

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 33: Se upp för anbudskarteller!

Textversion av Konkurrenten avsnitt 33 (publicerat 23 oktober 2018), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Karin Lunning:

Varmt välkomna till Konkurrenten, Konkurrensverkets podcast där vi pratar om frågor som rör konkurrens och upphandling. Jag som leder den här podden heter Karin Lunning och är chef för avdelningen för kommunikation och internationella frågor. Och i dag ska vi prata om ett ämne som jag vet intresserar många, både företag och upphandlare – anbudskarteller. För det gäller nämligen att se upp så man inte medverkar i en kartell, indirekt eller direkt, för det kan innebära flera konsekvenser. Inte minst att man undanröjer förutsättningarna för konkurrens, men det kan också bli väldigt dyrt för företagen i form av höga böter eller konkurrensskadeavgift. Även faktiskt leda till individuella sanktioner i form av näringsförbud.

Med mig i dag så har jag två experter på det här området, Magnus och Christine, som jobbar med de här frågorna. Jag tänkte börja med dig Christine. Kan du presentera dig själv och vad du gör?

Christine Malmberg:

Ja, jag är jurist och jobbar på en avdelning som jobbar med att utreda bland annat karteller, ett samarbete mellan konkurrenter, kan man säga.

Karin Lunning:

Och du Magnus, vad gör du för något?

Magnus Johansson:

Ja, jag är biträdande enhetschef för en av våra enheter som arbetar med upphandlingstillsyn.

Karin Lunning:

Och innan vi går vidare och pratar om de här olika lagstiftningarna och på vilket sätt de kommer in i de här frågorna så ska vi börja med anbudskartell, kan du berätta lite mer kort, vad menar vi med det?

Christine Malmberg:

Ja, en anbudskartell brukar man säga att det är vanligtvis ett då hemligt samarbete mellan konkurrenter som påverkar och begränsar konkurrensen. Men det behöver inte vara hemligt, utan det kan även vara ett öppet samarbete.

Karin Lunning:

Och det här ser vi väldigt allvarligt på, eller hur?

Christine Malmberg:

Det gör vi, absolut.

Karin Lunning:

Absolut. Ska vi titta då på de här olika lagstiftningarna som har olika utgångspunkter men också delvis olika mål, det vill säga konkurrensreglerna och här var vi både en svensk konkurrenslagstiftning som bygger på EU:s regler, och vi har lagen om offentlig upphandling. Och när det gäller anbudskarteller då möts ju de här faktiskt på olika sätt. Jag tänkte vi skulle prata lite grand om vilka skillnader som finns, men också vilka likheter och vilka som påverkas av det här. Om vi börjar med konkurrenslagen då, som har en förbudslagstiftning. Ska du berätta lite grand, vem riktar sig den mot i första hand?

Christine Malmberg:

Jo, precis som du sade, konkurrenslagen är ju en förbudslagstiftning som då förbjuder avtal och förfaranden som begränsar konkurrensen. Och den riktar sig framför allt till företag. Och med det här begreppet så menar man ju då all verksamhet av ekonomisk eller kommersiell natur. Så att det kan vara alla typer av företag, det kan vara aktiebolag eller handelsbolag, eller enskilda firmor. Men det kan ju också vara kommunala organ, och statliga organ, så länge de utövar en verksamhet som har ekonomisk eller kommersiell natur. Men den tillämpar ju sig inte på myndighetsutövning.

Karin Lunning:

Så det är gränsdragningen så att säga?

Christine Malmberg:

Ja.

Karin Lunning:

Att när man har ekonomisk verksamhet, det omfattas?

Christine Malmberg:

Precis.

Karin Lunning:

Och du då Magnus, vad är syftet med lagen om offentlig upphandling?

Magnus Johansson:

Den har ju till syfte... Det är en skyddslagstiftning, ska jag börja med att poängtera, som har som huvudmål att skydda leverantörer. Det är också en lagstiftning som tillgodoser oss skattebetalare, så att vi får en så stor valuta för pengarna som möjligt. Och såklart också ett förverkligande av EU:s inre marknad. Lagen om offentlig upphandling den riktar sig då till myndigheter, kommuner, regioner, offentligt styrda organ och så vidare. En stor del av våra offentliga aktörer träffas av den här lagstiftningen. Och den träffas då när de här aktörerna köper olika saker, allt från tjänster, varor och byggentreprenader.

