

## Podcast Konkurrenten

### Avsnitt 10: Direktupphandling

Textversion av Konkurrenten avsnitt 10 (publicerat 12 april 2016), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats [www.konkurrensverket.se/konkurrenten](http://www.konkurrensverket.se/konkurrenten).

*Ola Billger:*

Hjärtligt välkommen till ett nytt avsnitt av Konkurrenten, Konkurrensverkets podcast om upphandling och konkurrens. Jag som leder den här podden heter Ola Billger. Jag är kommunikationschef på Konkurrensverket. I dag ska vi prata om det underbara ämnet direktupphandlingar. Jag har med mig Ann Fryksdahl och Malin de Jounge, som är enhetschefer på upphandlingstillsyn och extremt vana vid att titta på olika typer av felaktiga direktupphandlingar och, gissar jag, också några rätta direktupphandlingar. Om jag börjar med dig Malin. Vad är det absolut vanligaste felet som en myndighet gör när man väljer att direktupphandla?

*Malin de Jounge:*

Då skulle väl jag ska att man inte planerar sina inköp, man har inte koll på sina behov utan man låter tiden gå och så plötsligt en dag så står man där "men vi måste ju ha det här nästa vecka". Och då måste man kanske göra ett inköp för att man har behov som måste uppfyllas. Bristande planering skulle jag säga.

*Ola Billger:*

Vad vill du tillföra där Ann? Är det bara bristande planering som gör att folk gör dåliga eller mindre väl avvägda direktupphandlingar?

*Ann Fryksdahl:*

Ja, i kategorin mindre väl avvägda är väl också kontroll över den totala verksamheten, att man inte har kontroll över vad den andra handen gör. Och att man där gör för stora inköp i förhållande till vad som redan har köpts in av någon annan.

*Ola Billger:*

Att man så att säga ramlar över direktupphandlingsgränsen. Det finns ju ett antal olika beroende på vad man ska köpa så att säga. Man ramlar över det för att man inte har någon koll i organisationen på att någon redan har köpt it eller vad det nu kan vara, konsult hjälp. Jag tänkte vi skulle börja prata litet grann om vad de är för skillnad på era verksamheter. Upphandlingstillsynen det är en av de två tillsynsbenen som Konkurrensverket har och det andra handlar om konkurrenstillsyn av naturliga skäl. Vad är det som skiljer din enhet Ann ifrån Malins. Vad är det ni gör? Vilken typ av tillsyn är det?

*Ann Fryksdahl:*

Vi tittar ju på allt kan man säga. Egentligen är avgränsningen enklare åt andra hållet. Vi gör allt som Malins enhet inte gör.

*Malin de Jounge:*

Det vi håller på med på min enhet är ju att undersöka ärenden, utreda ärenden som kan leda till att vi ansöker om en upphandlingsskadeavgift. Alltså en typ av böter som man får om begår en överträdelse av regelverket. Ja, det är ett ganska snävt fält om man jämför med alla möjliga olika överträdelser som kan begås, för vi kan ju bara ansöka om upphandlingsskadeavgift om man har struntat i att annonsera. Om man har begått andra fel men har annonserat så är det inte en möjlighet som man kan använda för att komma till rätta med en överträdelse.

*Ola Billger:*

Det gemensamma för bägge era enheter och er tillsyn eller hur Ann, det är att skattepengarna ska användas på rätt sätt, inte sant?

*Ann Fryksdahl:*

Ja och då har ju vi möjlighet att titta på antingen om vi upplever något problem på någon upphandlingsmarknad. Vi har också möjlighet att titta på rena krav i förfrågningsunderlag och tillämpningssvårigheter och tillsynen kan ju ta sig uttryck på olika sätt, antingen skriver vi ett vägledande beslut. Vi har sett att det är ett fel som många gör och då har det stor effekt om vi går ut och säger hur man ska göra det.

*Ola Billger:*

Då blir det tydligt för myndigheter på vilket sätt du ska agera i fortsättningen.

