

Afera „łańcuszkowa” w Cisco Systems

Mariusz Zielke

Jedna z największych światowych korporacji przeprowadza w Polsce „wielkie sprzątanie”, czemu z uwagą przygląda się CBA.

Czy polscy menedżerowie Cisco narzucali partnerom dodatkowych podwykonawców tworząc tzw. „łańcuszki” ze szkodą dla państwowych urzędów i przedsiębiorstw? Proceder miał być prowadzony na dużą skalę, a podejrzanych powiązań jest wiele. Cisco: nie komentujemy wyników audytów.

Centralne Biuro Antykorupcyjne (CBA) jest na tropie największej afery na polskim rynku informatycznym (IT). Według informacji ngi24.pl, duże polskie przedsiębiorstwa i urzędy padały przez lata ofiarą tzw. łańcuszków – sztucznych relacji handlowych tworzonych w celu ustawiania przetargów. W ten sposób firmy IT dzieliły się rynkiem na szkodę klientów. Proceder polegał na podzlecaniu dostaw i usług konkurentom bez uzasadnienia (opis łańcuszków na końcu tekstu).

Czasem podwykonawcami w kontraktach zostawali inni uczestnicy przetargów, którzy teoretycznie je przegrywali. Urzędnicy nie reagujący na takie działania mogą być teraz podejrzewani o korupcję. W aferę jest zamieszanych kilka dużych firm, w tym wielkie światowe korporacje.

Według informacji ngi24.pl, CBA bada sprawę od dłuższego czasu. Od kilku miesięcy pod lupą „antykorupcyjnych” jest polski oddział Cisco Systems, największego na świecie dostawcy sprzętu sieciowego. Są powody. Cisco na początku 2009 r. zawiesiło w wykonywaniu obowiązków dyrektora odpowiedzialnego za sektor publiczny – Arletę Pisarczyk. Powodem – według naszych informacji – nie było jednak naruszenie przepisów przez dyrektora, a jej sprzeciw do tworzenia „łańcuszków”, narzucania bez uzasadnienia partnerom dodatkowych podwykonawców i praktyk korupcyjnych.

- Pisarczyk zażądała interwencji centrali Cisco i w spółce rozpoczął się audyt, którego wyniki mogą okazać się bardzo przykre dla szefostwa, choć na pewno centrala postara się zamieść wszystko pod dywan – mówi menedżer z jednej z największych firm informatycznych. Sama Pisarczyk nie chciała z nami rozmawiać. Nie odbierała telefonów i mimo wielokrotnych prób, odmawiała komentarza. Dziś już nie pracuje w Cisco.

„W kwietniu podjęłam decyzję o rozstaniu z firmą. To mój jedyny komentarz w tej sprawie” - napisała Pisarczyk w odpowiedzi na skierowane do niej pytania.

Szkoda, bo jej relacja mogłaby wiele wyjaśnić. Tym bardziej, że - według kilkunastu informatorów – nie była odpowiedzialna za rzekome naganne praktyki. Podejrzane kontrakty nadzorować mieli bezpośrednio: dyrektor generalny polskiego oddziału Cisco, Paweł Malak oraz inny menedżer: Tomasz Zińko, odpowiedzialny za sprzedaż dla sektora enterprise, czyli dużych przedsiębiorstw.

Malak przed objęciem szefostwa w Cisco był m.in. wiceprezesem Optimusa, a jeszcze wcześniej dyrektorem w HP. Sprawy łańcuszków nie chce komentować.

- Nie będę rozmawiał na ten temat – powiedział Paweł Malak.

Zińko to z kolei były pracownik największych światowych korporacji – SAP, HP, McAfee i Oracle. Co ciekawe, przez kilka ostatnich lat jednocześnie współzarządzał prywatną spółką Just Call zajmującą się mailingiem, marketingiem, szkoleniami i promocjami. A współwłaścicielem i członkiem zarządu Just Call był w tym samym czasie Jarosław Król, dyrektor nadzorujący zakupy sprzętu informatycznego i usług m.in. w grupie PZU, wcześniej związany z Telekomunikacją Polską.

