sztenderdek alapján kialakuló és bevizsgált program kiegészítések más partner, vagy partnerek számára is elérhetővé tehetők, további üzleti lehetőséget biztosítva ezáltal VE részére.

SAP VE partner portfólióját egységesen supportált felhasználói körként, VE-vel közös fejlesztésben és értékesítési együttműködésben kívánja átállítani a B1, már VE által speciális, vagy általános fejlesztésekkel kiegészített változataira. Ez egy hosszabb partneri együttműködés keretében valósulhat meg, amely nem zavarja a nagyobb, 3...4 m Euro nagyságú piaci tevékenységeken, bár adott esetben mindkét fél számára pozitív értelemben visszahathat e szegmensre is.

SAP célja, hogy megfelelő szaktudású és piaci potenciált biztosítani tudó partnereket szerezzen a B1 értékesítésére, azonban nem célja partnerei számának túlzott növelése. Jelen fázisban SAP néhány meghatározó partnerben gondolkodik, amelyek közül VE bizonyos exkluzivitást élvező domináns partner lehet, amely a kiegészítő fejlesztésekkel létrejött termékcsaládot akár LIBRA-B1 néven is forgalmazhatja.



SAP nyitott a VE-vel közös tevékenységek során arra, hogy megteremtse a VE számára elsődleges fontosságú gazdasági egyensúlyt 2004-2006 években. SAP a piacteremtést oly módon kívánja végrehajtani, hogy emellett biztosítsa partnere domináns partnerré válását, profitszerzési lehetőségét.

SAP gyors döntést kíván hozni, célja a 2004 januári-februári megállapodás létrejötte. Szándéka, hogy a B1-et, mint terméket 2004 június 1-re bejelenthesse és rendelkezék a kívánt partneri körrel. Szándéka továbbá, hogy 2004 év végéig – amennyiben VE-vel létrejön a megállapodás – megtörténjenek az első fejlesztések a B1-be, illetve VE, mint partner rendelkezzen legalább 10 db. B1 ügyféllel.

### **3. VE célja**

VE másfél évtizede meghatározó szállító a B1 által lefedni kívánt piaci szegmensben. Amennyiben kedvező megállapodás jön létre, úgy a LIBRA-COM rendszere által lefedett piacot fokozatosan átadja a B1 számára, de kiemelt célja, hogy piacvezető SAP-B1 (LIBRA-B1) partner legyen. Ennek időbeliségét 3 évben látja meghatározhatónak, tehát VE megfelelő feltételek esetén vállalja, hogy 3 év alatt „átfordítja” LIBRA-COM-os piacát SAP-B1-re, és exkluzív B1 partnerré válik. Ez a partneri tevékenység tehát vonatkozik

- a szakértésre,
- a megfelelő szakértői kapacitás biztosításra,
- a különböző kiegészítő fejlesztések elkészítésére.

VE elsődleges feltétele SAP megközelítésén alapszik, amely a kölcsönös gazdasági előnyök kialakítását célozza. Ahogyan azt SAP hangsúlyozta, VE célja is a középtávú gazdasági egyensúly elérése. Ez VE számára az elsődleges és legfontosabb cél.

Ennek megfelelően VE elvárása, hogy az átadott (B1-re cserélt) LIBRA-COM üzletek bevételeivel megegyező, új, SAP-nál jelentkező ügyféltől, illetve B1-ből származó bevételhez jusson.

Amennyiben az átállítások során VE nem éri el a korábbiak megfelelő (azaz a LIBRA-COM-ból származó) árbevételét, úgy azt SAP VE számára biztosított, felé irányított további új, lehetséges B1 üzletekkel, vagy közvetlen pénzügyi kompenzációval biztosítsa.

Ez a fő cél egy gyakorlatilag 3 évre szóló zárt, kompenzációs megállapodás keretében valósulhat meg. A megoldási módokat részletesen kidolgozandó, s nyilván a B1 sikerének függvényében módosítható kell legyen. VE elsősorban meglévő ügyfélkörének átállításában látja a kompenzációs megállapodás biztosítékait, azonban elvárás részéről, hogy amennyiben a piacátadás során

bevételi szintjét a B1-re történő portolással biztosítani nem tudja, úgy SAP a látóterébe kerülő új B1 ügyfelekkel biztosítsa a hiányzó üzletet. Megállapodás esetében VE vállalja az átálláshoz kapcsolódó szükséges kötelezettségeket és fejlesztési, szakértési feladatok szerződéses ellátását, illetve az ehhez szükséges költségkeretek folyamatos biztosítását.

VE a 3 évre vonatkozó zárt kompenzációs megoldáson túl, illetve annak részeként fejlesztési exkluzivitás biztosítását is kéri, amely bizonyos modulok fejlesztéseinek VE által történő kizárólagosságát jelenti. Nyilván ezek megállapítása B1 funkcionalitásának, valamint VE ügyfélkörében jelenleg alkalmazott LIBRA-COM rendszer megszokott funkcionalitásának megismerését követően lehetséges.

A megállapodásban VE bizonyos új piacokra és lehetséges új funkciókra is exkluzivitást vár el SAP-tól, amely elsősorban nyilván VE piacismeretén alapszik, és a későbbiekben kerülhet meghatározásra.

A fentiek alapján VE kívánatosnak tartja egy-egy személy delegálását a másik félnél. Ennek révén SAP szakértő nyomon követheti a VE által elvégzendő feladatok és kötelezettségek VE-nél történő elvégzését, minőségét, illetve VE szakértője SAP-nál a lehetséges B1 piaci lehetőségekre vonatkozó adatokról kapna információt, s előkészítheti VE lehetséges további piaci lehetőségeit. VE-nél tevékenykedő SAP szakember, illetve tanácsadó az ellenőrzésen túl szakmai támogatásban is részt vehetne, nyilván a megfelelő kompenzációs költségek elszámolása mellett.

VE célja összefoglalóan egy olyan, mindkét fél számára megfelelő biztosítékokat nyújtó megállapodás létrejötte, amelynek során VE 3 év alatt biztosítja a LIBRA-COM-os piacának átadását oly módon, hogy SAP szükség esetén addicionális (tehát új B1 bevezetési) lehetőségekkel garantálja VE számára ennek az üzletágának legalább az árbevétel inflációs szinten tartását.

VE szándéka, hogy megállapodás esetében a kölcsönösség figyelembe vételével a szükséges pénzügyi keretet és kapacitását rendelkezésre bocsátja annak érdekében, hogy a leghamarabb piacvezető SAP B1 partnerré váljon.

Amennyiben a megállapodás a tervezett 2004 január-februári időszakban létrejön, úgy VE a LIBRA-COM rendszer cseréjére kifejlesztett kiváltó rendszer (LIBRA-3s) piaci bevezetését a B1 rendszerre vonatkozó szerződésének megfelelően módosítja, szükség esetén bizonyos partnerei számára e helyett a B1 rendszert és kapcsolódó fejlesztéseit ajánlja.

#### **4. A szakértői megbeszélésen megfogalmazott konkrét célok**

Jelenlévő szakértők a következő lehetséges konkrét célokat és lépéseket határozták meg:

- a) A felső vezetők tájékoztatása mellett és további egyeztetések révén folytatni kell a munkát annak céljából, hogy mielőbb elkészülhessen a felek által elfogadható szándéknyilatkozat. Ennek érdekében jelen, VE által készített feljegyzéssel párhuzamosan készül egy SAP feljegyzés is, amelyek egyeztetett módon megteremthetik a továbblépés lehetőségét.
- b) SAP szándéka, hogy a VE számára exkluzív licenc árakat határozzhasson meg. Ehhez kapcsolatosan megkezdte a B1 szoftverbérleti konstrukcióban történő értékesítési lehetőségeinek kialakítását. VE elfogadja, hogy ennek lehetőségét nem csak SAP Magyarország Kft. kell engedélyezze, de VE hangsúlyozza, hogy ez a piaci szegmens jellemzően szoftverbérleti konstrukcióban alkalmaz a B1-nek megfelelő szakértői rendszert.
- c) SAP felajánlotta, hogy a megfelelő szakértői kategóriákban (sales, tanácsadó, fejlesztő) B1 képzést nyújt VE-nek. SAP szándéka, hogy ezt a szerződés szerint térítésmentesen nyújtsa.
- d) SAP felajánlotta, hogy a VE által végzett, B1-nek megfelelő, ahhoz kapcsolódó (pl. Pénztár modul) szabványos fejlesztések révén elkészült kiegészítéseket térítésmentesen ellenőrzi, minősíti.
- e) SAP felajánlotta, hogy VE-vel közös kampányt bonyolít le részben VE ügyfelei, részben új ügyfelek számára, szándéka szerint 2004. júliusától, több helyszínen.
- f) SAP VE exkluzív partneri viszonyt VE ügyfélkörére biztosít VE számára.
- g) SAP elvárása, hogy VE megfelelő aktivitás mellett vegyen részt a szükséges kiegészítő, B1-hez kapcsolódó modulfejlesztésekben, és 2004 év végéig rendelkezzen kb. 10 db. B1 ügyféllel.
- h) VE vállalja, hogy 2007 év elejére KKV ügyfélkörének minimum 60 %-át átállítja. Az át nem állított (egyértelműen ügyfélre hárítható okból), LIBRA-COM, LIBRA-3s KKV ügyfeleitől befolyt díjakból SAP-nak a B1 szerinti licencdíjat fizeti (a B1-re történő átállításig), mint kártérítést.

