



# ”Utan konkurrens får det dåliga vara kvar”

En rapport skriven av  
Gunnar Ljunggren, Gesec AB  
på uppdrag av Konkurrensverket

## Förord

I vissa delar av Konkurrensverkets rapport Åtgärder för bättre konkurrens (2009:4) har externa rapporter använts som underlag. På uppdrag av Konkurrensverket har Gunnar Ljunggren, Gesec AB genomfört djupintervjuer med företrädare för näringslivet om deras syn på vilka konkurrenshinder de stött på i sin vardag och vilka förslag de har på förbättringar av konkurrensreglerna.

Det är författaren själv som svarar för slutsatser och bedömningar.

Stockholm, mars 2009

Dan Sjöblom  
Generaldirektör

”Utan konkurrens får det dåliga vara kvar”

## Förord

För att få en så bred bild som möjligt av konkurrensförhållandena i Sverige har Konkurrensverket haft ambitionen att ta del av synpunkter från enskilda aktörer i det svenska näringslivet.

Detta är vad som stod i min instruktion till den serie djupintervjuer som jag har gjort. Jag har försökt fånga upp näringslivsaktörernas syn på vilka konkurrenshinder de stött på i sin vardag och vilka förslag de har på förbättringar av konkurrensreglerna. De intervjuade kommer från olika branscher och de har olika bakgrund. Traditionella ägare finns representerade, rena entreprenörer och anställda chefer, men det finns inga representanter från "tyckarbranschen".

Synpunkterna i intervjuerna kommer från näringslivsaktörer som verkligen är aktörer, de arbetar dagligdags med verksamheten. Att de är aktiva och inte professionella tyckare, betyder att alla inte har klart för sig hur den gällande konkurrenslagstiftningen ser ut i alla sina detaljer.

Det finns alltid risker med så få som 16 intervjuer spridda över flera branscher. Rent statistiskt så går det naturligtvis inte att dra några slutsatser. Intervjuerna är partsinlagor. Motparten finns inte där, varken konkurrenten, politikern eller den myndighet som är ansvarig för regelsystemen.

Det intervjuerna istället bjuder på är verkligheten, riktiga exempel på hur det går till, ilska, frustration och en sextonfaldig röst för fri konkurrens.

I detta dokument har jag bara tagit ut delar av intervjuerna för att få en struktur kring näringslivsaktörernas syn på konkurrensen i Sverige. Intervjuerna finns också tillgängliga i oredigerat skick.

Stockholm 30 januari 2009

Gunnar Ljunggren  
Redaktör

# Innehåll

<b>1</b>	<b>Sammanfattning, näringslivets uppfattning om konkurrens.....</b>	<b>4</b>
1.1	Vad har branschföreträdarna för uppfattning om konkurrensen i sina branscher .....	9
<b>2</b>	<b>Byggbranschen.....</b>	<b>10</b>
2.1	Skrätänkandet .....	13
<b>3</b>	<b>Energibranschen.....</b>	<b>16</b>
<b>4</b>	<b>Konsultbranschen .....</b>	<b>20</b>
<b>5</b>	<b>Finansbranschen.....</b>	<b>24</b>
<b>6</b>	<b>Mediabranschen .....</b>	<b>27</b>
<b>7</b>	<b>Livsmedelsbranschen .....</b>	<b>29</b>
<b>8</b>	<b>Offentlig sektor .....</b>	<b>33</b>
<b>9</b>	<b>De intervjuade .....</b>	<b>40</b>

# 1 Sammanfattning, näringslivets uppfattning om konkurrens

*I detta första kapitel handlar det om en generell sammanfattning av näringslivets syn på konkurrensproblematiken i Sverige. En del frågor kommer igen när det handlar om konkurrensfrågor i olika branscher. Rune Andersson var tidigare ordförande i Electrolux, han har också varit VD i Trelleborg. Idag driver han en egen företagsgrupp. Han och andra företrädare i näringslivet har ungefär samma uppfattning om konkurrens. De är medvetna om att de måste styras och kontrolleras i konkurrensfrågor. Så här uttrycker **Rune Andersson** det:*

”Konkurrens är avgörande för effektiviteten i ett samhälle och därmed för levnadsstandarden. Konkurrensen garanterar att inte varor och tjänster blir för dyra eller produceras till för dålig kvalitet i förhållande till sitt pris. Detta är grundläggande, annars kan vi inte ständigt öka vår levnadsstandard. För en stigande levnadsstandard krävs ökad produktivitet och effektivitet. Det får man bara genom en bra konkurrens.”

**Ändå är det ju så att företag helst vill ha en så svag konkurrens som möjligt på sin egen marknad?**

”Absolut.”

**Det gäller alltså att själv undvika att hamna i en tuff konkurrenssituation?**

”Ja, företagen kommer aldrig att plädера för att öka konkurrensen. Det måste en motpart göra och i det här fallet är det staten.”

***Rune Andersson** vill ha en dramatisk omformulering av bevisbördan vid företagsaffärer. Han anser att företagen måste kunna bevisa att ett uppköp eller en sammanslagning är samhällsekonomiskt effektivt, för att affären ska godkännas.*

”Man borde definitivt ingripa mot när bolag som redan är väldigt stora, upptäcker en liten konkurrent och köper upp den. Där borde det gälla omvänd bevisbörda för att tillåta ett förvärv. Vid en affär måste köpare och säljare kunna bevisa att affären ger samhällsekonomisk nytta. Varje enskilt fall måste granskas. För det stora företaget är det ju mycket lönsamt att betala mycket för det lilla företaget, för att slippa priskonkurrens.”

***PO Söderberg** är en av de större delägarna i Ratos och har ett förflutet i byggbranschen. Han håller till viss del med Rune Andersson:*

”Det måste finnas tydliga spelregler för hur företag får uppföra sig. När ett företag blir för stort i en bransch och får en dominerande ställning, så måste det bolagets möjligheter att gå vidare begränsas.”

*Fler röster om konkurrensens betydelse.*

**Lars Stugemo** VD i IT konsultbolaget HiQ:

”Konkurrens tvingar oss till ständig förbättring – det är bra för oss och för våra kunder.”

*Men det finns konkurrensbegränsningar som politikerna måste ta tag i, menar **Lars Stugemo**. Han vill se krafttag mot de förlängda kredittiderna i näringslivet.*

”Köparna kräver längre och längre kredittider. Därmed är det inte alltid den bästa leverantören som får uppdraget, utan det företag som har bäst finanser. Många mindre företag tvingas att agera bank åt kunder som omsätter 100-tals miljarder – det hämmar konkurrensen.”

**Johnny Alvarsson** som är VD i verkstadskonglomeratet Indutrade håller med.

”Det finns ett direktiv som säger att det ska vara 30 dagars betalningstid som gäller som betalningsvillkor inom EU. Men det som har skett under senare år är att allt fler av storbolagen i Sverige kräver 90 till 120 dagar, det tycker ju jag är helt åt fanders. Det innebär att mindre bolag som inte har en stark balansräkning slås du.”

**Manfred Aronsson** VD i mediahuset MTG Sverige:

”En fungerande konkurrens är ett grundläggande och nödvändigt villkor för att en marknadsekonomi ska fungera såsom det är tänkt.”

**Manfred Aronsson** anser att konkurrensen är en hörnsten i marknadsekonomi och att konkurrensen därför måste tydliggöras som en hörnsten.

”Man skulle vilja ha Konkurrensverket som en Riksbank. En myndighet som är väldigt tydligt särskild, väldigt självständig och har mandat att agera.”

**Ser du något som skulle skapa en bättre konkurrens?**

”Jag tycker att konkurrensverket borde ta in mer utredande experter. Det känns som om de måste ha mer resurser. De måste slå vakt om en stark konkurrens och se till att agera mot konkurrensbegränsning. Konkurrensverket får inte styras av politiskt vindflöjeri. Man ska inte heller bara titta på konkurrensen i den sista delen ut till konsument. Konkurrensverket glömmer bort leden innan konsumenten. Man tittar hela tiden på att skydda slutkonsumenten.”

**Rune Andersson** har erfarenhet från affärer som gått igenom trots att det slutat i monopol. Han är inne på samma linje som Manfred Aronsson. Konkurrensverket måste få mer resurser. De måste ha möjlighet att kunna vidga perspektivet i granskningen.

”En kooperativ livsmedelsaktör hade cirka 75 procents marknadsandel. De köpte upp den andre kooperativa aktören som hade cirka 25 procents marknadsandel. Hade det varit två privata ägare så kan jag inte tänka mig att Konkurrensverket skulle ha godkänt det.”

*Per Båtelson, grundare av CareGlobal Health Partner, fd VD i Capiro:*

”Konkurrens är helt avgörande, inte bara för konsumentvärdet utan också för hela dynamiken och utvecklingen framåt. Utan konkurrens så tappar man den grundläggande drivkraften i utvecklingen.”

*Men det finns en baksida av konkurrens, utslagning. Det är som i sportvärlden, vinner ett lag så innebär det att ett lag förlorar. I konkurrensens spår finns det också förlorare, verksamheter som går i konkurs för att konkurrenterna har gjort jobbet bättre. En konkurs leder till besvärliga omställningar, medarbetare förlorar jobbet, ägare förlorar insatt kapital och enskilda orter kan drabbas. Men vad är alternativet, frågar sig **Per Båtelson**:*

”Utan konkurrens får det dåliga vara kvar. Det dåliga utmanas aldrig, det växer på samma villkor som det som är bra. Det är ett grundläggande problem”

*Och det finns problem, grundläggande konkurrensproblem. **Rudolf Lundin** grundade Prisextra. Priserna i Prisextras butiker var 18 procent lägre än konkurrenternas i de tre stora detaljhandelsblocken. Trots det så hade Prisextra dubbelt så höga vinstmarginaler som de tre stora konkurrenterna. Men Rudolf Lundin är inte förvånad över att Prisextra var både billigare och tjänade mer pengar än vad man gjorde i de tre stora detaljhandelsblocken.*

”Det är inte så konstigt. Om du åker ner och tittar på kontoret där ICA sitter, ser du en massa tjänstemän. Någon måste betala för det. ICA är inte fattiga heller.”

*Prisextra och dess framgångsrika affärsmodell försvann in i Axfood som enligt Rudolf Lundin har sämre vinstmarginaler och högre priser. En sämre affärsmodell blev vinnare. Men Axfood blev av med en besvärande konkurrent. Vinnare blev också Rudolf Lundin som fick bra betalt. Konsumenterna blev sittande med svarte petter, med dyrare mat. Rudolf Lundin anser att skattesystemet gynnar uppköp av konkurrenter. Ett bolag som köper upp en konkurrent har i praktiken 30 procents rabatt, jämfört med om en ny entreprenör skulle köpa. Så här resonerar **Rudolf Lundin**:*

”Staten hjälper det köpande bolaget med 30 procent av risken. En konkurrent köper ju med obeskattade pengar, staten tar alltså 30 procent av risken. Detta är ett hinder för att få in nya entreprenörer, 30 procent kan vara avgörande.”

