

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 47: Bättre upphandling med koll på konkurrensrätt

Textversion av Konkurrenten avsnitt 47 (publicerat 11 juni 2020), 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 Konkurrensverkets podcast, Konkurrenten. Jag som leder podden i dag, heter Marie Strömberg Lindvall och jag finns till vardags på Konkurrensverkets kommunikationsfunktion. I dag ska vi prata om varför det är viktigt för dig som på ett eller annat sätt jobbar med offentlig upphandling, oavsett om du är upphandlare eller leverantör, att ha koll på konkurrenslagen. Vi ska prata om hur upphandlingsreglerna och konkurrensrätten samspelar och hur bättre koll på Konkurrenslagen ger dig möjligheter att göra bättre affärer. Vilket förstås ju är bra både för den enskilda upphandlande myndigheten, men också för hela samhället. De här frågorna har vi på olika sätt lyft tidigare här i podden och i andra sammanhang och vi kommer att fortsätta att lyfta dem för det är viktiga frågor. Men det finns förstås fler aktörer än Konkurrensverket som jobbar med de här frågorna och i dag har jag med mig ett par gäster, som ska ge sina perspektiv på konkurrens- och upphandling och ni får presentera er själva.

Anna Larka:

Jag heter Anna Larka och arbetar som upphandlingsspecialist på Affärsenheten på Sveriges modernaste myndighet, Upphandlingsmyndigheten. Vi har två kunskapsområden på Affärsenheten, det ena är affärsmässigt upphandlingsstöd som jag är ansvarig för, och det andra är juridiskt upphandlingsstöd, för att vi ska kunna komplettera varandra med ett praktiskt och juridiskt perspektiv, i all upphandling.

Magnus Johansson:

Ja, jag heter Magnus Johansson, jobbar som konkurrens- och upphandlingsexpert på organisationen Företagarna. Företagarna är Sverige största organisation för små och medelstora företag och har cirka 60 000 medlemmar.

Victoria von Uexküll:

Jag heter Victoria von Uexküll och jag är sakkunnig jurist här på Konkurrensverket, på Enheten för karteller och förvärv.

Marie Strömberg Lindvall:

Välkomna allihopa. Jag inledde det här poddpratet med att lite svepande säga att koll på konkurrenslagen gör det möjligt att göra bättre upphandlingar. Men bättre upphandlingar, vad är det? Jag tänker att vi ska gå laget runt här, vi kan börja med dig Anna. Vad är bättre upphandling? Vad är bra upphandlingar tycker du?

Anna Larka:

Ja, bra upphandlingar är effektiva upphandlingar som skapar samhällsnytta för skattebetalarnas pengar, kan man kort säga.

Marie Strömberg Lindvall:

Och Magnus?

Magnus Johansson:

Ur leverantörsperspektivet är det så klart att göra en god affär. Och våga ge sig in i den här upphandlingsmatchen och en större konkurrens bidrar också självklart till en bättre välfärd.

Marie Strömberg Lindvall:

Och Victoria.

Victoria von Uexküll:

Ja, för oss blir det en kombination av båda, att när företaget kan delta på schysta villkor så blir det effektiva upphandlingar för det offentliga.

Marie Strömberg Lindvall:

Det här är ju förstås frågor som vi kommer att återkomma till i podden på litet olika sätt här nu, men det där var ett smakprov i alla fall inledningsvis. Jag tänkte så här att vi ska hålla oss till tre övergripande frågeställningar, vi ska prata om hur de här båda regelverken samspelar, och vi ska prata om hur upphandlande myndigheter kan göra för att främja konkurrensen och då ska vi framför allt fokusera på upphandlingsdokumentet.

Och så ska vi slutligen då ägna en hel del tid att prata om samarbete, tillåtna som, otillåtna. Vi tar en sak i taget och så börjar vi med att prata om hur de här regelverken samspelar, för det är intressant och då tänker jag Victoria, du som är expert på konkurrensfrågor. Du kan få börja här.

Victoria von Uexküll:

Man kan väl säga att både konkurrenslagstiftningen och upphandlingslagstiftningen är lagstiftningar som är till skydd för konkurrensen.

Sedan ser de litet olika ut så klart. Konkurrenslagen ska ge alla möjlighet att konkurrera på lika villkor. Syftet är ju att alla företag ska få incitament att vara så effektiva som möjligt, för det tjänar alla på. Sedan är ju den lagstiftningen utformad som förbud; det här får man inte göra, och så vidare.

