

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 11: Tips och frågor till Konkurrensverket

Textversion av Konkurrenten avsnitt 11 (publicerat 26 april 2016), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Ola Billger:

Hjärtligt välkomna till ett nytt avsnitt av Konkurrenten. Konkurrensverkets podcast om upphandling och konkurrens. Jag som leder den här podden heter Ola Billger och är kommunikationschef på Konkurrensverket. I dag ska vi tala om alla de tips vi får till Konkurrensverket och det är extra roligt för i dag har vi med oss två medarbetare på kommunikationsavdelningen, två jurister, Martin Bäckström som är chef/funktionsansvarig just nu för tipsfunktionen och Elin Rosén som också är jurist och jobbar mycket med upphandlingsfrågor. Hjärtligt välkommen Martin.

Martin Bäckström:

Tack.

Ola Billger:

Hjärtligt välkommen till dig, Elin.

Elin Rosén:

Tack.

Ola Billger:

Om vi börjar med tipsfunktionen, hur många olika typer av tips och frågor får vi in på ett år till Konkurrensverket?

Martin Bäckström:

Tittar vi på de senaste åren så har vi fått in drygt 1 600 tips, förfrågningar och klagomål till Konkurrensverket.

Ola Billger:

Är det i alla olika ämnen eller är det något särskilt, är det upphandling som sticker iväg eller är det konkurrensfrågor som är de vanligaste?

Martin Bäckström:

Historiskt sett så har det väl varit något fler upphandlingsfrågor speciellt nu när vi hade upphandlingsstödet här ett par år, men jag tycker mig kunna se en tendens att det blir mer och mer konkurrensfrågor också, men som sagt en viss tonvikt på upphandlingsfrågor.

Ola Billger:

Vi kanske ska säga direkt att om man vill ha upphandlingsstöd så är det förstås inte till Konkurrensverket man ska ringa Elin, utan vem ska man ringa då?

Elin Rosén:

I första hand Upphandlingsmyndigheten som ansvarar för det nationella upphandlingsstödet, men man kan ställa frågor till oss också.

Ola Billger:

När det gäller olika typer av tips, om vi börjar med konkurrens, hur kan ett typiskt tips se ut?

Martin Bäckström:

Det kan dels vara någon företagare som ringer in och upplever någon form av konkurrens från en offentlig aktör, till exempel en kommun. Då undrar de förstås vad är tillåtet, får de göra så här? Det kan också vara någon form av återförsäljare i ett handelsled som har gjort en beställning av några varor som de helt enkelt inte får levererade och att de som sitter på de här varorna inte skickar varorna till dem, så det är väl två typer av ganska typiska konkurrensfrågor som vi får in.

Ola Billger:

För det ena handlar det om, om man ska prata konkurrenssvenska, det handlar om konkurrensbegränsande offentligt verksamhet, KOS, det vill säga om offentliga bolag konkurrerar med privata och det andra handlar om det som brukar kallas vertikala avtal eller distributionsavtal, vad är rätt och vad är fel och vad är tillåtet?

Martin Bäckström:

Precis, det stämmer bra.

Ola Billger:

Vad är det vi gör när ett sådant här tips kommer in till dig, om vi säger en KOS-fråga, vad gör du med den?

Martin Bäckström:

Ja, för det första så har man en dialog med tipsaren eller den som ringer in och försöker klargöra vad som har hänt, vilken marknad det rör sig om, vilken styrka den spelaren på marknaden har som man anser sig vara utsatt för något konkurrensproblem från. Sedan försöker vi också klä tipset i någon form av juridisk kontext och fundera på, är det här någonting som omfattas av konkurrensreglerna eller är det någon typ av konkurrensproblem som faller utanför de regler vi tillämpar. Det kan exempelvis vara så att ett företag skattefuskar och då kan vi se att det får en otillbörlig konkurrensfördel, men det är primärt någonting Skatteverket får titta på och se till att företagen sköter sig och det är inte ett sådant förfarande som konkurrensreglerna i första hand är till för.