*Näringslivsföreträdarna har många exempel på hur kunderna blivit vinnare när konkurrensen fungerar, hur konkurrensen pressat priserna. Det gäller alla branscher. Låt oss börja med en bransch som sällan diskuteras när det gäller konkurrensfrågor. Här är ett utdrag ur intervjun med **Stefan Mattsson** som är Auktoriserad Revisor i Revaco:*



”När jag arbetade på den stora internationella revisionsbyrån fick vi ett dilemma. Vi blev helt plötsligt utsatta för ett anbudsförfarande. Det skulle vara en prestigeförlust utan like om vi tappade ett sådant stort bolag.”

### **Gick ni ner i pris?**

”Ja.”

### **Hur mycket?**

”Ja, åtminstone 30 procent. I ett annat uppdrag sa uppdragsgivaren att ni som är stora och effektiva och använder datateknik i er verksamhet, det ser vi aldrig på fakturan. Uppdragsgivaren gjorde klart att om vi inte klarar av uppdraget med maximala 4 procents kostnadsökning skulle uppdragsgivaren se sig tvungna att se sig om efter en annan revisionsbyrå. Det är klart att vi klarade av 4 procent.”

*Näringslivsföreträdarna menar att konkurrensen tjänar stora pengar åt konsumenterna/medborgarna/skattebetalarna. Konkurrens driver fram nya företag som med nya idéer och ny teknik kan sänka priser och/eller förbättra kvalitet. Enligt en källa som vill vara anonym så lyckades en entreprenör sänka kostnaderna för en vårdenhet med 28 procent redan det första året, när han tog över driften från landstinget. Siffran ligger på samma nivå som **Per Båtelson** utlovar om han fick sköta vård under konkurrens. Detta lovar han:*

”Det är en kombination av att kunna spara 25 procent av resurserna och samtidigt kunna ge 25 procents bättre kvalitet. Det är den dynamiken som finns.”

***Per Båtelson** har varit VD i ett bioteknikföretag, han var VD i den börsnoterade vårdkoncernen Capio i 12 år. Enligt honom kan konkurrens i vårdsektorn spara mångmiljardbelopp åt medborgarna.*

”Jag skulle tro att det hamnar någonstans mellan 25 och 40 miljarder kronor per år. Men det viktigaste är inte besparingen utan den kvalitetsökning som samtidigt skulle uppnås.”

### **Om det finns så enorma vinster att göra, är inte politikerna medvetna om det, eller tror de inte på dina siffror ?**

”För tio år sedan så trodde de inte på våra siffror. Nu har vi visat med S:t Göran och mycket annat att siffrorna stämmer. Men det handlar också om en balansgång mellan politikens behov av att synas och framför allt att synas i media. Då är produktionsplattformen mycket bättre för politikerna än beställarplattformen. Om du ska bli återvald så är det bättre att sitta i en lokal sjukhusstyrelse, för då får du som politiker mycket täckning av media.”

***Erik Sellberg** är ägare och VD i Ragn-Sells. Han träffar många politiker på lokal nivå, när Ragn-Sells konkurrerar om kontrakt på återvinning.*

”Lever man i den politiska världen med offentlig tillsyn från samhällsmedborgarna så tycker man att det är ganska trevligt att sitta i de kommunala bolagen där man har samlat på sig lite pengar. Politikerna kan åka på studieresor och göra lite roliga saker. Jag tror att det ligger mycket i det, det talas aldrig om det men det är naturligtvis en drivkraft för många. Man kan också få lite extra betalt för de här uppdragen och moderata politiker är inte bättre än andra.”

*Lagen om offentlig upphandling kom till för att vässa konkurrensen när det offentliga köper av det privata näringslivet. Men det är mycket gnissel i de affärerna. Många menar att LOU är för stelbent och rent av kan få motsatt effekt. Så här säger **Lars Stugemo**, VD på HiQ.*

”Jag är inte så säker på att de offentliga köparna betalar ett för högt pris, men jag är övertygad om att de väldigt ofta får fel produkt. Det blir fokus på att göra rätt i upphandlingen enligt LOU snarare än att köpa rätt system med rätt funktionalitet i rätt tid.”

***Per Båtelson** arbetar mot landstingen i vårdsektorn. Hans invändning mot LOU bygger på att köparna projicerar på fel saker.*

”Sakkunskapen är ofta större hos leverantörer av komplexa system. Diskussionen med köparen hamnar då gärna på frågor som pris, leveranstider, skadestandsfrågor etc, istället för de kanske minst lika viktiga sakerna som hur systemet ska fungera under lång tid. Jag tycker att LOU är en mistroendeförklaring mot verk och myndigheter.”

***Erik Sellberg** som har kommunerna som uppdragsgivare anser att LOU är för detaljreglerat.*

”Det skulle naturligtvis gå att göra enklare upphandlingar. Man behöver inte tala om hur en tjänst ska utföras i detalj, det är inte kommuninnevånarna betjänta av.”

*Inte ens näringslivets egen lobbyorganisation, Svenskt Näringsliv, försvarar konkurrensen när det drabbar dem själva, enligt **Gustav Rentzhog**, VD på Söderberg och Partners, försäkringsförmedlare. Han menar att Svenskt Näringsliv offrade den fria konkurrensen för att det gynnade organisationens intressen. Bakom hans kritik ligger starten och driften av Collectum, som tar hand om kollektiva övralspensioner. Försäkringsförmedlare blev uteslutna när Collectum bildades. Så här förklarar han sin kritik i intervjun:*

”Det sitter till viss del samma människor i styrelsen för Collectum som i styrelsen för Alecta. Collectum ska vara, men är inte en oberoende aktör. Collectum är en raffinerad sluss av pensionspengar som går in i Alecta, där man ger sken av någon sorts fri konkurrens. Alecta är nämligen ickevalsalternativet i Collectum. Alecta är samtidigt en stor finansiär av Svenskt Näringsliv och PTK. Nu har Alecta tagit fram en fond på 2 miljarder där avkastningen går till Svenskt Näringsliv och PTK”

*Avanzas VD Niclas Storåkers kan lova stora besparingar åt blivande pensionärer, med en bättre konkurrens. Han erbjuder dubblad pension.*

*”De största aktörerna på pensionsmarknaderna är idag SEB och Skandia. I deras billigaste fondsparande så betalar man totalt med försäkringsavgifter, fondavgifter etc. 2,2 procent, och där är man fast. Hos Avanza och Nordnet, är det billigaste sparandet 0 procent. Det är exakt jämförbart. Om du betalar drygt 2 procent per år istället för 0 procent, är 35 år gammal och pensionssparar i 35 år, så ger det hälften så mycket i pension.”*

## 1.1 Vad har branschföreträdarna för uppfattning om konkurrensen i sina branscher

*De näringslivsföreträdare som är basen i denna intervjuserie verkar inom många olika branscher med olika fokus. Deras drivkraft är att ha så lite konkurrens som möjligt på sin egen marknad. När intervjun handlar om konkurrenssituationen för deras egen verksamhet så hävdar nästan alla att den är mycket konkurrensutsatt. Kritiken hårdnar när det gäller konkurrenssituationen i de intervjuades leverantörsled, där menar de att det ofta brister. Ett exempel.*

***Urban Edenström** på Newsec som arbetar med fastighetsförvaltning är mycket kritisk till den svaga konkurrensen i hans leverantörsled, Byggbranschen.*

*”Vi bygger nu det största byggprojektet i Stockholm, Stockholm Waterfront mellan Stadshuset och Centralstationen. Det är en investering på mellan 2 och 3 miljarder. Där finns det i realiteten bara tre byggare som klarar av det projektet. Det känns alltid otillfredsställande när man handlar upp ett sådant projekt att det bara finns tre konkurrenter.”*

*Men på NCC anser man att det finns många konkurrenter i branschen att välja mellan. **Tomas Carlsson** är VD för NCC Construction Sweden:*

*”Det finns 2 600 medlemmar i Sveriges Byggindustrier. Vi, Skanska och Peab har en omsättning på 78 miljarder på en marknad som omsätter 200 till 250 miljarder. Det har varit sant att det inte finns några mellanstora bolag. Men det är sant längre.”*

*Alla vill kunna köpa på en hårt konkurrensutsatt marknad och sälja på en mindre konkurrensutsatt marknad. Mycket av kritiken kring konkurrensfrågorna som kommit fram gäller de intervjuades specifika branscher. Det är där de har bäst exempel och de tydligaste åsikterna. I de följande avsnitten är därför problematiken uppdelad i branscher.*

## 2 Byggbranschen

*NCC har de senaste åren letat efter billigare underleverantörer i länder utanför Sverige. Men Tomas Carlsson på NCC har svårt att sänka priserna på byggen i Sverige, trots att han har hittat lågprisleverantörer utanför Sverige.*

”Ta t ex Svensk Byggstålkontroll, de höjer priserna skulle jag vilja påstå. Det har vi exempel på när vi har hittat ståltillverkare i östeuropa. När vi har gjort våra egna kvalitetskontroller så visar det sig att det östeuropeiska stålet är kvalitetsmässigt väl så bra som det svenska eller bättre. När vi sen anmäler importen till Svensk Byggstålkontroll så går priserna upp på mycket märkliga sätt.”

### **Hur går priserna upp?**

”Då hamnar stålet i grossistledet och då går priserna upp.”

*Tomas Carlsson pekar på underleverantörer till NCC som nästan har monopol. En bransch som fått mycket kritik är cementbranschen. Men han är osäker på om han vill att Konkurrensverket ska kunna gå in och bryta upp en branschstruktur, som den i cementbranschen.*

”Det finns fördelar med stora företag och det finns nackdelar med stora företag i alla branscher. Det finns ett antal fördelar med att storföretagen kan ägna sig åt FOU, stabilitet och socialt ansvarstagande. Men att bryta upp, du får drag av oförutsägbarhet, hur framgångsrikt får ett företag vara? Hur stort ett företag får vara?”

### **Så du skulle inte vilja bryta upp cementbolagsstrukturen?**

”Jo, alla gånger ur NCCs perspektiv, ur ett principiellt perspektiv är jag inte lika säker. Det här med konkurrensmyndigheternas makt måste man vara mycket försiktig med. Det måste finnas en förutsägbarhet och det måste finnas en objektivitet. Jag kan tycka att både den amerikanska, den svenska och den europeiska konkurrensmyndigheten, uppträder ganska oförutsägbart.”

*Han varnar för konkurrensproblem vid en halvhjärtad privatisering av Banverket produktion och Vägverket produktion.*

”Du kan inte konkurrera med skattepengar. När jag går ut och lämnar ett anbud så riskerar jag alltid ytterst aktieägarnas pengar som är en relativt staten ändlig resurs. När Vägverket produktion går ut och riskerar pengar så har de ett oändligt aktiekapital i botten, de har skattebasen i balansräkningen.”

