

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 23: Så hjälper vi dig att upphandla rätt

Textversion av Konkurrenten avsnitt 23 (publicerat 30 augusti 2017), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Hanna Witt:

Varmt välkommen till Konkurrenten, Konkurrensverkets podcast där vi diskuterar konkurrens- och upphandlingsfrågor. Jag som leder den här podden heter Hanna Witt, jag är kommunikationschef på Konkurrensverket. Och i dag ska vi prata om Konkurrensverket och Upphandlingsmyndigheten och litet vad som skiljer oss åt och vad det finns för likheter när vi arbetar med frågor som rör offentlig upphandling. Jag har med mig två gäster här i dag Mattias Ljungkvist och Martin Bäckström. Ni ska få presentera er själva, Mattias vill du börja?

Mattias Ljungkvist:

Det kan jag göra. Jag heter Mattias Ljungkvist och jobbar som upphandlingsjurist på Upphandlingsmyndigheten på vår kundenheter. Jag jobbar med stöd i olika sammanhang och jag har en tidigare erfarenhet att jobba som upphandlare på Uppsala kommun och på Riksdagsförvaltningen.

Hanna Witt:

Varmt välkommen hit Mattias.

Mattias Ljungkvist:

Tack.

Hanna Witt:

Och Martin.

Martin Bäckström:

Ja, jag heter Martin Bäckström och är ansvarig för vår tips- och klagomålsfunktion på Konkurrensverket. Det är vi på tips- och klagomålsfunktionen som tar emot telefonsamtal från leverantörer och allmänheten och upphandlare om

upphandlingsfrågor och konkurrensfrågor. Det är ofta också vi som bereder tips och klagomål inledningsvis hos oss på Konkurrensverket.

Hanna Witt:

Tack. Varmt välkommen hit även du Martin. Och Upphandlingsmyndigheten och Konkurrensverket arbetar ju båda med frågor som rör offentlig upphandling men på litet olika sätt och med samma mål, effektiv offentlig upphandling. Mattias skulle du kunna berätta litet grann om Upphandlingsmyndigheten och ert uppdrag.

Mattias Ljungkvist:

Utifrån vårt namn så kanske man tror att vi bara jobbar med upphandlingsfrågor, om man tänker på den procedurlagstiftning som upphandlingslagstiftningen är men vi jobbar ju också med stöd i hela inköpsprocessen. Till exempel strategiskt inköp och liknande och jobbar dessutom också med hållbarhetsfrågor. Vi har t.ex. massor av olika hållbarhetskriterier som vi försöker ta fram och som ska kunna användas av upphandlande myndigheter i olika sammanhang. Om man läser i vår instruktion så står det att vi har det samlade ansvaret för att utveckla, förvalta och stödja den upphandling som genomförs av upphandlande myndigheter och enheter. Och vi ska också verka för en rättssäker, effektiv, socialt och miljömässigt hållbar upphandling som då ska vara till nytta för medborgare och näringslivets utveckling och sedan ska vi också försöka främja innovation genom upphandling.

Hanna Witt:

Och Martin, Konkurrensverket har ju ett annat uppdrag. Skulle du kunna berätta om det och säga litet grann om hur det skiljer sig från Upphandlingsmyndigheten?

Martin Bäckström:

Ja, Konkurrensverkets uppdrag utgår någonstans ifrån själva lagstiftningen, upphandlingslagarna, och där är vi tillsynsmyndighet över upphandlingslagstiftningen. Vilket i praktiken innebär att vi driver dels tillsynsärenden men vi informerar också om själva lagstiftningen och om vad som gäller praxismässigt osv. Vi har också ett uppdrag att driva fram förbättringsåtgärder och liknande när det kommer till upphandlingsfrågor. Den stora skillnaden mellan oss och Upphandlingsmyndigheten är, som jag brukar se det, att om man ska förenkla det är att vi svarar på "vad-frågor". Vad får man göra enligt upphandlingslagarna, medan Upphandlingsmyndigheten har det bredare perspektivet och litet mer hur-perspektiv. Och som Mattias var inne litet på, under hela inköpsprocessen egentligen.

Hanna Witt:

Mattias håller du med om den beskrivningen. Hur och vad?

Mattias Ljungkvist:

Ja, det kan jag väl hålla med om. Det är väl ett ganska bra sätt att beskriva så att säga skillnaderna. Sedan så tror jag också att i den verksamheten som vi bedriver så möts vi någonstans i mitten med de frågor som kommer både till oss och till er på Konkurrensverket.

