

## Podcast Konkurrenten

### Avsnitt 44: Från fintech till serbiska skepp

Textversion av Konkurrenten avsnitt 44 (publicerat 23 januari 2020), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats [www.konkurrensverket.se/konkurrenten](http://www.konkurrensverket.se/konkurrenten).

*Marie Strömberg Lindvall:*

Välkommen till Konkurrenten, Konkurrensverkets podd, där vi pratar om konkurrens- och upphandlingsfrågor. När vi spelar in den här podden så är det december, sent i december 2019 men trots att året inte är riktigt slut så ska vi ändå försöka titta tillbaka på året 2019. Hur såg det ut på marknaden, vilka var trenderna och tendenserna, och kan man säga något om 2020 på basis av det som hände 2019? Och självklart lägger vi ett konkurrens- och upphandlingsperspektiv på frågorna. Jag som leder den här podden heter Marie Strömberg Lindvall men de som ska stå för tillbakablickandet och eventuellt framåtblickande är Martin och Alex, som är Konkurrensverkets medarbetare på vår sambandscentral, det vill säga Tipsfunktionen. Ni får gärna presentera er själva.

*Martin Bäckström:*

Ja, men jag heter Martin Bäckström och är chef för vår tips- och klagomålsgrupp och det är vi som tar emot alla typer av tips och klagomål som kommer in till Konkurrensverket.

*Alexander Albrecht:*

Jag heter Alex och jobbar på Tipsfunktionen och har gjort det sedan september i år så att jag har väl inte översikt över hela året, men i varje fall en stor del.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Och nya fräscha ögon.

*Alexander Albrecht:*

Framför allt det, nya i varje fall.

*Martin Bäckström:*

Komplement till mina gamla och trötta.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Välkomna båda två. Vi har ju pratat om Tipsfunktionen tidigare i den här podden, men vi kan väl ändå börja med att säga någonting om vad Tipsfunktionen är och gör.

*Martin Bäckström:*

Tipsfunktionen är Konkurrensverkets guldvaskare. Vi får in tips och klagomål och helt enkelt granskar dem här, och ser om det finns anledning för oss och prioriterar en fördjupad utredning, det vill säga vaska fram guldkornen i det stora flödet som kommer in till oss.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Jag tänkte vi skulle börja prata litet grann om övergripande trender, 2019 alltså. Och då kan vi väl börja med att prata litet grann om hur 2019 har sett ut i siffror. Ska du börja Martin?

*Martin Bäckström:*

Ja men det kan jag göra. Och vi brukar ju dela upp det på konkurrenssidans och upphandlingssidans för att det skiljer sig litet åt, flödena däremellan. Men det man kan säga på konkurrenssidans är väl att vi har fått in ungefär lika många klagomål i år som förra året. Och att och vi har prioriterat ungefär lika många ärenden, så där skiljer det sig inte jättemycket. Det man kan säga är att vi har haft flera intressanta ärenden som vi har som pågående utredningar nu som vi säkert har anledning att återkomma till, kanske i denna podd, vid senare tillfälle. Så det vi har sett är väl egentligen att vi har haft flera olika typer av allvarliga konkurrensproblem som vi har valt att prioritera. När det kommer till upphandlingstillsynen och tipsen om olika upphandlingsproblem så har vi sett en trend i år och det är att vi får in en större andel tips, av det totala flödet som även inkluderar frågor med mera, än tidigare. Och det tycker vi är bra som tillsynsmyndighet. Och jag har också pratat med Upphandlingsmyndigheten för att bara stämma av deras flöde. Är det som så att de också får in färre frågor, för att då kanske vi hade haft ett problem och där är ju svaret nej. De har ett ständigt ökande flöde av frågor och samtal till deras helpdesk. Så på upphandlingssidans så ökar antalet tips och på konkurrenssidans så ser det ungefär likadant ut som det har gjort tidigare. Då rör det sig ungefär om 1200 tips, klagomål och förfrågningar årligen och ungefär hälften är konkurrens och hälften upphandling.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Innan vi pratar vidare så tänker jag att vi skulle säga någonting om vår visselblåsartjänst.