### **Det borde stärka konkurrensen om de erbjuder lägre priser?**

”Det kan i slutändan bli mycket dyrare för staten. Vägverket produktion och Banverket produktion kan ju ta död på dem som kan konkurrera.”

*Tomas Carlsson anser att de kommunala politikerna driver upp byggpriserna:*

”Mindre kommuner har en tendens till att välja bolag som har medarbetare som betalar skatt i deras kommun. Jag har svårt att hitta en legal grund för det. När vi försöker effektivisera verksamheten med färre enheter som täcker större regioner så möts vi av att vi inte får några jobb i den kommunen där vi inte finns, för att det är illojalt mot bygden.”

### **Men finns det inte tydliga upphandlingsregler som stoppar detta?**

”Det går att komma förbi dem, det vill jag påstå. Upphandlingen enligt upphandlingsreglerna gäller ju inte bara bästa pris utan bästa anbud. Där kan du ju lägga in ett antal kriterier som är svåra att hitta objektiva kriterier på.”

*De som köper av NCC och de andra stora byggjättarna är tveksamma till hur konkurrensen fungerar i byggsektorn. Urban Edenström på Newsec lutar sig mot McKinsey i sin kritik.*

”McKinsey gjorde en rapport som visade att produktivitet utvecklingen i branscher som fordon, telekom, livsmedel etc utvecklats mycket väl. Men i byggbranschen hade det inte hänt någonting.”

### **Är det din upplevelse också?**

”Jag tror på McKinseys siffror. Byggindustrin har varit bedrövlig på produktutveckling. Vi vet att byggen kan vara väsentligt billigare i många länder på kontinenten.”

### **Varför är det så?**

”Jag vet faktiskt inte. Men det är väl ingen tvekan om att McKinsey har rätt i sin analys. Det kanske är väldigt svårt att produktutveckla i den branschen. Du har en byggnorm i det här landet som reglerar allt i minsta detalj. Den lämnar inget utrymme för eget tänkande.”

### **Hur många byggbolag skulle behövas i Sverige som klarar av stora byggprojekt?**

”Tre är för lite, det tror jag alla inser. Jag har ingen siffra, men hade det funnits sex eller sju bolag så hade jag varit komfortabel.”

*Stora konkurrenter är en sak. Men alla stora bolag har varit små. Det inriktar sig också Rune Andersson på. Det gäller att leta upp och stoppa alla hinder för nyetableringar. Rune Andersson pekar ut verkstadsindustrin, som ett föregångsexempel.*

”Det är först när det dyker upp nya företag, nya konkurrenter, som du får prispress. Ta till exempel verkstadsindustrin där det hela tiden dyker upp nya företag som konkurrerar med nya produkter och nya metoder. Det ökar prispressen. Det viktiga är att det finns så få hinder som möjligt för nya etableringar och att göra det så svårt som möjligt för de redan etablerade att köpa upp den nya konkurrenten, det tror jag är grundläggande.”

*Johnny Alvarsson är VD i det börsnoterade konglomeratet Indutrade. Han menar att det är oligopolstrukturen som leder till minskad konkurrens och därmed högre priser. Stor-större-störst betyder inte bra-bättre-bäst.*

”Ta en tegelsten den kostar 6 kronor i Sverige och 1 krona i Belgien.”

#### **Varför är det så?**

”Varför sätter många tyska byggbolag upp byggmaterialhandel i Sverige, inte är det för att det är kul i Sverige utan att för det är mycket bättre marginaler.”

#### **Varför är det bättre marginaler?**

”Det är en mer skyddad marknad, mindre konkurrens helt enkelt. Även byggmarknaden är ett oligopol.”

*Rune Andersson är stor delägare i typhustillverkaren Älosbyhus. Han menar att det inte finns några incitament att pressa priserna vid byggen av hyreshus.*

”Vid ett bygge av ett hyreshus så finns inte den med som ska betala notan. Hyresgästen är inte med under planeringsprocessen. Därmed finns det ingen som bevakar att priset, hyran, pressas ner. Det saknas helt enkelt incitament för att få ner priserna i byggprocessen. Dessutom så arbetar alla led i byggprocessen med olika påslag. Ett lägre pris på ett inköp leder därmed till att det procentuella påslaget blir mindre i pengar. Det leder i sin tur till lägre intäkter för byggaren om priset på den inköpta varan är lågt. Alternativet är att det finns ett överutbud på lägenheter. I en situation med överutbud så är byggherren intresserad av så låga kostnader som möjligt, i förhållande till kvaliteten.”

*PO Söderberg var tidigare VD för VVS grossisten Dahls. Han ger till viss del stöd åt Rune Anderssons och även Johnny Alvarssons resonemang.*

”Det är uppenbart att i byggbranschen så är det väldigt svårt att konkurrera på vissa delmarknader. Om man tar en leverantörsmarknad som t ex sanitetsporlin så finns det bara ett par tillverkare på den svenska marknaden. I kraft av sin

marknadsorganisation och sina etablerade varumärken så kan de med en god kundservice upprätthålla en hög prisnivå.”

*Rune Andersson anser att Sverige skulle kunna förbättra konkurrensen i byggsektorn – genom EU.*

”På byggsidan för nordiska regelsystem förs en ständig kamp, där varje land försöker hitta på sina egna regler. I verkstadsindustrin är det en annan sak, har du fått något godkänt i verkstadsindustrin så har du fått det godkänt i alla EU länder. Det finns inte på byggsidan.”

## 2.1 Skratänkandet

*Skratänkande är gynnsamt för de som är innanför, de som tillhör skrået, eftersom det effektivt stänger ute konkurrenter. För att få till stånd ett skrå gäller det att hitta uteslutningskriterier. Den effektivaste vägen är att få myndigheter och lagstiftare med på vagnen. Det sker ofta i politisk välmening. För **Tomas Carlsson** på NCC är skratänkandet hans käpphäst:*

”Jag kan tycka att man ofta ropar på sådana här lösningar att det måste finnas en legitimation. Fastighetsmäklare är ett exempel.”

### Fler exempel?

”Mitt favoritexempel är advokater, att vara medlem av advokatsamfundet och ha gått igenom en viss urvalsprocess. Det är naturligtvis bra, det är någon slags kvalitetssäkring även om alla advokater inte är bra. Men det är samtidigt ett svårartat etableringshinder och det driver upp ersättningarna till en nivå som inte motsvaras av vad kunderna skulle behöva betala.”

*Advokatsamfundet är en privat organisation som utser advokater. Det är en titel som lagstiftaren lutar sig emot. Det finns fler liknande exempel. Auktoriserade revisorer utses av FAR, föreningen auktoriserade revisorer som är en privat sammanslutning. FAR kontrollerar också en titel som lagstiftaren lutar sig emot. Det är en mycket lönsam titel säger auktoriserade revisorn **Stefan Mattsson**.*

”När jag satt på den internationella byrån så var det åtminstone 1000 kr/tim som skiljde mellan en auktoriserad och en godkänd revisor. Avståndet har nog ökat sen dess.”

### Finns det revisorer som inte är auktoriserade, som gör ett lika bra jobb som en auktoriserad revisor?

”Absolut. Utan tvekan.”

**Att FARs kriterier för auktorisation ställs upp av en branschorganisation, är det ett bra system?**

”Vad man kan tycka är att efter min utbildning med specialisering räckte det med att man arbetade med vissa saker under ett antal år. Men under senare år har FAR hittat på sin egen examen. Man kan fundera på om det inte kan räcka med en examen från högskola. Man tar egentligen dubbla examen för att få ut sin auktorisation.”

**Är det ett sätt för branschen att säkerställa att man kontrollerar titeln auktoriserad revisor, som genererar mycket högre arvoden?**

”Det kan jag mycket väl tänka mig. Det är de fyra, fem stora revisionsbyråerna som ger de största bidragen till FAR och besätter de viktiga posterna i FAR. Det är storbyråerna som styr det mesta.”

**Har de glädje av att titeln auktoriserad revisor är så svåråtkomlig som möjlig. Är det så att desto mer svåråtkomlig titeln är, desto högre timpris ?**

”Ja absolut. Så är det.”

*Detta är två exempel på privata skrån med stöd i lagstiftningen. Vissa arbeten får bara göras av de som tillhör skrået, enligt lag. Det finns andra skrån som har stöd i lagstiftningen men där också lagstiftarna har kontroll över utnämningarna via skolsystemet, t ex läkare, tandläkare etc. Ett intressant skrå är de auktoriserade bilverkstäderna. Bilfabrikanterna auktoriserar bilverkstäderna för att kunna kontrollera kvaliteten på reparationer, service och underhåll. Men det är inte det egentliga syftet menar **Håkan Lundstedt** som är VD på Mekonomen.*

”Det är förbundet med höga kostnader att vara auktoriserad. Men det varierar mellan bilmärkena.”

**Går dessa pengar bara till att uppgradera verkstaden till auktorisation?**

”Verkstaden betalar dels för uppgradering av verkstaden och för auditering av personalen på verkstäderna. Generalagenten kontrollerar att verkstaden drivs efter de kriterier som de satt upp. Sen ingår det också en förtäckt konceptavgift i detta.”

**Får kunden någon fördel av gå till en auktoriserad verkstad jämfört med att gå till en icke auktoriserad verkstad?**

”Inte som vi ser det.”

*Mekonomen arbetar som en fristående verkstadskedja. De menar att kostnaderna för att få service vid ett verkstadsbesök hos en auktoriserad verkstad är orimligt höga.*



”Det skiljer 20 till 60 procent i pris, till Mekonomens fördel.”

### **Var skiljer det mest?**

”Service på nya bilar, som vi inte kommer åt. Det är dyrare med service på nya bilar än service på äldre bilar där vi kan konkurrera. Det borde vara tvärtom.”

*Precis som FAR bygger nu bilfabrikanterna ut sitt skrå, menar **Håkan Lundstedt**.*

”Nu ställer biltillverkarna krav på att bilen ska ha service i de auktoriserade verkstäderna för att de förlängda garantitiderna på 7 år ska gälla. Samtidigt så stänger de ute konkurrensen. Då skapar de sig ett monopol.”

### **Varför det?**

”Granskar vi garantitiden 0 till 3 år, så är vår marknadsandel under den perioden så gott som obefintlig, så ser det ut på hela oberoendesidan. Det finns två skäl till att det är så, dels oklarheterna med garantierna och dels bristen på teknisk information. Det tar nästan tre år för oss innan vi får tag i all teknisk information till bilarna. De märkesbundna verkstäderna får den informationen direkt och kan således serva de nyare bilarna direkt.”

### 3 Energibranschen

”Så är det väl i alla branscher. Det är väl vad det går ut på när du köper företag, *du köper bort konkurrens*. Det är inget konstigt med det.”