Upphandlingslagstiftningen, den har ju också till syfte att främja en effektiv konkurrens. Som Anna var inne på använder man offentliga medel. Det är därför jätteviktigt för marknaden hur det här går till, att det sker på ett effektivt sätt. Det är en skyddslagstiftning för leverantörer så att de ska skyddas mot upphandlingar som inte går rätt till. De skadas ju av konkurrens som inte tillvaratas eller till och med hindras på den här marknaden.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag skulle bara vilja stoppa där en gång, det här du sa att Konkurrenslagen är en förbudslagstiftning, alltså vissa saker är förbjudna. Och det regleras i Konkurrenslagen, när det gäller samarbete. Medan Upphandlingslagen är en skyddslagstiftning och det är leverantören som skyddas.

Victoria von Uexküll:

Ja precis och det finns ju förbud i upphandlingslagstiftningen också, men Konkurrenslagen är en renodlad förbudslagstiftning.

Marie Strömberg Lindvall:

Och den gemensamma nämnan är effektiv konkurrens.

Victoria von Uexküll:

Precis.

Marie Strömberg Lindvall:

Vad säger Anna och Magnus? Har ni någonting att inflika här?

Anna Larka:

Ja, en väl att en välfungerande konkurrens, det är en förutsättning för att vi ska skapa goda offentliga affärer. Och ju mer leverantörer som kommer in på den offentliga marknaden, desto bättre. Och då får de konkurrera på lika villkor, om kontrakten.

Marie Strömberg Lindvall:

Magnus.

Magnus Johansson:

Ja, men det som är så intressant är ju att de här lagstiftningarna är skyddslagstiftningar för leverantörer båda två kan man faktiskt säga, även om sanktionerna kan riktas olika. Det vill säga i upphandlingslagstiftningen så är det den upphandlande myndigheten som riskerar att få ta smällen, medans i konkurrenslagstiftningen så är det leverantörerna. Och det som är intressant med

de här lagstiftningarna är ju att de möts på vissa punkter och då är det inte alltid självklart vad det är som gäller. Och det är därför det är så intressant att vi sitter här i dag och pratar om det här för att någonstans så vill vi få en väl fungerande konkurrens, vi vill få in så många leverantörer som möjligt in i det offentliga. Det senaste snittet som har rapporterats är ungefär 4,3 anbudsgivare per upphandling och då ser vi ju att det finns en otroligt stor potential att få upp den här summan. Och ett sätt är ju då förstås att om man inte själv har möjligheten att lämna anbud, att man krokarm med sin kollega till företagare och gemensamt lämnar ett anbud. Det inbjuder ju upphandlingslagstiftningen till medan konkurrenslagstiftningen är den lagstiftningen som säger hur långt du får dra det här samarbetet.

Marie Strömberg Lindvall:

Och här har vi också förklaringen till varför det är bra att ha koll på de här regelverken, eller hur? Det kan vi väl säga. Då tänkte jag kasta ut en liten sådan här fråga som jag tror kanske egentligen inte går att svara på, men jag gör det i alla fall. Har man koll på det här nu? Hur ser det ut, bland upphandlarna? Anna?

Anna Larka:

Ja, kanske inte alltid men det gäller ju att försöka skapa sig den kunskapen så att man får koll. För att det är bästa sättet, för att det ska generera flera anbud. Det är det som vi hela tiden försöker uppnå, att vi ska generera fler leverantörer in på den offentliga marknaden och att det också genererar flera anbud.

Marie Strömberg Lindvall:

Och vad säger du Magnus? Är det bland leverantörerna, kan det här på sina fem?

Magnus Johansson:

Jag ser det framför allt som en möjlighet att göra en god affär med det offentliga och det är klart att i vissa få fall, kanske man kör i diket, och då är det ju bra att det finns sanktionsmöjligheter som ska skydda de andra leverantörerna som inte hade möjligheten att göra på det här sättet som man då kanske har funnit till och med vara otillåtet. Men den allra största delen ska vi ju komma ihåg är ju sunda samarbeten och det vill vi förstås uppmuntra.

Anna Larka:

Absolut.

Marie Strömberg Lindvall:

Koll på regelverken som sagt var, som samspelar. Men hur gör man då rent praktiskt om man nu ska främja den här viktiga konkurrensen som vi pratade om inledningsvis? Hur går man tillväga och nu tänker jag att vi pratar upphandlingsdokument. Då ger jag ordet till dig först, Anna.