Felek úgy ítélik meg, hogy mindkettőjük számára kedvező üzleti lehetőségeket biztosíthat az együttműködés, így ennek megfelelően a kölcsönös előnyök figyelembe vételével megállapodásra törekszenek.

Cél, hogy a szakértői szintű tárgyalások 2004 januárjának második felében konkrét, kézzel fogható eredményre vezessenek abban az esetben, ha erre esély van. SAP felajánlotta, hogy a felső vezetői megállapodás alapján – titoktartási kötelezettség mellett – SAP irodájában VE szakértői megtekinthetik B1 jelenlegi verzióját annak érdekében, hogy megállapítható legyen a szükséges kiegészítő modulok köre, valamint, hogy a jelen megállapodás pontosan előkészíthető legyen.”

22. A levelezések közül kiemelendő még a VE-től az SAP-nak 2004. február 11-én küldött e-mail<sup>3</sup> csatolmánya, melynek az alábbi módon foglalja össze az SAP-nál előző nap folytatott megbeszélést:

**„Előzmények:**

SAP HU és VE képviselői 2004 januárja során előkészítő megbeszéléseket folytattak arra vonatkozóan, hogy az SAP HU által 2004 év folyamán, a hazai piacon bevezetendő SAP Business One termék forgalmazásába VE milyen módon kapcsolódhat be. SAP szándéka, hogy VE-vel történő szoros együttműködésben, VE meghatározó piaci portfólióján piacot nyerjen és ezen piacnyerés eredményeként Volán Elektronika Rt. domináns fejlesztő és VAR partnere legyen a megcélzott KKV piaci szegmensen.

A megbeszélések eredményeként SAP HU 2004 február 2-án összegző javaslatot tett VE számára.

SAP HU és VE felső vezetői a főbb javaslati pontok alapján, azok kiegészítése céljából 2004 február 10-én megbeszélést folytattak.

**A megbeszélés megállapításai:**

1. Névhasználati kérdés

Felek az SBO rendszer bevezetésére VE meglévő LIBRA-COM portfólióját tekintik legfőbb bázisnak. VE marketing és üzleti megfontolások miatt javasolta, hogy az SBO terméket és kapcsolódó szolgáltatást LIBRA névvel kiegészítve forgalmazhassa. SAP HU ezt elfogadta, javasolta pl. a „LIBRA 3 for SBO” elnevezést. A pontos terméknevezéssel kapcsolatosan SAP HU még pontosítást tesz.

2. Együttműködési időszak

VE felvetette, hogy ugyan az együttműködést 3 éves szerződési időszakra készítették elő, azonban ezt pontosítani kell. Az előkészítési tevékenységek 2004 folyamán zajlanak, s erre az évre VE min. 10 db., optimális esetben akár 20 db. COM-os cég, illetve új SBO ügyfelet tervez. A konkrét üzleti terveket ezen felül a 2005, 2006, 2007 évekre javasolja elkészíteni konkrét mérföldkövek, határidők és mennyiségi tervek meghatározása mellett.

3. Árak és átállási ütemezés kérdése

---

<sup>3</sup> Message 2613

VE felvetette, hogy a COM-os árakhoz viszonyított kb. másfél szerez bérleti díj értéknél nagyobb díj ügyfelek elvesztését jelentheti, így VE javasolta, hogy a bevezetés első teljes évében nem célszerű az ennél nagyobb mértékű díjtétel alkalmazása. 2006-tól – a piac visszajelzései alapján – emelhető a kb. kettőszeres mértékig (a COM bérleti díjához képest) SBO díjtétel alkalmazása.

SAP HU célja a célszerű és piacilag stabil, ütemezett átállás biztosítása COM-ról SBO-ra. Ehhez igazodva felek meghatároznak egy évente aktualizált átállítási ütemtervet és az addicionális ösztönző rendszert folyamatosan ahhoz igazítják. VE is a folyamatos és határozott ütemű átállásban érdekelt, nem célja az elhúzódo bevezetés.

(...)

#### 4. Új SBO és COM-ról átállított SBO ügyfelek kérdésköre, SAP HU támogatásai

VE domináns szerepet kíván vállalni az SBO partnerek között. Ezt SAP HU is támogatja, emellett további 4...5 SBO partnert tervez a közeljövőben. SAP HU partnereit azonos módon kívánja támogatni. A plusz támogatás mértéke azonban a vállalt kvóták és a tényleges teljesítések függvénye. A VE által tervezett kvóta alapján VE kiemelt támogatást kap. SAP HU az új üzleti lehetőségeket is a vállalt kvóta, illetve tényleges teljesítmények arányában közvetíti partnerei felé.

VE kiemelt támogatást kap COM-os kvótája alapján, amely ingyenes oktatási kurzusokban és közös marketing rendezvényekben testesül meg.

SAP HU a VE számára nyújtott discount mértékét a COM-os ügyfelek és az új ügyfelek esetében differenciáltan állapítja meg. VE célja, hogy az évente szerzett SBO ügyfelei kb. 75...80 % COM-os átállított, kb. 20...25 % pedig új SBO ügyfél legyen.

Az új SBO ügyfelek esetében a discount érték azonos a többi partnerével, de ez is kvóta függő.

VE a jelenlegi portfóliója alapján az összes lehetséges SBO partner közül a lehető legnagyobb discount mértéket kívánja megkapni a COM-os ügyfeleire.

(...)

#### 5. Add-on jellegű fejlesztések

VE annak érdekében, hogy a COM-os ügyfeleinél biztosítani tudja a kellő átállítási ütemet, az együttműködés első 1...2 évében ún. vegyes rendszert kínál.

Ennek lényege, hogy a COM-os ügyfeleknél lévő specialitásokat és egyedi működésmódot az SBO-t kiegészítő, azzal integráltan együttműködő, önálló „Libra 3s” szoftver komponensekben kívánja biztosítani.

SAP HU véleménye, hogy ezeket a kiegészítő fejlesztéseket, mivel nem bevizsgálendő SBO új, fejlesztett komponensekről van szó, nem kell licencelni SAP-tól.

VE a létrejövő szerződés tartamának második felében az igények ismeretében vállalkozik SAP sztenderdek alapján elkészített komponensek elkészítésére is.

## 6. Kizárt területek

SAP HU minden olyan területre vonatkoztatja az együttműködési megállapodás kondícióit, amely területet VE SBO értékesítési lehetőségek szempontjából potenciálisnak ítél.

VE jelezte, hogy mind a legnagyobb LIBRA-COM, mind pedig a legkisebb LIBRA-COM ügyfelek esetében lehet olyan kör, amelynek nem az SBO rendszer a megfelelő (akár mert pl. árbevétel szerint túl nagyok, vagy túl kicsik, Bt-k, illetve könyvelő irodák, vagy korábban naplófőkönyvet használó cégek). A nagy COM felhasználók esetében SAP HU és VE között nincs megállapodás, illetve felek versenyhelyzetben vannak. A túl kicsi cégek esetében VE a partneri szerződésben deklarálja önállóságát (pl. könyvelő irodák).

(...)

Felek szándéka, hogy 2004 március végére megkötik a végleges partneri szerződést.”