Ola Billger:

Om vi lämnar konkurrensbiten lite åt sidan och går över på upphandlingsdelen Elin, det är mest du som tar emot den typen av frågor. Vad är de vanligaste tipsen och klagomålen och frågorna som du får in?

Elin Rosén:

Det är litet olika faktiskt. Vanliga tips är antingen att myndigheter har ställt krav som den som ringer eller skriver inte tycker att de får ställa eller att myndigheter har köpt någonting utan att annonsera det och utan att följa reglerna i upphandlingslagstiftningen. När det gäller frågor så är det också ganska mycket frågor om vilka krav man får ställa och hur höga krav man får ställa och frågor om gränsdragningarna för lagstiftningen. Vad måste man annonsera, vem måste följa reglerna om offentlig upphandling och i vilka situationer ska man använda den ena lagen eller den andra lagen? På sistone har det varit ganska mycket om det som vi kallar för offentligt styrt organ, det vill säga när det inte är en myndighet utan det är någon form av bolag som köper saker och vilka av de här föreningarna, bolagsstiftelser och så vidare måste följa upphandlingsregelverket.

Ola Billger:

Du, var går gränsen där mellan att, så att säga, svara på frågor och ge rådgivning, för rådgivning är någonting vi inte sysslar med på Konkurrensverket?

Elin Rosén:

Gränsdragningen, dels försöker man, alltså vi uttalar oss aldrig om ett specifikt fall utan alltid generellt. Så att om de säger att kommunen i Lillstad har köpt det här och det här så svarar jag inte att nej men det fick inte Lillstad göra, utan då tar man ett steg bak och säger att lagstiftningen säger att det här och det här, om du tycker att kommunen har brutit mot det så är det det här man kan göra, men ger aldrig något råd om vilket agerande som är lämpligt. Och ibland bollar jag frågan vidare, ibland visar det sig efter ett tag när de pratat att det är en konkurrensfråga och ibland så visar det sig att de behöver en annan form av stöd, att de behöver hjälp att konkret utforma ett förfrågningsunderlag till exempel eller hur ska vi

ställa miljökrav på just den här produkten och då brukar jag hänvisa dem att ringa till Upphandlingsmyndigheten.

Ola Billger:

Det är litet intressant när en upphandlingsfråga, så att säga, i samtalets gång visar sig bli en konkurrensfråga och du skickar över bollen till exempelvis Martin, vad kan det vara, har du något exempel på det? Vad är det som börjar som upphandling och slutar med konkurrens?

Elin Rosén:

Det vanligaste när det händer är väl där man får en fråga om någon form av samarbete i anbudsgivningen. Man har kanske en kommun som har fått in flera anbud som är väldigt, väldigt lika eller där man ser att samma konsult förekommer som underleverantör i flera anbud eller företag som ringer in och undrar om de kan lämna anbud tillsammans eller om de kan använda sig av samma underleverantör och om det är okej enligt konkurrenslagstiftningen.

Ola Billger:

Och vad svarar man på det Martin?

Martin Bäckström:

Ja, vad svarar man? Det beror på, för det är samma sak på konkurrenssidorna att vi inte kan ge några råd eller definitiva besked. Konkurrensverket har heller ingen möjlighet att lämna icke-ingripande besked som vi kunde göra förr i tiden fram till den sista juni 2004, utan man får förklara hur regelverket fungerar och vad man får och inte får göra. Hänvisar ofta till vår vägledning som vi har som gäller just samarbete i offentliga upphandlingar och sedan får man givetvis föra en diskussion och prata sig fram.

Ola Billger:

Jag kan också säga att den här vägledningen finns att ladda ner på Konkurrensverkets webbplats, konkurrensverket.se/vagledningar och där finns även ett antal andra digitala vägledningar där man kan få hjälp och stöd. En del av det här som vi har pratat om är ju frågor som kommer in och folk som undrar. När man tittar på rena tips, kan man vara anonym när man ringer till Konkurrensverket? Eller mejlar eller vad man nu gör.

Martin Bäckström:

Ja, man är alltid anonym när man ringer om man inte uppger vad man heter, det är absolut inga problem. Om man mejlar in så ska man ju passa sig för att mejla från sin vanliga mejladress.