*Alexander Albrecht:*

Vi har en anonym visselblåsartjänst sedan ungefär ett år tillbaka. Och skillnaden om man skickar in saker där, jämfört med om man skickar in via mejl eller för den delen via snigelpost, är att man kan vara helt anonym, det är krypterat så det går

inte att spåra vem det är som har skickat. Och det kan ju naturligtvis vara väldigt positivt för den som kommer in med tipset och som kanske sitter kvar i den verksamhet som den tipsar om.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Och då har vi sett att den är ganska välanvänd den här tjänsten, trots att vi bara har haft den ett år ungefär.

*Alexander Albrecht:*

Ja, jag tror att vi har fått in ungefär 200 tips litet knappt via visselblåsartjänsten, och det ökar hela tiden.

*Martin Bäckström:*

Jo, det stämmer. Vi har haft ett visselblåsarsystem för karteller litet längre men för upphandling har vi haft det ett år, och det är en jättetydlig trend tycker vi. En tydlig trend som vi ser att de flesta väljer att använda det anonyma visselblåsarsystemet. Så tipsar man om en otillåten direktupphandling eller liknande så vill man helst vara anonym och det tycker vi är en intressant trend. Och vi tror väl att det beror på att man helt enkelt inte vill öppna sig och berätta för den upphandlande myndigheten vem man är som tipsare oavsett om man jobbar på myndigheten, kommunen eller om man är en leverantör i branschen. Och det kan ju också tilläggas att vi har ganska små möjligheter att sekretessbelägga tipsare och så i upphandlingstillsynen, vi har egentligen inte några alls. Vi ser att man vill vara anonym helt enkelt.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Och då använder man visselblåsartjänsten.

*Alexander Albrecht:*

Ja. Precis som Martin var inne på så har vi ju inga möjligheter, eller i varje fall väldigt begränsade möjligheter att sekretessbelägga. Så om man skulle komma in med något i visselblåsartjänsten och fortfarande skriver ut att man heter Johan Svensson kan nås på 070 234 och så vidare, ja då blir det fortfarande inte anonymt, så det är bra att man tänker på det.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Anonym, berätta inte vad man heter eller vad man har för telefonnummer.

*Alexander Albrecht:*

Exakt.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Ja. Fler än tusen tips alltså, höga siffror men bakom siffrorna här så döljer det sig en rad olika typer av frågor och ärenden och nu tänkte jag att ni kanske kunde berätta litet grann hur det har sett ut. Vad är det för frågor vi har haft att ta hand om det här gångna året?

*Martin Bäckström:*

Alexander, ska du börja med upphandlingssidan och vad du har sett sedan du började här i höstas?

*Alexander Albrecht:*

Det är ju många frågor som rör otillåtna direktupphandlingar. Och där är det ganska spretigt vad det är som har upphandlats, vilka myndigheter det är och så vidare. Men det är någonstans det som ändå är kärnan i tipsen som vi får in, också en stor del av det som vi väljer att prioritera och gå vidare med. Därutöver så är det litet allmänna udda puckar, vi har väl fått in tips om skyldighet att ställa arbetsrättsliga krav bland annat. Så det är spridda skurar. Men mycket, mycket otillåtna direktupphandlingar.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Och så brukar det se ut, eller hur Martin du som har varit med ett tag?