Hanna Witt:

Ni får ju mycket kontakt med upphandlande myndigheter och leverantörer, båda myndigheterna har ju en kontaktväg, eller en kontaktpunkt in och ni har en helpdesk kallar ni det på Upphandlingsmyndigheten, eller hur?

Mattias Ljungkvist:

Precis, och vi har precis i veckan beslutat att döpa den till vår frågeservice.

Hanna Witt:

Och hur fungerar den?

Mattias Ljungkvist:

Jag kan börja med att berätta att de som jobbar i frågeservicen mest består av jurister som jobbar hos oss, och jag tror att det beror på att de allra flesta frågorna som kommer in är av juridisk karaktär. Man kan ju vända sig till oss med frågor som rör inköps- och upphandlingsprocessen och frågor som kanske kopplar an mot de här processerna. Och vi brukar säga att vi ger en generell vägledning och upphandlingens teori och praktik och då får man också lägga till inköpsprocessens teori och praktik. Däremot så kan vi inte göra några bedömningar och svara på frågor som berör enskilda ärenden, utan vi kan snarare informera om hur reglerna ser ut och hur rättsläget ser ut när vi besvarar frågorna. Så vi tittar inte på enskilda förfrågningsunderlag eller enskilda anbud i specifika upphandlingar.

Hanna Witt:

Och Martin, hur ser det ut på Konkurrensverket när man tipsar Konkurrensverket?

Martin Bäckström:

Ja, men det finns några vägar in. Det är dels att man kan skicka in ett tips per e-post till tipsa@kkv.se. Och där kan man ju också ställa frågor om upphandlingsreglerna. Det är den formen vi föredrar om man ska tipsa om ett upphandlingstips t.ex. en otillåten direktupphandling. Men man kan också ringa till vår växel och be om att få prata med någon handläggare som arbetar med upphandlingsfrågor och då blir man kopplad till mig eller någon av mina kollegor så har man en muntlig dialog. Vi har också ett frågeforum på internet där man kan posta frågor. Det ska väl också tilläggas att vi som tillsynsmyndighet kan inte heller uttala oss om enskilda fall som vi inte har utrett, så det håller sig ofta på det generella planet om det är förfrågningar om vad som gäller och så. Och sedan ska



man väl också tillägga att vi har ju också vårt tillsynsuppdrag där vi mer letar tillsynsärenden. Och då blir det mera en dialog med de som ringer in om vad som har hänt och man ställer frågor om det är något som har annonserats eller om det är en oannonserad direktupphandling osv. Och den typen av frågor via telefon eller e-post som är de flesta.

Hanna Witt:

Och Mattias du var inne på det. Det finns litet överlapp någonstans där i mitten, frågor som berör båda myndigheterna. Är det vanligt att man hamnar fel och vad gör vi då?

Mattias Ljungkvist:

Jag upplever det inte som jättevanligt, att frågor som kommer till oss är av tillsynskaraktär. Utan jag tycker att de flesta frågorna som kommer in till oss är just de här hur får man göra, inte vad får man eller får man göra på det här sättet. Så jag upplever inte att det är så jättemånga frågor som kommer till fel myndighet om man säger så. Däremot så kommer det en fråga, och det är väl kanske oftast kopplat till direktupphandlingar, det är den typen av frågor som kanske ska ställas till er också. Jag brukar i alla fall försöka redogöra för hur reglerna ser ut och sedan får man upplysa frågeställaren om att Konkurrensverket är tillsynsmyndighet och att man kan vända sig till er om då upplever att det kan finnas någon otillåten direktupphandling eller liknande som har gjorts.

Hanna Witt:

Så hamnar man fel får man hjälp att hamna rätt.

Mattias Ljungkvist:

Absolut, så är det.

Hanna Witt:

Och vilka är de tre vanligaste frågorna som Upphandlingsmyndigheten får in?