Anna Larka:

Det här med upphandlingsdokument har vi pratat om väldigt mycket på senaste tiden. Och uppfattningen är att upphandlingsdokumenten är onödigt krångliga och de är otillgängliga och svåra att förstå. Och genom att vi skapar bättre upphandlingsdokument som är mer begripliga, pedagogiska och att kravställningar och informationen går som en röd tråd genom hela dokumenten. Då skapar det ett engagemang och inte ett minst från leverantören, det blir lättare för båda parter, att förstå vad det är den upphandlande myndigheten vill köpa.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det genererar?

Anna Larka:

Det genererar att man får ett bättre och ett bra resultat som man har all vinning på. Upphandlande myndigheter har all vinning på att uppdatera de här upphandlingsdokumenten för att det ska bli mer språkligt och mer pedagogiskt. Då kommer det i slutändan generera flera anbud och flera leverantörer på den offentliga marknaden.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag vänder mig till dig lite hastigt här Magnus. Det här med upphandlingsdokumenten – du som ser det här från leverantörsperspektivet, Anna har beskrivit det som litet krångligt och svårt att förstå ibland. Känner du igen det där?

Magnus Johansson:

Ja men visst är det så. Det finns många myter om offentlig upphandling och en är ju då att det ska vara så himla svårt att lämna ett anbud i offentliga upphandlingar. Och jag skulle vilja säga att kunskapströskeln behöver inte vara så väldigt hög, för att du som leverantör, ska ge dig in i detta. Du behöver inte känna till alla paragrafer och så vidare i lagstiftningarna, utan om du känner till de grundläggande principerna för offentlig upphandling och vet var du ska hitta upphandlingarna förstås, så har du kommit en bra bit på vägen. Sedan just när det gäller samarbete, så är det viktigt att konstatera, att den upphandlande myndigheten kan ju inte begränsa vilken typ av organisationsform det är som lämnar anbud i offentlig upphandling. Vilket gör ju att det kanske inte alltid tydligt framgår att man kan samarbeta, men det är inget krav för att kunna göra det. Därför är det så viktigt att leverantörerna ska känna till att det här finns som en möjlighet för det kanske inte alltid framgår uttryckligen av upphandlingsdokumenten.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det här med samarbeten ska vi återkomma till, det ska vi ägna en del tid åt i den här podden. Men Anna, någonting mer om upphandlingsdokumentet kanske som du tycker är väsentligt att lyfta fram?

Anna Larka:

Det är inte mer än det jag har sagt faktiskt, utan det är just det att vi har en benägenhet att krångla till det. Det är också där vi får mycket kritik från leverantörer, att anbudet inte lämnas in för att det är för krångligt. Det är för svårt att sätta sig in i. Nej jag håller nog fast vid det jag har sagt. Försök att göra dem mindre krångliga, mer pedagogiska och att man följer en röd tråd. Och förenklar det helt enkelt.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag tänker också, jag vet att ni har en hel del bra, och matnyttigt material på Upphandlingsmyndighetens webbplats, vi ska lägga en länk med till det där också som man kan titta på.

Anna Larka:

Ja, det tycker jag är bra, för där har vi jobbat väldigt mycket, en grupp, och tagit fram förslag på hur man kan utforma upphandlingsdokumenten, på den upphandlande myndigheten. Så det är ett väldigt bra tips.

Marie Strömberg Lindvall:

Då tänker jag mig att det här med samarbete har du varit inne på Magnus. Och det är ju dit vi håller på att jobba oss fram här, det är det vi ska ägna en del tid åt nu. Och då tänkte jag att jag ska vända mig till dig, Victoria. Koll på regelverket har vi pratat om. När får man samarbeta, när får man inte samarbeta? Du nämnde det litet grann inledningsvis. Jag ger ordet till dig här nu. Vad är det man ska koll på här?