Ola Billger:

Varför då?

Martin Bäckström:

För att när ett mejl kommer in till Konkurrensverket är det en inkommen handling som blir en allmän handling och då kan den begäras ut och då är vi skyldiga att antingen diarieföra den i ett faktiskt ärende eller hålla den ordnad på myndigheten. Vill man mejla men vara anonym så får man skapa sig en anonym e-postadress och se till att inte uppge sina kontaktuppgifter.

Ola Billger:

Brukar folk ha koll på det?

Martin Bäckström:

Det händer till och från att vi får in tips och klagomål från personer som hade trott sig vara anonyma, fast då missar de att de helt enkelt skickat in tips och klagomål från sin vanliga e-post. Och visst, vi har ju givetvis inget intresse av att hänga ut en uppgiftslämnare, det är snarare tvärtom men är det någon som begär ut e-postloggar eller liknande så kan sådana uppgifter framgå.

Ola Billger:

Men nu har du fått in ett anonymt tips, vad händer, hur utreder du?

Martin Bäckström:

Det första vi tittar på är att göra någon form av bedömning av vilket konkurrensproblem, om vi tar ett konkurrenslagstips eller liknande, vilket konkurrensproblem det är fråga om, vilken marknad rör det, vilka marknadsaktörer finns det, är det här något förfarande som träffas av förbudsbestämmelserna i konkurrenslagen och liknande. Så man gör en första check helt enkelt, för vi får ju in som jag nämnde inledningsvis över 1 600 tips och förfrågningar, så vi måste prioritera bland vilka ärenden som vi tar vidare och då gör vi det med utgångspunkten hur stort är det här konkurrensproblemet. Och så får man helt enkelt gå vidare därifrån och märker man att det finns substans, det kan vara så att vi har fått in flera tips på ett och samma förfarande eller på ett och samma område, så inleder vi ett ärende och tillskriver själva tillsynsobjektet, det som tipset gäller om för att få någon klarhet i vad som har hänt.

Ola Billger:

Vad har vi för interna tidslinjer eller hur man ska uttrycka det? 1 700 nästan, tips och frågor varje år. Det är någonstans mellan 30–40 i veckan under högsäsong. När kan man som tipsare förvänta sig att någonting händer i ett ärende? Hur tänker vi där?

Martin Bäckström:

Ja, det beror litet på hur svår frågan är och hur substantiellt tipset är, men om man tar en vanlig förfrågan via e-post så svarar vi så snart vi kan och vi brukar i regel ha besvarat dem inom 24 timmar. Men kommer man in med ett förhållandevis omfattande klagomål så har vi ändå för avsikt att alltid lämna någon form av

besked inom tre till fyra månader om vi kommer driva ärendet vidare med en fördjupad utredning och så. Så det är väl det spannet som man har att förvänta sig återkoppling.

Ola Billger:

Är det så det ska förstås när det gäller tipsen vi får in, att ju mer detaljrika och underbyggda de är desto lättare är det för Konkurrensverket att göra någonting?

Martin Bäckström:

Ja, men det skulle jag ändå säga för det blir ju också en naturlig följd av att man har mer information och beskriver sina problem mer, för det skapar ju en ökad förståelse för konkurrensproblemet från vår sida. Så välbyggda tips och klagomål är centralt skulle jag säga. Och då har vi också ett formulär på hemsidan som man kan ta som stöd ifall man inte har skickat in liknande tips och klagomål till vår Konkurrensmyndighet eller några av våra europeiska systemmyndigheter.

Ola Billger:

Och det här formuläret finns också förstås på webbplatsen konkurrensverket.se och då kan man titta på startsidan och så kan man titta lite ner till höger och där finns det en skylt eller en ruta där det står "Tipsa oss" och så kommer man fram till det formuläret. Jag tänkte Elin, vad är den absolut vanligaste frågan över huvud taget? Är det direktupphandlingar eller vad handlar de om?