*Ann Fryksdahl:*

Ja. Men det kan ju också vara så att det kanske inte alls är så många som gör det här felet, men effekten av ett sådant fel är väldigt stor på en viss upphandlingsmarknad.

*Ola Billger:*

Och effekten för den upphandlande myndigheten när man så att säga granskas av antingen Anns enhet då som håller på med tillsyn och Malins enhet som i



slutändan utmynnar i en upphandlingsskadeavgift det är att det är böter som är konsekvensen på ena sidan och ett tillsynsbeslut på andra sidan. Om vi stannar litet grann vid upphandlingsskadeavgiften. Om jag gör en osedvanligt korkad upphandling. Vad är det värsta jag kan få i bötesväg?

*Malin de Jounge:*

Maxbeloppet är tio miljoner eller 10 % av kontraktets värde. Så det är ju om man säger så det värsta som vi kan ta till eller yrka på.

*Ola Billger:*

Och det har hänt några gånger de senaste åren att vi yrkat på det.

*Malin de Jounge:*

Ja, precis. Vi har ju fått utdömt i alla fall en gång och nära några gånger till. Ja det har inte hänt jätteofta att vi går på maxbeloppet.

*Ola Billger:*

Det är så att säga extremfallen då kan det handla om tio miljoner kronor i böter.

*Malin de Jounge:*

Ja.

*Ola Billger:*

Vi var inne litet grann här på det vilka är de vanligaste felen man gör och då pratade vi litet om konsekvenserna. När ni börjar utreda ett ärende som börjar närma sig upphandlingsskadeavgift Malin. Vad är den vanligaste förklaringen som den upphandlande myndigheten kommer med?

*Malin de Jounge:*

Det vi hör mest är ju att de invänder att det blev för bråttom. De hade inte tid att genomföra en upphandling och de var tvungna att se till att ha den här varan eller tjänsten. Det är den absolut vanligaste, att det var bråttom.

*Ola Billger:*

Du var ju inne på det litet grann här tidigare att det handlar om dålig planering från myndigheternas sida.

*Malin de Jounge:*

Ja, det kan det ju vara. Och sedan kan det ju också vara vi har haft några fall där en myndighet har fått ett uppdrag, de ska genomföra en viss sak. Det finns vissa fall där man kan åberopa att det föreligger synnerligen brådska, att man har bråttom och det är okej som ett undantag. Då måste det vara någonting som man själv inte styr över och då kan det vara att om någon annan t.ex. regeringen säger åt dem att göra en viss sak. Är det då brådska som är okej enligt upphandlingsregelverket eller inte? Det är en spännande fråga.

*Ola Billger:*

Det skulle kunna vara det, men det behöver inte vara det.

*Malin de Jounge:*

Nej, precis, allting kan ju bero på det enskilda fallet och då får man göra en bedömning.

*Ola Billger:*

Och likadant ner i den politiska myllan om man får ett uppdrag av politikerna i sin kommun att genomföra någonting så är det samma sak där, ja det skulle kunna vara brådskande men det behöver inte vara det.

*Malin de Jounge:*

Nej, precis, det är inte bara för att någon annan bestämmer en sak så är det brådskande utan man måste se vad det är för behov som ska fyllas.

*Ola Billger:*

Hur vanligt är det? Är det liksom vartannat fall där man säger att det gick litet för fort och vi hade inte tid.

*Malin de Jounge:*

Ja, jag skulle nästan gissa att det är upp till vartannat fall. Eller så har man en blandning av olika skäl som man anför och så säger man ja det var bråttom också.

*Ola Billger:*

Kan det vara en förmildrande omständighet detta med att man har dålig planering?

*Malin de Jounge:*

Nej, det skulle inte jag säga. Man har en skyldighet att se till att följa de lagar och regler som vi har. Och bara för att man har ett behov som är viktigt, t.ex. att man ska ha skolmat så innebär det inte att man bara kan strunta i lagstiftningen bara för att det är någonting som man måste köpa in. Utan däremot där kan man säga nästan tvärtom att man ska se till att sådan koll och planera så bra så att man inte hamnar i den situationen att man måste köpa in någonting snabbt.