*Citatet kommer från intervjun med Johan Öhnell, VD i Telge Energi. Lika självklart som att efter höst kommer vinter så konstaterar han att drivkraften i energibolagens uppköp är att köpa bort konkurrenter. I rask takt har de tre stora aktörerna i den svenska energisektorn tillåtits att köpa upp så många konkurrenter att det i praktiken bara finns tre jättar kvar. De tre kvarvarande behöver inte bry sig om konkurrensregler menar Johan Öhnell.*

”Det finns tre bolag som numera ser så lika ut i alla avseenden så att de inte behöver samverka. Inget av bolagen är så dominerande att de kan bli fällda för sin prissättning. Dessutom har de tre så lika förutsättningar så att de inte behöver samarbeta för att gå åt samma håll. Det finns en lagstiftning som inte tillåter otillbörligt samarbete, men det spelar alltså ingen roll för de tre stora i vår bransch.”

#### Är det bra ur konkurrenssynpunkt?

”Nej. Man kan ju fråga sig om vår konkurrenslagstiftning är tillräckligt skarp för att skydda kunderna.”

#### Är den det?

”Nej, på elmarknaden är det ju tydligt att den inte är det.”

*Detta är hårda ord om konkurrensen på energimarknaden. Ännu hårdare ord. Urban Edenström om fjärrvärmenäten.*

”Det finns ingen anledning att vara tjuv längre utan tjuvarna kan bara köpa en fjärrvärmeanläggning och sen kan de ta så mycket betalt som de önskar. Det här är en fullkomligt oacceptabel situation.”

#### Varför accepterade politikerna privatiseringen av fjärrvärmenäten?

”Jag tror inte att de fattade vad de gjorde. När Nacka kommun sålde behövde de pengar och fick bra betalt för fjärrvärmeanläggningarna. Säljaren kan ta rejält betalt, i princip vad han vill, för köparen av fjärrvärmeanläggningen kan sen ta ut det av kunden. Prisutvecklingen på Fortums fjärrvärme visar med all tydlighet att fjärrvärmeföretagen utnyttjar sitt monopol maximalt. För många fastighetsägare är det nämligen omöjligt att hitta en alternativ uppvärmningskälla.”

**Johan Öhnell :**

”Det är inte bra att avreglera något som inte blir en avreglering. Att du kan ha en fri prissättning på en monopolmarknad kan inte vara bra för kunden. Det är naturliga monopol och monopol ska inte vara privatägda. På elnätssidan finns det åtminstone en övervakande myndighet som försöker hålla reda på prisbilden, inte ens det finns på fjärrvärme.”

*Avregleringen av energimarknaden får mycket kritik. Alla uppköp som begränsade konkurrensen gick igenom. Kommunala och statliga aktörer sålde monopolbolag till privata aktörer. **Urban Edenström:***

”Jag kan ta ett exempel. Vi köpte Haningebostäder, vi gjorde en förvärvskalkyl, vi hade investerat pensionärens pengar som vi har ett ansvar för. Man höjer sedan kostnaden för fjärrvärme med 17 procent när inflationen är två procent. Vid ett möte med Vattenfalls VD frågade jag varför han höjde med 17 procent och inte med 400 procent? Hur kom han fram till just 17 procent, varför just 17 procent? Från början var fjärrvärmenäten en kommunal angelägenhet som Nacka kommun sålde till Vattenfall. I princip kunde Vattenfall betala vad de ville för anläggningen för de kan ju ta betalt vad de vill av sina kunder.”

**Finns det inte alternativ, kan ni inte köpa energi på annat sätt?**

”Nacka kommun fick servitut på att lägga sina ledningar på vår mark. De sålde den rättigheten också. Det innebär att de ledningar som låg på Haningebostädernas mark inte var våra ledningar. De tillhörde Vattenfall. Om vi då inte skulle bry oss om Vattenfall så kommer nästa problem, vi får inte använda fjärrvärmenätet som ligger på våra egna fastigheter. Det finns dessutom en jättepoteential att spara energi. Men eftersom fjärrvärmebolagen har gjort stora investeringar i sina nät så är de inte så förtjusta i att behovet av deras energi inte är lika stort.”

**Har du konkreta exempel?**

”När Universitetet och Lappkärrsberget gick till Fortum och andra och sa att antingen bygger vi en egen anläggning eller så får ni leverera fjärrvärme så hände något. Då plötsligt så kunde fjärrvärmebolagen sänka kostnaden dramatiskt. Vi har nu startat ett bolag som vi kallar Newsec Energi som sparar energikostnader åt fastighetsägare. Det bygger på geoenergi. Vi kör ner värme på sommaren och kyla på vintern, och skapar i och med det ett sk energilager där vi kan utnyttja energin på rätt plats vid rätt tidpunkt. Det gör att vi kan sänka energikostnaden upp till 60-80 procent. Vi behöver el för att driva systemen. Men just den elen kommer från skitigt kol i Tyskland, hävdar de stora fjärrvärmeleverantörerna. Därför skulle den här lösningen inte vara miljövänlig, men vi sänker koldioxidutsläppen med upp till 47 gånger jämfört med fjärrvärme.”

***Urban Edenström** vill se en återreglering av fjärrvärmenäten:*

”Låt alla få leverera på fjärrvärmenätet. Det värsta är någon form av skenkonkurrens, då är det bättre att ha ett reglerat monopol.”

*PO Söderberg håller med om att monopol måste staten kontrollera:*

”I monopolliknande strukturer måste man från myndigheternas sida hitta sätt att öka konkurrensen om det som dessa aktörer sysslar med anses vara oskäligt. Det är lika illa med ett privat monopol som med en prisreglering.”

*De tre eljättarna Fortum, Eon och Vattenfall köpte på sig och köpte på sig när marknaden avreglerades. Johan Öhmell:*

”De tre bolagen fick fördelar när de kunde vara både vattenkrafts- och kärnkraftsproducenter. Den här hösten har vi t ex haft problem i kärnkraftsproduktionen, igen. Det är samma producenter som äger kärnkraften som äger vattenkraften. Men när kärnkraften står stilla så ökar det värdet på vattenkraften. Som oberoende aktör så undrar man då varför kärnkraften står stilla. Producenterna har ett informationsövertag, de vet ju hur länge kärnkraften kommer att stå stilla. Det har en vital betydelse för att göra prognoser över priset. Hur stora är problemen, hur länge kommer kärnkraften stå stilla, det vet producenterna mycket mer om än vi. När de tre stora aktörerna arbetar med samma produktionsblandning av kärnkraft och vattenkraft så får de också gemensamma intressen.”

**Tror du att de utnyttjar det, att de till och med stänger av kärnkraft för att höja priset på produktionen i vattenkraften?**

”Ja, jag tror att de använder sig av de möjligheter som finns, svar ja. Det vore underligt annars.”

**Om de vill driva upp priset så stänger de alltså av kärnkraften?**

”Ja. Har man stora överskott i vatten så är det ett sätt. Det saknas också kunskap hos elhandeln om hur länge kärnkraften ska stå stilla. Därmed ökar risken och risk kan man ta betalt för hos de tre stora.”

**Får det andra effekter?**

”Det ökar koldioxidutsläppen. Blir elproduktionen beroende av kol så gynnar det de tre stora producenterna eftersom de också producerar el med kol. De får upp marginalprissättningen på kol med den prissättning som finns på elbörsen. Det har en klimateffekt.”

*Politikerna genomförde en avreglering av energimarknaden som fått mycket kritik. Nu är det dags för politikerna att ta tag i problemen, att städa, menar Johan Öhmell:*

”Staten kan som ägare till Vattenfall förbättra konkurrensen på två sätt. Dels så kan man lägga kärnkraften i ett eget bolag och så kan man lägga elhandeln i ett eget bolag utanför Vattenfallkoncernen. I båda fallen skulle det dessutom öka statens vinst eftersom elhandeln skulle bedrivas med fokus på lönsamhet och det skulle produceras mer kärnkraft vilket skulle ge högre avkastning. Det räcker att de lägger verksamheterna i separata bolag. Så länge staten styr med avkastningskrav så finns det inga problem med staten som ägare.”

*Johan Öhnell lovar prissänkningar om kärnkraften var separerad från Vattenfall:*

”Skulle man göra som i Finland, med separerad kärnkraft, så skulle vi haft ett pris som var 4 öre lägre.”

**Skulle det se annorlunda ut om energimarknaden var nordisk?**

”Då får vi 5 stora producenter på 400 terawattimmar. Då blir marknaden betydligt mindre koncentrerad. Nu har du tre producenter som står för 88 procent av produktionen.”

## 4 Konsultbranschen

*Tjänstesektorn är en av de snabbväxande branscherna i Sverige. Söderberg & Partners och HiQ är två exempel på snabbt växande kunskapsföretag som är utsatta för hård konkurrens. Söderberg & Partners har växt från 9 till 300 anställda inom försäkringsrådgivning. Bolaget har sedan starten 2004 byggt upp 15 kontor i Sverige och exporterar sina tjänster till och med till Kina. Organisationen Svenskt Näringsliv får en ordentlig känga i en intervju med **Gustav Rentzhog** VD i Söderberg & Partners. Han anklagar organisationen Svenskt Näringsliv för att sätta sina egna särintressen framför stödet för en god konkurrens.*

”En försäkringsförmedlare säljer tre tjänster; upphandling av försäkringsbolag, administration av multipla försäkringsgivare samt individuell rådgivning. Vad vi nu förhindras att vara verksamma i är upphandlingen av försäkringsbolag samt administrationen. Den monopoliseras istället i Collectum.”

### **Collectum har väl ambitionen att få pensionssparandet att hamna där de ger bäst avkastning till lägst kostnad?**

”Det tror jag är endast ett av målen. Min bedömning är att målet att säkra framtida premievolymer till Alecta är minst lika viktigt.”

### **Varför skulle det vara så?**

”Tittar du på vem som äger Collectum så kan du konstatera att Collectum finansieras av Alecta. Collectum har fått 200 miljoner kronor av Alecta för att bedriva sin verksamhet. Därefter har Alecta i praktiken skänkt Collectum till Svenskt Näringsliv och PTK. Alecta är också icke-valsalternativet i Collectum, det är alltid det viktigaste alternativet. I icke-valsalternativet hamnar alla de som inte orkar engagera sig. Därtill ska tilläggas att Collectums uppdragsgivare, Svenskt Näringsliv och PTK, äger Alecta. Svenskt Näringsliv hävdar att de var tvingade till detta för att få till stånd en ny premiebaserad pensionsordning. Personligen tror jag inte att deras motstånd var särskilt stort. Svenskt Näringsliv erhåller bidrag om tiotals miljoner per år direkt från Alecta.”

### **Finansierar alltså Alecta delar av verksamheten i Svenskt Näringsliv och PTK?**

”Historiskt har man jämt tagit ut pengar ur Alecta. Nu har Alecta tagit fram en fond på 2 miljarder där avkastningen går till Svenskt Näringsliv och PTK, vilket gör Alecta till en viktig finansiär av Svenskt Näringslivs och PTKs verksamhet.”