Karin Lunning:

Så den träffar liksom mer själva köpverksamheten till skillnad från konkurrenslagen då som träffar egentligen leverantören när de ska sälja någonting på en marknad, eller hur?

Christine Malmberg:

Mm, precis.

Karin Lunning:

Och kittet här, det är väl egentligen också att båda lagstiftningarna har vi som syfte att värna om konkurrensen. Och det är då vi kommer in på dagens ämne, anbudskarteller, som då hindrar detta. Om man tittar då på konkurrenslagens regler, du pratade om förbudet. När kan ett förbud bli aktuellt? Vad krävs liksom, för att det ska...?

Christine Malmberg:

Konkurrenslagen har ju två stycken ganska centrala bestämmelser som båda är förbudsbestämmelser. Och den första är ju då tillämplig på när företag samarbetar för att begränsa konkurrensen. Den andra, som vi inte kommer prata om så mycket i dag, men det är ju när ett företag har dominerande ställning och missbrukar sin marknadsmakt. Men om man då tittar på det här första förbudet som blir tillämpligt när vi pratar just om anbudskarteller och anbudssamarbete. Det kan ju vara två eller flera företag som samarbetar och just där de har ett arrangemang där i alla fall ett företag gentemot ett annat, helt frivilligt åtar sig att begränsa sin frihet att agera på marknaden.

Karin Lunning:

Och varför gör de det här då, vad har de att vinna på att samarbeta?

Christine Malmberg:

Dels så kan de komma överens om högre priser till exempel, i en upphandling. De kan också få en förutsägbarhet. De vet vad konkurrenten, hur den kommer att agera, genom förhandsinformation eller information som de har fått under själva upphandlingen. Men det finns många syften.

Karin Lunning:

Och det är klart att den som köper en vara, den vill ju ha det bästa konkurrenskraftiga anbudet som finns på marknaden, inte att någon har pratat ihop sig med någon annan och bestämt vilket pris som ska gälla. Om man går över till upphandlingslagstiftningen då. Vad är det för regler som krävs för att de reglerna ska ticka in?

Magnus Johansson:

Som vi var inne på då, så gäller då lagen om offentlig upphandling när det offentliga köper in olika saker i form av varor, tjänster och byggtreprenader till överskridande och vissa tröskelvärden som har bestämts inom EU. Och det som är så spännande i just det här sammanhanget är ju att lagen om offentlig upphandling möter konkurrenslagen på en hel del ställen faktiskt, mer än vad vi kanske tror. Men framför allt så möjliggör ju lagen om offentlig upphandling samarbeten mellan företag, och man vill förstås värna om små och medelstora företags deltagande i offentlig upphandling, det ska vi ju inte glömma bort. Och det ligger ju också i Konkurrensverkets instruktion, att vi särskilt ska verka för de här små och medelstora företagen. Men såklart så finns det ju alltid en bortre gräns för hur långt man kan samarbeta, och det är väl det vi ska försöka utreda här idag.

Karin Lunning:

Om man tittar på andra, alltså konkurrensreglerna, finns det utrymme för att ta hänsyn till andra aspekter när man tittar på en fråga utifrån ett konkurrensperspektiv?

Christine Malmberg:

Nej, konkurrenslagen tar inte syfte till något annat rättsområde kan man säga, utan den värnar om sin konkurrens. Däremot kan man säga att konkurrenslagen värnar om konsumenter. Den syftar ju till att uppnå en effektiv konkurrens just för att konsumenten i slutändan ska ha ett brett utbud.

Karin Lunning:

Och det är klart att konkurrensen är ju ett viktigt verktyg liksom, för att nå de här sakerna, både tillväxt och bättre produkter och... Det bättre, ja, för samhällets medborgare helt enkelt, på det sättet finns det gemensamma nämnare med offentlig upphandling också. Men till skillnad från konkurrenslagen så är det väl så att upphandlingslagstiftningen tar hänsyn till andra saker än bara konkurrens, eller hur?



Magnus Johansson:

Det stämmer bra. I och med att det är en förfarandelagstiftning så träffas den ju av massa andra olika regler som vi vill att leverantörerna ska förhålla sig till. Bara för att nämna några områden av det, skulle kunna vara då miljöområdet, sociala villkor och även då strafflagstiftning som finns. För när det offentliga vill ingå kontrakt med leverantörer, så vill man ju ha den bästa leverantören. Och också att leverantören kan vara med och bidra till de här samhällseliga målen som lagstiftningen faktiskt ger möjlighet att ställa upp.