*Martin Bäckström:*

Jo men det är det ju och vår primära uppgift inom upphandlingstillsynen är ju att identifiera och lagföra otillåtna direktupphandlingar. Så det ska vi ju prioritera så det är klart att det blir många sådana som kommer in. Tittar vi litet mer på vad de har gällt och så är det väl en trend vi har sett i år att vi har sett många olika typer av upplägg där kommuner ingår, former av hyresavtal med byggherrar eller privata aktörer och hyr tillbaka någonting och då blir ju frågan: är det här en byggtreprenad eller ett hyreskontrakt som man inte behöver upphandla? Så det är den typen av upplägg har det varit ganska mycket i år tycker vi. Och vi har också sett en hel del tips om mellanhandlösningar. Det vill säga när den upphandlande myndigheten använder ett företag som en form av konsultmäklare, en mellanhand, i stället för att man köper direkt från marknaden så upphandlar man någon som tillgodoser ens behov. Det har vi också sett en hel del. Och vi har också sett att det har varit en hel del tips om bemanning, framför allt när det kommer till socionomer och liknande, i socialtjänsten och det är väl en sådan trend med de här direktupphandlingarna av bemanningstjänster som vi har sett i flera år. Från början var det hyrläkare och sedan sjuksköterskor och nu har det varit socionomer. Så att det följer någonstans samhällsutvecklingen därute, vilka problem som finns och vilka problem det leder till inom olika förvaltningar och liknande, som gör att folk kanske säger upp sig och börjar arbeta som konsult i stället. Så det är väl egentligen det vi har sett till, om vi ska titta på litet typer av inköp och förfaranden och så på upphandlingssidan.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Men då måste jag bara passa in en fråga där. Ni har sett alltmer om hyrsocionomer men innebär det då, jag vet ju som du nämnde här var det för några år sedan var det ganska mycket hyrläkare. Ser ni mindre av det alltså nu?

*Martin Bäckström:*

Ja men det har nog varit mindre. Och nu har vi inte gjort någon efterforskning om varför det är så, men gissningsvis kan det ju vara som så att regionerna, som de heter nu förtiden, har fått ramavtal på plats, vilket gör att man har ramavtal som tillgodoser ens behov av läkare i stället för att man handlar upp det direkt på stan. Och att det kanske finns en viss eftersläpning i socialverksamheten i kommunerna.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Så då kan man gissningsvis tänka att det här med bemanningstjänster kan man fortsätta att se nästa år kanske?

*Martin Bäckström:*

Det tror vi. Sedan får vi väl se om det kommer något nytt område, där det blir mer tydligt med bemanningstjänster och så, än tidigare.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Vad har ni mer på upphandlingssidan då?

*Alexander Albrecht:*

Det känns som att det kommer en del frågor som rör just gränslandet mellan saker som behöver upphandlas, och saker som kanske faller utanför upphandlings- och konkurrensreglerna över huvud taget. Exempelvis kommunala marköverlåtelse, sådant ser vi en del av. Och ja då gäller det att vara tydlig med den som tipsar och ringer in, vad det är vi granskar och hur vi tänker när vi prioriterar ärenden.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Så litet som hänger med från förr och litet som har varit ganska nytt för 2019. Ska vi hoppa över till konkurrenssidan?

*Martin Bäckström:*

På konkurrenssidan är det några få trender som vi har sett. Vi hade en avreglering av spelmarknaden relativt nyligen, vilket resulterade i att fler spelbolag kan få spellicens i Sverige än de traditionella spelaktörerna, Svenska Spel och ATG. Det har renderat i ett par klagomål, så det är en trend. Vi har också sett att vi har fått in klagomål mot uppstickare i disruptiva branscher, exempelvis fintech...

*Marie Strömberg Lindvall:*

Men vänta nu stopp här, disruptiva branscher?

*Martin Bäckström:*

Branscher där det händer mycket och som utvecklas i snabb takt på ett sätt som vi som myndighetspersoner kanske inte alltid hänger med i. Det vi har sett egentligen är att, om vi tar fintechbranschen, alltså finansiella tekniska företag, så kanske de klagade till oss tidigare mot hur storbankerna agerade. Nu har den här branschen mognat något och företagen har etablerat sig och då är de tidigare

uppstickarna inte så små längre. Och det har också renderat i, att de i sin tur nu har fått en marknadsakt, och att det är andra som klagat på dem. Så det är en trend vi ser också.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Det är intressant. Det är nytt?