*Ola Billger:*

Det handlar återigen om att vara försiktig och noga med skattebetalarnas pengar.

*Malin de Jounge:*

Ja.

*Ola Billger:*

Ann när ni sitter och tittar på den övriga delen av tillsynen så var du själv inne på det här, när vi pratade om vanliga fel, att man inte har koll på vad den andra

handen gör. Kan du berätta litet mer om det. Hur pass vanligt är det att det är dåligt organiserat på inköpssidan?

*Ann Fryksdahl:*

Ja, jag tror att det har blivit mycket bättre nu att köp sker mer centraliserat eller att man går ihop i större sammanslutningar av kommuner och så. Och det är väl ett sätt att tillföra resurser, att utnyttja resurserna på ett bättre sätt. Men inom kommuner och så där så är det ganska vanligt att vissa saker ska gå genom upphandlingsenheten eller motsvarande medans vissa förvaltningar får sköta sig själva. Och då är det inte alltid så ofta som de här samtalen med varandra som man hade kunnat tänka sig skulle vara bra då. Det är också många avrop som ibland sker långt ut i verksamheterna. Och det finns ju olika sätt att råda bot på det genom enkla e-handelssystem och sådant där man framför allt utbildar inom kommuner och andra myndigheter. Där råder det nog ganska stor brist. Där tror jag inte att det är så vanligt att man med berätt mod gör de här misstagen.

*Ola Billger:*

En bild som jag har, det är ju att man ju mer man är ute på myndigheter, kommuner eller vad det nu kan vara, ju mer man lyssnar på sina egna experter dvs. inköpare och upphandlare, desto bättre brukar det gå i slutändan. Är det något du delar, den bilden?

*Ann Fryksdahl:*

Ja, i all fall i förhållande till om man hamnar här eller inte.

*Ola Billger:*

Ja, det är litet grann det jag funderade på. Vill du undvika Konkurrensverket så ska du lyssna på dina inköpare.

*Ann Fryksdahl:*

Ja, precis. Och vi tror ju, och det har vi väl också sett, att när Konkurrensverket fick möjlighet till upphandlingsskadeavgift så har också upphandlarna något att sätta emot på ett annat sätt när någon kommer och säger att nu är det bråttom, jag måste ha det här nu. Ja, men vet du, om vi gör så här så kan det hända att vi får böter och det är ju inte lika roligt. Och då kanske det visar sig att det inte var så bråttom utan man kan ta ett steg tillbaka och göra på det rätta sättet.

*Ola Billger:*

Hur vanligt tror du det är Malin att man ändå väljer, så att säga medvetet, att begå fel när det gäller direktupphandlingar?

*Malin de Jounge:*

Ja, det är ju jättesvårt att säga. I några fall har vi ju sett t.ex. mejlkorrespondens där det verkar framgå att man har tagit en medveten risk och gjort en bedömning, jo det här bryter nog sannolikt mot lagen men vi gör det ändå men det är ganska sällan.

*Ola Billger:*

Man tror att man inte ska bli upptäckta.

*Malin de Jounge:*

Ja, alla inköp, alla avtal man ingår handlar i slutändan om någon slags riskbedömning. Ska vi göra det här? Är det bättre att göra det än att avstå? Och då är ju upphandlingsregelverket en del av det hela, det kanske inte är just upphandlingsregelverket som är den viktigaste delen och det kanske inte ska vara så heller. Man ska ju egentligen sköta sina inköp utifrån ett annat perspektiv, nämligen att man ska göra bra affärer, och precis som du har sagt, man ska hushålla med skattemedel på ett bra sätt och då är ju upphandlingsregelverk en del i det som man inte får glömma bort. Just det här att man gör det med berätt mod tror jag inte är så vanligt.