Karin Lunning:

Så det ger ju utrymme för mer politiska mål, eller hur?

Magnus Johansson:

Korrekt.

Karin Lunning:

Ska vi bara nämna kort lite också vilka påföljder som finns då. Vad händer om man bryter mot det här förbudet mot karteller, Christine?

Christine Malmberg:

Till att börja med så kan ju ett företag bli skyldig att betala en konkurrensskadeavgift, och det är en slags böter som Patent- och marknadsdomstolen dömer ut på begäran av Konkurrensverket.

Karin Lunning:

Sedan kan man ju faktiskt också råka ut för skadeståndstalan tänker jag, för de som anser att det här agerandet har lett till skada för dem. Och det kan ju bli ännu dyrare än en konkurrensskadeavgift. Så avgifter, är det samma sak på upphandlingslagstiftningen?

Magnus Johansson:

Ja, men tvärtom kan man säga.

Karin Lunning:

Tvärtom?

Magnus Johansson:

Det är nämligen så att när det gäller vår möjlighet då till att ansöka om upphandlingsskadeavgift så träffar den aldrig leverantörerna. Utan den träffar de upphandlande myndigheterna, som är de som köper in den här varan, tjänsten eller byggtreprenaden.

Karin Lunning:

Och, kan vi stanna där bara, och när kan man då få en upphandlingsskadeavgift?

Magnus Johansson:

Ja. Upphandlingsskadeavgiften kan utgå när en upphandlande myndighet har ägnat sig åt en otillåten direktupphandling. Och det innebär då att man har gjort ett köp, som aldrig har annonserat enligt gängse regler. Och därmed så har aldrig köpet heller fått styras av marknadskrafterna, utan det är upp då till den upphandlande myndigheten att välja vilka leverantörer som man vill ingå avtal med. Och så ska det inte vara förstås. Och i de fall då när vi har upptäckt att en upphandlande myndighet har ägnat sig åt en otillåten direktupphandling, så finns det då en risk att Konkurrensverket ansöker om en så kallad upphandlingsskadeavgift som uppgår då till max tio miljoner.

Karin Lunning:

Och syftet är att se till att man ska följa upphandlingsreglerna, för att de leder till bra resultat?

Magnus Johansson:

Ja.

Karin Lunning:

Bra. Ska vi gå vidare lite grand, och prata då om när kan anbudsgivare samarbeta? Det här är en fråga som gäller er båda. Vad är det som gäller inför en upphandling, vi var inne på det lite grand tidigare. Magnus, kan du redogöra för reglerna i lagen om offentlig upphandling?

Magnus Johansson:

Ja. Som vi var inne på tidigare så innehåller lagen om offentlig upphandling ganska många regler som gör det möjligt för olika typer av företag och konstellationer att samarbeta. Och det här vill man ju då från lagstiftarens sida se som särskilt positivt, eftersom det också är någonting som gynnar konkurrensen. Och icke minst då deltagandet av just små och medelstora företag, som ändå är den dominerande gruppen som vi har i Sverige. Och det är ju förstås viktigt att ju fler företag som får tillgång till den offentliga marknaden desto bättre för konkurrensen, och även såklart desto bättre för den myndighet som ska köpa in då den här varan eller vad det nu kan tänkas vara. Och då har man gjort det möjligt för exempelvis då ett företag, som kanske inte själv har den här kapaciteten, att kunna få hjälp av en annan leverantör och kunna åberopa den här leverantören eller leverantörens kapacitet. Det kan vara allting från ekonomisk, teknisk eller yrkesmässig kapacitet som kan åberopas då av anbudsgivaren. Och detta för att möjliggöra även för fler företag att kunna vara med och dela på den offentliga kakan. Det finns även bestämmelser som gör det möjligt för företag att gå ihop och samarbeta och lägga ett gemensamt anbud, om det är så att man inte vill använda sig av möjligheten att åberopa ett annat företags kapacitet. Och här finns det också regler som gör att den upphandlande myndigheten inte får begränsa den här bolagsformen, som kan bli aktuell då när företagen lägger ett gemensamt anbud.

Karin Lunning:

Det låter ju som att det finns ganska stora möjligheter att samarbeta. Är det verkligen så om man tittar på det utifrån ett konkurrensrättsligt perspektiv, Christine?