### **Hur mycket pengar är det?**

”Som det är nu är det ca 100 miljoner om året, avkastningen på 2 miljarder. Men man tar ju som man vill.”

*Gustav Rentzhog anser att Collectums monopol borde prövas.*

”Inom Collectum får du enbart flytta mellan bolagen som är med – du får inte flytta till några andra bolag. Inom all annan försäkring råder fri flytträtt inom EU – men som sagt inte på det här området.”

*Gustav Rentzhog anser att de som betalar har blivit förda bakom ljuset. De som är ytterst ansvariga har en annan uppfattning än deras representanter.*

”Förra året genomfördes en undersökning av Sifo som visade att 70 procent av företagen ville ha bort Collectums monopolställning. Medlemmarna i Svenskt Näringsliv säger att de vill ha fri konkurrens. De vill kunna välja försäkringsbolag själva, de vill ha kontroll över vad de betalar in och de risker de tar. Collectum kan självklart vara en lösning, men det är enbart en lösning - den passar inte alla företag.”

*PTK och Svenskt Näringsliv bryter också mot den fria flytträtten i Collectum, enligt Gustav Rentzhog. Den fria flytträtten borde inte bara gälla de som nysparar i Collectum menar Gustav Rentzhog. Idag finns bara fri flytträtt för nytecknade försäkringar. Den kan lätt utvidgas till majoriteten av gamla försäkringar utan problem.*

”Det skulle naturligtvis få en enormt positiv effekt på konkurrensen, det är svårt att hitta argument varför inte fondförsäkringar släpps fria. Samtidigt är det inte så lätt att hantera den fria flytträtten för de ömsesidiga bolagen. Det är otroligt svårt att prissätta en rättvis flytt i ett ömsesidigt bolag. Ingen av de villkor jag hittills har sett vad gäller flyttkostnader är riktigt prissatta idag.”

*Han tror att en börs för försäkringar i ömsesidiga bolag är den bästa vägen.*

”Det borde finnas möjligheter att sälja en ömsesidig försäkring under förutsättning att man tecknar en ny och inför handel med de gamla pensionsförsäkringarna, Detta möjliggör en flytträtt som blir riktigt prissatt. I en sådan lösning skulle också den komplexa frågan med flytträtt och ömsesidiga bolag lösas sig.”

*Söderberg & Partners bildades 2004 av nio personer. År 2007 omsatte bolaget 300 miljoner. I IT branschen påminner HiQ om Söderberg & Partners. HiQ är lite äldre, det grundades 1995, bolagets verksamhet bygger på kunskap, tillväxt och export. Idag har HiQ 1 100 medarbetare, bolaget omsätter en miljard och redovisar goda resultat. Men den offentliga sektorn får inte ta del av HiQs kunskaper i någon större utsträckning, enligt HiQs VD Lars Stugemo.*

”Vi har inte alltid kunnat konkurrera på lika villkor i en del affärer eftersom det finns konkurrenter som är så oändligt mycket större och som lever bättre i det politiska systemet. I det politiska systemet tas det andra hänsyn. Det är ett mer komplicerat mönster. Vi kommer från att ha jobbat med vanlig öppen industri. Där är vi oändligt konkurrensutsatta.”

### **Vilka IT köpare får en dålig produkt till ett för högt pris?**

”Jag skulle tro att det är myndigheter och verk. Jag är inte så säker på att de betalar ett för högt pris, men jag är övertygad om att de väldigt ofta får fel produkt. Det kanske bottenar i LOU, lagen om offentlig upphandling. Att köpa saker på fastpris som ska levereras om tre år, den affären innebär nästan alltid ett misslyckande. Jag skulle vilja påstå att man aldrig ska köpa IT system på fastpris. En sådan affär kommer alltid att leda till konflikt mellan leverantören och kunden. Det kunden vill ha idag kanske han inte vill ha när det ska levereras om två år. Där måste det finnas ett mer flexibelt sätt att köpa på.”

*Lagen om offentlig upphandling bör ses över för att tjänstesektorn ska kunna växa, anser Lars Stugemo.*

”Tanken är rätt, men i strävan efter att inte göra fel så blir det fel. Så är det åtminstone i vår bransch. Jag tror att man ska luckra upp regelverket och tillåta löpande kontakter mellan köpare och säljare. Det går inte att köpa en vara utan att prata med den man ska köpa av. Det går inte heller att sälja en bra vara om man inte får prata om varan och vad den ska användas till.”

*Skärningspunkten mellan privat och offentlig sektor är problemfylld. Mer om dessa problem dyker upp i avsnittet 8 Offentlig sektor.*

*IT branschen är förhållandevis ung men har ändå erfarenhet av bubblor som brister. När en ny teknik bryter igenom stiger förväntningarna till det orimliga. På toppen spricker bubblan. Vi har sett det när ångmaskinen kom, vi har sett det när bensinmotorn fick sitt genombrott. Järnvägen och bilindustrin var två genomgripande tekniksteg som ledde till bubblor som brast. IT bubblan brast i början på 2000 talet, men HiQ klarade krisen. För Lars Stugemo har konkurrensen varit en förutsättning.*

”Fanns det inte konkurrens så skulle vi aldrig ha kunnat starta HiQ. Dessutom är det så att konkurrens tvingar oss till ständig förbättring – det är bra för oss och för våra kunder.”

### **Är din bransch lika oligopoliserad som många andra branscher i Sverige?**

”Nej inte i Sverige i alla fall. I Finland är det lite annorlunda, där finns egentligen bara fyra/fem riktigt stora aktörer. Där har branschen konsoliderats.”

### **Vad är bäst ur ett samhällsekonomiskt perspektiv, den finska strukturen eller den svenska?**

”Det är svårt att säga. Både Sverige och Finland är framgångsrika. Men jag tror på mångfald med specialiserade företag. Det måste finnas några stora företag, många medelstora och ännu fler små företag.”



**Varför det?**

”Det skapar frihet för människor att starta egna företag och det måste alltid vara bättre att ha många företag. Det måste finnas en struktur där det går att starta egna företag, hitta nya affärsidéer och utveckla dem. Konkurrens innebär dessutom att individen inte är inlåst, det finns alternativa arbetsplatser. Det blir en bättre dynamik i samhället.”

## 5 Finansbranschen

*Finansbranschen fördelar konsumtion över tiden. Under vår aktiva tid sätter vi undan pengar som vi vill lyfta när vi med ålderns rätt drar oss tillbaka. Vi flyttar konsumtion från idag till pensionen. Men det kan kosta oss upp till HALVA pensionen om vi anlitar de etablerade i finansbranschen, menar **Niclas Storåkers**, VD i Avanza.*

”Om du t ex flyttar från Skandia till Avanza bank så sparar du 2 procent i avgifter per år. Det kan man ju tycka är snålt, två procent. Men om du är t ex 35 år så bygger den skillnaden på sig med ränta på ränta, det växer. På 35 års sikt, vilket är den sikt man pensionsparar på, så innebär 2 procent besparing per år dubbelt så mycket i pension.”

### **Hur mycket pengar handlar pensionssparandet om ?**

”Det handlar om ungefär 1 700 miljarder.”

### **2 procent av 1 700 miljarder betyder att svenska pensionssparare skulle kunna spara 34 miljarder per år?**

”Bilderna är inte riktigt så enkla. Alla är inte 35 år i snitt, löptiden på kapitalstocken är kortare. Jag vill inte dra några exakta slutsatser av dessa siffror, det kräver en djupare analys som jag inte har. Jag kan inte svara på vad snittavgiften är i stocken.”

*Om Statoil sänkte bensinpriset till 5 kr/liter, hur många skulle då tanka på Shell om de tar 10 kr/liter? Alla åker naturligtvis till Statoil för att de erbjuder halva priset. Det är lätt att göra val när informationen är så tydlig. **Niclas Storåkers** vill att finansbranschen tvingas i den riktningen, att ge tydlig information. Han vill se jämförelsepriser i finansbranschen:*

”Att jag har 2 procent i avgift per år säger väldigt lite, jag pensionssparar ju fram till pensionen. Jag tycker att branschen ska ha standardiserade horisonter som man tittar på. Vad är livstidsavgiften i procent av kapitalet. Det här har ju livsmedelsindustrin kunnat i flera år. Varför kan man inte ha det i finansbranschen, som är så bra på att räkna.”

*I det här fallet handlade det om ett par procent. Men vad sägs om en prissänkning på 95 procent. Det var vad NGM börsern mötte från OMX. **Hans Dyster Aas** fd VD på NGM menar att OMX gick från överpris till dumpning för att stoppa en konkurrent.*

”Vi på NGM sänkte priserna på handel i derivat med uppemot 90 procent. Men sen sänkte OMX priserna och gick till och med under vår prisnivå. Det säger sig självt att om OMX gick från 100 kronor i pris, till 5 kronor i pris, då har man gått från någon form av överprissättning till underprissättning.”

### Vad var skälet?

”Det var bara för att pressa bort oss, att vi inte skulle få ett fotfäste, vi skulle inte bli så starka så att vi kunde ta upp kampen med dem på lång sikt.”

### Varför förblev NGM en så svag aktör trots att ni var de enda som hade börsstatus jämte OMX?

”Det har att göra med monopolets styrka, då kommer man tillbaka till OMX monopolställning.”

### OMX har inte monopol, ni finns ju där?

”I praktiken har de monopol”

*Vad tycker då Hans Dyster Aas om prissättningen på att flytta pengar i tiden. Han tycker det är naturligt att de stora fondförvaltarna tar ungefär lika mycket för att placera folks besparingar i fonder. Det handlar om cirka 1,5 procent per år.*

”Att fondförvaltarna lyckas ta så bra betalt hänger ihop med flera saker. För det första, kunden sparar inte i fonder, fonder säljs. Man får inte glömma bort marknadsföringsapparaten som är kopplad till det här.”

### Har bankerna någon överrensommelse om att man ska ta cirka 1,5 procent i förvaltningsavgift?

”De har nog kommit fram till att sänkta avgifter inte driver försäljningen så mycket. Det är inte avgiften som är säljargumentet.”

*Hans Dyster-Aas stöder Niclas Storåkers. Det saknas information.*

”Det viktigaste är att informera spararen så att han förstår vad han betalar för. Det görs också för lite arbete på att utvärdera fonderna.”

*Hans Dyster Aas pekar på uppenbara etableringshinder för att skapa en bättre konkurrens i finanssektorn. Finansinspektionens krav sätter krokben för Konkurrensverkets krav.*

”Du ska ju ha tillstånd av Finansinspektionen, där har du en tröskel. Ett tillstånd av Finansinspektionen kräver en organisation som klarar av att hantera Finansinspektionens krav, det kostar.

### Hur dyr är den tröskeln?

”Det är svårt att svara på, men regelverket är omfattande och det blir inte mindre.”