## A megállapodás

23. Az egyeztetéseket követően a felek által aláírt szerződés jelen ügyben releváns 8. § rendelkezési az alábbiak:
- „5. A Partner vállalja, hogy a KKV piacon<sup>4</sup> az Ügyfél számára az SAP SBO rendszert ajánlja; ettől abban az esetben, valamint olyan termékekre nézve térhet el, amikor az SAP SBO rendszer nem tud az Ügyfél számára elfogadható megoldást nyújtani. A Partner LIBRA6i, LIBRA4GA rendszerét továbbra is

<sup>4</sup> A Szerződés 5. számú melléklete szerint a „Megállapodás szerinti piac:

1. A Partner azon kis-, és középvállalatok, mint Végfelhasználó részére értékesítheti az SAP-szoftvert, melyek éves árbevétele a 70 millió EUR összeget nem haladja meg. Amennyiben a Végfelhasználó egy cégcsoport tagja, úgy az éves árbevétel kiszámításánál, e cégcsoport valamennyi tagvállalatának összesített árbevételét kell figyelembe venni.
2. Az 1. pontban meghatározottakon kívüli körbe tartozó Végfelhasználók részére a Partner az SAP írásos jóváhagyása birtokában teljesíthet értékesítést.”

*forgalmazza. Az államigazgatási és önkormányzati rovatrendben könyvelő piac, a könyvelőirodák, a maximum 2 useres kisvállalkozói piaci szegmens számára az SAP SBO rendszert nem ajánlja.”*

- *6. „SAP tudomásul veszi és elfogadja, hogy Partner a szerződés szerint szállított SBO rendszert kiegészítheti saját LIBRA3s (Windows és Delphi alapú) rendszeréhez fejlesztett funkciókkal, speciális modulokkal, többek között (KASSZA, ÁLLÓESZKÖZ, BÉR, SPECIÁL SZÁMLA, ÜGYFÉLSZOLGÁLAT, MÉRLEG-INFO, ADÓBEVALLÁS, CONTROLLING, stb.).*
- *7. „A § 8.5. és a 8.6. pontokon túl ugyanakkor a Partner vállalja, hogy a jelen szerződés hatálya alatt<sup>5</sup> kizárólag SAP terméket értékesít mindazon területen, amelyeken ezek alkalmazhatók. Ettől eltérni – a jelen szerződésben foglaltak mellett – az SAP írásos engedélye alapján lehet.”*
- *8. „Nem számít a §8.7. megsértésének, ha az Ügyfél már korábban szerződött Partner az SBO bemutatása és ajánlása ellenére a korábbi LIBRA rendszert bővítené új modulokkal.”*
- *9. „A szerződés hatályba lépésével a Partner a LIBRA-COM és LIBRA3s termékeinek önálló reklámozását beszünteti.”*
- *„Az SAP és a Partner a Partner LIBRA-COM és új ügyfeleire vonatkozóan megállapodnak, hogy: az SAP és a Partner olyan értékesítést támogató anyagokat, eszközrendszert készít, mely a fenti ügyfélkör hatékony meggyőzését segíti, az SAP és a Partner közös marketing események sorozatát szervezi meg a fenti ügyfélkör számára, illetve a Partner új potenciális SBO ügyfélköre számára.”*

### **Volán Elektronika**

24. A VE részéről P. Z. és F. K. ügyfélként, míg Cs. Cs. és M. P. tanúként került meghallgatásra.

### **P. Z. nyilatkozata**

25. P. Z. a kérdéses időszakban vezérigazgató helyettesi pozícióban dolgozott, majd 2005-ben kapott önálló aláírási jogot. Feladata a cégnél a szoftverfejlesztés irányítása volt.
26. P. Z. elmondta, hogy a maguk részéről mindig is megkérdőjelezték, hogy a VE valaha is piacvezető lett volna, nem tartották magukat piacvezető cégnek. 2003-2004. évek környékén sem voltak piacvezetők, 600 körül volt az ügyfeleik száma.
27. A szerződéshez vezető útról elmondta, hogy az egész LIBRA-COM fejlesztés, ami egy clipperes fejlesztés volt, 1985 körül kezdődött. A VE LIBRA-COM moduljai számvitel-pénzügyi modulokat jelentettek. Ez volt a maximum ameddig eljutottak a fejlesztésben. Ez a funkcionalitás volt végig jelen a piacon. A logisztika, mint modul nem jelenik meg a termékben.

---

<sup>5</sup> A hatályra vonatkozó rendelkezések értelmében a szerződés 2007. 12. 31. napjáig, azaz kb. 3 évig hatályos.

28. Egyenes görbét mutatott a lemondások aránya. Ez évi kb. 10%-ot tett ki. Így 2000. év végén elhatározták, hogy a clipperes terméket leváltják egy új, saját fejlesztésű termékkel. Céljuk az volt, hogy leképezzék a funkciókat. 2003-ban lett kész egy forgalomba hozható, LIBRA3s néven megjelenő modul. Azonban 2 év alatt csak egy modult tudtak megcsinálni. Ennek az oka az volt, hogy az előrendszerek olyan magas funkcionális szintet értek el, hogy azokat sokféle cég tudta használni. Azt gondolták, hogy a 4-5 modul le tudják képezni. Nemcsak „képezni”, hanem „más architektúrát adni” – ez volt a kitűzött céljuk. Ezt viszont nehéz volt megvalósítani. Hónapok teltek el, míg pilot cégeknél kipróbálták az új LIBRA3s megoldásokat, ám azok nem voltak elégedettek. Talán mostanra jutott el a VE addig, hogy a LIBRA3s funkciói megfelelőek, és jó esély van arra, hogy a piacvesztést megállítsák.
29. Ebben a piaci helyzetben érkezett a megkeresés az SAP felől a VE-hez. A termék nevét nem árulva el az SAP azt közölte, hogy új termékkel kíván megjelenni a piacon, de nem a saját kategóriájában és ehhez keres üzleti partnereket. A „nem saját kategória” alatt P.Z. azt értette, hogy az SAP nem rendelkezett olyan termékkel a KKV piacon, amivel „labdába rúghatna”. Ugyan a Microsoft is megkereste a VE-t egy termékével, hogy legyünk „Navision” partnerek, miután az SAP korábban kereste meg a VE-t és óriási tapasztalatokkal rendelkezett, őket választották. Elmondta továbbá, hogy az Oracle is kereste a VE-t az „Oracle Finances” nevű termékével, de ez a termék sem volt sikeres.
30. Korábban nem volt a VE-nek az SAP-val üzleti kapcsolata, soha nem voltak versenytársi helyzetben az SAP-vel, nem tud ilyenről, azaz mérhető versenyhelyzetről. Az SAP soha nem versenyzett önállóan a KKV kategóriában.
31. P. Z. elmondta, hogy a LIBRA3s termék fejlesztése mellett, amit a „küldetéstudat” vezérelt, azért vállalták be egy versenyző termék disztribúcióját, mert a LIBRA3s fejlesztése rendkívül drága volt, közben pedig folyamatos piacvesztés volt. Még ha készek lettek volna is a termékkel, amit kitűztek, akkor is csak a felével lettek volna kész, mert nem lettek volna meg a logisztikai funkciók. Üzletileg leváltották volna ingyenesen az új termékekkel a meglévő régiókat az üzleti partnereiknél.
32. Az SAP SBO LIBRA3s nélküli önálló értékesítése számukra portfólióbővítést jelentett. Számukra az az érdek volt alapvető, hogy a meglévő ügyfeleket megtartsák elsősorban olyan termékkel, melyben a VE saját fejlesztései is jelen vannak. Soha nem hirdették az SBO terméket önállóan, mindig is LIBRA3s for Business One néven. Az üzlet abban volt, hogy a LIBRA3s termék hozzáadott értéket képviselt egy normál SBO-hoz képest. Az SBO a LIBRA3s-nek versenyző terméke, de a LIBRA3s for Business One-nak nem. Fontosnak tartja, hogy a VE nem SAP SBO terméket ajánlott a COM-os ügyfeleinknek, hanem már a közös terméket. A továbbfejlesztést az indokolta, hogy hasonló legyen a két menükép, illetve felhasználó barát legyen. Az SAP Business One értékesítése nem jelentett nagy üzletet a VE számára.