Christine Malmberg:

Nej, här har vi ju en stor skillnad mellan konkurrenslagen och upphandlingslagstiftningen. Därför att, som vi var inne på också tidigare så innehåller ju konkurrenslagen en förbudsbestämmelse just mot konkurrenter som samarbetar. Och det här innebär ju då som huvudregel att det är förbjudet även för konkurrenter att samarbeta om att lägga gemensamma anbud i en upphandling. Men, som Magnus var inne på också, så finns det undantag. Och det är när ett företag inte själv kan uppfylla kraven i upphandlingen, det vill säga att man saknar kapacitet. Då har man enligt konkurrenslagen möjlighet att åberopa ett annat företags kapacitet, förutsatt att även det företaget inte heller hade kunnat lägga ett eget anbud.

Karin Lunning:

Det här med kapacitet, vad menas med det egentligen? Vilken kapacitet är det som räknas?

Christine Malmberg:

Med kapacitet så kan man ju faktiskt mena flera olika saker. I en upphandling så kan man ju bland annat prata om produktionsmässig kapacitet, det vill säga att man har möjlighet att producera de varor och tjänster som krävs. Sedan kan man också prata om geografisk kapacitet, att man finns etablerad på de ställen som krävs. Eller så kan det handla om teknisk kompetens, att man har den tekniska kapaciteten i företaget som krävs.

Karin Lunning:

Jag tänkte vi skulle diskutera närmare när det inte är tillåtet för anbudsgivare att samarbeta och göra det utifrån ett par exempel. Och nu läser jag innantill här, ett första exempel, som handlar om en mellanstor kommun som ska genomföra en taxiupphandling. Och för att underlätta då för små och medelstora företag så beslutar kommunen att dela upp upphandlingen i mindre regioner. Endast ett anbud inkommer från det största taxibolaget, som täcker alla regioner i kommunen. Och samtliga konkurrerande taxibolag kommer att anlitas som underleverantörer. Och då undrar jag, är det här tillåtet? Christine.

Christine Malmberg:

Nej, skulle jag säga, som en första bedömning. Det första man måste göra det är att titta på om företagen då är konkurrenter. De här företagen verkar ju tillhandahålla samma typer av tjänster, alla är taxiföretag. Så att jag skulle nog inledningsvis börja med att konstatera att de faktiskt är konkurrenter. Sedan måste man också titta på, skulle företag X och Y kunna lägga egna anbud i den

här upphandlingen? Det verkar ju som att det här stora taxibolaget i alla fall, har alla möjligheter att uppfylla kraven i upphandlingen och borde inte behöva vända sig till respektive små taxibolag som finns i de små regionerna. Och det verkar ju även som att de andra små taxibolagen skulle kunna lägga egna anbud. Så att efter att ha gjort en snabb kapacitetsbedömning skulle jag nog konstatera att det här, är inte tillåtet.

Karin Lunning:

Magnus, vad bör man tänka på då när man formulerar de här upphandlingsdokumenten?

Magnus Johansson:

Först kan man börja med att gratulera den upphandlande myndigheten att de faktiskt delade upp upphandlingen. För det är en regel som numer finns i lagen om offentlig upphandling, som gör att upphandlande myndigheten har en skyldighet att motivera varför man inte har valt att dela upp en stor upphandling. Och i det här fallet så har de ju gjort det, de har delat upp det i syfte då att framför allt gynna små och medelstora företags deltagande i offentlig upphandling. Men så blev ju inte resultatet riktigt som den här upphandlande myndigheten hade tänkt. För man kan ju leka med tanken då att i det här fallet, när det bara inkom ett anbud, att priserna har gått upp. Man har ju inte utnyttjat den konkurrensmöjlighet som faktiskt upphandlingen gav från första början. Och det här ställer ju till det då för den upphandlande myndigheten. Så vad kan man göra då i en sådan situation? Ja, man kanske ska vara tydlig när man formulerar de här upphandlingsdokumenten, vad syftet med den här uppdelningen är. Och sedan då, om det sedan visar sig då som i det här exemplet att man bara får in ett anbud, så har man ju faktiskt möjlighet att avbryta upphandlingen på grund av bristande konkurrens. Eller alternativt då att priserna har blivit för höga helt enkelt. Så jag skulle rekommendera den upphandlande myndigheten att inte gå vidare och teckna kontrakt i en sådan här situation.