Elin Rosén:

Ja, om man slår ihop alla frågor, som på något vis blir en fråga om direktupphandling. Får man göra direktupphandling på grund av synnerligen brådska? Får man göra direktupphandling under direktupphandlingsgränsen? Och den här beloppsgränsen som finns när det som regel är tillåtet att göra en icke-annonserad upphandling? Vilka typer av köp får man göra utan att tillämpa upphandlingslagstiftningen över huvud taget? Om man slår ihop alla de här under den lite slarviga benämningen direktupphandling, så tror jag att sist jag tittade på siffrorna var det nästa dubbelt så mycket som nästa fråga i frekvens, så att säga, så att det är en jätte, jättevanlig fråga hos oss.

Ola Billger:

Hur fungerar det när vi prioriterar? Ni säger ju här att 1 600 nästan 1 700 tips och frågor kommer in varje år av konkurrens- och upphandlingsfrågor. Och en del beror ju förstås då på, som du säger Martin, substansen i tipset och detaljrikedomen och så där, men hur gör vi när vi väljer vad vi ska gå vidare med? Vad är det för prioriteringsgrunder som finns?

Martin Bäckström:

Ja, tittar man på konkurrenssidorna så har vi ju haft en prioriteringspolicy i flera år nu där utgångspunkten helt enkelt är hur allvarligt problemet är ur ett samhälls-ekonomiskt perspektiv. Men vi tittar också på hur viktigt det är att få ett

vägledande avgörande, om det finns någon annan myndighet eller aktör som är bättre lämpad att ingripa mot det aktuella problemet. Och vi tittar också på om det finns förutsättningar att utreda och ingripa mot det aktuella konkurrensproblemet. Det har vi som stöttepelare när vi bedömer om vi ska utreda ett ärende vidare.

Ola Billger:

Händer det ofta att det kommer in frågor till er som någon annan myndighet borde hantera bättre än Konkurrensverket? Vad är det för typ av frågor i så fall? Vad säger du Elin?

Elin Rosén:

Det händer relativt ofta. Det kan vara litet olika typ av frågor. Frågor där folk kontaktar Konkurrensverket därför att de tror att det här är en konkurrensrättslig fråga, så att säga, men som egentligen bäst ligger på någon annan myndighet. Det kan till exempel vara frågor om marknadsföringslagen, frågor om statsstöd, en konkurrent till exempel till den som ringer får pengar från kommunen eller någon myndighet, vad man tycker är på ett orättvist sätt. Det kan också vara frågor som hör hemma på Konsumentverket. På upphandlingssidan finns det inte andra myndigheter som ansvarar för upphandlingsregelverket eller överlappande frågor på riktigt samma sätt, det är också ganska vanligt med statsstödsfrågor där. Däremot så får vi en del frågor som inte faller inom vårt tillsynsansvar alls, det handlar till exempel om kommunala försäljningar som inte omfattas av upphandlingslagstiftningen, vissa typer av tjänstekoncessioner som inte omfattas av upphandlingslagstiftningen eller en del frågor som ligger på lagstiftningsnivå och inte egentligen är lämpliga för tillsyn.

Ola Billger:

Vad är det för konsumentfrågor vi kan få in, som egentligen Konsumentverket borde hantera?

Martin Bäckström:

Ja, det är bland annat marknadsföringsfrågor, en konkurrent använder oschysta marknadsföringsmetoder, man anger inte korrekt på produkten vad som man enligt deras branschstandard ska ange. Exempelvis när det gäller elsäkerhet och den typen av frågor, då kan man få in en sådan fråga, men andra rena konsumentfrågor kan ju vara att ett företag avslutar sitt abonnemang med en viss kund, bredbandsabonnemang eller liknande och så kan de fråga, får man göra så här, är inte det missbruk av dominerande ställning eller liknande. Då kan det i många fall i första hand vara en ren konsumentfråga som man bäst omhändertar genom en kontakt med Konsumentverket snarare än oss på Konkurrensverket.