33. A megállapodással nem a piacot értékesítették az SAP részére, hanem vállalták, hogy saját fejlesztéseikkel állítják át a piacot. Az SAP B1 termék úgy volt piacra téve, hogy olyan mezőbeállítások voltak, melyek apró programozási lépésekkel programozhatók. Az SDK-val (Softver Development Kit) a terméküket összekapcsolva egy teljesen új fejlesztés jött létre. Az SAP-hoz az SDK-val más terméket lehet illeszteni, illetve lehet a termékeket fejleszteni. Ez egy fejlesztési és hozzáadott érték megállapodásnak készült.
34. A levelezésben használt „át nem állított” kifejezés az értelmezésében azt jelenti, hogy a VE felkínál az ügyfélnek egy terméket, élhetnek vele, vagy sem. A VE azt kérte az SAP-tól, hogy speciális árat adjon, mint kiemelt partnernek. Kártérítés alatta a licenstdíj különbözetet értették. A kedvezőbb és a normál díj közötti különbözetet értették alatta. A megállapodás később jött létre, ezek csupán korábban felmerült ötletek voltak.
35. Az SAP kereste meg a VE-t. A cél a VE részéről a piac megtartása volt. Amikor az SAP megkereste őket, a VE elkezdett taktikázni. Jön egy „multi” erre a piacra, hatalmas tőkével, hatalmas szakmai felkészültséggel és ledarálja a piacot, beleértve a VE ügyfeleit is. A piacot viszont a VE meg akarta tartani.
36. Arra a kérdésre, hogy miért szerepel a szövegben a „piac átadása 3 éves időintervallum alatt”, azt nyilatkozta, hogy nem lehet egy ilyen „multi” visszautasítani a piacon. Ha nemet mondanak, akkor kiszorulnak. Egyetlen egy pillanatig a saját fejlesztéseik nem álltak le. Egy komoly kapacitás folyamatosan ezen maradt. Nekik időt kellett nyerni, hogy legyen idő a saját terméküket fejleszteni. A 3 éves piaci átadás kijelentés egy taktikai kijelentés volt, amivel időt szerettek volna nyerni. A kijelentésüket igazolja az ezután tanúsított magatartásuk is.
37. Elmondta, hogy az SAP a termék marketingjét tőlük teljesen függetlenül végezte. A későbbi roadshow-kon egy-egy SAP-s képviselő részt vett, ezzel támogatta a VE marketinget. Olyan hirdetés nem volt, hogy a VE-vel az SAP kizárólag közösen hirdetett volna. Amikor a megbeszélések eljutottak a megállapodásig, a VE-nek engedélyeztetni kellett, hogy a LIBRA logo megjelenjen. Ez egy közös megoldáscsomag volt.

#### **F. K. nyilatkozata**

38. F. K. elmondta, hogy 2004-ben is elnök-vezérigazgató volt, ebben a pozícióban a döntések nagy része hozzá tartozott. Ez ma már kevésbé igaz, tekintettel a LIBRA Szoftver Zrt. létrehozására. Ma már a szakmai kérdésekbe nem nagyon folyik bele. Csak a stratégiai irányításba van beleszólási jogosultsága.
39. 2003. év végén kezdődött a tárgyalássorozat az SAP-val. Az előzmény az volt, hogy a KKV-s piacra az Oracle, Microsoft, SAP be kívánt lépni valamilyen termékkel. Mind a nagyvállalati és a KKV-s piacon jelen volt a VE. Magukat a legnagyobb magyar szoftverháznak, fejlesztőnek ítélték. Ez abban nyilvánult meg,

hogy mindhárom cég megkereste a VE-t, hogy velük kívánnak kooperálni a KKV-s piacon. Ez a kooperáció azt jelentette, hogy egy belépni kívánó piaci szereplő vagy támadólag lép fel és a klasszikus piaci eszközökkel szerez piacot, vagy partnereket keres. Az Oracle-t ismerték, a Microsoftot megnézték, a piacra lépés előtt bemutatták nekik a Navisiont. Ez egy komplett rendszer volt, viszonteladóknak való termék, nem fejlesztőknek, mint nekik. Az SAP olyan termékkel jött, amelyhez fejleszteni lehetett, tehát hozzáadott értékkel lehetett megjelenni.

40. 2004-ben a LIBRA-COM már elavult rendszer volt. Folyamatos piaccsökkenése volt, de még használták ezeket. A COM-ot ekkor már nem fejlesztették tovább. Ennek helyettesítésére fejlesztették a 3s-t, amelyik más gépre, internetre, grafika, rajzra is alkalmas volt. A 4GA-t a '90-es években fejlesztették, a 2000-es évek közepére már elavult. A technológia itt más volt, nagygépes Oracle adatbázis kezelő, más a filozófiájú. A COM a kisvállalatokra volt alkalmas. A 6i pedig a 4GA grafikus változata.
41. A VE 2001-ben elkezdett egy xLIBRA fejlesztést, ez azt a logikát kívánta behozni, amit az SBO is behozott. Ezt túlságosan alacsonyra tették, tehát néhány ügyfélkörre. 2002-ben le is vették a napirendről. Majd 2002. végén és 2003. elején elkezdték a 3s-t fejleszteni.
42. A 2004-2005. év sajnos piacvesztéssel járt. Azt látták, hogy a Navision sikerebb volt, mint az SBO. Az SBO egy újabb szemléletű program, míg a Navision egy klasszikus szemlélet. Az SBO szerint a tevékenység a fontos, folyamat felől közelíti meg az egészet, ezért egy kissé „kihullik” a könyvelés. Ennek ellenére érdemes volt csatlakozni, mert pont a könyvelés miatt kiegészítette a termékpalettát. Azt gondolták, hogy így talán a partnereik számára sikeres lehet. Azzal nem számoltak, hogy az a fejlesztéseikkel kiegészítve jelentősen drágább lesz.
43. A piacra nem tudtak önállóan kiállni, mert nem volt olyan termékük, amivel versenyképesek lehetnek volna. Ha semmit nem lépnek, akkor tovább romlik a helyzetük. A szerződés ténye, így az, hogy az SAP leszerződött a VE-vel, ez önmagában a piacon stabilizálta a helyzetet, amíg a 3s-t ki nem fejlesztik teljesen, addig ez biztosítja a szállítókészséget és a nevük is ott van a piacon. A szerződéssel nyertek 9 hónapot, vagy teljesítik a vállalásokat vagy nem. Az összekötött rendszerből egyet sem adtak el, nem is adhattak, mert nem volt kész a 3s része. De az SAP is csúszásban volt a termékével, hogy be fog-e válni. A VE várt, hogy ad-e az SAP ügyfeleket, de egyet sem küldött, az alvállalkozónak talán 2-t.
44. A saját ügyfélkörüket a konzervatizmus tartotta meg. Az ügyfelek vártak, annak ellenére, hogy a programok avultak, de jó volt a könyvelés és a mérleg, ezért vártak. Kiküldték az ismertetőket, de azokra senki nem jelentkezett. Majd tartottak egy roadshow-t, mely nagyobb részben a 3s-ről, kisebb részben az SBO-ról szólt. Akik ügyfelek (8-9 db) lettek, azok ezen roadshow-knak voltak köszönhetőek.

## **Cs. Cs. tanúvallomása**

45. A kérdéses időszakban a VE-nél dolgozott és a KKV szegmens szoftverértékesítésével foglalkozó kollégák irányítása volt a feladata. Cs. Cs. elmondta, hogy a két eljárás alá vont két konkrét termékét megvizsgálva a két termék egymásnak konkurens, viszont azt kell látni, hogy a LIBRA-COM egy olyan pályán mozgott, ahol egyre kisebb lehetősége volt új ügyfelek megnyerésére, pl. tevékenységközeli funkciók. A cégvezetés mindig is keresett olyan lehetőséget, hogy együttműködjön más céggel és így stabilizálja helyzetét. Egyszerre berobbant a 3 „multi” és ezek közül a SBO-t és a Navisiont vizsgálták meg, ezzel lehetett fejlesztői szinten együttműködni. Az SBO-ban is megvoltak azok a pénzügyi és számviteli funkciók, amelyek a LIBRA-ban is megvoltak, jelentősen kisebb tudással.
46. Az adott 2004-es időszakban a VE-nél elindult egy LIBRA3s fejlesztés, mert a piac nyomása a grafikus és integrált rendszert igényelte. Keresni kellett LIBRA-t támogató megoldást, úgy, hogy az ügyfélkört ne veszítse el, és új ügyfeleket lehessen szerezni. Véleménye szerint érdemes volt belevágni, mert elindult egy olyan marketingkampány, ami a LIBRA-t is népszerűsítette és azzal nagyobb teret lehetett nyerni. Összességében kettő cég volt, amely a LIBRA3s for SBO-t alkalmazta.
47. A LIBRA3s for SAP SBO-nál léteznek olyan kiegészítő programok, ami a kommunikációt biztosítja. Ezek megvannak más szoftvertermékeknél is. A 3s még ma sem tudja teljesen azt, mint az SBO. Az álláspontja szerint a legnagyobb baj az Magyarországon, hogy a magyar törvények bonyolultabbak, mint az uniós törvények. (pl. házipénztár kezelés az EU-ban nincs) Ebben az időben, a 2002-2004. években megpróbálták bejönni a „multik”, akik letarolják a lehetőségeket. A meglévő hazai szoftverszolgáltatóktól vonták el az ügyfeleket. Ha egy hazai szoftverforgalmazó fejével gondolkodnak, akkor az a cél, hogy a saját piacát próbálja megtartani, és olyan termékeket keressen, ami az övét kiegészíti, hogy az ügyfelek ne másnál, hanem nálunk keressék a megoldást. Egy Windows 2003-at pl. vegyenek rajtuk keresztül, mert akkor tudják, hogy a LIBRA ott van a piacon.

