

Pista, a 100.000 főt foglalkoztató Pecsétfesték Ellátó Zrt. („**PECSEL Zrt.**”) vezérigazgatója gyűjt a fia 18. születésnapjára, akit meg szeretne lepni egy piros sport autóval. Pista ugyan sok pénzt keres, de megítélése szerint nem eleget ahhoz, hogy ezt a luxust könnyedén megengedhesse magának. Ezért Pista úgy dönt, hogy törvényes jövedelmét kiegészíti.

Pista felesége, Róza, egy WC papír gyártó cég (Tender Paper Kft.) ügyvezetőjének (Béla úr) a titkárnője. Róza hozzáfér Béla úr levelezéséhez. A Tender Paper Kft. mellett csak két másik cég (Kleine Rolle Zrt. „**Klero Zrt.**” és a Millenial Comfort Zrt.) gyárt WC papírt Magyarországon. A Millenial Comfort Zrt. a prémium szegmenst célozza meg, a Klero Zrt. pedig a sok szempontból kényelmetlenebb de lényegesen olcsóbb WC papír termékekre fókuszál.

Amikor a PECSEL Zrt. tendert ír ki WC papír beszerzésre, amelyen az egyetlen bírálati szempont az ár, Pistának remek ötlete támad. Pista tudja, hogy az ajánlattételi felhívásra csak a Tender Paper Kft., a Klero Zrt. és a Millenial Comfort Zrt. fog ajánlatot tenni. Ezért az ajánlati határidő előtt Pista megkéri Rózát, hogy Béla úr levelezését áttekintve derítse ki, hogy a Tender Paper Kft. milyen összegű ajánlatot tervez tenni a PECSEL Zrt. által kiírt tenderen. Róza ezt készséggel meg is teszi és az információt átadja Pistának.

Az értékes információ birtokában Pista megkeresi a Klero Zrt. vezérigazgatóját és felajánlja neki, hogy 10.000.000,- Ft-ért cserébe elárulja neki a Tender Paper Kft. ajánlati árát. Tekintettel a várható megrendelés nagy méretére, a Klero Zrt. vezérigazgatója belemegy az üzletbe. Az információ (és készpénz) csere eredményeképpen a Klero Zrt. vezérigazgatója megtudja, hogy a Tender Paper Kft. tervezett ajánlata 25%-kal alacsonyabb a Klero Zrt. tervezett ajánlatánál. Azaz, ha a Klero Zrt. nyerni szeretne a tenderen, legalább 26%-kal kellene csökkentenie az eredetileg tervezett ajánlati árat. Ez viszont azt eredményezné, hogy a Klero Zrt. önköltségi áron szállítana WC papírt a PECSEL Zrt.-nek, ezzel a legolcsóbb szállítónak válva nemcsak a magyar piacon, hanem az egész régióban. Mivel azonban a PECSEL Zrt. fontos ügyfél akitől jövőbeni megbízások is várhatók, a Klero Zrt. úgy dönt hogy 26%-kal csökkenti eredetileg tervezett ajánlatát.

A tenderkiírásban megszabott határidőben a Tender Paper Kft., a Klero Zrt. és a Millenial Comfort Zrt. nyújtanak be ajánlatot. A Klero Zrt. ajánlata a legkedvezőbb, ezt követik a Tender Paper Kft. és a Millenial Comfort Zrt. ajánlatai. A beadott ajánlatok alapján a PECSEL Zrt. igazgatósága a Klero Zrt. ajánlatát hirdeti ki győztes ajánlatnak és mind a tender eljárást, mind a PECSEL Zrt. és a Klero Zrt. között megkötendő szerződést egyhangúlag jóváhagyja. A Klero Zrt. igazgatósága szintén egyhangúlag jóváhagyja a PECSEL Zrt.-vel megkötendő szerződést, amit a felek a tender lezárultát követően meg is kötnek.

*A pozíció: Érveljen a PECSEL Zrt. és a Klero Zrt. között létrejött szerződés érvényessége mellett.*

*B pozíció: Érveljen a PECSEL Zrt. és Klero Zrt. között létrejött szerződés érvényessége ellen.*