

Podcast Konkurrenten

Kort om konkurrens: Samarbete i upphandling

Textversion av Konkurrenten (publicerat 2 maj 2024), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Marie Strömberg Lindvall:

Hej och välkommen till det här specialavsnittet av Konkurrensverkets podcast Konkurrenten som är ett av flera specialavsnitt där vi på ett kort och övergripande sätt pratar om varför konkurrens är viktigt och varför man ska ha koll på konkurrensreglerna. Den här gången ska vi ta upp frågan om samarbete i upphandling och det gör jag, som heter Marie Strömberg Lindvall tillsammans med Alexander Albrecht som är jurist här på Konkurrensverket. Välkommen Alexander.

Alexander Albrecht:

Stort tack.

Marie Strömberg Lindvall:

Vi kastar oss rakt ut i frågorna här Alex. Många företag vill ju ha offentlig sektor som kund, det är en stor och bra kund men för att få leverera till exempelvis en kommun så måste företaget lämna anbud i en upphandling och vinna affären.

Alexander Albrecht:

Mm.

Marie Strömberg Lindvall:

Men nu är det så att utgångspunkten är att ett företag ska lämna sitt eget anbud i en sådan här offentlig upphandling. Varför ett eget anbud?

Alexander Albrecht:

Det stämmer. Tanken med upphandlingsreglerna är att när en myndighet vänder sig till marknaden med ett inköp, då ska spelplanen vara jämn för alla som finns på marknaden och det ska också vara så att myndigheten tar tillvara all den



konkurrens som finns på marknaden. Och om vi vänder på det sen, tanken med konkurrensreglerna, det är ju att den konkurrens som finns på marknaden inte ska begränsas på ett konstgjort sätt och det gör den ifall företag som var för sig skulle kunna leverera till myndigheten istället samarbetar, för då blir det inte att man har hela den konkurrens som finns.

Marie Strömberg Lindvall:

Nej, okej. Man begränsar konkurrensen helt enkelt. Kan man säga så?

Alexander Albrecht:

Ja.

Marie Strömberg Lindvall:

Så det är alltså så, som utgångspunkt att det inte är tillåtet för mig som företagare att samarbeta med andra företag om jag ska lämna anbud i offentlig upphandling.

Alexander Albrecht:

Mm.

Marie Strömberg Lindvall:

Men säg att jag har ett litet företag och då kan det vara omöjligt för mig att lämna anbud på egen hand. Jag kanske inte har så stor kapacitet, mina resurser kanske inte räcker till. Om jag då fick samarbeta, då kanske det skulle öka mina chanser att vinna den där affären som jag inte klarar på egen hand. Vad säger du om det?

Alexander Albrecht:

Ja, precis för då har du inga chanser att vinna den från början i och med att du inte kan leverera på det som myndigheten vill ha, men du kanske är jätteduktig på en del av det och du kanske har hälften av den kapacitet som behövs för att det här ska bli bra både för dig och för myndigheten. Och i ett sådant läge, ja då är det fullt tillåtet att samarbeta för vad som händer då ifall du skulle samarbeta med någon annan är att ni tillsammans bildar ett relevant alternativ för myndigheten och därigenom så ökar ni konkurrensen. Så då kan det vara okej.

Marie Strömberg Lindvall:

Då kan det vara okej.

Alexander Albrecht:

Mm.

Marie Strömberg Lindvall:

Men när är det inte okej då?

Alexander Albrecht:

Det är framför allt när ni var för sig skulle kunna leverera utan varandra, för börjar ni då att samarbeta, då går ni ifrån två alternativ till ett alternativ.

Marie Strömberg Lindvall:
Sämre konkurrens alltså.

Alexander Albrecht:
Ja.

Marie Strömberg Lindvall:
Men om man säger så här, att jag alltså inte får samarbeta med ett företag som säljer samma saker som jag. Det var det du sa?

Alexander Albrecht:
Mm.

Marie Strömberg Lindvall:
Men jag får heller inte samarbeta med det som brukar kallas för potentiella eller tänkbara konkurrenter. Vad betyder det?