„Jarosław Król jest specjalistą z zakresu zarządzania ryzykiem finansowym i inwestycjami finansowymi. Od 2002 roku związany z K – Partners Sp. z o.o., gdzie pełni funkcję członka Zarządu. Do lutego 2006 roku prezes Zarządu Swarzędz Meble S.A. odpowiedzialny za restrukturyzację finansową spółki. Wcześniej związany z TP S.A. i TP Invest Sp. z o.o. Od 6 listopada będzie dyrektorem zarządzającym ds. koordynacji IT w Grupie PZU” - informowały serwisy branżowe w 2006 r.

Zińko do niedawna figurował w KRS jako aktywny członek zarządu tej firmy (do dziś w internetowych bazach jest członkiem zarządu Just Call). Według naszych informacji to niezgodne z przepisami wewnętrznymi korporacji Cisco, która rzekomo zabrania łączenia funkcji dyrektorskich z zarządzaniem prywatnymi spółkami (rzekomo, gdyż korporacja nie odpowiada na to pytanie).

[Zobacz info z serwisu KRS o Just Call \(zdjęcie obok\).](#)

Zińko był też udziałowcem i członkiem zarządu w spółce Platine Management, której drugim udziałowcem i zarządzającym był Marek Sieczak, wiceprezes spółki Exorigo. Exorigo to duży partner Oracle i Cisco, akcjonariusz giełdowej spółki Elzab.

Platine Management dziś jest spółką w likwidacji. Proces likwidacji rozpoczął się już w 2005 r., zakończył jednak dopiero w grudniu 2008 r. Platine Management w raportach podawało, że zajmuje się „konsultingiem organizacyjnym dla firm z branży IT” oraz dla firm „z branży przemysłowej”.

„Spółka koncentruje się na dużych klientach w obu branżach, dążąc do nawiązania długofalowej współpracy oraz pozycji zaufanego doradcy dla zarządów firm” - pisali zarządzający Platine Management.

Spółka (gdy jeszcze działała) osiągała rocznie przychody rzędu 400 - 650 tys. zł.

Zińko nie chciał komentować całej sprawy, był zaskoczony pytaniem o prowadzoną działalność gospodarczą poza Cisco. Nie chciał odpowiedzieć, czy taką prowadzi. Trzy dni później wysłał SMS polecając kontakt z działem PR Cisco.

„A działalności gospodarczych nie prowadzę” - poinformował ponadto.

Osoba odpowiedzialna za PR Cisco także nie odpowiedziała na nasze pytania. Przesłano je do centrali, zajęł się nimi dział odpowiedzialny za Europę. Wcześniej także sami zwróciliśmy się z pytaniami do macierzystej korporacji Cisco.
Odpowiedź:

„Cisco regularnie przeprowadza audyty w swoich oddziałach na całym świecie. Jest to standardowa procedura. Zgodnie z polityką firmy nie komentujemy wyników tych audytów.” - napisała do nas Judit Sinko, Public Relations Manager CEE Cisco.

Według informacji [ngi24.pl](#) całej afery nie da się jednak zamieść pod dywan. Kilka miesięcy temu do CBA trafiły bowiem szczegółowe informacje dotyczące procedury tworzenia łańcuszków, w który zamieszane jest Cisco. Ważnymi świadkami w sprawie mogą okazać się menedżerowie z Solideksu, krakowskiej firmy informatycznej, jednego z największych i najstarszych partnerów Cisco w Polsce.

- Właściciel Solideksu jak zobaczył co robią w firmie jego dyrektorzy, działając na szkodę spółki (a na rzecz swoich teoretycznych konkurentów) zrobił prawdziwą rewolucję i przekazał sprawę organom ścigania – twierdzi nasz informator.