*Martin Bäckström:*

Ja det skulle jag säga, det är nytt. Och sedan så har det också varit väldigt mycket exklusivavtal i år. Och vad är då exklusivavtal? Jo det är när två företag sluter ett avtal om att den ena parten måste köpa alla produkter från den andra parten, och vice versa. Och det är typiskt sett inte otillåtet enligt konkurrensrätten för det finns massa fördelar med den typen av upplägg, bland annat att man kanske vågar satsa på en viss produkt eller slå sig in på en viss marknad och så. Men i vissa fall så kan det skada konkurrensen och konsumenterna, och det är framför allt om det här leder till att konkurrenter till de här företagen inte kan agera på marknaden utan att de avskärmas. Och där har vi sett att på marknader där kunderna är ganska lätttröliga, där de lätt kan byta mellan olika typer av tjänster så är det många som försöker att binda upp sina kunder med just sådana här exklusivavtal.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Nu måste du nästan ge mig ett exempel här.

*Martin Bäckström:*

Vi har ett pågående ärende där vi fattade ett interimistiskt beslut, för någon vecka sedan här, som gäller gymaggregatorer. Det vill säga en form av flexibelt gymkort, där jag som konsument kan köpa ett gymkort från en aktör som har slutit avtal med en massa olika separata träningsstudios, och då få tillgång till det här träningsutbudet. Det vi såg i det här fallet var att en stor aktör på marknaden tillämpade den här typen av exklusivavtal, vilket ledde till att en annan aktör tappade först studios och sedan konsumenter som då köpte det här flexibla gymkortet, vilket i sin tur då riskerade att leda till att ännu fler studios inte vill vara med på den här plattformen. Vilket i sin tur riskerade att leda till att ännu färre konsumenter köper kortet, vilket i sin tur riskerar att leda till att företaget slås ut på marknaden.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Och det här är någonting vi håller på och utreder just nu?

*Martin Bäckström:*

Ja precis, så det kan ni hålla koll på vår hemsida, vad som händer med det ärendet.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Det är spännande förstås, tycker vi.

*Martin Bäckström:*

Ja och det man ser är väl att det händer så snabbt så att det var också väldigt bra att vi i det ärendet kunde få fram ett så kallat tillfälligt beslut, alltså ett interimistiskt beslut, i avvaktan på vårt slutliga beslut i utredningen. För det kan ju ta tid i vissa fall.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Och det betyder att?

*Martin Bäckström:*

Ett tillfälligt beslut kan man säga, i avvaktan på att vi har hunnit utreda ärendet helt och då får man inte tillämpa de här exklusivavtalen under utredningens gång helt enkelt.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Vad gör de då då?

*Martin Bäckström:*

De ska ju följa vårt beslut och det leder till i praktiken att de inte får ingå den här typen av avtal med träningsstudios, utan att träningsstudiorna ska vara fria att kunna sluta avtal med vilka gymaggregatorer de vill.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Jag tänkte vi skulle hoppa vidare litet grann och prata om hur vi prioriterar. Alltså ni har ju redan varit inne på att det är många tips som kommer in till antal, och att det är många olika typer av frågor som vi har att hantera, bara det ni berättade nu visar ju det. Och det här innebär förstås att vi måste prioritera, allting kan vi ju inte ta om hand. Vad har vi prioriterat? Hur tänker vi? Vad gör vi?