*Ola Billger:*

Vad tror du Ann?

*Ann Fryksdahl:*

Nej, men jag tänkte bara haka på det Malin sade om bra affärer. Och det är ju faktiskt så att om man verkligen kan hantera LOU på rätt sätt så är ju tanken att det blir en god affär. Lagen består ju av olika verktyg som kan kombineras på olika sätt beroende på ditt behov för att du ska kunna få ut bäst effekt ur din upphandling. Och så finns det ju siffror som visar på att det är just den här konkurrensutsättningen som gör att priset sänks. Jag vet tillfällena då, eller exempel från verkligheten att även om en myndighet har skrivit, vad som kan synas vara, ett skraddarsytt förfrågningsunderlag i t.ex. en konsultupphandling eller något, för det är väldigt vanligt "att vi måste ha den där gubben". Det är en vanlig föreställning. Så trots att man har gjort det rent felaktigt men ändå gör en konkurrensutsättning via LOU, så blotta tanken på konkurrens gör att det bolaget sänker sina priser. Även om den inte är någon annan som kan, kanske i praktiken, lämna anbud men risken finns ju.

*Ola Billger:*

Jag tänkte bara återvända till det här, som jag frågade dig om förut Malin. Finns det de som struntar helt i konsekvenserna, vi var inne litet grann på det här med riskhantering, man har många olika avvägningar att göra och så där. Kan det vara så i något fall att man bedömer att maximala boten på tio miljoner är så pass låg i förhållande till den direktupphandling man genomför att man tycker att det är värt det även om vi skulle åka dit på det?

*Malin de Jounge:*

Vi har ju funderat på den saken och när man ser t.ex. väldigt stora byggkontrakt som kan gå upp till en miljard kronor, då är ju tio miljoner ingenting i sammanhanget. Det kan nästan bli som felräkningspengar. Så i de fallen kan det



ju kanske vara så att man tar en väldigt kalkylerad risk och bestämmer sig för att, ja det spelar ingen roll. Det värsta som kan hända är att vi får tio miljoner i böter.

*Ola Biller:*

Och i de sammanhangen så är det alldeles för litet pengar.

*Malin de Jounge:*

Ja, precis.

*Ann Fryksdahl:*

Men där upplever vi väl ändå att det finns någon form av "name and shame"-problematik eller just att man vill inte hängas ut i media för tio miljoner. Det är ju svårt att förstå som skattebetalare att man har slösat bort.

*Ola Billger:*

Tio miljoner kan vara litet pengar för ett byggföretag men mycket för skattebetalarna. Vi var ju litet inne på det här "name and shame" men hur reagerar då de som får ett tillsynsbeslut på sig, då det inte handlar om att få böter och upphandlingsskadeavgift utdömt. Hur reagerar de myndigheter och kommuner som ni möter på det sättet?

*Ann Fryksdahl:*

Ja, reaktionen är väl ungefär densamma. Vi upplever att de flesta respekterar våra beslut och efterlever dem och av den anledningen så är det ju lika pinsamt, eller hur jag ska uttrycka det, att bli uthängd i media att Konkurrensverket har öppnat ett ärende eller sagt att man har gjort fel. Så blir det ingen ekonomisk konsekvens men all lokal mediauppmärksamhet kan vara nog så svår att hantera.

*Ola Billger:*

Om vi går in då på direktupphandlingsgränserna. Var går gränsen för direktupphandling, Malin?

*Malin de Jounge:*

Gränsen går vid 534 890. Jag brukar säga ungefär 500 000, för om man håller sig under där då ligger man ju i alla fall på rätt sida om gränsen. Men under där så kan man direktupphandla.

*Ola Billger:*

Behöver man ett skriftligt avtal när man direktupphandlar?

*Malin de Jounge:*

Nej, det behöver du inte. Det beror litet på man ska köpa in. Det finns väldigt få situationer där man måste ha ett skriftligt avtal i Sverige. Det finns ju i andra länder att man måste ha skriftligt avtal på allting, men det har vi inget krav på.