## **M. P. tanúvallomása**

48. M. P. 1990. óta a Goto Számítástechnikai Kft-nek a vezetője és a VE viszonteladója. 2005 novemberétől SAP viszonteladói minőségben is jelen van a piacon.
49. A VE esetében alapvetően 2 csoportot tud elkülöníteni. Egyik részről a LIBRA-COM termékcsaládot jelenti és az Oracle alapúakat (4GA és 6i, illetve 3s), másrészt, ahogy a VE SAP partner lettünk elkezdtünk foglalkozni az SAP SBO értékesítésével is. Az SBO értékesítés 2004. november 09. után történhetett, mert ezen a napon jelentette be az SAP ezt a rendszert. A Kft. LIBRA3s for SBO-t nem értékesített. A cége a LIBRA-n és az SBO-n kívül nem forgalmaz más szoftvert, néha van saját fejlesztésük, mint pl. a bíróságoknál kialakított pénzbüntetések behajtását elősegítő rész.

50. M.P. a két cég termékét homlokegyenest más terméknek tartja. A VE könyvelés-centrikus, míg az SAP folyamat-centrikus megoldás. A VE a múltjából fakadóan abból indult ki, hogy a problémákat egy hozzáértő szakértő pénzügyes kezeli, míg az SAP felhasználó-centrikus felépítésű volt.
51. A VE termékeit olyan cégeknél tudták elhelyezni, amelynél könyvelői apparátus volt és van. Abban az időben (2004) azt látták, hogy a VE-s termékek tekintetében az értékesítéseik csökkentek, illetve az ügyfelek száma csökkent. A csökkenés oka pl. az is volt, hogy a külföldi anyacégek saját rendszereiket hozták be, pl. GE Oracle Financials nevű terméket írta elő használatra ügyfelünknek. Ügyfelek nagy része bank volt, akikre leginkább az anyaintézetek rendszereit kényszerítették. Olyan rendszerekkel kezdtek dolgozni, hogy már nem gondolkodtak a cserében. Nehezebbé vált a 4GA és a 6i rendszerek értékesítése.
52. A megjelenő SBO ezen változást eredményezett. Az SAP SBO termék egy kicsit eltérő a palettán levő további termékektől. Nem nyílt programkódú, széles körű paraméterezési lehetőségeket biztosít a partnereknek. Biztosít egy fejlesztői lehetőséget a partnereknek, amivel ugyan az SBO alaplogikáját nem lehet megváltoztatni, de bármit hozzá lehet fejleszteni. (A LIBRA-hoz ugyanígy hozzá lehet fejleszteni.) Az SBO pénz-és számviteli rendszere a LIBRA-hoz képest némileg hiányos, de ez inkább úgy pontos, hogy megfelel a magyar számviteli törvénynek, de nem illeszkedik a magyar szokáshoz (pl. ahogy kinéz egy főkönyvi kivonat, stb.). Az SBO-ban minden benne van, csak a magyar gyakorlatban egy kicsit másképpen csinálják mindezt.
53. A VE-től nem kapott olyan tájékoztatást, hogy az ügyfeleket át kellene állítani az SBO-ra, mert az fejlettebb, kompaktabb rendszer.
54. Elmondta, hogy az új ügyfeleknél, illetve a változást kérő cégeknél a helyzet dönti el, hogy LIBRA vagy SBO terméket ajánl. Ez függ a funkcióktól és a nyújtott szolgáltatásoktól, és persze mérlegelnie kellett minden esetben az árbevételt is. Jelenlegi marketingkampányuk a KKV piacnak szól, ezen a piacon megismert cégek általában (60-70%-ban) nem rendelkeznek saját könyveléssel. Ezeknél a LIBRA termékcsalád szinte nem is alkalmazható, inkább az SBO-ra tesznek ajánlatot.

## **SAP Hungary Kft.**

55. Az SAP Hungary Kft. részéről V.Zs. és V.T. ügyfélként, míg P.Gy., és K.R. tanúként került meghallgatásra.

### **V. Zs. nyilatkozata**

56. 2004. elején volt egy váltás az SAP piaci stratégiájában, nyitni akartak a kis-és középvállalati szegmens felé. Ennek egyik eleme volt az SBO termék bevezetése a piacra. Ez egy új termék volt. Az SAP 2003-ban vásárolt egy izraeli céget, a terméküket továbbfejlesztette az SAP, és ebből jött létre az SAP B1 termék. 2004. év végére tervezték viszonteladókon keresztül a magyarországi bevezetését. Ennek keretében néztek körül a piacon, ha jól emlékszik hirdettek is, hogy olyan partnereket találjanak, akiket érdekel a termék értékesítése. Továbbá szoftver-, valamint kis- és középvállalati területen és vállalatirányítási területen tapasztalattal rendelkeznek. Jelenleg 28-30 céggel van szerződött partneri státuszuk. Ez a szám 10-15 volt 2004-ben.
57. A VE ebben az időszakban egy lényeges piaci szereplő volt, de dominánsnak semmiképpen nem mondaná ezen a piacon. Az SAP annak idején csinált egy piacfelmérést a kisvállalati piacról, ezen a piacon kb. 700 db különböző vállalatirányítási rendszerszerű megoldás létezett. Ebben a kis (1-2) helyen működő fejlesztések is benne vannak, de 120 tekinthető komolyabbnak. A piacon a SAP partnerek kapcsán 2006-ban 130, 2005-ben 100, 2004-ben kevesebb volt (20-30) az ügyfelek száma.
58. A VE az SBO-s értékesítésükben kis részt képvisel. A VE-vel levő megállapodás szerint a VE mennyiségi kedvezményt kap. Meghatározták a negyedéves célkitűzéseket és ezeknek el- vagy el neméréséhez kötötték a mennyiségi kedvezményeket. A VE nem tudta a vállalásokat teljesíteni.

### **V.T. nyilatkozata**

59. V. T. 2004-től az SAP Hungary Kft. ügyvezető igazgatója. Megismételte az előbb elhangzottakat. Elmondta továbbá, hogy a bevezetést tekintve az SBO helyzete a magyar piacon jónak mondható: 250-300 közötti installációjuk volt. Ha az összes megcélozható cégek számát kb. 8-10 ezerre tesszük, akkor ez nem nagy szám, de ha figyelembe azt, hogy 2-3 éve indultak, akkor jó eredménynek számít.

### **P.Gy. tanúvallomása**

60. P. Gy. 2004-ben a KKV szektor vezetője volt. Amikor az SBO megjelent, akkor ő és egy kollégája, K.R. kapták a feladatot, hogy a termék piacra történő bevezetését

megcsinálják. Ez több elemből állt, az első a termék lokalizációja, idetartozik a személyi háttér biztosítása és a partneri hálózat kiépítése. Ebben a folyamatban operatívan és valamennyire meghatározóan 2004. augusztus-szeptember időszakig vett részt, onnantól az SBO-val kapcsolatosan operatívan nem tevékenykedett. A feladatkört ezt követően K. G. vette át. Az SAP Hungary-n belül kettéválasztották a kisvállalati és a középvállalati területet. K.-é lett a kis-, az övé lett a középvállalati terület. A manageri pozíciója megszűnt. A KKV szektoron belül a határt úgy határozták meg a kis- és középvállalati szegmens között, hogy az árbevételt vették alapul - szerintük a létszám nem releváns - és figyelembe vették az üzleti funkcionalitást, ez a másik fontos kitétel volt.