*Martin Bäckström:*

Ja i konkurrenstillsynen så prioriterar vi framför allt allvarliga konkurrensproblem, som riskerar att skada konkurrensen och till slut konsumenterna. För att det är ju trots allt konsumenterna som är det viktigaste skyddsintresset i konkurrenslagstiftningen, inte kanske företagen på marknaden. Och där prioriterar vi ärenden, där vi tror att företag kan slås ut från marknaden, och att det leder till att priserna på sikt kommer att gå upp. Det är ju det vi kallar skadeteorin helt enkelt. Och den typ av ärenden vi har prioriterat i år, har gällt litet olika typer av förfaranden, men det är väl egentligen det som är den viktigaste punkten när vi prioriterar våra ärenden. I upphandlingstillsynen så ser det litet annorlunda ut, där kan man säga att vi har ju vårt uppdrag och prioritera direktupphandlingar. Det blir en viktig prioriteringsfaktor över huvud taget, liksom är det fråga om en direktupphandling eller är det någonting som är exempelvis annonserat eller någon annan typ av upphandlingsproblem. Där tittar vi bland annat på allmän preventiv effekt, det vill säga om vi kan gå fram med en upphandlingsskadeavgift, om vi kan få vägledning om vi driver det här och vi

tittar också på vilket allmänintresse det finns av att driva den här frågan och så. Så det är mer så på ett övergripande plan. Där kan man också säga att vi har fortsatt med våra ställningstaganden som också är ett sätt att nå ut med vad vi tycker i vissa frågor inom upphandlingstillsynen.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Det är en slags proaktivt ställningstagande?

*Martin Bäckström:*

Ja precis.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Kan man uttrycka sig så?

*Martin Bäckström:*

Ja proaktiv tillsyn. Där vi skickar signaler till aktören om hur vi tycker att vissa företeelser ska tolkas.

*Marie Strömberg Lindvall:*

De här prioriteringsgrunderna som du nämnde här nu Martin, det är sådant som ni håller er i litet grann, kan jag uttrycka det så? När ni har era prioriteringsmöten, eller hur Alexander?

*Alexander Albrecht:*

Ja men precis, vi tittar ju på prioriteringspolicyn när vi kollar på varje tips som kommer in och det är utifrån de punkter som finns där som vi bestämmer ifall vi ska prioritera för en fördjupad utredning, eller inte.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Så om vi tror att företag kan slås ut, om vi pratar om prioriteringarna på konkurrenssidan och direktupphandlingar, otillåtna direktupphandlingar på upphandlingssidan, det är ungefär där vi ligger. Vad är det vi inte prioriterar då? Jag menar det kommer in över 1000 tips, det är massa saker vi inte prioriterar. Är det allting annat då, eller hur tänker vi där?

*Alexander Albrecht:*

Ja men dels så är det vissa saker som faller helt och hållet utanför ramen för vår tillsyn, och där prioriterar vi naturligtvis inte. Sedan kan det ju litet grann, som du var inne på Martin, finnas saker som kommer in, där vi ser att här har det funnits en annonserad upphandling till exempel. Och då så finns det i regel en möjlighet för leverantörer som inte är nöjda att ansöka om överprövning. Och i och med att de kan tillvarata sin egen rätt så får det inte samma priorvärde hos oss, så då kan man se det som att vi inte alltid är bäst lämpade att ta i de tipsen.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Har ni några konkreta exempel att ge här nu då?