Karin Lunning:

Okej. Vi tar ett exempel till. Nu läser jag innantill här. Ett landsting ska genomföra en stor upphandling av diverse IT-tjänster och krav ställs på att konsulterna har viss erfarenhet av liknande uppdrag. Företag X har konsulter som uppfyller kravet, men lämnar ändå in ett gemensamt anbud med företag Y som saknar konsulter med rätt erfarenhet. Hur ska vi se på detta? Jag vänder mig till dig igen, Christine, här.

Christine Malmberg:

Ja. Då nästan bara utgår jag ifrån att företagen är konkurrenter, så har vi klarat av den. Sedan återigen så blir det ju en kapacitetsbedömning. Och i det här fallet så framgår det ju då att företag X har den kapaciteten som krävs i varje fall med de konsulterna som det ställs krav på, men att företag Y saknar kapacitet. Tyvärr så är det inte möjligt att samarbeta i en sådan här situation, därför att man får bara

samarbeta till en sådan gräns att man uppnår vad som faktiskt är nödvändigt. Det har även domstolen konstaterat. Så att ett bättre råd i det här fallet hade varit att företag X hade lämnat in ett eget anbud och företag Y hade då i sin tur fått vända sig till ett tredje företag, företag Z, och då i sin tur lämna in ett gemensamt anbud i sådana fall, förutsatt att de också hade saknat kapacitet.

Karin Lunning:

Och Magnus, vilka frågor tycker du att de bör ställa sig?

Magnus Johansson:

Jag tycker att framför allt den upphandlande myndigheten bör ställa sig frågan, varför samarbetar de här företagen, och vad är syftet med det? Kan ett syfte vara att snedvrیدا konkurrensen så är ju det en omständighet som den upphandlande myndigheten måste själv utreda. Och då ska den upphandlande myndigheten då dels undersöka kontrollförhållandet mellan de här två olika anbudsgivarna, men även om anbuden verkligen är oberoende av varandra. Annars så skulle det kunna medföra att det blir ett brott mot likabehandlingsprincipen. Så därför är det väldigt viktigt att den upphandlande myndigheten gör den här utredningen och även utnyttjar möjligheten att utesluta företag som gått samman för att i syfte snedvrیدا konkurrensen. Det finns numer en sådan möjlighet bland de frivilliga uteslutningsgrunderna. Och det tycker jag verkligen är någonting som den upphandlande myndigheten ska granska lite ytterligare.

Karin Lunning:

Och hur hade... Jag tänker på upphandlingsdokumentet, hade man kunna formulera dem på ett annat sätt för att bättre tillvarata konkurrensen?

Magnus Johansson:

Man hade kunna underlätta för anbudsgivarna om de hade varit tvungna att förklara varför, i sådana fall, de lade ett gemensamt anbud. För då hade det varit enklare också för den upphandlande myndigheten att förstå varför de här företagen samarbetar. För det är alltid den frågan som jag tycker man ska återgå till. Varför samarbetar företagen, vad är syftet?

Karin Lunning:

Och Christine?

Christine Malmberg:

En vanlig invändning som brukar komma här om varför man samarbetar. Det kan ju vara så att företag X då från början som ändå har konsulterna, de är redan uppbundna på åtaganden med befintliga kunder, vilket faktiskt skulle kunna utgöra ett undantag för företagen att samarbeta. Därför har man kapacitet, men att man måste ändå kunna uppfylla sina åtaganden, så skulle det faktiskt kunna vara möjligt för företagen att samarbeta ändå.

Karin Lunning:

Så det är en fråga de kan ställa sig, så att säga?

Christine Malmberg:

Ja.

Karin Lunning:

Mm. Ska vi sammanfatta då, att det här är inte tillåtet då eftersom företag X självständigt hade kunnat uppfylla kraven i upphandlingen, eller hur?

Christine Malmberg:

Det är mitt enkla svar i alla fall.

Karin Lunning:

Det är ditt enkla... Bra. Nu har vi pratat om när det inte är tillåtet, ska vi ta ett exempel också på när det faktiskt är tillåtet att samarbeta. Nu läser jag ett exempel till här. En myndighet ska genomföra en stor infrastrukturupphandling i form av ett tunnelbygge under en stadskärna, det låter som i Stockholm. Upphandlingens värde uppskattas till flera hundra miljoner. Anbudsgivare X uppger i anbudet att de har för avsikt att anlita Y och Z som underleverantörer då de inte har egen kapacitet att kunna lämna anbud. Magnus, vad säger du om det här exemplet?