Komentarz Solideksu w tej sprawie wkrótce na łamach [ngi24.pl](#) w oddzielnym materiale.

Korupcjogenne i szkodliwe praktyki mogły być prowadzone w stosunku do wielu instytucji publicznych. Cisco sprzęt dostarczało do większości firm i instytucji w Polsce. To zdecydowany lider na rynku technologii dla internetu i sieci korporacyjnych. Sprzęt tego producenta jest uznawany za najlepszy na świecie, dlatego nic dziwnego, że cieszy się popularnością. Tym bardziej jednak dziwią powyższe fakty, gdyż te jakości produkty nie wymagają „funduszy aktywizacji sprzedaży” czy ustawiania przetargów.

Tymczasem część przetargów na sprzęt Cisco odbywała się w bardzo kontrowersyjnych okolicznościach. W ostatnim czasie głośno było na rynku IT o zamówieniach w Komisji Nadzoru Finansowego, w których wygrywała mało znana spółka (czasem bez żadnej konkurencji), a zamówienie na sprzęt sieciowy skończyło się skandalem – według naszych informacji wystąpił duży problem z dostawą sprzętu właśnie z powodu zastosowania mechanizmu „łańcuszka”.

Wcześniej kontrowersje wywoływały zamówienia w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) czy Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR). Wiele wątpliwości wzbudziły też „przetargi” w Straży Granicznej, która wprost i bez zażenowania ustawiła wiosną 2007 r. zakupy pod IBM, Cisco i Telekomunikację Polską za blisko 300 mln zł. Jeden z takich przetargów został unieważniony u pograniczników po protestach konkurencyjnej firmy Nortel Networks, ale potem zakupu i tak dokonano.

Ciekawe, że afera w Cisco od jakiegoś czasu jest już znana i komentowana w branży, ale żadna gazeta nie zdecydowała się o niej napisać. Ja sam na sprawę natrafiłem na początku 2009 r., jednak wówczas nie zdążyłem ukończyć prac nad artykułem na ten temat dla „Pulsu Biznesu”.

W marcu na blogu redakcyjnym Computerworlda (najważniejszej branżowej gazety komputerowej wydawanej przez IDG) pojawił się wpis o następującej treści:

„Wielkie czyszczenie w Cisco?

Wpis z dnia: 2009-03-13, z godziny: 11:41

Dochodzą nas słuchy, że źle dzieje się w polskim oddziale Cisco. Wczoraj nawet Czytelnik zarzucił nam opóźnienie twierdząc, że główna rozgrywka miała miejsce dwa miesiące temu.

My zaś zasłyszeliśmy, że dopiero w przyszłym tygodniu nastąpią zmiany w kierownictwie. Podobno chodzi o „konflikt” na styku z partnerami, który ma wyjaśniać audyt z centrali. Już to kiedyś przerabialiśmy w IBM. Pracownicy Cisco nie chcą o tym rozmawiać tłumacząc, że dla nich to „trudna sytuacja.” - napisano na blogu.

Częściowo ze sprawą „łańcuszków” mogą wiązać się działania CBA np. w PKO BP. Informowałem o tym 18.03.2009 w „Pulsie Biznesu”. Agenci poprosili o dokumentację wszystkich przetargów informatycznych w banku, rozstrzygniętych w 2008 r.

Podejrzenia dotyczą też - według naszych informacji - przetargów w ZUS. Jeden z dyrektorów w ZUS zapewnił mnie jednak, że CBA nie zwracała się do zakładu o dokumenty w sprawie przetargu na sprzęt sieciowy.

- Raczej wiedziałbym o tym – mówi.

Od CBA na razie nie udało nam się uzyskać żadnego komentarza.

„Służby specjalne, w tym Centralne Biuro Antykorupcyjne, nie informują, jakie sprawy, osoby, firmy i instytucje pozostają lub też nie pozostają w zainteresowaniu CBA” – w marcu pisał do mnie Temistokles Brodowski z CBA.