Ola Billger:

Vi har fått in frågor som är ännu klurigare. Vid två tillfällen, folk som vill starta caféer och så har de frågor om vilken konkurrens som finns inom ett visst område där de ska starta sitt café, ett fall i Malmö och ett fall i Stockholm. Och sådant kan vi absolut inte svara på. Vi pratade litegrann om tips om olika konkurrens- och upphandlingsbekymmer, det finns ju också de som ansöker om att hoppa av exempelvis en kartell, det som kallas för eftergiftsprogrammet på Konkurrensverket. Kan du berätta litegrann om det Martin. Vad är en eftergift?

Martin Bäckström:

En eftergift är en ansökan som ett företag gör som har ingått i en kartell. Och en eftergiftsansökan gör man då för att helt enkelt slippa eller få nedsättning i de böter som man kan få om man har deltagit i en kartell. Böterna kan uppgå till tio procent av omsättningen för ett företag, så det är ju höga belopp det handlar om.

Ola Billger:

Och vad gör man om man vill lämna en kartell?

Martin Bäckström:

Då kontaktar man vår eftergiftsgrupp och det finns ju också särskilda instruktioner på hemsidan om hur man gör det. Lämpligtvis så gör man ju det via telefon så snart som man har bestämt sig för att lämna kartellen eftersom det är den som kommer först som har rätt till nedsättning och eftergift. Så det finns goda skäl att se till att kontakta oss snabbt.

Ola Billger:

Och även i det fallet så kan man förstås vara anonym i inledningsskedet i varje fall av utredningen eller hur fungerar det?

Martin Bäckström:

Man kan ringa in anonymt och sondera lite huruvida vi har fått in någon form av eftergift eller inte. Men när det blir en riktig eftergiftsansökan måste man gå ut med vem man är och liknande och det finns en hel del formalia här omkring annars vet vi ju inte vem som begär eftergift och liknande och det är viktigt att man är först, som sagt, med att lämna kartellen när man ansöker om eftergift. Det är också viktigt att man lämnar all relevant information och bevisning till Konkurrensverket och man måste också aktivt samarbeta med oss under utredningens gång. Man får heller inte förstöra bevis eller på annat sätt försvåra utredningen av den påstådda kartellöverträdelsen och givetvis så måste man gå ur kartellen rent faktiskt också, man kan inte båda äta och ha kvar kakan, så att säga.

Ola Billger:

De som tipsar om olika konkurrensfrågor, är det bara via mejl och telefon eller kan man träffa dig eller någon annan på tipsfunktionen personligen?

Martin Bäckström:

Det är förhållandevis vanligt att vi träffar företagare och liknande här på Konkurrensverket och att man har ett möte mellan fyra, sex, åtta ögon och diskuterar konkurrensproblem, upplevda konkurrensproblem på vissa marknader eller liknande. En fördel med sådana möten är att det kan vara lättare att förklara och ge sin syn på olika problem. Och för vår sida så är det också positivt för att vi kan förklara vilka verktyg vi har och vad vi kan hjälpa till med i det enskilda fallet.

Ola Billger:

På tipsfunktionen så är ni ju just nu fyra medarbetare och ni kan ju omöjligt utreda allting som kommer in till Konkurrensverket själva. När går en fråga vidare från tipsfunktionen och ut till de specialiserade enheterna, hur långt har man kommit då i processen?

Martin Bäckström:

Då har vi generellt sett genomfört någon form av förstudie där vi har identifierat vilket förfarande det är fråga om och att det är ett förfarande som träffas av förbudsbestämmelserna i konkurrenslagen, det vill säga, att det ska vara ett misstänkt konkurrensbegränsande samarbete eller missbruk av dominerande ställning eller en konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet. Då ska vi ha fått en hel del kött på benen och då plockar vi helt enkelt upp det och har en diskussion med våra chefer för tillsynen men också representanter från juridiska avdelningen och chefsekononavdelningen där vi helt enkelt beslutar om det här är någonting vi ska prioritera och utreda vidare.

Ola Billger:

De allra flesta ärenden som går vidare i ena eller andra riktningen, de har sitt ursprung just i tipsfunktionen, det är det som är kanalen är in på Konkurrensverket.

Martin Bäckström:

Jo, men det är det, i regel har det gått via oss och hur länge vi sitter och håller på det beror också litet på hur mycket information man får med i klagomålet och som vi sade innan så är det viktigt att lämna så kompletta uppgifter som möjligt.