Mattias Ljungkvist:

Jag skulle nog säga att frågor om direktupphandling är en av de vanligaste frågorna. Många gånger så brukar det antingen vara kopplat till att man får en beskrivning av de förutsättningar som föreligger och om det kan anses utgöra synnerliga skäl för att kunna direktupphandla. Eller så brukar det också vara mycket frågor om hur man ska beräkna värden kopplat då till direktupphandling. En annan vanlig typ av fråga är väl ändringar av kontrakt och ramavtal skulle jag säga. Då är det väl ofta fråga om att man antingen vill byta leverantör eller kanske att man vill göra någon form av tillägg till det befintliga avtalet. Och om man ska ta den vanligaste frågan som vi får från leverantörer som ringer eller mejlar in så brukar oftast frågeställningen koka ner i "får den upphandlande myndigheten göra på det här sättet". Och den vanligaste orsaken till den frågan är väl att frågeställaren upplever att kravställningen i upphandlingen är antingen



oproportionerlig eller att den på något sätt diskriminerar vissa anbudsgivare skulle jag säga. Då brukar man landa i en diskussion om principerna och att det är ganska svårt att direkt svara på om en viss kravställning följer principerna eller inte och att det kan variera beroende på förutsättningarna i varje enskilt fall.

Hanna Witt:

Är det vanligt att just leverantörer kontaktar er?

Mattias Ljungkvist:

Ja, jag skulle nog säga att det är ganska vanligt. Man kan ju komma till vår stödfunktion genom att antingen ringa till oss, till vår stödtelefon som har öppet 09.00–12.00 måndag till torsdag, som det ser ut i dagsläget. Och sedan har vi också en frågeportal på vår webbsida där man kan ställa skriftliga frågor. Och i telefonen skulle väl kanske säga att det är någonstans runt 30–40 % av samtalen som kommer från leverantörer men när det gäller de skriftliga frågorna där är det betydligt vanligare att det är upphandlande myndigheter som ställer frågor skulle jag säga. Så jag skulle tro att totalt sätt så ligger kanske fördelningen runt 25 % av frågorna kommer från leverantör skulle jag gissa på.

Hanna Witt:

Och Martin känner du igen dig i Mattias beskrivning? Vad är det vanligaste tre frågorna som kommer in till Konkurrensverket?

Martin Bäckström:

Det är också mycket om direktupphandlingar och dels då från upphandlande myndigheter som undrar vad som gäller men också leverantörer som undrar om det kan vara som så att den upphandlande myndighet som man gör affärer med har gjort någon direktupphandling. Eller de kan också undra själva för de vill vara med i en direktupphandling och så. Men sedan är det också mycket frågor från leverantörer som undrar om en upphandlande myndighet får ställa krav på ett visst sätt och då kokar det också ner till det som Mattias var inne på. I de flesta fall om det är frågan om proportionerliga krav eller om det är diskriminerade krav eller liknande. Och där kan vi också bara redogöra på ett övergripande plan vad som gäller. Och det är väl bra att göra det medskicket om det är leverantörer som lyssnar att vill man klaga på kraven i en upphandling som är annonserad så är det i regel till domstol man ska vända sig och helt enkelt göra en ansökan om överprövning så där kan inte vi hjälpa till så mycket. En tredje kategori som vi får relativt mycket frågor om är från leverantörshåll och det gäller egentligen konkurrensbegränsande upphandling i ett vidare perspektiv skulle jag säga och hur upphandlingen påverkar marknadernas funktionsätt och så. Man kan tänka sig att det finns en stor upphandlande myndighet eller om en inköpscentral eller liknande upphandlar för många upphandlande myndigheter t.ex. ett stort ramavtal, så kan det få effekter på marknadsstrukturen och där får vi in en hel del frågor om, framför allt från leverantörshåll. Det är väl också en sådan skillnad mellan oss och Upphandlingsmyndigheten att vi får nog fler frågor från

leverantörshåll än från de upphandlande myndigheterna både på telefon och e-post. Via telefon är det visserligen svårt att veta ibland men tittar man på e-posten så ser jag nog att vi har en minskande andel frågor från upphandlande myndigheter och det tror jag beror på att de vet att de ska vända sig till Upphandlingsmyndigheten i stället helt enkelt så att de kontaktar er.

Hanna Witt:

Annars så verkar det som att det är ganska likartade frågor ändå som kommer in. Har jag tolkat er rätt då?

Martin Bäckström:

I stora drag är det nog så och det är väl så att det kokar ner till att det blir de här konfliktytorna eller skärningspunkterna i upphandlingen som är svåra och intressanta som det finns ett intresse som att få vägledning och svar om, så det blir nog att man kontaktar oss båda om ungefär samma saker.