61. A partneri hálózat kiválasztásánál a stratégia az volt, hogy világszinten az SAP elhatározta, hogy ezt a terméket partneri hálózaton keresztül vezeti be. Ha jól tudja, a mai napig nincs is tanácsadói kompetenciájuk erre a termékre. Ezt a terméket csak és kizárólag partneri hálózaton keresztül vezeti be. Kaptak template-eket, azaz, hogy meg kell keresni a partnert, miért kell valakit kizárni ebből a hálózatból, milyen terveket kell a partnerekkel készíteni, stb. Megkapták a silabuszokat külföldről. A következő kérdés volt, hogy hol van tudás erre - melyek azok a cégek, melyek ebben a szegmensben rendelkeznek tapasztalattal. Hirdetésen keresztül is kerestek partnereket –érdekelte-e a partner az investálásban, lát-e benne üzletet. A partnerek részéről investíció volt, hogy el kell a dolgozókat küldeni oktatásra, azok addig nem dolgoznak. Ha fejlesztéseket akart csinálni, ahhoz meg kellett venni az eszközt, ez nem volt kötelező. A fejlesztés az, ami nincs benne a termékben, de a vevő kiszolgálásához és a piacra vitelhez kell. Az irányítása alatt nem emlékszik, hogy lettek volna fejlesztések. Szerepel az is a partneri szerződésben, hogy évente valamennyit fizetni kell azért, hogy fenntartsa a partneri státuszt. Az összegről nincs pontos tudomása, kb. 1000 euró lehetett.
62. A LIBRA terméket nem nézte meg, nem érdekelte a VE terméke. A terméket ismerték; tudták, hogy a VE több mint másfél évtizede ezen a piaci szegmensen dolgozik. Az együttműködéstől azt várták, hogy a VE kezdje el értékesíteni az SBO-t. Az SBO-nak van egy magja, ez az SAP (külföldi anyacég) által fejlesztett zárt forráskódú. Van továbbá a fejlesztői eszköz, amivel hozzá lehet tenni fejlesztéseket. Ha a partner igényelte a fejlesztői eszközt, akkor ezt megkaphatta. A magot a partner nem fejleszti, azt az SAP (külföldi anyacég) fejleszti. Kapcsolatuk a VE-val nem fejlesztési együttműködés, hanem egy viszonteladói szerződés volt.

### **K.R. tanúvallomása**

63. Az SAP SBO termék bevezetésének első és legfontosabb része a partnerhálózat kiépítése volt. Második részként a terméket a magyar viszonyokra lokalizálni kellett. Például meg kellett nézni, hogy megfelel-e a magyar számviteli szabályoknak, ha nem, akkor módosítani kellett. Meg kellett azt is tervezni, hogy milyen marketing akciókat tesznek, legyen-e sajtótájékoztató, milyenek legyenek a hirdetések.

64. A VE kapcsán azt vizsgálták, amit az összes többi cég esetében, akik jártasak a kisvállalati üzleti szoftver értékesítésében: legyen kereskedői gárdájuk, megfelelő tanácsadó kapacitásuk, legyenek képesek investálni
65. A viszonteladó partnerek kiegészítik saját megoldásokkal a terméküket. Ennek örülnek, mert ezáltal a termék piacképesebbé válik. A VE-nek volt már egy termékportfóliója, a tárgyalások során felmerült bennük, hogy kiegészítik majd egy pénzügyi funkcionalitással az SBO-t, ami egy korábbi termékükből jönne. Az SBO-ban van egy ilyen funkcionalitás, de ha a partner azt gondolja, hogy a saját kiegészítése jobban megfelel a magyar viszonyoknak, ám tegye. A létrejövő megállapodás azonban nem fejlesztési, hanem viszonteladói megállapodás volt.
66. Jelenleg kb. 250 ügyfelük van. Ez tartalmazza a 27 darab VE értékesítést is. Úgy emlékszik, hogy standard megállapodásaik vannak, a VE-nél talán ezzel szemben 3 éves megállapodást kötötek.
67. Domináns fejlesztő partner kifejezést nem használnak. A partner mondhat bármit magáról, nekik ez irreleváns. Nincsenek kiemelt partnereik, az SAP policy-ja ezt nem engedi meg. Minden partnert Value Added Resellernek (VAR) neveznek. Nem a fejlesztések miatt, hanem a partner által nyújtott bevezetett szolgáltatásokat tartják értéknövelőnek.
68. Nem merült fel olyan, hogy a VE felhagyna fejlesztéseivel. Keresték azt, hogy a jövőre nézve mivel tudnák megtartani a jelenlegi pozícióikat. Igazából egy plusz terméket akartak. A létrejövő LIBRA3s for SBO később jelent meg a piacon, ezen sokat csiszolgattak, de egy sikertelen termék maradt.
69. Az M2548-as e-mail melléklete kapcsán elmondta, hogy a tárgyalások kezdetén mindenki „felfújja” magát. Ezek, így a domináns és exkluzív partneri jelleg, a piac átadása, illetve átfordítása nem valós, ezek blöffök. A partner általi felvetéseket nem tartották teljesíthetőnek. Ezt lépésenként kell a partnernek beadagolni, így jutnak el a végső szerződéshez. A VE nem tudta átfordítani a piacát. A tárgyalások elején a VE csak annyit tudhatott a termékről, ami a nemzetközi SAP website-on megvolt. Később volt egy termékprezentáció és bemutatták a terméket. Olyan sem volt, hogy az SAP Hungary kizárólagosságot kínált volna a VE-nek, ha jól emlékszik ők voltak a 7. partnereik. 2004. végére 15 partner volt, 2005. első félévében még 13-at kötöttek. A partneri szerződésbe belekerült valamilyen klauzula, hogy amennyiben a leendő ügyfélnek megfelel, akkor az SBO-t ajánlja. Mint ahogy az is belekerült, hogy bizonyos ügyfélkörnek nem fogja ajánlani az SBO-t. Azt, hogy kinek ajánlja és kinek nem azok is irrelevánsak az SAP-nak, de valahogy belekerült. Ez a rendelkezés olyan, mintha nem lenne benne.

## II. A vizsgálati jelentés

70. A vizsgálat álláspontja szerint az eljárás alá vont feleket a megállapodás során versenyellenes szándék vezette. A felek következetesen tagadták ugyan a

versenyellenes szándékot, valamint a kartell megállapodás létét – hivatkozva a piaci részesedések mértékére, a szerződés megkötéséhez vezető piaci körülményekre, a tárgyalások során tanúsított taktikus tárgyalási technikákra, továbbá a megkötött szerződés tartalmi rendelkezéseire -, de a bizonyítékokban számos olyan körülmény merült fel, melyeket nem értékelhetett a vizsgálat másként, mint a Tpv. rendelkezéseit sértő magatartás részeként. Önmagában az a körülmény, hogy nem tartalmazza az aláírt szerződés valamennyi, a vizsgálat során versenyellenesnek ítélt rendelkezést, nem jelenti azt, hogy a felek szándéka nem is volt versenyellenes célzatú. A megállapodás minősítésén nem változtat ugyanis az a tény, hogy azt nem foglalták valamennyi részletében írásba. Az előkészítő iratok következetesen tartalmazzák a versenykorlátozó szándékot, amelyet megerősítve támaszt alá az eljárás alá vontak ellentmondó érvelése.

71. Megállapítható a vizsgálat szerint, hogy a VE-t valóban megkereste az SAP-t. A felek között egy viszonteladói szerződés jött létre, mely mögött a VE és az SAP közösen kialakított szándéka rejtőzött, miszerint a megállapodás 3 éve alatt a VE meglévő és új ügyfeleinek az SAP SBO-t ajánlja, illetve azokat arra állítja át – ilyen módon piacát átadja az SAP-nak, míg ügyfélkörét átállítja az SBO, LIBRA termékeinek visszaszorítása mellett. Mindezzért cserébe a VE kiemelt diszkontot kap és domináns fejlesztői partneri státuszt.
72. A vizsgálat a horizontális kartelleket mentesítő kormányrendeletek kapcsán a szakosítási megállapodások egyes csoportjainak versenykorlátozás tilalma alóli mentesítésről szóló 53/2002. (III. 26.) Kormány rendeletet vizsgálta. A rendelet értelmében a mentesülés nem alkalmazható azon megállapodásokra, amelyeknek célja közvetlenül vagy közvetve, önmagában vagy a felek ellenőrzése alá tartozó egyéb tényezőkkel együtt a piac felosztása. Figyelemmel a jogsértés jellegére a mentesítés további vizsgálatára nem kerül sor. Tekintettel arra, hogy jelen megállapodás nem esik további, a horizontális kartelleket mentesítő kormányrendeletek hatálya alá sem, így jelen törvényi hely részletesebb vizsgálatát nem találta indokoltnak a vizsgálat.
73. Mivel a VE és az SAP magatartása a fentiek szerint Tpv. 11. §. (1) bekezdését és (2) bekezdésének d.) pontját sértheti, a vizsgálat a Tpv. 77. §. (1) bekezdésének d) pontja alapján javasolta ennek törvénybe ütközésének megállapítását.