Ola Billger:

Elin när det gäller upphandlingsfrågorna vi får in och tipsen där, så har vi ett nytt sätt att jobba egentligen sedan förra året med ett kundtjänstforum där ni bägge två är aktiva. Hur fungerar det här kundtjänstforumet?

Elin Rosén:

Kundtjänstforumet fungerar som ett vanligt forum, det är egentligen inte ett kundtjänstforum det är ett frågeforum, men det fungerar som kundtjänstforum och frågeforum på sajter som folk är vana vid. Man kommer dit också via länk på vår hemsida eller man kan hitta det via Google till exempel och så kan man ställa sin fråga där, man kan fråga om vad man vill i princip som har med vår verksamhet att göra. Två tredjedelar av frågorna har varit upphandlingsfrågor hittills och sedan har det varit konkurrensfrågor. Vi har inte fått så mycket övriga frågor om vår verksamhet mer generellt eller om vår webb eller om saker som inte fungerar och sådär, utan det har varit ganska sakliga och intressanta juridiska frågor för det mesta. Och då får man svar av mig eller Martin eller i förekommande fall av någon annan om vi inte kan svara eller om vi behöver ta in djupare expertis inom organisationen för att hjälpa till med svaret.

Ola Billger:

Det är samma sak där, att det är generella svar ni ger?

Elin Rosén:

Det är generella svar. Det är aldrig svar på specifika frågor, man får samma typ av svar som man hade kunnat få på telefon eller i e-post. Vår tanke med det här forumet är att man ska kunna lära varandra, så att säga, att användarna ska få nytta av de svar som vi har lämnat på frågor som andra ha ställt. För när vi svarar i telefon eller på e-post då kommer det bara till nytta för den personen som vi faktiskt pratade med just då. Och det är ju tråkigt eftersom vi vet att det är många som ställs inför ungefär samma problem och undrar ungefär samma saker så därför har vi börjat jobba med det här forumet och vi på tipsfunktionen tycker att det har varit väldigt roligt och det har fungerat väldigt bra också, vi ser att det är många fler som är inne och tittar på frågorna än vad det är som har ställt frågor. Så det verkar som att vi når en bredare krets där och det är jätteroligt.

Ola Billger:

Vi jobbar ju också med att försöka lyfta det här frågeforumet litegrann. Kan du berätta om det arbetet?

Elin Rosén:

Ja, vi började med det här forumet i maj förra året ursprungligen som en sorts testverksamhet för att se om det här var ett bra arbetssätt för oss, och sedan har vi utvärderat det under hösten och nu håller vi på att försöka växla upp det här till en fullskalig verksamhet, att dela vårt ordinarie arbete. Där håller vi på med lite olika åtgärder nu, vi ska bland annat göra det här forumet mer synligt på hemsidan, lättare att hitta till. Vi har börjat jobba med att föra ihop våra frågor och svar som vi har på webbsidan nu med frågeforumet, så att man ska veta var man ska leta efter frågor och svar på vår hemsida. Så vi kommunicerar genom en kanal och inte genom massa utspridda kanaler. Och man kommer också märka om man mejlar oss en fråga och vi redan har svarat på den frågan i kundforumet, att man

kanske får en hänvisning dit, vilket också är intressant eftersom vi ibland får följdfrågor. Det kan uppstå en diskussion i forumet mellan olika användare eller användare kan ställa följdfrågor på ett svar vi har lämnat till någon annan vilket kan fördjupa ämnet och det är också roligt faktiskt att se att det fungerar så.

Ola Billger:

Finns det återkommande missuppfattningar som vi får in som frågor? Martin, jag tänkte en sådan populär fråga, varför kostar glassen lika mycket?