*Martin Bäckström:*

Det är väl ganska vanligt att vi får tips om en pågående upphandling, i upphandlingstillsynen som Alexander är inne på. Och det tipsaren vill då är egentligen är att vinna kontraktet och så, det kommer vi aldrig att kunna hjälpa dem med. Även om vi har fört fram att vi kanske skulle vilja ha den möjligheten, att gå in mer "hands on" i pågående och annonserade upphandlingar. Utan det bästa sättet för en leverantör då att vinna ett avtal är ju helt enkelt att överpröva den här upphandlingen och föra fram de fel som den upphandlande myndigheten har gjort. Då har man en möjlighet att gå till domstol i stället och då är inte Konkurrensverket bäst lämpade att ta den här frågan. Och det är ganska vanligt, det är väl den typen av den vanligaste bortprioriteringsgrunden i upphandlingstillsynen skulle jag vilja säga, att nej men det här är ju annonserat och leverantören kan själv gå vidare. Men man får också komma ihåg när det kommer till våra prioriteringar det är att de är ju utifrån perspektivet att vi är tillsynsmyndighet över upphandlingslagarna och konkurrenslagen och det finns ju mycket upphandlings- och konkurrensproblem, upplevda sådana i alla fall, som kanske inte faller in inom de här ramarna. Och det kan ju vara olika former av kommunala upplägg. Exempelvis har vi fått in tips som gäller Karlstads kommuns planer på att etablera ett Muminland i Skutberget, och då har väl vi tittat på om det finns någon upphandlingsrättslig vinkel i det här, och det vi tittar på är egentligen är om det finns någon form av otillåten direktupphandling av någonting. I just det fallet så fanns det indikationer på att någonting hade upphandlats men det var inte tillräckligt skarpt att gå på för att vi skulle välja att prioritera det. Själva, vad ska man säga, den politiska frågan om att en kommun väljer att ingå någon form av samarbetsavtal med ett privat företag för att etablera någon form av upplevelseland i kommunen, det är ju inte någonting som vi kan ta i utan det får man lösa ut inom kommunalpolitiken och inom kommunalrätten.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Så det finns inget Muminland?

*Alexander Albrecht:*

Inte än, men det verkar som att det är på väg.

*Martin Bäckström:*

Det finns ju ett i Nådendalen förstås.

*Alexander Albrecht:*

Så är det ju.

*Martin Bäckström:*

Ja. Men inte i Karlstad.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Inte i Karlstad. Inte än i alla fall.

*Martin Bäckström:*

Nej.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Får se hur det går med det.

*Martin Bäckström:*

En trend som vi också har sett, eller trend, det har varit ganska mycket klagomål om otillbörlig konkurrens när myndigheter eller kommuner fattar beslut inom ramen för sin myndighetsutövning som påverkar konkurrensen. Det har vi ändå sett flera gånger senaste året. Och det har gällt bland annat hur Arbetsmiljöverket tillämpar arbetsmiljölagsstiftningen så att det får en snedvridande effekt. Nu har vi inte fått in något klagomål mot det, men man skulle kunna se också som i fall när Skatteverket tillsynar vissa företag men inte andra när de vet att hela branschen kanske håller på med svartarbete och så. Då får ju det en effekt på konkurrensen för vissa företag blir helt enkelt disciplinerade medans andra inte blir det. Men just myndighetsutövning är heller ingenting som vi kan rå på inom ramen för vår konkurrenstillsyn, för just myndighetsutövning är någonting som faller utanför konkurrenslagen. Det framgår i inledningen av just den lagstiftningen. Så det är väl en trend som vi har sett som vi inte har kunnat prioritera.

*Alexander Albrecht:*

Och inom upphandlingen så ser vi även att det är ganska många tips som kommer in som gäller förhållanden som kanske ligger två, tre, fyra år bak i tiden. Och då har vi i regel inte samma möjligheter att ansöka om upphandlingsskadeavgift, vilket innebär att de tipsen generellt får ett lägre priorvärde även om de kan ligga kvar som en indikation inför framtiden.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Så där har ni en liten pedagogisk uppgift också om ni får in de här tipsen på telefon, vilket ju inte är helt ovanligt vet jag. Att förklara de här sakerna.

*Alexander Albrecht:*

Precis. Så är det.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Då kan ni hänvisa till podden här också.

*Alexander Albrecht:*

Jajamän.