Według informacji ngi24.pl head hunterzy szukają już kandydatów na miejsce Pawła Malaka. Pytanie, czy dotychczasowy szef ma zostać zwolniony, czy też otrzyma awans?

- W korporacjach różnie bywa z rozliczeniami, ale na pewno brudów nie pierze się publicznie. Na co miał pan już wiele dowodów – powiedział nam jeden z dyrektorów polskiej spółki-córki dużej korporacji amerykańskiej.

Zarzuty związane z tworzeniem „łańcuszków” i oszukiwaniem klientów poprzez zawyżanie marż pojawiają się nie pierwszy raz. W „Pulsie Biznesu” kilkakrotnie informowałem o tego typu sprawach. Ich przykładem były zlecenia dla firm krzaków przy kontraktach w policji (jako podwykonawców na uruchomienie sprzętu HP) czy też głośna afera w IBM, gdzie korporacja zerwała umowy partnerskie z trzema polskimi partnerami za zawyżanie marż. W tym z giełdowym Computerlandem, wówczas jedną z największych polskich firm IT.

Co to jest „łańcuszek”?

Mechanizm stosowany na kilka sposobów:

Sposób 1

Dostawianie firm krzaków lub niewielkich spółek w rzeczywistości nie wykonujących żadnej pracy w celu wyprowadzenia części marży na „fundusz aktywizacji sprzedaży”. Pieniądze potem biorą menedżerowie firm IT lub są przeznaczane na łapówki.

Najbardziej prymitywny sposób na wprowadzenie i wypranie pieniędzy, a mimo to w większości przypadków bezkarny. Podobno obecnie stosowany bardzo rzadko.

Sposób 2

Tworzenie łańcuszka już po wygranym przetargu: partnerowi, który wygrał przetarg poleca się zakup sprzętu nie od głównego dystrybutora tylko firmy trzeciej, konkurencyjnego partnera, mimo że ten nie wygrał przetargu i nie miał żadnego udziału w sukcesie. „Grzeczni” partnerzy mogą liczyć na to, że podobnie zostaną dostawieni do łańcuszka w innej instytucji.

Korporacji pozwala to tworzyć pozory konkurencyjności. To jednak klienci ponoszą koszty budowania relacji partnerskich pomiędzy konkurentami. Tutaj działanie pozaprawne jest praktycznie nie do udowodnienia.

Sposób 3

Umawianie łańcuszka jeszcze przed przetargiem. Oferenci składają zróżnicowane oferty, czasem nawet dla pozoru oprotestowują konkurentów lub specyfikację przetargową (warunki zamówienia). Potem wszystkie startujące firmy są podwykonawcami zwycięzcy. To działanie ewidentnie nielegalne, kosztowne dla klienta (płaci znacznie drożej niż w uczciwym przetargu), trudne do udowodnienia i rzadko

kiedy ścigane.

Korporacja o Tomaszu Zińko:

„Nowy dyrektor działu aplikacji Oracle Polska ma ponaddziesięcioletnie doświadczenie w zarządzaniu sprzedażą produktów i usług informatycznych. W 1995 r. współtworzył polski oddział firmy SAP oraz odpowiadał za sprzedaż do klientów z branży chemicznej i farmaceutycznej oraz sektora dystrybucji energii elektrycznej. W latach 1999 – 2001 był dyrektorem handlowym i prokurentem Hewlett-Packard, gdzie zarządzał działem sprzedaży obsługującym duże i średnie przedsiębiorstwa i instytucje. Następnie wrócił do SAP Polska, gdzie w latach 2002-2003 był dyrektorem handlowym odpowiedzialnym za realizację celów sprzedaży oraz współpracę z partnerami handlowymi” - tak chwalił Tomasz Zińko Oracle 15 maja 2006 r. Potem Zińko trafił do Cisco. Czy prywatna działalność w Just Call i Platine Management sła w parze z interesami korporacyjnymi?

27 lipca 2009 1:06