Magnus Johansson:

Ja. Det här är väl ändå typexemplet på när det är okej att samarbeta. Och det här är ju också någonting som just lagen om offentlig upphandling uppmuntrar, alltså att anlita underleverantörer. När du själv inte har kapacitet, ska jag understryka. Och det är oftast så här det går till i vårt avlånga land. Stora byggentreprenader, vad det nu kan tänkas vara, där tror jag att man i mångt och mycket är beroende av att det finns företag som kan bidra med annan kapacitet. För just när det gäller sådana här stora projekt som överstiger flera hundra miljoner, så tror jag att det är svårt för en enda leverantör att stå för fiolerna.

Karin Lunning:

Och Christine, vad har du att tillägga?

Christine Malmberg:

Konkurrenslagen skulle nog inte göra någon annan bedömning. Förutsatt att alla tre X, Y och Z saknar kapacitet så ser inte jag något hinder utifrån konkurrenslagen. Däremot så måste man ju alltid begränsa samarbetet till vad som är absolut nödvändigt, och inte ta med fler stycken anbudsgivare i det här samarbetet än vad som faktiskt är nödvändigt.

Karin Lunning:

Så sammanfattningsvis, är företagen konkurrenter, kapacitetsbedömningen, det är det som avgör egentligen. Man ska inte samarbeta om det inte är absolut nödvändigt för att lägga ett anbud.

Christine Malmberg:

Precis.

Karin Lunning:

Så Christine, vad bör man som anbudsgivare tänka på utöver de här sakerna då?

Christine Malmberg:

Ja förutom att man ska begränsa själva samarbetet till vad som är absolut nödvändigt, så bör man ju också tänka på att man inte utbyter mer information än vad som faktiskt är nödvändigt. Och anledningen är ju att har man ett för brett informationsutbyte mellan konkurrenter så minskar man ju osäkerheten om konkurrentens affärsstrategi. Och det kan i sin tur öka möjligheterna till just ett otillåtet samarbete på marknaden. Sedan måste man ju också tänka på att man måste göra en bedömning i varje enskilt fall. Bara för att man kommer fram till att man får samarbeta i just en upphandling, så innebär ju inte det att man måste samarbeta även i nästa.

Karin Lunning:

Finns det någon situation där man ska vara extra försiktig då, att dela information?

Christine Malmberg:

Ja konsortium brukar vara en sådan form som vi pekar på, att ingår man ett avtal om att samarbeta, ja men då får man just bara utbyta den informationen som behövs och som är nödvändig. I konsortium kan det ju vara så att man behöver diskutera olika företags kapacitet just för att se om man får samarbeta. Men försök i alla fall att inte utbyta mer information just i de fallen.

Karin Lunning:

Bra. Vi går vidare. Jag tänker på... Här har vi pratat om anbudskarteller utifrån ett säljarperspektiv och köparperspektiv. Och när man är då på andra sidan och ska upphandla tjänster eller produkter, det är ju inte helt enkelt. Hur upptäcker man en anbudskartell, Magnus?

Magnus Johansson:

Det är klart att upphandlare får ta del av väldigt många anbud i många olika typer av upphandlingar. Och inte bara det att man ska tilldela den bästa leverantören, utan man bör även ha i åtanke att titta på risker för att kunna upptäcka anbudskarteller. Och hur gör man det då, kan man fråga sig. Ja, Konkurrensverket har tagit fram en checklista där vi har gått igenom tolv sätt att upptäcka detta. Och jag tänkte nämna några få punkter i den här som vi kan utveckla. Och framför allt så är det ju priset tycker jag, som man ska vara särskilt uppmärksam på. Och det kan vara allt från väldigt höga priser, vilket skulle kunna tyda på att leverantörerna har ingått i ett otillåtet samarbete och på det sättet trissat upp priserna. Men det skulle även kunna vara så att det är vitt skilja