Hanna Witt:

Kan det aldrig bli knepigt med likartade frågor som kommer in till två myndigheter som här? Vi har uppdrag båda två inom offentliga upphandlingar? Mattias?

Mattias Ljungkvist:

Nej, jag upplever väl inte så där jätteofta att jag tycker att jag har svårt att avgöra om det är Upphandlingsmyndigheten eller Konkurrensverket som är bäst lämpad att svara på frågan. Om jag känner att det är Konkurrensverket som ska svara på den här frågan då är det bara att man hänvisar dit. Sedan kan det ju vara så också att det finns frågeställare som känner till oss båda väldigt väl och ställer samma fråga till både oss och er på Konkurrensverket. Och där kan jag väl känna att även om vi lämnar samma svar i sak så kanske vi uttrycker oss på litet olika sätt eller vi har några små nyansskillnader när vi svarar, så vet man ju inte riktigt hur det tas emot av den frågeställaren som vänder sig till oss. Sedan finns det ju också andra aktörer som också erbjuder den här typen av stöd i upphandlingsfrågor och man vet att de kanske vänder sig till ännu fler och ställer samma fråga också.

Hanna Witt:

Vad säger du Martin? Tycker du att det blir knepigt ibland?

Martin Bäckström:

Nej, oftast inte. För oss blir det att någon kanske ringer in och frågar om en vadfråga. Vad gäller och sedan under samtals gång utvecklar det sig till att de mer börjar fråga hur ska vi göra nu och då brukar jag säga att vi svarar bara på vadfrågor. Om du vill ha mer praktisk rådfrågning hur du gör i er inköpsprocess så vänd dig till Upphandlingsmyndigheten. Så det blir ganska naturligt där att slussa vidare till Upphandlingsmyndigheten. Sedan finns det ju vissa frågor som t.ex. om miljökrav hur man ställer dem i den offentliga upphandlingen som är

ganska naturligt visas direkt till Upphandlingsmyndigheten. Så det brukar inte bli några större problem faktiskt.

Hanna Witt:

Hur säkerställer man att vi skicka samma budskap?

Martin Bäckström:

Upphandlingsmyndigheten och er enhet har ju inte funnits jättelänge så jag ser framför mig att det är frågor som vi får tar med sig och arbeta med framöver helt enkelt. Men vi utgår från samma regler, samma förarbeten och samma rättsfall, så någonstans ska svaren vara detsamma. Och finns det möjligheter för tolkningsutrymme så är det väl bra att vi lyfter de frågorna på något sätt och i alla fall gör klart vad Konkurrensverket anser och vad Upphandlingsmyndigheten anser om det skulle bli några praktiska problem därute i verkligheten.

Hanna Witt:

Och vad finns det för utvecklingsmöjligheter för Upphandlingsmyndighetens helpdesk och för Konkurrensverkets tipsfunktion. Vad säger du Mattias? Du har en del idéer till förbättringar som ni vill göra, eller utveckling?

Martin Bäckström:

Ja, som Martin sade alldeles nyss så sade har ju inte kundenheten på Upphandlingsmyndigheten funnits särskild länge. Den bildades den 1 januari i år. Upphandlingsmyndigheten har gjort en omorganisation och tittar på hur man ska utveckla sin verksamhet och då är framför allt stödet en central del att titta på, hur vi kan utveckla det. Och jag skulle vilja säga att vi är väl egentligen bara i början av den resan, hur vi ska utveckla det här och inom en närmare framtid så tror jag t.ex. att vi kommer försöka göra vårt stöd mer tillgängligt. Att det ska vara lättare att kunna komma fram till oss, att det ska finnas fler resurser som jobbar på stödet och att vi är mer lättillgängliga. Och sedan får vi också se om vi kommer att utveckla och öppna upp för nya kanaler att kunna komma fram till stödet till exempel. Sedan tittar vi självklart också på t.ex. på våra interna processer, hur vi arbetar med frågor som kommer in. När det gäller frågor som kommer per telefon så kommer vi inom en snar framtid att inrätta ett ärendehanteringssystem för att kunna få en bättre spårbarhet t.ex. på de frågor som kommer in. Vi får bättre statistik på vad som är aktuellt och då kan vi lättare se områden eller vissa frågor där vi behöver göra någon form av särskild stödinsats.

Hanna Witt:

Martin, tipsfunktionen på Konkurrensverket, vad finns det för utvecklingsmöjligheter där?