*Ola Billger:*

100 000 kronors-gränsen. Vad är det för något?

*Malin du Jounge:*

Det är en gräns som infördes för inte så länge sedan. Man ska dokumentera sina inköp på olika sätt så att det går att hålla koll på vad man har köpt in och till vilka belopp. Vi brukar kalla det för dokumentationsplikten.

*Ola Billger:*

Varför är dokumentationsplikten viktig Ann? Varför ska man förhålla sig till det överhuvudtaget?

*Ann Fryksdahl:*

Ja, direktupphandlingsgränsen var mycket lägre förut och höjdes då till ungefär det dubbla, ja inte riktigt.

*Ola Billger:*

Den höjdes den 1 juli 2014 från litet drygt 284 000 till 505 000 någonting.

*Ann Fryksdahl:*

Ja, precis. Då infördes det här i stället för att man var orolig helt enkelt att alla inköp då skulle..., allting sker ju i det fördolda så att säga om man gör någonting som man inte får. Så det var ju som, ja men precis, en dokumentationsplikt är ju så att man ska ha kontroll men också så att alla vet att det går rätt till.

*Ola Billger:*

Vad säger regelverket? Vi på Konkurrensverket gillar ju konkurrens så att säga, även i upphandlingssammanhang. Måste man konkurrensutsätta någonting när man direktupphandlar?

*Malin de Jounge:*

Nej, det måste du inte utan du får vända dig till en eller fler leverantörer. Sedan är det väl, jag menar när du själv går och köper en tv, köper du kanske inte den första tv:n du ser utan du kollar ju runt. Du ser vad finns det för olika priser, vad finns det för olika sorters tv-apparater som man kan tänka sig att köpa in. Ja då gör man sannolikt en bättre affär för man vet vad man köper och vad man betalar för. Ja, och det är väl litet så man ska tänka när man köper in saker till sin myndighet också eller till sin kommun om man har flera som är med och flera som man kan jämföra med varandra så gör man sannolikt en bättre affär och man har i alla fall en bättre urvalsgrund när man gör sitt inköp.

*Ann Fryksdahl:*

Man har ju verkligen en skyldighet här för man hanterar ju som sagt skattebetalarnas pengar eller också är det skattebetalarna som ska utnyttja den här tjänsten så småningom. Så det är bra att ställa krav på den då. Men jag tror att de flesta myndigheter och kommuner har ju ändå riktlinjer med vissa gränser då när



de bör konkurrensutsätta med flera, jag vet inte vad 50 000 kanske. Kan vara vanligt, att kommer man över där kan man alltid fråga minst tre brukar det vara.

*Ola Billger:*

Men du skulle återvända också till den här frågan om synnerlig brådska och vad är det som kan vara det. För ni säger ju bägge här att det är en av de vanligaste förklaringarna som vi får in "nej men det gick litet för fort, vi hade inte tid". Och så sade du förut Malin ungefär så här att det kan ju vara omständigheter som man inte råder över själv men ska vi bara börja bena litet grann i det där och du tittar bakåt. Var går gränserna? Om det brinner, ja då får man väl köpa in något som ska släcka det som brinner?

*Malin de Jounge:*

Ja, även om någonting har brunnit upp så får man t.ex. om en skola skulle brinna upp så har man ju möjlighet att se till att den återställs utan att behöva genomföra en upphandling. Om det är så att man inte kan lösa behovet på någon annat sätt. Och det kanske man inte alltid kan. För det finns ju två olika krav som ska uppfyllas, det ska vara absolut nödvändigt att ha den här tjänsten eller varan eller vad det nu är man ska köpa in. Den här brådskan ska inte bero på någonting man själv har kunnat styra över. Och det är ganska hårda krav, absolut nödvändigt, det är rätt hårt. Det är svårt att komma upp i.