priser, och vitt skilda priser framför allt mellan olika upphandlingar. För då kan man ju också börja undra, varför är det så stora skillnader när det gäller upphandling av exempelvis samma vara. Eller till och med att priserna kanske är helt lika. Det finns liksom ingen konkurrens, utan de anbud som har kommit in har exakt samma anbudssumma. Och då bör man ju också förstås fundera på vad detta kan bero på. Vad man också kan tänka på är hur själva anbuden har formulerats. Vi har stött på fall där man har fått in olika, i alla fall på pappret olika anbud. Och sedan till och med sett exakt samma skrivelser som kanske till och med har stavats lite slarvigt. Och då kan man ju börja fundera på hur det här egentligen hänger samman, är det verkligen så att de här har lämnats in helt oberoende av varandra? Sedan tänkte jag att jag slutligen också nämner den här frågan om strategisk anbudsgivning. Vi har ju varit inne på den vikt som ligger på upphandlande myndigheter just att dela upp upphandlingar och underlätta för små och medelstora företag. Men just uppdelningar av upphandlingar kan också göra det möjligt att ägna sig åt en sådan här typ av strategisk anbudsgivning, där man går ihop i olika leverantörskonstellationer för att komma överens om hur ska vi lägga priserna just i den här upphandlingen, för att alla ska få ta del av kakan. Och det här, så länge det är någonting som snedvrider konkurrensen, så är det förstås också någonting som är otillåtet.

Karin Lunning:

Och avslutningsvis då, vad ska man göra som upphandlare om man misstänker en kartell, man är inte säker men man tycker att det verkar lite fishy?

Magnus Johansson:

Då tycker jag att man ska kontakta Konkurrensverket, och det kan man göra på olika sätt. Dels via vår hemsida där vi har olika tipsformulär men man kan också ringa till oss förstås, och man har också rätten att vara anonym. Vi är väldigt tacksamma för de tips som vi tar emot på karteller och det är en stor källa till information för oss i våra fortsatta utredningar.

Karin Lunning:

Och då kan jag bara tillägga att den här möjligheten att faktiskt vända sig till oss och vara anonym, den är ju verkligen... Vi har en särskild visselblåsartjänst faktiskt. Annars är man ju van att statliga myndigheter omfattas av offentlighetsprincipen, men här finns det faktiskt en teknisk möjlighet att vara verkligen anonym. Det är ju bra som tipsare om man inte vill tala om vad man heter. Jag vet att ni har mycket mer kunskap än vad vi kan ta om hand här i denna podd. Om det är någon som vill veta mer om det här, finns ni tillgängliga? Kan ni berätta mer?

Magnus Johansson:

Nämen är det så att man vill veta mer om det här ämnet så tycker jag definitivt att man ska kontakta Konkurrensverket. Så kanske det blir så att jag och Christine kommer ut och träffar er, och får möjlighet att höra vad ni har för frågor och för

att tydliggöra var gränsen går just för när man kan samarbeta inom offentlig upphandling.

Christine Malmberg:

Sedan måste jag också slå ett slag för vår interaktiva vägledning som vi har på vår hemsida, www.konkurrensverket.se. Det är alltså en interaktiv vägledning där man som företagare får svara på frågor och guidas till vad som förhoppningsvis blir rätt slutsats, i om man får lämna in ett gemensamt anbud.

Karin Lunning:

Och avslutningsvis Christine och Magnus, om ni kan ge några ledord på vägen här nu, vad man bör tänka på så att man inte blir föremål för granskning av Konkurrensverket. Christine, vad säger du?

Christine Malmberg:

Då skulle jag, innan man lämnar in ett gemensamt anbud, göra en ganska noggrann kapacitetsbedömning och se om man själv har möjlighet att lämna ett eget anbud innan man går in i det här samarbetet. Och måste man trots allt vända sig till någon annan för att ha tillräcklig kapacitet, ja men begränsa då samarbetet till vad som är absolut nödvändigt och utbyt inte mer information än vad som är nödvändigt.

Karin Lunning:

Och Magnus, som upphandlare då. Vad ska man tänka på?

Magnus Johansson:

Som upphandlare ska du medverka till en så god konkurrens som möjligt, med så många anbud som du bara kan få in i dina egna upphandlingar. Men tänk på att det finns en borte gräns för när anbudssamarbeten kan vara tillåtna. Och använd dig av de uteslutningsgrunder som finns just kring otillåtna samarbeten som snedvrider konkurrensen.

Karin Lunning:

Stort tack till Magnus Johansson och Christine Malmberg för att ni har deltagit här i dag, berättat mer om anbudskarteller. Mer information om detta hittar ni på vår hemsida, www.konkurrensverket.se. Och jag som leder den här podden heter Karin Lunning. Tack för att ni har lyssnat.