Alexander Albrecht:
På ett generellt plan, om ni är två företag inom samma bransch, men ni kanske har lite olika utbud eller lite olika nischer inom den branschen. Säg att ni båda tillverkar bollar. Du tillverkar handbollar och jag tillverkar fotbollar. Ja, då kan det finnas vissa risker för konkurrensen ifall vi börjar samarbeta, för det innebär att jag kanske inte börjar tillverka det som du gör, som jag väldigt lätt skulle kunna ställa om till att göra. Du kanske inte gör de investeringar som du annars hade gjort i din verksamhet för att kunna det som jag gör. Så det är utgångspunkten, att kan man på ett någorlunda enkelt sätt ställa om till att göra det som en annan gör då är man potentiella konkurrenter och då ska man se upp för samarbete med varandra. Sen beror det där på litegrann, för att en upphandling är lite av ett slutet system. Om vi tar fotboll- och handbollsexemplet, säg att Strängnäs kommun vill köpa in tvåhundra fotbollar om en månad och jag tillverkar handbollar. Ja, då är det inte rimligt att tänka sig att jag kommer ställa om hela min verksamhet för att tillgodose Strängnäs behov av tvåhundra bollar. Så då är vi inte konkurrenter inom ramen för den upphandlingen. Så potentiell konkurrens, ja absolut någonting att ha med sig och vara uppmärksam på men gör ni olika saker då kan det vara mer det som vi var inne på där i början, att det skulle kunna vara att man kompletterar varandra lika gärna som att man skulle begränsa konkurrensen genom samarbete.

Marie Strömberg Lindvall:
Det här är inte helt enkelt.

Alexander Albrecht:
Nej, det kan vara en klurig lag.



Marie Strömberg Lindvall:

Ja. Hur vet jag att jag inte gör fel om jag vill samarbeta i en upphandling? Om jag står inför de här frågeställningarna, hur gör jag då?

Alexander Albrecht:

En bit i det är faktiskt förnuft, att kan du leverera på egen hand då ska du nog inte samarbeta. Så du får kolla på det och tänka att går vi från två relevanta alternativ till ett relevant alternativ eller går vi från noll relevanta alternativ till ett relevant alternativ? Är det sistnämnda, då är det förmodligen okej. Är det förstnämnda, då ska du nog inte ge dig in där. Sen är det klart att det kan ju vara lite klurigt i praktiken, som du säger, och där har vi en del information på hemsidan om konkurrensreglerna. Det går också för den delen att höra av sig till oss. Vi kan inte ge rådgivning på det sättet. Är det den typen av behov man har, då får man kontakta någon privatpraktiserande jurist och få den rådgivningen, men vi kan berätta om hur reglerna funkar. Så det kan man säkert vara behjälpt av.

Marie Strömberg Lindvall:

Men om det nu skulle vara så att jag ändå befinner mig i en situation där jag samarbetar på ett sätt som inte är tillåtet inför en upphandling, med ett annat företag. Vad kan hända då?

Alexander Albrecht:

Om vi börjar med själva upphandlingen då skulle det kunna vara att ert anbud förkastas, så att ni inte får möjlighet att leverera det som ni har tänkt.

Marie Strömberg Lindvall:

Att köparen förkastar anbudet.

Alexander Albrecht:

Ja, precis. Höjer man blicken litegrann så är det också ett otillåtet samarbete som ni i sådana fall har gjort enligt konkurrenslagen och där finns sanktioner som utgår ifrån konkurrenslagen. Ni kan åka på i praktiken ett slags böter, det heter konkurrensskadeavgift och det kan uppgå till tio procent av ett företags årsomsättning. Så det kan vara höga belopp på det.

Marie Strömberg Lindvall:

Okej, jag kan alltså bli förkastad, det vill säga, utesluten ur upphandlingen, att jag inte får vara med och delta i upphandlingen helt enkelt. Men jag kan också i värsta fall råka ut för en konkurrensskadeavgift.

Alexander Albrecht:

Ja.

Marie Strömberg Lindvall:

Men du, om jag misstänker, alltså att jag kanske samarbetar på ett korrekt sätt i mitt företag, men om jag misstänker att någon eller ett par företag som jag kanske

konkurrerar med i den här upphandlingen, att de samarbetar på ett otillåtet sätt. Vad gör jag då?

Alexander Albrecht:

Ja, då får man gärna höra av sig till oss, för det är ett av våra syften som tillsynsmyndighet för konkurrensfrågor att följa upp den typen av misstankar och att kunna värdera och utreda dem och att kunna visa på att det faktiskt har skett och ta det till domstol, ifall det kommer till det.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja, det där var en kort och övergripande beskrivning av vad som gäller i fråga om samarbete i upphandling. Tack för att du hjälpte till att förklara det, Alexander.

Alexander Albrecht:

Tack själv, kul att vara här.

Marie Strömberg Lindvall:

Om du som lyssnar vill veta mer om konkurrensreglerna så har vi ytterligare några specialavsnitt av Konkurrenten, där vi på samma övergripande och korta sätt pratar om konkurrensfrågor. Vi tar till exempel upp förvärv, otillåtna samarbeten och offentlig säljverksamhet i de avsnitten. Och precis som du sa, Alex, så finns det förstås ännu mer information att hämta på vår webbplats och länk till den informationen finns i den här poddens avsnittsbeskrivning. Och med det säger jag, Marie Strömberg Lindvall, hej och tack för nu och tack för att ni lyssnade.