*Martin Bäckström:*

Och det kan man ju säga, att preskriptionsfristen är ju på 12 månader i upphandlingstillsynen, det vill säga att vi kan gå fram och ansöka om upphandlingsskadeavgift i upp till 12 månader efter att avtalet ingicks. Och den vill vi ha förlängd till det dubbla för att vi behöver mer tid på att upptäcka

direktupphandlingar. Och vid en internationell jämförelse så är vår preskriptionsfrist kort. Det vi också sett är att om vi inte går fram med upphandlingskadeavgift så har inte besluten samma verkan, i synnerhet om det är gamla saker på kommunerna. Så det är därför också vi försöker hålla den här färskhetsfrågan vid liv. Men däremot så blir det indikationer i vår planerade tillsyn som vi också genomför i princip varje år. Så varje tips som kommer in till oss är ju värdefullt, även om vi kanske inte gör någonting i det enskilda fallet. Så att det är väl också ett medskick man vill göra, fortsatt att tipsa till oss.

*Marie Strömberg Lindvall:*

För även om tiden har gått ut så är det av intresse för oss. Eller hur?

*Martin Bäckström:*

Det stämmer bra.

*Alexander Albrecht:*

Så är det.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Nu har vi pratat om saker vi prioriterar och saker vi inte prioriterar. Och vi har pratat om Muminland och diverse annat. Men jag menar, allt det här låter väldigt seriöst och bra, och det är det ju också, det är viktiga grejer det här. Men det roligaste tipset ni har fått då? För det första, har ni fått något roligt tips? Och om ni har fått det, vad var det?

*Alexander Albrecht:*

Ja men lite roliga saker kommer det ändå in på slingan. Pratade för ett par månader sedan med en journalist som hade lite funderingar kring hur LOU ska tillämpas, framför allt vad gäller det här undantaget för tekniska skäl. För det finns ett undantag i LOU där om det på grund av tekniska eller konstnärliga skäl bara finns en leverantör som kan tillhandahålla det som ska upphandlas, då kan man vända sig dit. Men ja, det är ju en undantagsbestämmelse och det ska tillgänska mycket för att det här ska vara relevant. I det här fallet så var det ett kommunalt bolag i Blekinge som hade köpt in ett begagnat serbiskt skepp. Som man ju gör. Redan där börjar man undra vad det egentligen rör sig om, men journalisten hade grävt vidare och bolaget hade hänvisat till att anledningen till att de kunde göra det här utan att göra en avancerad upphandling var på grund av just undantagsbestämmelsen om tekniska skäl. Vilket i praktiken innebar att de ansåg att på grund av de slående likheterna mellan den blekingska skärgården och det serbiska inlandet så var det möjligt att köpa just det här specifika skeppet för att tillgodose deras behov.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Var det du som tog det där samtalet?

*Alexander Albrecht:*

Ja, det var det. Jag sade att det där lät ju intressant och bad honom berätta mer. Och konstaterade att det nog kanske inte lät som att tekniska skäl skulle kunna vara tillämpliga som utgångspunkt, samtidigt som det är svårt för oss att uttala oss i fall som inte vi har utrett. Så det var väl ett litet tråkigt myndighetsvar på den frågan. Men det hör ju till saken att det här också var för några år sedan, så det var inget färskt tips på så sätt.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Men du Martin som har varit med litet längre, någon sådan fråga har vi aldrig fått förr?

*Martin Bäckström:*

Inte som jag känner till. Och då kan man fundera på, men även om det är några år gammalt kanske ni skulle ha prioriterat det här ändå? Och då gjorde väl vi bedömningen att vi har lite svårt att se att det här är en vanligt förekommande situation som gör att det är priorvärt av den grunden, utan det verkar ju vara någon form av outlier ändå. Men spännande.

*Alexander Albrecht:*

Absolut.