### **III. A felek érdemi észrevételei**

#### **Volán Elektronika**

74. A VE szerződéskötési szándékaira helyezi a hangsúlyt, felvázolva az ehhez vezető folyamatot.
75. A VE előadása szerint a szerződéskötéssel bízott abban, hogy a megváltozott igények, továbbá az EU csatlakozás hatása, a funkcióbővülés lehetővé teszi a rendszer nagyszámú értékesítését mind a LIBRA-COM, mind pedig új ügyfelek



esetében. Az akkori lehetőségeik alapján a piaci pozíció megtartása érdekében úgy ítélték meg, hogy időt kell nyerniük ahhoz, hogy a fejlesztés alatt álló és be nem fejezett LIBRA3s terméküket, amelytől a piaci pozíció megtartását remélték, megerősítsék, a piac kívánalmainak megfelelően a LIBRA-COM rendszer helyettesítőjeként kifejleszthessék. Az SBO szoftvermegoldás választása lehetővé tette a VE számára, hogy a szaktudást és a tapasztalatot átmentsék, továbbá a folyamatos LIBRA3s fejlesztés révén olyan új terméket alakítsanak ki (LIBRA3s for SAP Business One), amely magas szinten kielégítheti a hazai felhasználók igényeit.

76. Döntésük lényege az volt, hogy felismerve a multinacionális cégek hazai megjelenését és piacnyerési, terjeszkedési szándékát abban a szegmensben, amelyben jelen voltak; valamint azt, hogy e multinacionális cégeket nem korlátozza semmi a piacnyerésben, megállapították, hogy az általuk fejlesztett termékek hazai viszonyokra történő adaptációt igényelnek. Az SAP-val kötött fejlesztési és VAR partneri szerződés eredményeként időt nyertek arra, hogy a megkezdett LIBRA3s fejlesztéseiket befejezhessék úgy, hogy portfólióbővítésként éppen az egyik legfőbb, várható konkurens alapszolgáltatást (SAP licenst) integrálhatták a rendszerükbe. Ennek alternatívája lett volna, hogy nem működnek együtt semmilyen konkurens céggel, melynek következtében felhasználóikat folyamatosan és gyorsuló ütemben elveszízik tőlük úgy, hogy egy be nem fejezett, elkészített LIBRA3s rendszerrel még alternatívát sem tudtak kínálni.
77. A VE álláspontja szerint, ha nem jött volna létre a szerződés az SAP-val a jelenlegi LIBRA3s szakértői létszámot el kellett volna bocsátani a cégtől, továbbá a döntően szoftverbérleti konstrukcióban szerződött LIBRA-COM ügyfeleket vitte volna el a konkurencia. Ez pedig a cég pénzügyi stabilitását is veszélyeztette volna. Ebből a szempontból az SAP-val kötött fejlesztési és VAR partneri megállapodást sikeresnek is tekintik, megítélésük szerint a LIBRA3s for SAP Business One, valamint az SBO önállóan megvalósította a portfólióbővítés eredeti szándékát, továbbá azt a fő célt, hogy az SBO az általuk képviselt piaci szegmensből sem a LIBRA-COM, sem a LIBRA3s rendszerüket nem szorította ki.
78. A LIBRA3s for SAP Business One esetében a VE törekvése az volt, hogy ügyfelei számára a lehető legkisebb SAP licenz árrésszel értékesítse a közös megoldáscsomagot, hiszen a LIBRA-COM ügyfeleinél a legfőbb cél, hogy eredeti termékfejlesztőként saját termékkel is jelen legyenek az ügyfélnél, ne csupán az SAP jogdíjköteles megoldással.
79. A szerződéskötést megelőző tárgyalások és maga a szerződés is az új termék ajánlását tartalmazza oly módon, hogy az ügyfél választása biztosított marad. A VE célja volt, hogy a lehető legkisebb költség szinten jusson hozzá az SBO licenzhez, mivel csupán ekkor látta esélyét annak, hogy a meglévő LIBRA-COM ügyfeleinél megjelenhet a közös megoldáscsomaggal. A vállalási számaik éppen a licenzdíjak csökkentését szolgálták, hiszen a világon mindenütt gyakorlat, hogy amelyik partner több értékesítést vállal, az több kedvezményhez jut – vagy nagyobb haszonnal értékesítheti a licenst, vagy a nagyobb kedvezmény egy részét továbbadja ügyfelei számára. A VE ez utóbbit választotta, de ennek ellenére sem lehetett elhelyezni a LIBRA3s for SAP Business One-t sem a régi, sem pedig

az új ügyfeleknél. Ténylegesen a közös megoldáscsomagot csupán két felhasználó számára értékesítették, adataik alapján az SAP által hivatalosan publikált kb. 250 db SBO ügyfélből kb. 10%, amely a VE által szerzett és támogatott ügyfél.

80. Már a vizsgált időszakot megelőzően a KKV szegmensben megjelentek a hazai szállítók mellett a multinacionális cégek. Jellemző volt a termékek „downsizing” jellegű kínálatának megjelenése, amely a drága és összetett, nagy bonyolultságú ERP megoldások alacsony licenszáron és lényegesen kisebb bevezetési és támogatási szolgáltatással történő piacbővítését jelentette, mégpedig éppen a KKV szegmens néhány felhasználós kategóriát érintő vállalkozásainál.
81. A LIBRA-COM rendszerük törzsinTEGRÁLT rendszer, de nem sorolható be az integrált vállalatirányítási rendszerek kategóriájába. A LIBRA-COM rendszer törzsinTEGRÁLTsága révén nem nyújtja és nyújtotta azokat a funkciókat, amelyeket egy mai, illetve a vizsgált időszakra jellemző integrált ERP rendszerre vonatkozóan a hazai KKV-k támasztanak.
82. A VE nyomatékosan rögzíti, hogy a VE-nek sem akkor, sem a szerződést megelőzően, vagy pedig most semmiféle szándéka nem volt és nincs is arra, hogy a meglévő piacról lemondjon. Hhangsúlyozzák emellett azt is, hogy az együttműködés nélkül nem lett volna lehetőség a túlélésre, így távozniuk kellett volna a hazai piacról.

### **SAP Hungary**

83. Az SAP 1998-ban lépett a magyar piacra. Ebben az időben nem rendelkezett a KKV igényekre kifejlesztett megoldással, azonban nyilvánvalóvá vált, hogy a jövőben e szegmens felé is nyitnia kell. Az ekkor rendelkezésre álló SAP megoldások nem szerepelhettek eredményesen, hiszen az SAP rendszerekről elterjedt volt a piacon az a nézet, hogy a kisvállalati piacon nehezen kihasználható és drága alkalmazás. 2004. elején jelenik meg az SBO, illetve annak bevezetése a KKV piacra.
84. Az SAP és a VE között létrejött megállapodást nem versenyellenes szándék vezette. E kijelentést igazolja a felek között létrejött megállapodás 3. pontja: „A Partner vállalja, hogy a KKV piacon az Ügyfél számára SAP SBO rendszert ajánlja; ettől abban az esetben, valamint olyan termékekre nézve térhet el, amikor az SBO rendszer nem tud az Ügyfél számára elfogadható megoldást nyújtani”. Az SAP véleménye szerint ebből megállapítható, hogy a mérlegelési joga a VE-nek megmaradt, e jog nem korlátozott, nem kötött feltételhez, vagy indoklási kötelezettséghez. Emellett a szövegrészlet nem tartalmazza a „kizárólagos” vagy akár az „elsősorban” kifejezéseket sem.
85. Ezen túlmenően a partneri szerződés nem tartalmazott olyat, hogy a VE korlátozná, vagy megszüntetné a LIBRA-COM termékek karbantartását. A VE – tudomásuk szerint – a mai napig biztosítja a LIBRA-COM termékek karbantartását az ügyfelei számára. Kiemelik, hogy az ügyfelek „átállítása” csak akkor lenne

lehetséges elméletben, ha a VE az „átállítás” érdekében megszünteti a LIBRA-COM termék karbantartását. Fenntartott folyamatos karbantartás mellett az ügyfelet semmi nem készítené arra, hogy áttérjen egy másik szoftver használatára. Átállásról szóló döntést csak az ügyfél hozhat meg, kívülről nem kényszeríthető ki, csak akkor, ha az adott termék karbantartása leállna és kizárólag új termékhez kapcsolódóan kapnák meg a karbantartást az ügyfelek. Ezért e tekintetben lényeges körülménynek tartják, hogy a megállapodás nem tartalmazott olyan kitélt, miszerint a VE vállalta volna a LIBRA-COM ügyfelek karbantartásának leállítását. Az „átállítást” cáfolja az a tény is, hogy ha a felek megállapodtak volna ebben, akkor a VE értékesítési statisztikája vélhetően másként alakult volna, hiszen elméletben könnyebb a meglévő ügyfélnek értékesíteni, mint új ügyfelet beazonosítani és meggyőzni arról, hogy ez a termék felel meg leginkább az igényeinek.