Martin Bäckström:

Det vi funderar på mycket nu är väl hur vi ska nå ut mer med vår tillsyn genom våra kanaler på tipsfunktionen. Exempelvis då vårt frågeforum. För som

tillsynsmyndighet så är det litet på det sättet vi sprider vårt budskap och vi har ju också sett att vi får bra effekter av vår tillsyn; att många upphandlande myndigheter ändrar sig och förbättrar sina inköpsprocesser och sin upphandling efter att vi har granskat dem. Så jag ser väl att vår stora utmaning är väl att nå fram med den delen av budskapet, alltså tillsynsbudskapet på ett lättbegripligt och bra sätt för många. Och det viktiga för vår del och Upphandlingsmyndighetens del är väl att vi inte gör samma sak båda två för det är ju inte resurseffektivt. Utan att man har en löpande dialog och vet vad den andra myndigheten gör, så att vi inte springer på samma bollar ovetandes om vad den andra gör i alla fall. Så det finns ju litet sådana utmaningar att tas oss an.

Hanna Witt:

Och även om vi är två olika myndigheter så samarbetar vi ju en hel del inte bara i tipshanteringen utan även på andra områden där det behövs. Skulle du kunna berätta litet om det Martin?

Martin Bäckström:

Ja. Vi har ju historiskt haft gemensamma statistikrapporter, Almedalsseminarier som vi har anordnat tillsammans. Och vi poddar ju också ihop som vi gör just nu och har även en gemensam vägledning om direktupphandling som vi har nypublicerat, där vi har tagit in de nya upphandlingsreglerna och omarbetat vår vägledning. Och det är ju en typ av insatser som vi har gjort tillsammans med Upphandlingsmyndigheten. Och sedan skulle jag säga också att för vår del på Konkurrensverket så, när de nya upphandlingsreglerna trädde i kraft så hade, och har, Upphandlingsmyndigheten betydligt mer information på sin webbplats. Så för vår del så har det blivit naturligt för oss som sitter i tipsfunktionen att hänvisa till er sida om det är information som vi vet finns där. Och Upphandlingsmyndigheten har exempelvis jobbat mer med ESPD än vad Konkurrensverket har gjort, som är en preliminär egenförsäkran som leverantörerna kan lämna in i en upphandling. Och då blir det också naturligt att hänvisa till Upphandlingsmyndigheten för det är där de frågorna har hanterats på något sätt.

Hanna Witt:

Och i framtidsutsikterna ligger ett ännu bättre samarbete. Hur tänker du om det Mattias? Vad ser du att du skulle vilja utveckla?

Mattias Ljungkvist:

Min personliga uppfattning är ju att, ibland kan jag uppleva det som att Konkurrensverket och Upphandlingsmyndigheten arbetar tillsammans i vissa frågor. Men det som jag tänker är att vi skulle kunna få ut ännu bättre offentlig upphandling om vi har ett mer systematiskt samarbete och informationsutbyte än vad jag kan uppleva att vi har i dag. Det tror jag skulle kunna ge en snabbare effekt på t.ex. vår stödverksamhet att vi får mer informationsutbyte från Konkurrensverket utifrån de frågor som är aktuella hos dem.

Hanna Witt:

Systematiskt, tänker du t.ex. på våra tillsynsbeslut då, hur vi når ut med information om dem?

Mattias Ljungkvist:

Kanske inte nödvändigtvis just det men att det finns ett kontinuerligt samarbete inom om man säger den dagliga verksamheten. Kanske litet det som jag känner eller som jag inte ser i dag.

Hanna Witt:

Har du någon kommentar till det Martin?

Martin Bäckström:

Jag tror att det är en väldigt bra idé att fortsätta jobba mer tillsammans, ja att föra en dialog helt enkelt. Och då ska man också vara tydlig med till de upphandlande myndigheterna som sitter och lyssnar att vi har aldrig fått in något tips eller liknande från Upphandlingsmyndigheten, så att man ska ju aldrig känna någon oro över att behöva ringa till Upphandlingsmyndigheten för att få stöd. Det finns inte ett enda exempel på det. Och det var ju litet samma sak när Upphandlingsstödet var en avdelning på Konkurrensverket så fanns det inte så mycket överspillseffekter mellan stödet och tillsynen. Så det är väl också viktigt att poängtera tycker jag, om det är någon upphandlande myndighet som sitter och lyssnar på det här.