*Ola Billger:*

Vad är det som kan vara absolut nödvändigt? Skolböcker, vad kan det vara mer?

*Malin de Jounge:*

Skolmat kan väl vara en sådan, man måste ha skolmat till exempel.

*Ola Billger:*

Man måste ha mat men man måste inte ha skolböcker.

*Malin de Jounge:*

Nej, man kanske klarar sig med någon gammal bok eller att man kan kopiera från andra alltså det är ju väldigt svårt att säga exakt var gränsen går. Det är ju rätt tuffa krav.

*Ola Billger:*

Och de förklaringar du får in de ligger ganska långt ifrån det.

*Malin de Jounge:*

Vi har ju sett flera fall där det har varit politiska, att man har varit oense internt i en kommun t.ex. om hur någonting ska lösas och politikerna bråkar med varandra och tiden går och upphandlarna eller inköparna får inte mandat att faktiskt genomföra en upphandling. Och sedan plötsligt säger de att nu går avtalet ut här om två veckor oj, oj, ja men då får ni köpa in någonting och så gör de det. Då har man naturligtvis inte tid att upphandla, utan man måste gå ut och

köpa in det. Det är ju en sådan situation som man själv styr över, politiker kan ju faktiskt säga okej vi är inte överens men i avvaktan på att vi kommer överens får ni göra så här.

*Ann Fryksdahl:*

Det som är viktigt för oss då ur vår synvinkel som vi kanske vill se för att bedöma de här fallen är ju att man verkligen har det dokumenterat. Vad var det som hände och varför fattade vi det här beslutet? Det är ju någonting som verkligen kan göra skillnad i tillsynssituationen. Att man ser att här har man gått igenom och vridit och vänt på alla möjliga sätt att lösa situationen och sedan fattat ett beslut att nej vi måste direktupphandla det här.

*Malin de Jounge:*

Ja, sådan dokumentation har vi, så vitt jag vet, aldrig sett någon gång. Det är inte så att man får in ett PM eller ett beslutsunderlag från upphandlande myndigheter där de säger att ja vi har gjort den här direktupphandlingen, brådskan bestod av det här och så får man en förklaring. Och förklaringen kommer ju oftast i efterhand i form av en skrivelse till oss, inte upprättad vid tidpunkten när man faktiskt gjorde upphandlingen. Det är någonting jag vill slå ett slag för. Dokumentera det ni gör, dokumentera era överväganden. För det är mycket lättare sedan i efterhand att veta vad var det som hände, för folk slutar, mejl försvinner och sådana saker. Ha ordning och reda även på det. När man gör den här bedömningen se till att skriva ner varför.

*Ola Billger:*

Är det svåra frågor att utreda det här, när man sitter på tillsynssidan?

*Malin de Jounge:*

Ja eller både ja och nej.

*Ola Billger:*

Vilka är svårigheterna?

*Malin de Jounge:*

Svårigheterna är ju ofta att det inte finns något material och det kan vara svårt både för oss och den upphandlande myndigheter faktiskt, att svara på frågor. Vi vet inte riktigt vad är det som har hänt egentligen. Tyvärr så är det ganska ofta som det inte finns någon dokumentation alls, det finns inga avtal, det kanske har funnits e-post någon gång i tiden men den har försvunnit och den personen har slutat. Så det går inte att återskapa vad som hände för ett år sedan. Och det är inte så lång tid kan jag tycka. Och då pratar vi ändå om inköp som kan vara runt 2-3 miljoner per år.

*Ola Billger:*

Och det kan väl aldrig vara en förmildrande omständighet att man har dålig ordning och reda på tåget. Det är väl snarast tvärtom att det är försvårande att om

du köper något för tre miljoner och du kan inte ens svara på frågor efteråt. Det ser väl inte så bra ut antar jag när ni begär in?

*Malin de Jounge:*

Nej, precis. Nej, det gör det ju inte.