*Om spararna fick ta med sig vinsterna när de byter fond, skulle konkurrensen öka enligt Hans Dyster Aas.*

”Problemen är kopplade till skatteregler, du har rena inlåsnings effekter.”

### **Skulle rörligheten öka om konsumenten fick ta med sig vinsterna?**

”Ja det tror jag, gör du det skatteneutralt så ökar rörligheten. Men det är bara den ena delen av problemet, den andra delen är kopplad till bristande kunskap. Jag tror inte att gemene man riktigt förstår sig på vad han betalar för.”

*Niclas Storåkers tycker inte att inlåsnings effekterna för fondsparare är det viktigaste konkurrensproblemet, fokus måste ligga på flytträtt för pensionssparare:*

”Det största sparsegmentet inom sparandet är pensionssparandet, det står för 45 procent. Det är tre gånger så stort som fondsparandet. Men inom pensionssparandet finns det inte ens lagstadgad flytträtt. Det är konstigt att debatten handlar om reavinstbeskattningen på fonder som bara går att byta, men på pensionssparandet finns inte ens lagstadgad flytträtt. Är någon missnöjd med sitt pensionssparande hos SEB, så har den personen inte laglig rätt att flytta sitt sparande.”

*Avanza är en uppstickarbank som bara finns på nätet. Det ger dem förutsättningar att pressa priser. Men strukturer som bankomatsystemet och e-legitimationen hämmar konkurrensen hävdar Niclas Storåkers.*

”Det är extremt konkurrenshämmande att bankerna kontrollerar infrastrukturen och att prissättningen görs bilateralt. Bankomatsystemet borde nästan vara statligt, jag säger inte att den ska vara det, men man borde titta på andra europeiska länder där det fungerar bättre. När det gäller e-legitimation så är det någonting som nästan staten borde stå för. E-legitimationen ska ju användas mot skattemyndigheter, försäkringskassan, vägverket etc. Att storbankerna äger denna verksamhet är inte bra. Vissa saker ska drivas i statlig regi.”

## 6 Mediabranschen

*En handfull bolag kontrollerar den absoluta majoriteten av media i Sverige. Bonniers, Kinnevik, Schibstedt, Stampen och SVT/SR styr innehållet. Ett oligopol. Den absoluta majoriteten av distributionen hanteras av Com Hem, Boxer, Viasat, Canal Digital och Telia. Media domineras av oligopol. Men oligopol är inte ovanligt, tvärtom, det är den företagsstruktur som växer i världen. **Manfred Aronsson** är idag VD för MTG Sverige. Han håller inte inne med sin ilska över hur mediabolag har tillåtits expandera.*

”Ta Bonniers till exempel, Bonniers är helt dominerande. De dominerar på tidningsmarknaden, på förlagsmarknaden, på bokmarknaden, på filmproduktionsmarknaden, på filmistributionsmarknaden de äger i princip allting och så köper de in sig i TV4.”

***Manfred Aronsson** menar att Bonniers till och med lyckades bryta avtalet med staten, utan åtgärd.*

”Regeringen sa i koncessionstillståndet för TV4 att ingen får äga mer än 20 procent. När regeringen utlyser koncessionen för de sista fyra åren är alla välkomna att söka. Då bryter TV4 avtalet, genom att ha en ägare som har mycket mer än 20 procent, Bonniers. Det går ändå hur fint som helst att förlänga TV4s koncession de sista fyra åren. Inte ens regler som man har satt upp efterlevs.”

***Manfred Aronsson** har fler exempel.*

”Com Hem är det absolut mest groteska exemplet på missbruk av dominerande ställning som jag har sett någonstans. Då räknar jag också in andra branscher. Com Hem är en gatekeeper som styr och ställer, inte bara över kabel TV marknaden, utan över hela reklammarknaden. De styr över vad människor ska få se i TV.”

**Ni har ju låst in era tittare i Viasat som ni har kontrollerat under många år?**

”Viasat har gått från 0 hushåll till 350 000 hushåll på 15 år. Com Hem ärver nästan 1,5 miljoner hushåll och sen köper man ytterligare kabelnät i form av UPC och får nästan 2 miljoner hushåll.”

**Tycker du att den affären var konstig?**

”Absolut. Att Com Hem fick köpa UPC är en av de största skandalerna i svensk industrihistoria. Det är helt galet.”

**Tycker du att TV4s köp av Canal+ var lika fel som Com Hems köp av UPC?**

”Ja. Nu blir de mäktiga ännu mäktigare. Com Hem + UPC, TV4 + Canal+, eller Bonnier + Canal + ska man nog säga. Det är ju Bonnier, Sveriges största mediaägare, som köpt.”

*En god konkurrens är en hörnsten i marknadsekonomin. Konkurrensverket borde få en mäktigare ställning anser Manfred Aronsson. Han tycker att man borde markera att Konkurrensverket har samma ställning som Riksbanken. Det är något som behövs menar Manfred Aronsson som har problem med Boxer.*

”Det är ett problem när Teracom, som äger infrastrukturen, också äger operatören Boxer. För det är två helt olika saker. Det ena är en infrastruktur, ett banverk, det andra är ett slutkundsföretag som paketerar och säljer en konsumenttjänst. Om då Teracom äger Boxer och det kommer ny lagstiftning som säger att nu ska Teracom upplåta plats åt andra, så behöver man inte vara konspiratoriskt lagd för att förstå att det finns ett motstånd. Det är svårt att tro att Teracom skulle jubla över att få en konkurrent till det egna Boxer, när en stor del av Teracoms vinst kommer från Boxer.”

#### **Borde Teracom vara en myndighet?**

”Boxer måste särskiljas från Teracom för att på ett trovärdigt sätt avreglera marknätet. Teracom borde inte ha kopplingar till den operatör som finns där. Grundproblemet är att Teracom har ett vinstintresse.”

## 7 Livsmedelsbranschen

*Företagen ska naturligtvis vara underställda de som de verkar för, konsumenterna. Men det fungerar inte alltid på det viset. Prisextra byggdes upp av entreprenören Rudolf Lundin. Prisextra levererade varor till konsumenten till 18 procents lägre pris samtidigt som bolaget hade en dubbelt så hög vinstmarginal som de stora konkurrenterna, Axfood, Coop och ICA. Men den som levererade ett bättre urval av produkter till lägre pris försvann in i Axfood. **Rudolf Lundin** förklarar:*

”När du säljer ditt företag så vill du ha ut så mycket pengar som möjligt. När du säljer finns det inte så många att diskutera med. De stora konkurrenterna är alltid villiga att betala för mycket. De tar ju bort en konkurrent och får marknadsandelar.”

*Så enkelt är det att förstöra för konsumenterna, som blir av med ett billigare och bättre alternativ. Spar Inn gick samma väg till mötes för ett antal år sedan. De erbjöd lägre priser men tjänade ändå mer pengar än de stora.*

”Våra vinstmarginaler i Prisextra har alltid varit dubbelt så stora som i de tre stora blocken. Så var det också med Spar Inn. Vi hade ett annat kostnadsläge. Vi var effektivare och hade kortare beslutsvägar.”

**Är det inte konstigt att ni som liten enskild aktör kan vara 18 procent billigare än den stora aktören som borde ha stordriftsfördelar?**

”Det är inte så konstigt om du åker ner och tittar på ICA. Där sitter det en massa tjänstemän. Någon måste betala det, och de är inte fattiga heller.”

*Livsmedelshandeln lever i en egen värld. Vill någon starta en livsmedelsaffär så behöver han inte leta riskkapital hos bankerna, riskkapital får han i något av de tre blocken. De tre blocken kontrollerar delar av produktionen, grossiströrelsen, detaljisterna och kapitalförsörjningen. Men det har inte alltid varit så säger **Rudolf Lundin**.*

”När Haakon byggde upp grossiströrelsen så var tanken att grossiströrelsen skulle sköta sitt och handlarna skulle sköta sitt. Men sedan hände någonting. Det kom in en massa ekonomer på Ica i Västerås. De räknade ut att grossiströrelsen tjänade tre procent och handeln tjänade 5 procent. Tjänade grossiströrelsen 8 procent skulle de bli väldigt starka och kunna expandera hårt. Det gjorde ICA. Grossiströrelsen blev oförskämt framgångsrik. De tog pengar från sina handlare, la till sina egna och fick ett enormt kapital.”

**Varför valde inte handlarna att gå runt ICAs grossistverksamhet och köpa direkt av producenterna?**

”Du får inte som ICA handlare gå runt grossiströrelsen, då får du sparken.”

*Rudolf Lundin ifrågasätter grossiströrelsens kontroll över handlarna som finns i blocken. Han tycker att avtalen i blocken borde granskas.*

”Det finns många märkliga avtal, ta t ex hembudsavtalen, att Axfood har hembud på en Vivobutik. Jag har nyligen tittat på reglerna för Hemköp. Där vill Axfood ha in entreprenörer som driver butikerna. Entreprenörerna får inte göra någonting men de får ta risken. Dessa avtal är katastrofala. Gör du inte som Axfood säger så kan du bli avsatt med omedelbar verkan.

**Om du satt i Konkurrensverket och skulle föreslå nya regler för att få ner priserna i dagligvaruhandeln. Vad skulle du fokusera på ?**

Det är att få fram fler entreprenörer som vill driva dagligvarubutiker. Det är en härlig bransch.”

*De tre blocken kontrollerar delar av produktionen, kapitalet, grossiströrelsen och detaljhandeln. Men inte nog med det, i praktiken kontrollerar blocken också nyetableringarna i de bästa affärslägena menar **Rudolf Lundin**.*

”De tre blocken säger till kommunerna att nu la vi en butik där ni ville, nu vill vi ha ett butiksläge här. Det är fem gubbar i det här landet från KF, Ica Axfood från Bergendahls. Det är givetvis så att de pratar med varandra.”

*Kommunpolitikerna sitter på besluten om vilka kedjor som ska få ett bra affärsläge. **Rudolf Lundin** anser att det får önskade effekter.*

”Det finns en vänskapsrelation som inte är medvetet konkurrenshämmande, men den finns där.”

**Vill inte politikerna ha en detaljhandel som kan leverera bästa vara till bästa pris i kommunen?**

”Kommunalpolitikerna har inte den prioriteringen.”

**Om kommunen öppnade upp det här så skulle man ta ifrån blocken ett vapen i kedjan till konsumenten?**

”Ja.”

**Men de stora kedjorna sitter kvar med sitt starkaste vapen, grossiströrelsen?**

”Ja”

*Rune Andersson håller med.*

”Fri etableringsrätt är väldigt viktig i detaljhandeln. Det kan vara mycket svårt för en ny aktör att hitta ett attraktivt affärsläge. De etablerade aktörerna skapar



sysselsättning och politikerna vill inte gå in och störa bilden. Kommunpolitiker kan då på olika sätt, med stöd i stadsplaneringen eller andra regler, hindra att det dyker upp nya konkurrenter.”