Hanna Witt:

Viktigt medskick. Mattias har du några avslutande kommentarer eller synpunkter som du vill skicka till de som vill nå er på Upphandlingsmyndigheten?

Mattias Ljungkvist:

Ja, som Martin var inne på litet tidigare, om man har några funderingar kring upphandling så tycker jag absolut inte att man ska vara rädd för att fråga varken oss på Upphandlingsmyndigheten eller Konkurrensverket. För vi finns ju till för att hjälpa till att göra upphandlingen bättre. Och sedan så skulle jag vilja säga att ibland när man får in, kanske framför allt då skriftliga frågor, när det är svårt att föra en löpande så att säga konversation, så underlättar det väldigt mycket att när man läser en fråga som är litet mer välformulerad och litet mer att det finns en tydlig frågeställning i själva meddelandet. För att annars kan det bli så att man får sitta och gissa vad är det egentligen de frågar efter. Och då kan svaret bli litet mer generellt, det blir kanske inte ett svar som var kopplat till den fråga som man egentligen hade. Det är bra om man har en välformulerad frågeställning. Och där man kanske också beskriver förutsättningarna som finns ganska tydligt för det underlättar när vi läser frågan och ska förstå den och hur vi ska tänka när vi ska svara på frågan skulle jag säga. Och sedan så en annan sak är väl kanske att man, om det är så att man ställer en fråga så ska man kanske inte..., om det är en väldigt viktig fråga där svaret har en stor betydelse för frågeställaren så är det bra

om man inte väntar med att ställa den frågan i absolut sista sekund. För det kan ju vara så att vi inte har ett färdigt svar på den frågan som kommer in. Och då om det är en knepig juridisk fråga då kanske vi behöver litet tid på oss att titta på den innan vi svarar.

Hanna Witt:

Så litet framförhållning.

Mattias Ljungkvist:

Ja, litet framförhållning, det är inte alla gånger det är möjligt men som sagt var det viktigaste är att var inte rädd för att ställa en fråga.

Hanna Witt:

Och tydliga frågor ger bättre svar.

Mattias Ljungkvist:

Absolut.

Hanna Witt:

Vad säger du om det Martin, har du några medskick till dem som vill komma i kontakt med Konkurrensverket med sina frågor och funderingar?

Mattias Ljungkvist:

För det första, som Mattias är inne på, tveka inte att kontakta oss och var inte oroliga för om ni tror att frågan är skickad till fel myndighet för att då hjälper vi gärna till och guida rätt och så. Annars så är vi ju tillsynsmyndighet så det vi väldigt gärna vill ha in är ju tips på olika upphandlingsproblem och i synnerhet då direktupphandlingar och där är det bra om man kan ha med uppgifter om avtalstidpunkter och liknande eftersom det spelar roll när vi bedömer om det är någonting vi ska driva vidare. Det finns en preskriptionsfrist på ett år efter att en direktupphandling har genomförts så att vi kan inte ansöka om upphandlingsböter över upphandlingar som är över ett år och den typen av aspekter, så avtalstidpunkt är ofta viktigt för oss, belopp och vem som har upphandlat. Så det är medskick om man funderar över att tipsa oss och skicka in till oss. Annars är det väl att titta på vårt frågeforum eller Upphandlingsmyndighetens frågeforum och se om frågan inte redan har ställts av någon annan som hade samma fundering för där finns det mycket matnyttig information.

Hanna Witt:

Kloka råd till de som vill nå Konkurrensverket och Upphandlingsmyndigheten. Då får jag säga tack så mycket till Mattias Ljungkvist från Upphandlingsmyndigheten och Martin Bäckström från Konkurrensverket för att ni har varit här i dag och pratat om Konkurrensverkets och Upphandlingsmyndighetens olika uppdrag om stöd och om tillsyn.

Mattias Ljungkvist:
Tack.

Martin Bäckström:
Tack.

Hanna Witt:
Och för er som är intresserade av att veta mer om respektive myndighets uppdrag och verksamhet kan ni besöka webbplatserna [konkurrensverket.se](https://www.konkurrensverket.se) och [upphandlingsmyndigheten.se](https://www.upphandlingsmyndigheten.se). Och jag som leder den här podden heter Hanna Witt och är kommunikationschef på Konkurrensverket. Jag vill tacka alla er som har lyssnat.