*Ann Fryksdahl:*

Det kan också vara svårigheter, man kan ju direktupphandla på grund av något tekniskt skäl till exempel. Och där kan det ju vara väldigt svårt. Vi är ju inte tekniska experter och ibland kan vi ändå känna att ja men nå det här verkar ju inte riktigt vara ett tekniskt skäl. Det kan vara väldigt svårt att gå i botten med det då.

*Ola Billger:*

För det är svårutrett om någon, vad ska vi ta för något exempel, medicinteknik eller någonting som är otroligt specialiserat röntgenapparater, PET-CT-maskiner vad det nu kan vara.

*Ann Fryksdahl:*

Där håller vi på med ett projekt nu just när det gäller medicinteknik för att se och även försöka komma med vägledning hur upphandlande myndigheter ska tänka i de här tekniska fallen, var gränsen går liksom, mera preventivt. Så att de inte hamnar i en tillsyn.

*Ola Billger:*

Jag tänkte vi skulle också säga det när det gäller vägledning, och råd och stöd och hjälp att vill man ha rent upphandlingsstöd då ska man vända sig till Upphandlingsmyndigheten. Annars så kan man ringa till Konkurrensverket förstås, till tipsfunktionen som finns med i en annan podcast att ladda ner så kan ni höra hur de jobbar. Man kan också när det gäller just direktupphandling gå in på Konkurrensverkets hemsida, [www.konkurrensverket.se/vagledning](http://www.konkurrensverket.se/vagledning) och där hittar man kanske den mest populära digitala vägledning vi någonsin har gjort som handlar just om direktupphandling man kan få en guide genom hur ska jag tänka, hur ska jag räkna, hur ska jag fundera. Jag tänkte när det gäller en stor fråga som jag tänkte skicka över till dig Ann, är det här vilka krav kan jag ställa på kollektivavtal när jag direktupphandlar?

*Ann Fryksdahl:*

Man kan inte ställa krav på kollektivavtal över huvud taget skulle jag säga. De grundläggande principerna som vi pratar om inom upphandling, de gäller ju från första kronan. Sedan är det väldigt svårt att gå till domstol i ett fall där du har rätt att direktupphandla och säga jaha men de har brutit mot de grundläggande principerna. Så därför skulle jag säga att man kanske då inte ställer krav på kollektivavtal men kollektivavtalsliknande villkor går jättebra.

*Ola Billger:*

När det gäller direktupphandlingsgränsen. Är det en rimlig nivå på den? Vad tycker du? 500 000 Malin 534 890.

*Malin de Jounge:*

Det är ju väldigt svårt att säga vad den ska ligga på. Orsaken att den hamnade på det beloppet var ju att Upphandlingsutredningen hade tittat på var går brytgränsen för att när kostar det mer än det smakar att faktiskt genomföra en annonserad upphandling. Då har man kollat också i övriga nordiska länder och då har det legat ungefär där 500 000–600 000 så att jag har svårt att uttala mig om det är rätt eller fel just att det lönar sig rent ekonomiskt att genomföra en upphandling där. Men jag tror väl på att det är bra att ha en gräns som kanske ligger lägre än en eller två miljoner som brukar finnas om man tänker bara på tröskelvärdena sedan när man ska ut och annonsera på europeisk nivå. Just för att det vi har sett att det är ganska dålig ordning. Det är kanske inte så att man genomför sina inköp på ett planerat sätt och man kanske inte alltid försöker konkurrensutsätta, och då höja gränsen ännu mer då är i alla fall min farhåga att det blir ännu värre. Att man konkurrensutsätter mindre. Jag tror snarare att man ska konkurrensutsätta mer.

*Ola Billger:*

De offentliga upphandlingarna uppgår till ungefär 630 miljarder kronor per år. Det mesta går nog rätt till och en del går fel. Hur många är ni som utreder på upphandlingstillsynen på Konkurrensverket? Hur många sitter ni din enhet Ann.

*Ann Fryksdahl:*

Ja, elva stycken när vi är fulltaliga. Just nu har vi litet föräldraledigheter.