Martin Bäckström:

Man ser viss säsongsbetoning på frågorna, sommartider så får vi en del glassfrågor och bensinprisfrågor när folk är ute och åker på vägarna. Om man hoppar över till bensin snarare än glass så vet jag att Dan nämnde i det första avsnittet av den här podden att vi har ju en marknad med få aktörer, så kallade oligopolisk konkurrens. Och det finns också en oerhörd pristransparens, det är bara att titta på skylten så ser du vilket pris din konkurrent har. Så det är en faktor som kan spela in när man funderar på om det här är en kartell eller inte. Det finns ju kanske inte så starka skäl att ingå i en kartell om man vet exakt vad sin konkurrent har för pris ändå. Så den typen av frågor dyker ofta upp och sedan ska man väl också tillägga, när vi ändå pratar om karteller, att det krävs mer än bara enstaka indikationer om liknande beteenden eller priser eller villkor för att kunna konstatera att det är ett otillåtet samarbete utan det centrala är ju att konkurrenter i hemlighet har träffats och kommit överens om de här liknande villkoren och priserna och den typen av förfaranden.

Elin Rosén:

Det finns ju två ganska vanliga, om vi nu pratar missförstånd, det är ju när någon hör av sig och anser att det är en snedvridning av konkurrensen därför att de har fått konkurrens. Att de tidigare kanske har varit ensamma på en viss lokal marknad och nu har det öppnat en till frisör i samma område och det kan ju inte vara tillåtet för det snedvrider ju konkurrensen. Där vår uppfattning väl kanske snarare är att det är det som är konkurrens.

Ola Billger:

Vi ska vara tydliga med att Konkurrensverket gillar konkurrens även på frisörmarknaden.

Elin Rosén:

Ja och det måste inte naturligtvis vara frisörer men det kan vara små företagare på en ort och det kanske orsakar problem för deras lönsamhet men då tycker de att det är ett konkurrensproblem. En annan sak är ju att när man har en fungerande konkurrens på en marknad där det är ett ganska hårt konkurrenstryck som vi i Sverige till exempel har haft på hemelektronikmarknaden, så tenderar ju priser att hamna ganska likt hos konkurrerande företag därför att alla pressar sig så långt de kan. Och det kan vi också få ganska mycket tips om att jag var inne på Prisjakt

och tittade på den här TV:n eller den här datorskärmen och den kostade likadant överallt, det måste vara en kartell. Men där kan det finnas helt andra förklaringar till att det ser ut så.

Ola Billger:

Ni jobbar bägge två på kommunikationsavdelningen och vi brukar använda er som vårt juridiska stöd när journalister ringer in och har frågor både när det gäller konkurrensfrågor och när det gäller upphandlingsfrågor. Vad är den typiska journalistfrågan som du får in Elin?

Elin Rosén:

Får kommunen verkligen göra så här?

Ola Billger:

Får de göra det?

Elin Rosén:

Det varierar. Det beror ju så klart på hur mycket journalisten har på fötterna. Ofta handlar det om att man på ett eller annat sätt har köpt någonting utan annonsering. Och det finns ju vissa specifika fall där man får direktupphandla och ibland så ringer journalister bara för att se om det här tipset som de har fått är värt att gräva i över huvud taget. Men har de gjort litet mera förarbete så ligger det ju ofta någonting i det de säger. Däremot kan vi aldrig svara ja eller nej på den frågan, för har vi inte utrett ärendet så kan vi inte heller ta ställning.

Ola Billger:

Det är viktigt att påpeka det, vi ger generella svar och självklart så ställer vi upp för alla journalister som ringer in, sedan sitter vi inte och dömer av vare sig upphandling- eller konkurrensproblematik i media, men däremot så hjälper vi till och förklarar vad lagstiftningen säger och vad regelverket säger och var gränserna går någonstans. Vilken är den vanligaste mediefrågan vi skickar vidare till dig Martin?

Martin Bäckström:

Får kommunerna göra på det här sättet?

Ola Billger:

Får de det?

Martin Bäckström:

Det beror på. Så det är litet samma sak på konkurrenssidan som på upphandlingsidan att det är ett stort fokus därute på vad kommunerna får och inte får göra och då är det framför allt när kommunerna bedriver någon form av försäljningsverksamhet av varor eller tjänster i konkurrens med privata företag som de slår oss en signal. Det kan också vara rena statsstödsfrågor, att en kommun har gynnat en viss aktör som kommer in till oss.