86. A VE-vel folytatott megállapodás végcélja egy standard partneri szerződés kialakítása volt, amiben a megállapodás egy állomásnak tekinthető. Az együttműködés feltételrendszerének egyik központi eleme a beszállítói árban adott licenzek voltak. Az SAP ezzel a beszállító árral látta biztosítva, hogy alacsony darabszámú értékesítés mellett sem éri veszteség. Kijelenthető továbbá, hogy a SAP a saját érdekeinek megfelelően egyetlen partnerrel sem köt kizárólagos szerződést. Amennyiben ugyanis nincsenek SBO „csereszabatos” partnerek, akkor a kivételezett helyzetben levő partner érdekeinek megváltozása, egy konkrét ügyfél-partneri viszony megromlása az SAP szerepvállalását, a konkrét ügyekben történő bevonását kényszeríthetné ki, amihez viszont az SAP nem rendelkezik tanácsadói kompetenciával.
87. Az SAP becsatolt egy, a Bell Research-től származó tanulmányt, mely a 2004-es időszakra vonatkozóan tartalmaz összehasonlító adatokat. Ebből a tanulmányból a vizsgálat tárgyát képező jogsértés kapcsán az alábbiakat emelték ki. A tanulmányban leírtakból látható, hogy a piac nagyon tagolt. A használt szoftverek bázisát tekintve a LIBRA termékek mindösszesen 1,9%-ot érnek el, illetve a LIBRA termékek szignifikáns piacvesztést mutatnak. A tanulmányból levonható következtetések között szerepel, hogy a vizsgált szegmensben az SAP piaci megjelenése gyakorlatilag nem mérhető. A SAP ismert volt, mint nagyvállalati megoldás, ami alatt az SAP mySAP megoldásait kell érteni. A tanulmány a LIBRA termékeket, forgalmazóját, illetve fejlesztőjét komoly és fontos, de nem meghatározó piaci szereplőként mutatta be. A tanulmányban szereplő adatok egyike sem mutat ki a VE részesedésére vonatkozó 3%-nál magasabb piaci részesedést. Az SAP-nak a vizsgált szegmensben nem – ami egyben az SBO fő célpiaca is – és időszakban nem mutatható ki piaci szerepe.

## IV. A Versenytanács jogi értékelése

### IV.1. A versenykorlátozó megállapodások tilalma

88. A Tpvt. 11. §-ának (1) bekezdése szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. A (2) bekezdés a) pontja 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, illetőleg a g) pont értelmében arra az esetre, ha azonos értékű vagy jellegű ügyletek tekintetében az üzletfeleket megkülönböztetik, ideértve olyan árak, fizetési határidők, megkülönböztető eladási vagy vételi feltételek vagy módszerek alkalmazását, amelyek egyes üzletfeleknek hátrányt okoznak a versenyben.
89. A Tpvt. 11. §-ában megfogalmazott tilalom nem csak a versenytársi, hanem az egymással vertikális viszonylatban álló vállalkozások közötti megállapodásokra is kiterjed.
90. 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 rögzítettekre 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 öltön. Szükséges és egyben elegendő feltétel, ha az érintett felek akarategyezése megállapítható vagy a felek megállapodásra utaló magatartást tanúsítanak.

### IV.2. Az érintett piac

91. Egy magatartás versenyhatásai az érintett piacon vizsgálhatók. A Tpvt. 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.

92. 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.
93. A jelen esetben érintett termékpiacnak a Versenytanács a KKV-k számára értékesített ERP-k piacát tekintette. Érintett földrajzi piacnak Magyarország területe tekintendő.
94. Részletesebb piacelemzést nem tartott szükségesnek a Versenytanács, mivel az nem változtatott volna érdemben a rendelkező részben foglalt döntés tartalmán.

### **IV.3. Az eljárás alá vontak magatartásának értékelése**

95. A Versenytanács az eljárás alá vontak magatartásának értékelése során a gyakorlatának megfelelően mind a megállapodás célját, mind pedig annak hatását elemezve jutott a rendelkező részben foglalt következtetésre.
96. A Versenytanács e körben figyelemmel kellett, hogy legyen az írásos formát öltő megállapodást megelőző tárgyalások, emlékeztetők, stb. tartalmára, illetve a tárgyalások nyomán kialakult megállapodás tartalmára, és a kettő viszonyára.
97. A Versenytanács szerint a tárgyalásokról készült emlékeztetők, javaslatok tartalmaztak olyan nyilatkozatokat, melyek a két vállalkozás versenyellenes céljára utaltak. E körbe tartoznak az olyan jellegű nyilatkozatok, melyek szerint a VE „átállítja” ügyfeleit az SBO rendszerre, vagy pl. a VE biztosítja a LIBRA-COM-os piacának „átadását” az SAP részére. A rendelkezésre álló további bizonyítékokból azonban az volt megállapítható, hogy a tárgyalási folyamat lezárásaként létrejött megállapodásban, illetve a vállalkozások szerződés megkötését követő magatartásában ezen, esetlegesen versenykorlátozónak minősülő cél nem volt tettenérhető.
98. A felek között létrejött végleges megállapodás szövegéből, illetve az eljárás alá vontak által csatolt iratokból az állapítható meg, hogy a felek szándéka szerint a VE valamennyi korábbi termékét továbbra is forgalmazza, valamint a meglévő ügyfelek számára biztosítja a karbantartást, vagyis a javítást, és a jogszabálykövetést. Megállapítható továbbá az is, hogy a felek e szándéknak megfelelően jártak el.
99. Az eljárás alá vontak között létrejött megállapodás hatásának értékelésekor azt állapította meg a Versenytanács, hogy a VE a már meglévő LIBRA ügyfelek körében összesen három esetben értékesített SBO-t, így versenykorlátozó hatás nem valószínűsíthető, tekintettel többek között arra, hogy a VE-nek több százra

tehető LIBRA ügyfele van. Arra vonatkozó tényt sem tárt fel a vizsgálat, hogy a VE meglevő ügyfeleit „átadta” volna az SAP-nak. Úgy tűnik, hogy az értékesítési kapcsolat ellenére a VE nem szűnt meg a piacon önálló versenytársként működni.

100. A Tpv. 72. § (1) a) szerint az eljáró versenytanács az eljárást végzéssel megszünteti, ha a vizsgálat elrendelésére okot adó, a 70. § (1) bekezdésében meghatározott körülmények – ideértve egyebek között a GVH fellépését indokoló közérdek meglétét - nem állnak fenn, továbbá akkor, ha a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvénysértés, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény.
101. Mivel a vizsgálat nem tárt fel a Versenytanács szerint a Tpv. 11. §-be ütköző, piacfelosztást egyértelműen alátámasztó bizonyítékot és annak előkerülése az eljárás további folytatásától sem volt várható, a Versenytanács e tekintetben a rendelkező résznek megfelelően az eljárás megszüntetéséről döntött.
102. A két vállalkozás közötti értékesítési megállapodás elvileg vethet fel versenyjogi aggályokat, e megállapodás ezen – nem horizontális jellegű – aspektusára a kellő közérdek hiánya miatta a Versenytanács szükségtelennek tartotta az eljárás kiterjesztését, illetve további folytatását. Vertikális versenykorlátozásra utaló kifejezett bizonyíték hiányán túl figyelembe vette a Versenytanács, hogy új piaci belépésről van szó, az SAP nem adott el jelentősebb mennyiséget, számos partnere közül csak egy a VE, továbbá a megállapodás három éves időtartama időközben lejárt.
103. A végzés elleni jogorvoslatot a Tpv. 81. § (1) bekezdése – tekintettel a 72. § (1) bekezdés a) pontjára - biztosítja.

Budapest, 2007. június 29.