*Ola Billger:*

Och hos dig Malin?

*Malin de Jounge:*

Vi ska också vara elva stycken, men i nuläget är vi nio.

*Ola Billger:*

Hur väljer ni att prioritera, för ni kan ju omöjligt ta hand om allting som kommer in?

*Malin de Jounge:*

Ja, vi får ju prioritera rätt hårt. Vi får se litet på de ärendena som kommer in kan man ju titta på dels om det finns någon fråga som är intressant, som är vägledande. Vi kan se om man kan få någon uppfattning om hur allvarligt felet är och vad det beror på. Det finns litet olika parametrar som vi ser, sedan får man också väga in hur stor utredningsinsats det skulle behövas för att faktiskt ro ett ärende i hamn.

*Ann Fryksdahl:*

Allmänhetens intresse, det är många saker som läggs samman i en vågskål kan man säga och det kan ju också förändras under ett ärendes gång. Ett tips som kommer in hit kanske låter väldigt allvarligt men sedan så visar det sig att de hade gjort rätt och då får vi ju prioritera om. Eller om det är en jättestor grej som måste utredas innan vi ens över huvud taget kan fundera på om det var rätt eller fel och det var inte så allvarligt i alla fall. Ja, då kanske vi inte lägger ned den utredningsinsatsen för att komma fram till någon liten grej på slutet.

*Ola Billger:*

Avslutningsvis då om du skulle få, vi börjar med dig Ann, om du skulle få skicka ett råd till beslutsfattare och politiker, inköpare och upphandlare för att få bättre ordning på sina upphandlingar, vad skulle det vara?

*Ann Fryksdahl:*

Dels då ha ordning och reda på de offentliga finanserna höll jag på att säga, men det handlar ju om det också. Men precis dokumentera alla beslut. Och jag är nog för centralisering av en upphandlingsfunktion, åtminstone som har kontroll och kan utbilda andra, och inga muntliga avtal.

*Ola Billger:*

Vad säger du Malin, vad är ditt bästa råd?

*Malin de Jounge:*

Jag slår ett slag igen för planering, att man ska tänka sig för innan det är för sent. Man ska se vad man har för behov, man planerar för att när måste jag göra något för att fylla det här behovet. Och sedan när man har upphandlat ett kontrakt, att man också följer det kontraktet och ser vad man får för någonting. Får vi det vi har beställt, får vi leverans i enlighet med det här avtalet eller är det någonting vi måste diskutera med leverantören. Och inför nästa upphandling är det någonting vi kan lära oss av vad som hände när vi hade det här avtalet och de villkor som vi har tillämpat. Är det något vi ska ändra på, ska vi ställa andra krav för att vi vill ha någonting annat. Så att man följer sitt avtal och sitt behov litet under, man brukar ibland rita det som en pil framåt eller som en cirkel, först har man behovet, sedan har man ett avtal, sedan har man uppföljning och sedan ser man ett nytt behov och sedan håller man på så. Och det kräver ju att man har kontroll och planering och vet vad som har hänt i historien eller bakåt i tiden så man kan förutse litet vad som kommer att hända framåt i tiden.

*Ola Billger:*

Kontroll, planering, ordning och reda på både papper och de offentliga finanserna då kan ni göra bättre upphandlingar, bättre direktupphandlingar. För er som fortfarande är fundersamma kring hur man ska tänka kring direktupphandlingar så kan ni som sagt gå in på Konkurrensverkets hemsida, [www.konkurrensverket.se/vagledning](http://www.konkurrensverket.se/vagledning) och hitta den digitala vägledningen om

direktupphandlingar och den kan ni också hitta på Upphandlingsmyndighetens hemsida, det finns samma version där. Hjärtligt tack för att du kom hit Ann Fryksdahl.

*Ann Fryksdahl:*  
Tack.

*Ola Billger:*  
Hjärtligt tack för att du kom hit Malin de Jounge.

*Malin de Jounge:*  
Tack.