*Detaljhandeln i livsmedelsbranschen har sedan länge formerat sig i tre totalintegrerade block. Det är ett internationellt fenomen enligt **Rudolf Lundin**.*

”Så här är det över hela Europa i alla fall.”

*Stor-större-störst men inte bra-bättre-bäst. Rudolf Lundin tycker att en enskild entreprenör borde få 30 procents skatterabatt när han köper ett bolag, han köper ju med skattade pengar. Rune Andersson tycker att man borde stoppa alla uppköp som inte är samhällsnyttiga, oberoende av företagsstorlek. Men näringslivsföreträdarna är inte överrens om vad som bör göras.*

**Johnny Alvarsson:**

”Du kan inte stoppa de företag som gör förvärv om du inte kan stoppa de som växer av egen kraft. IKEA är inte heller så kul att ha som kund. Du kan inte stoppa dem som bygger från början.”

**Men de som bygger upp något från början, och växer av egen kraft, visar ju åtminstone att deras affärsmodell är konkurrenskraftigare än konkurrentens?**

”Ja, men de andra gör det på ett snabbare sätt genom att köpa upp varumärken, deras ambition är densamma fast de gör det på två olika sätt.”

*Utvecklingen i livsmedelshandeln är inte unik. **Johnny Alvarsson**.*

”Jag har kollegor i detaljistbranschen som har kontroll på både grossist och detaljhandelsledet, som ICA fast inom industriförnödenheter. Många av de lokala järnhandlarna säger att de aldrig kommer att sälja till det stora bolaget. Men så har de helt plötsligt sålt. När jag frågar varför, blir svaret att de fick så mycket pengar så att de inte kunde låta bli.”

**Den lokala järnhandeln säljer till grossisten?**

”Ja.”

**Grossisten bygger sig alltså stark och köper upp fler detaljister?**

”Ja. Efter köpet försöker köparen få in 20 till 30 procent av sitt eget varumärke. Det är precis samma sak som i t ex Ica eller Coop. De nya ägarna slänger ut konkurrerande produkter.”

**Är det här ett fenomen och ett problem?**

”Det är ett internationellt fenomen och det är klart att det är ett problem. Det skapar ju oligopol.”

## 8 Offentlig sektor

*Varför väljer inte alltid en politiker de alternativ som ger medborgarna bästa service till lägsta pris? Medborgarna själva gör ju det när de använder sina privata resurser. **Per Båtelson** hävdar att fri konkurrens i produktionen av vård skulle spara 25 procent på kostnaderna och leverera 25 procents bättre kvalitet.*

*”Den offentliga produktionen förnyas sig inte. Den låter det gamla fortsätta. Den låter inte heller det nya växa upp i samma omfattning. Sambandet mellan tilldelningen av resurser och kvalitet fungerar inte.”*

*Detta är avgörande anser **Per Båtelson**. Värdet av att låta bästa verksamhet vinna är stort.*

*”De 25 procenten i kvalitetsförbättring kommer från mina egna erfarenheter när jag jobbat med Capiro och GHP.”*

**Om det finns så enorma vinster att göra, är inte politikerna medvetna om det, eller tror de inte på dina siffror?**

*”För tio år sedan så trodde de inte på våra siffror. Nu har vi visat med S:t Göran och mycket annat att siffrorna stämmer.”*

***Erik Sellberg** lovar alltid minst 10 procents kostnadsbesparing, om han tar över från offentlig produktion.*

*”Jag brukar säga att man kan ta över vilken kommunal verksamhet som helst med en sänkning av kostnaden med 10 procent. Det kan man göra utan att vara särskilt orolig för att man inte ska klara av det hela.”*

***PO Söderberg** anser att de största konkurrensproblemen uppstår när offentlig verksamhet möter privat verksamhet.*

*”Osund konkurrens eller kartellbildningar, det har för det mesta skett i skärningspunkten mellan offentlig och privat verksamhet.”*

***Urban Edenström, Newsec:***

*”Det kan finnas duktiga människor i vilken organisation som helst, oavsett om de arbetar i offentlig eller privat verksamhet. Men efter att ha sagt detta så gäller att ju närmare man är kapitalet desto mer affärsinriktad är man.”*

**Varför då?**

*”Det har att göra med möjligheten att mäta om man gör ett bra eller ett dåligt jobb.”*

### Är det svårare i en offentlig verksamhet?

”Absolut.”

*De som säljer mycket till offentlig sektor och således har mycket erfarenhet av offentliga inköpare, ger en nyanserad bild av politikerna. Den bilden är inte så tydlig men kan vara avgörande. Per Båtelsen anser att den politiska plattformen att ansvara för produktionen är en viktig del i den bilden.*

”Det handlar om politikens behov av att synas och framför allt att synas i media. Då är produktionsplattformen mycket bättre än beställarplattformen. Om du ska bli återvald så är det bättre att sitta i en lokal sjukhusstyrelse, för då får du mycket täckning i media.

### Är det en medveten strategi från politikerna?

”Det är min övertygelse. Politiken lämnar inte produktionen, det hänger ihop med systemet, de behöver den här plattformen för att synas.”

*Det finns många helägda bolag i den offentliga sektorn. Därmed får politiker två plattformar, en som politiskt ansvariga och en som delaktig i bolagens aktiviteter. Den senare rollen känner Erik Sellberg igen.*

”Det finns naturligtvis en personlig del i det här. Lever man i den politiska världen med tillsyn från samhällsmedborgarna helt offentligt, så tycker man det är ganska trevligt att sitta i de här bolagen där man har samlat på sig lite pengar. Man kan åka på studieresor och göra lite roliga saker. Jag tror att det ligger mycket i det. Det talas aldrig om det, men det är naturligtvis en drivkraft för många. Man kan också få lite extra betalt för de här uppdragen, moderata politiker är inte bättre än andra.”

*Politiker ska vara myndighetspersoner och bevaka att det inte begås några övertramp i näringslivet. Det var bättre med det förr menar Erik Sellberg.*

”Förr var det många monopol i den här branschen men det fanns en sak som var bra. Den övergripande tillsynen bedrevs av Naturvårdsverket på exakt samma sätt över hela landet. Sedan förde man ut tillsynen till länsstyrelserna för lite större anläggningar och för lite mindre anläggningar till kommunerna.”

*Men många kommuner är också kommersiella aktörer. När de bevakar sig själva så blir det ingen kontroll hävdar Erik Sellberg.*

”De som är kommunala tjänstemän och ansvariga i de här bolagen är också de som sitter i nämnderna och utövar tillsyn på sig själva. När det gäller farligt avfall var det tidigare ganska god tillsyn. Sedan kontrollen fördes ner på kommunal nivå så har jag aldrig hört en sådan fråga.”

### Är det grundproblemet, att de både är myndighet och företagare?

"Ja, jag tror att det är så. De vill vara duktiga på både och."

*Rollen att vara myndighetsutövare och kommersiell aktör i en och samma organisation, får kritik från många håll. Urban Edenström ifrågasätter Lantmäteriverkets metoder.*

"Vi har ett problem i Lantmäteriverket som är ett monopol. Prissättningen är inte förhandlingsbar och det finns inget riktigt marknadspris. Priset är satt för att få deras budgetar att gå ihop. Det är inte baserat på värdet för kunden."

### Varför är det så?

"Du har en aktör som å ena sidan är myndighetsutövare och å andra sidan är privat aktör."

### Är det viktigt att separera de två aktiviteterna för att få en bättre konkurrens?

"Självklart."

#### *Manfred Aronsson:*

"Det är ett problem när Teracom, som äger infrastrukturen, också äger operatören Boxer. För det är två helt olika saker. Det ena är en infrastruktur, ett banverk, det andra är ett slutkundsföretag som paketerar och säljer en konsumenttjänst."

### Borde Teracom vara en myndighet?

"Grundproblemet är att Teracom har ett vinstintresse. Man måste särskilja Boxer från Teracom för att på ett trovärdigt sätt avreglera marknätet."

*I en rapport från Sveriges kommuner och landsting, som tidningen Fokus tagit upp, så visar det sig att kostnaderna för skola vård och omsorg växte med 50 procent mer än befolkningsförändringarna motiverade under perioden 1980-2005. - Sveriges kommuner och landsting har aldrig haft större resurser än idag, konstaterar tidningen. I just dessa sektorer är konkurrensen begränsad. Enligt Per Båtelson vill inte ens politikerna utvärdera vad konkurrensen skulle betyda för produktionen i vårdsektorn.*

"Det skulle bli för jobbigt för politikerna. Då blir de nämligen tvungna att låta dem som är bra växa och stänga de vårdgivare som är dåliga. Men att stänga verksamheter inom vården som är dåliga, har offentlig sektor aldrig klarat av."

### Är det grundproblemet, att offentlig sektor inte klarar av att låta de verksamheter slås ut, som inte kan konkurrera?

"Ja, det är det grundläggande problemet, jävsförhållandet leder till just den mekanismen."

*I fråga om monopol är näringslivets aktörer hyggligt överrens. Inom vissa områden ska det finnas monopol, de naturliga monopolen, som t ex vägar och järnvägar* **Rune Andersson:**

”Driften är ett monopol men upphandlingen är förhoppningsvis konkurrensutsatt. Kostnaden för att bygga en väg måste vara konkurrensutsatt annars blir det en samhällsekonomisk förlust.”

**Johnny Alvarsson:**

”Jag tycker att järnvägar och vägar ska ägas av staten. Det var vansinne att sälja ut de lokala elnäten i Sverige, där finns ingen konkurrens. Låt det då vara statligt och driv det effektivt. Behåll vattenmonopolet. Fjärrvärme är ett annat exempel, telefonlinjerna med kopparnäten, försök att driva det effektivt i statliga monopol istället.”

**Urban Edenström:**

”Låt alla få leverera på fjärrvärmenätet. Det värsta är någon form av skenkonkurrens, då är det bättre att ha ett reglerat monopol.”

**Johan Öhnell:**

”Det är inte bra att avreglera något som inte blir en avreglering. Att du kan ha en fri prissättning på en monopolmarknad kan inte vara bra för kunden. På elnätssidan finns det åtminstone en övervakande myndighet som försöker hålla reda på priserna, inte ens det finns på fjärrvärme.”

**Niclas Storåkers:**

” E-legitimationen ska användas mot skattemyndigheter, Försäkringskassan, Vägverket etc, att någon sitter och äger denna verksamhet är inte bra. Vissa saker ska drivas i statlig regi.”