*Martin Bäckström:*

Jag fick också en journalistfråga, när du ändå frågar Marie, som också gällde tekniska och konstnärliga skäl. Där det var ett kommunalt bolag i en lite mindre svensk kommun som hade köpt in en managementkonsult som skulle hålla en föreläsning i ledarskapsfrågor och så. Och det som var kul med det här var ju då att när tidningen kontaktade kommundirektören som hade gjort det här inköpet själv så sade han att nej, men det här behöver vi inte upphandla. Och det var förvisso under direktupphandlingsgränsen men han hade ändå motiverat det med att det är tekniska skäl, för att det finns bara en person som håller den här typen av föreläsningar i ledarskapsfrågor med mera. Han hävdade också att det var konstnärliga skäl för att den här föreläsningen var så pass unik så att det skulle vara någon form av performance artist lät det som i mina ögon mer eller mindre, som höll någon managementkonsultutbildning. Och vi som jobbar statligt har ju varit på sådana här myndighetsdagar när man får titta på någon som står på scenen och håller sådana här föreläsningar, vi vet ju att det finns ju ganska många typer av konsulter så jag hade lite svårt att se vad de tekniska skälen låg i. Men jag blev ändå å andra sidan sugen på att lyssna på den föreläsningen med tanke på hur den rent artistiskt skulle utformas av den här unika konsulten. Och som sagt, det var under direktupphandlingsgränsen.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Vi samlar ihop oss här och ger några goda råd till tipsare inför 2020 som väntar

härom hörnet, eller precis har startat. Har ni några önsketips eller några medskick? Jag bara kastar ut liksom så där brett.

*Alexander Albrecht:*

Riktigt bra kartelltips vore ju trevligt så klart.

*Martin Bäckström:*

Ja, det är ju inte trevligt att de finns då men att vi får tips om dem är så klart angeläget, och använd gärna då visselblåsarsystemet också. Ifall ni tror att det kan skada er ifall att det har kommit fram att man har pratat med Konkurrensverket. Så att det håller jag med om, riktiga kartelltips är alltid intressant. Men sedan är det väl fortsatt att tipsa som är medskicket, och fortsatt att tipsa även om vi väljer att inte prioritera en fråga. För att det kan ju leda till att vi prioriterar i framtiden om vi får flera tips om samma upphandlande myndighet eller liknande.

*Alexander Albrecht:*

Verkligen.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Men då kan vi väl för säkerhetens skull dra vägarna in till er på Tipsfunktionen igen. Vi har pratat om visselblåsarsystemet och jag har nog vid någon passage här nämnt att man kan ringa, men dra gärna vägarna in för oss.

*Alexander Albrecht:*

Man kan ringa till oss, eller så kan man skicka via visselblåsarsystemet som du sade. Man kan även skicka in en vanlig e-post till tipsa@kkv.se. Det går alldeles utmärkt att skicka in ett vanligt brev, det är det vissa som gör och det fungerar hur bra som helst.

*Martin Bäckström:*

Man kan komma förbi våra lokaler och lämna uppgifter här, det händer till och från. Ifall man vill göra det.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Och alla de här adresserna och telefonnumren och sådant, det finns ju förstås på vår webbplats också.

*Martin Bäckström:*

Precis, på förstasidan så finns det en länk högt upp till höger, eller två länkar. En där det står "tipsa oss om konkurrensproblem" och en som det står "tipsa oss om upphandlingsproblem". Klicka in på dem så kan ni läsa vidare hur ni ska göra och vilka uppgifter som vi är intresserade av. Och vad som händer när vi har fått in ett tips eller klagomål.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Då tänker jag att vi avrundar den här, Konkurrensverkets årskrönika. Martin och

Alex, tack för att ni var med och berättade om vad ni gör på dagarna, sammanfattade Tipsfunktionen 2019. Tack för det.

*Alexander Albrecht:*

Tack själv.

*Martin Bäckström:*

Tack.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Och som sagt, om du som lyssnare vill komma i kontakt med Tipsfunktionen så har ju Martin och Alexander precis berättat hur ni går tillväga. Det finns alltså på [konkurrensverket.se](https://konkurrensverket.se). Jag heter Marie Strömberg Lindvall och tack för att ni lyssnade.