Ola Billger:

Kan ni märka det, jag vänder mig till dig Elin, kan ni märka att det är ett ökat intresse när det gäller upphandling från mediers sida?

Elin Rosén:

Jag tycker det sedan jag började jobba här. Nu får man väl säga att när jag började jobba så jobbade jag inte på kommunikationsavdelningen, jag jobbade inte lika nära kommunikatörerna och hade inte samma direktlinje liksom till att folk skickade journalister till mig på samma sätt som de gör nu. Men jag tror att vi har lyft vår profil och att folk vet att de ska ringa och prata med oss mer och jag tycker också att det märks i media att man har fått upp ögonen för upphandlingsfrågor och att det här är en intressant fråga att bevaka rent medialt eftersom det handlar om ganska mycket pengar när offentlig sektor köper saker och ting. Vi har också haft en utveckling under ganska lång tid nu där offentlig sektor outsourcar eller köper mer och mer och inte gör allting själva. Och det leder naturligtvis till att man i de här organisationerna har en utveckling mot att bli en köparorganisation i stället för en utförarorganisation och då kan det vara så att man snubblar litet på vägen innan man är riktigt framme.

Ola Billger:

Alltså i grunden så handlar det här om att man ska hantera skattebetalarnas pengar på bästa sätt. Därför är det journalistiskt intressant förstås om man ramlar på ett eller annat upphandlings- eller konkurrensrelaterat bekymmer. Och vi ser ju också det att det är ganska många större myndigheter, som oavsett om de har gjort rätt eller fel, det får vi se vad utredningen ger, men man kan hamna i upphandlingsbekymmer om man inte sköter det på rätt sätt, om man inte gör det "by the book", om man inte lyssnar på sina inköpare, om man inte hanterar skattebetalarnas pengar på rätt sätt. Det finns ju flera myndigheter just nu som är ute i medial stormvind. Jag tänkte bara avsluta med att fråga, vilket är ditt drömtips Martin, vad är det helst du vill ha in nästa gång som telefonen ringer?

Martin Bäckström:

Det är klart att vi alltid är intresserade av eftergiftsansökningar eller att centrala personer i otillåtna samarbeten lyfter på luren och slår oss en signal, så det är väl det som är högt på tapeten.

Ola Billger:

Vilket är ditt drömtips Elin? Vad vill du helst ha in?

Elin Rosén:

Jag tror att mitt svar och organisationens svar kanske inte nödvändigtvis skulle överlappa. För organisationen är det väldigt trevligt att få in tips om otillåtna direktupphandlingar som är väl underbyggda med mycket utredning och där överträdelsen var ganska nyss så att vi kan driva ärendet till domstol och få en fällande dom och så vidare. Sådana tips får vi relativt ofta, vi får ganska mycket

bra tips på upphandlingssidan, konkurrenssidan har ett svårare utredningsläge ofta. Jag tycker alltid att det är roligt med de här krångliga juridiska frågorna som vi kanske inte har fått svar på än. Man vill ha ett tips som leder till att Konkurrensverket måste definiera vad som är ett bidrag kontra en upphandling, till exempel. Eller vad som faktiskt är gränserna för vad som är ett offentligt styrt organ. Men det är ganska svåra frågor så då måste man ha ett väldigt bra tips för att det ska bli ett bra mål att driva.

Ola Billger:

Jag tycker vi avslutar den här podcasten med att uppmana alla er som har frågor om konkurrens eller om upphandling och framför allt om ni har tips om upphandlingsbekymmer eller konkurrensbekymmer, ring till Konkurrensverket, ring till tipsfunktionen. Och var ska man ringa då Martin, på vilket telefonnummer?

Martin Bäckström:
08-700 16 00.

Ola Billger:

Och så ber ni att få komma till tipsfunktionen och då kommer ni till Martin Bäckström som är jurist på tipsfunktionen och Elin Rosén som också är jurist på tipsfunktionen. Hjärtligt tack för att ni var med.

Elin Rosén:
Tack.

Martin Bäckström:
Tack.