*Västtyska Volkswagen konkurrerade ut den östtyska Trabanten när järnridån föll. Marknadsekonomin vann över planekonomin. Hur stor förtjänst hade då ägandet i den segern? Det är inte entydigt att det privata ägandet var avgörande för framgången. Volkswagen är till 20 procent ägt av delstaten Niedersachsen i Tyskland. Det finns liknande exempel i Sverige. Nordea är ägt till 20 procent av den svenska staten. Med börsmått mätt har Nordea slagit sina konkurrenter de senaste 5 åren, Nordea har gått ned med tio procent på börserna SHB har tappat över 20 procent, kurserna i Swedbank och SEB har gått ner med över 50 procent.*

*I Telia är staten en ännu större ägare, Telia ligger på plus minus noll de senaste fem åren när den helt privatägda konkurrenten Tele 2 har fallit med över 40 procent på börserna. Ägandet är inte avgörande för en bra konkurrens menar Johan Öhnell på Telge Energi, som ägs till 100 procent av Södertälje kommun.*

”Det är inte viktigt för konkurrensen om det är en privat ägare eller en kommunal eller en statlig ägare. Det som är avgörande är att ha en tydlig ägare. Det har fungerat utmärkt för mig att bygga upp det här bolaget med kommunala ägare. Kommunen kan ju inte påverka spelreglerna på marknaden.”

*Johnny Alvarsson är VD för börsnoterade Indutrade som i sin tur har det börsnoterade Industrivärden som ägare. Han är inte heller övertygad om att det krävs privata ägare för att driva verksamheter effektivt på en konkurrensutsatt marknad.*

”Ägarna spelar inte så stor roll om de tillsätter en kompetent ledning som sköter verksamheten. Men i politiska system så verkar det vara problematiskt. Jag har kollegor som gått in i kommunala bolag där det sitter politiskt tillsatta personer som inte har en susning om vad det handlar om. Då kan inte de i sin tur inte tillsätta till rätt ledning så att det går åt rätt håll.”

### **Vårdsektorn?**

”Varför kan man inte bedriva en effektiv vård i offentlig sektor.”

### **Är det inte bristen på konkurrenstryck?**

”Det blir ju så, men man kan ju filosofiskt fundera på varför det blir bristande effektivitet, ingen mår ju bra med bristande effektivitet.”

### **Skulle det offentliga monopolet kunna styckas upp i flera offentliga verksamheter som tilläts konkurrera med varandra?**

”Ja kanske det. Om man inte ger några restriktioner. Om de får frihet att agera självständigt.”

*Per Båtelson tror inte på intern konkurrens med samma ägare i den offentliga sektorn, i alla fall inte i praktiken.*

”På pappret ja, men i praktiken nej.”

### **Varför i praktiken nej?**

”Därför att de grundläggande spelreglerna ser ut som de gör. De innebär att det är samma människor som taxerar, finansierar, prioriterar och utför tjänsterna. Du har ett grundläggande jäv som jag är förvånad över att inte Konkurrensverket har ifrågasatt.”

*PO Söderberg tvekar inför privat vinstdrivande ägande i offentlig sektor.*

”Det är intressant med skolan. Hur fungerar lagstiftningen och tankarna kring den privatiserade skolan, vilken effekt kommer privatiseringen få på undervisningens kvalitet över tiden. Det skapas lokala monopol när någon fått ett tillstånd. Det är

väldigt svårt att sedan krypa ur dessa avtal för kommunen. Om det är en allt för vinstmaximerande skola så är det inte säkert att utbildningsnivån över tiden hela tiden förbättras.”

### **Varför skulle den inte göra det?**

”Initialt tror jag att det finns stora fördelar att ha en privatiserad skola, eller att ha det i någon form av konkurrens mellan privat och offentlig skola. I en skola som hela tiden ska vinstmaximera så kommer en företagare att försöka hitta ett optimalläge ur vinst/lärandesynpunkt, men det är inte säkert att den nivån är optimal ur ett samhällsperspektiv eller ur ett lärandeperspektiv. Det kan vara en annan nivå. Man måste se på vad det här kan få för effekter på sikt. Myndigheterna måste se till att det inte utvecklas avarter som går ut över undervisningskvaliteten.”

### **Finns det andra bolagsformer som skulle reglera detta bättre?**

”Jag tycker att stiftelseformen för att driva skola är bra. Men det kan vara negativt om den som är ansvarig för stiftelsen för över pengar till annat, än tillbaka till skolan.”

### **Hellre det än aktiebolag?**

”Varför inte ha alla former och jämföra dem och se vad som ger bäst resultat.”

### **Gäller detta alla offentliga verksamheter som har sin finansiering via skattemedel?**

”Det gäller alla offentliga verksamheter, äldreomsorg, sjukvård etc. Man måste få ut bästa möjliga vård för skattepengarna.”

*LOU, Lagen om offentlig upphandling får mycket kritik. Den avviker från det som är kutym i det övriga näringslivet. Lars Stugemo som har varit VD på HiQ i många år dömer ut LOU i dess nuvarande form.*

”Lagen om offentlig upphandling finns till för att främja konkurrens, men jag är säker på att den egentligen inte fungerar särskilt bra.”

### **På vilket sätt då?**

”I en offentlig upphandling köper kunden i 99 fall av hundra det som är billigast. Kunden köper inte det som är bäst med utgångspunkt från pris/prestanda. Skälet till det är att kunden riskerar att få kritik om de inte väljer det allra billigaste alternativet.”

### **Hur skulle man göra i stället?**



”När man säljer till en myndighet under LOU, så måste all information gå till alla som ska lämna anbud. Det betyder att jag får en dålig dialog med min kund. Detta betyder att jag och alla mina konkurrenter har väldigt svårt att leverera bästa lösningen till bästa pris i rätt tid. Det blir fokus på att göra rätt i upphandlingen enligt LOU snarare än att köpa rätt system med rätt funktionalitet i rätt tid. Det blir formalia kring LOU som gynnar upphandlingsproceduren, men inte resultatet.”

## 9 De intervjuade

*Ett stort tack till de 16 näringslivsrepresentanter som ställt upp i dessa intervjuer.*

**Johnny Alvarsson**, VD för börsnoterade Indutrade. Indutrade består av fyra affärsområden där varje affärsområde består av ett antal fristående dotterbolag. Totalt består koncernen av ett 100-tal dotterbolag varav merparten omsätter mellan 10-200 mkr. Johnny Alvarsson har också arbetat 13 år inom Ericsson.

**Rune Andersson** var tidigare ordförande i Electrolux och VD i Trelleborg. Nu driver han en egen företagsgrupp men bolag inom bl a detaljhandel, lantbruk, bygg och verkstad.

**Manfred Aronsson** började inom MTG som trainee och blev sedan marknadschef för TV3. 1995 anställdes han av Kanal 5 och var försäljningsdirektör fram till 1999 då han blev VD för bolaget. Aronsson var även styrelseordförande för Canal Plus och Kanal 5. Den 1 januari 2008 återgick han till Stenbecksfären och är idag VD för MTG Sverige.

**Per Bätelson** är civilingenjör i teknisk fysik. Han var koncernchef i vårdföretaget Capiro mellan 1993 och 2005. Idag arbetar han med Global Health Partner som grundades våren 2006 av Per Bätelson. Global Health Partner har inriktat sig på högspecialiserad vård inom ett begränsat antal utvalda behandlingsområden, så kallade Service Lines.

**Tomas Carlsson** är VD för NCC Construction Sweden. Han började på NCC 1991 och har haft ett antal olika chefspositioner inom NCC. Han har tidigare bland annat varit verksam vid NCC-projekt i Indien och ansvarig för NCC Roads verksamhet i Polen, Baltikum och Sankt Petersburg.

**Hans Dyster Aas** lämnade nyligen VD posten för börsaktören NGM, Nordic Growth Market. Han har tidigare varit verksam i olika befattningar i 13 år på investmentbanken Carnegie och innan dess varit verksam på Enskilda fondkommission.

**Urban Edenström** började som fastighetsekonom på Hufvudstaden. Han blev fastighetschef och byggchef i Citadellet. Nu är han koncernchef i Newsec, ett fullserviceföretag i fastighetsbranschen med 600 anställda. Han äger personligen 30 procent av koncernen.

**Rudolf Lundin** hade innan han startade Prisextra jobbat i två av de stora blocken, Ica gruppen och Dagab gruppen. 1991 öppnade Rudolf sin första Prisextrabutik där han tagit bort de fördyrande mellanleden. Prisextra har från 1991 byggt upp en lönsam kedja med drygt 700 miljoner kronor i omsättning, i konkurrens med de stora jättarna. 2008 såldes Prisextra till Axfood.

**Håkan Lundstedt** jobbade som VD på Lantmännen Axa AB innan han tillträdde som VD på Mekonomen. Mekonomen hade i slutet av år 2007 närmare 200 butiker i hela Skandinavien som säljer reservdelar och tillbehör till bilar och närmare 800 anslutna verkstäder.

**Stefan Mattsson** har varit verksam som auktoriserad revisor i 30 år. Han har bl a arbetat på Hagström & Sillén och Ernst & Young etc. Sedan 1994 driver han en egen verksamhet i revisionsbyrån Revaco.

**Gustaf Rentzhog** lämnade Carnegie och var med och startade Söderberg & Partners år 2004. Tillväxten har varit stark och under år 2007 omsatte Söderberg & Partners 300 miljoner kronor med ett 15-tal kontor över hela Sverige. Bolaget förmedlar försäkringar och finansiella produkter.

**Erik Sellberg** är koncernchef och ägare i Ragn-Sells. Ragn-Sells hanterar alla typer avfall, undantaget kärnavfall. Bolaget har också konsulter för miljöutredningar och livscykelanalyser. Ragn-Sells är ett privatägt företag med verksamhet i Sverige, Norge, Danmark, Estland, Lettland och Polen. Bolaget har ca 3000 medarbetare och omsätter drygt 4,5 miljarder kronor per år.

**Niclas Storåkers** blev VD i Avanza bara 25 år gammal. Nu är han inne på det tionde VD året. 2005 växte företaget förbi alla de stora bankerna när det gäller antalet aktieaffärer på Stockholmsbörsen. Avanza Bank har som mål att växa med 20-30 % per år. På Avanza Bank finns idag 213 700 konton med 38,7 miljarder kronor i totalt sparkapital.

**Lars Stugemo** har varit VD på HiQ sen i mars 2000. Han var med och grundade bolaget 1995. HiQ är ett börsnoterat IT konsultföretag med närmare 1100 medarbetare verksamma i Norden och Östeuropa. 2007 omsatte HiQ närmare 1 miljard och redovisade ett resultat på 180 Mkr. 20 procent av omsättningen ligger utanför Sverige.

**PO Söderberg** är en av de större delägarna och sitter styrelsen för riskkapitalbolaget Ratos. Han var tidigare VD i VVS grossisten Dahls. Han sitter också i styrelsen för bl a bioteknikbolaget Oxigene och Handelshögskolan i Stockholm. Han är också riskplacerare, med investerat kapital i ett antal mindre bolag.

**Johan Öhnell** var med och startade Telge Energi 1994. Bolaget säljer el från vind, vatten och pellets. Telge Energi har 160 000 kunder över hela Sverige varav 10 000 är företag. Bolaget är kommunalägt till 100 procent, har ingen egen produktion och har växt av egen kraft. Bolaget har sedan starten inte fått några kapitaltillskott. Johan Öhnell kom från byggbranschen.