Victoria von Uexküll:

Det är mycket, nej men för att hänga på vad de har sagt här innan, ingen vill hamna i en situation, där det bara är stora bolag med liksom en upphandlingsavdelning som kan lägga anbud. Utan det är ju jätteviktigt att mindre företag själva kan göra det, utan att man måste ha en jätteorganisation för det gynnas ingen av. Särskilt inte konkurrensen om man hamnar i den situationen, utan vi vill ju ha flera aktörer. De som är mest effektiva på det de gör, ska tilldelas kontrakt. Om man tittar på samarbete är ju det tyvärr lite knepigt, men det finns väldigt bra riktlinjer att hålla sig till. Utgångspunkten för en upphandlingssituation, det är att konkurrens och de bästa anbuden lägger man kanske generellt i en osäker situation, alltså vid vissa anbudsgivare är det så här att jag inte vet vilka mina konkurrenter är, jag vet inte vad de kommer att ge för priser, men jag ska se vad jag kan göra. Hur billigt eller rättare sagt, hur bra pris och hur bra kvalitet jag kan erbjuda? Då får man det bästa anbudet. Och en situation där man börjar diskutera för mycket med sina konkurrenter, inför en anbudsgivning eller under en anbudsprocess om det kanske är någon slags budgivning som pågår eller någonting, då kan man ju få information som är "aha okej men Kalle lägger bara så här, varför ska jag då lägga så här högt? Då behöver jag inte pusha ner mitt pris i onödan". Eller "Kalle kommer lägga på det där

kontraktet men jag skulle kunna ta det här andra kontraktet så behöver vi inte konkurrera", om det kanske är flera kontrakt i en upphandling till exempel. Alltså det är såna där typiska situationer. Den här osäkerheten är viktig för konkurrensen, så är det.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag hade tänkt just be dig understryka det där. För den där osäkerheten som du pratar den hör till spelets regler.

Victoria von Uexküll:

Ja. Den är viktig för hur en sådan här marknad fungerar, för minskad osäkerhet gör ju att du kanske inte behöver vässa ditt anbud lika mycket, för att du vet, att du behöver inte göra det, helt enkelt. Sedan är då frågan, var går gränsen för när man får samarbeta? För utgångspunkten är, att alla ska lägga ett enskilt anbud, ett självständigt anbud, utan påverkan från andra. Det finns gamla avgöranden som är väldigt tydliga på. Men det finns också andra avgöranden som är jätteviktiga från EU-domstolen till exempel. Man måste också kunna främja små företag, de måste kunna få vara med. Det kan inte bara vara de där stora jättarna som är med, som kan det här och kan köra på, utan mindre företag som kanske inte har all kapacitet, som behövs vid den här upphandlingen.

Marie Strömberg Lindvall:

Känner du igen det här Magnus? Är det en vardag du känner igen?

Magnus Johansson:

Visst är det så, det handlar om ju i slutändan om att skapa den här leverantörsångfalden, som skapar en sund konkurrens i slutändan. Vi har ju arbetat mycket med frågor kring just hur man kan dela upp större upphandlingar i mindre delar, och det är ett väldigt effektivt sätt att få in mer småföretag, som anbudsgivare. Men vi har all förståelse för att det finns fall där man faktiskt inte kan dela upp, det finns affärsmässiga skäl, som gör att det är inte rimligt, att man ska kunna dela upp det i mindre varukorgar exempelvis. Och då är det ju de här stora upphandlingarna som man på pappret åtminstone kan tro, att det bara är stora företag som kan vara med och lämna anbud. Men då har vi ju den här möjligheten att man antingen går tillsammans med andra leverantörer och lämnar ett anbud eller att man kan åberopa varandras kapacitet. Så det behöver inte bara vara kört, bara för att det är en stor upphandling.

Marie Strömberg Lindvall:

Anna, vad är din infallsvinkel i det här?

Anna Larka:

Det är som vi tidigare har sagt, att man antingen kan åberopa varandras företagskapacitet, eller att man kan jobba som underleverantör, och göra enskilda uppdrag i det enskilda kontraktet. Men också som upphandlande myndighet, att

man ska tänka på att man kan dela upp kontraktet som du, Magnus uttrycker, att man kan ju rama in det i olika kontrakt, i olika delar av kontraktet så att man på så sätt kan nå de små- och medelstora företagen.

Marie Strömberg Lindvall:

Vi har pratat om det här, ni har refererat alla tre till det här med annans kapacitet, det är inte helt enkelt. Det måste du reda ut, Victoria.

Victoria von Uexküll:

Vid en upphandling så kanske den upphandlande myndigheten eller enheten efterfrågar någonting, någon tjänst. Och då kanske en leverantör, "ja okej jag kan göra delar av det här, men jag behöver lite hjälp" och då pratar man om någon annans kapacitet. Och det kan vara i förhållande, både till att man ska kvalificera sig, det vill säga liksom komma över första tröskeln, och komma in i upphandlingen och då kanske man behöver åberopa någons tekniska kapacitet, men den här leverantören har de här experterna och de står till vårt förfogande. Men det kan också vara vid själva genomförandet att "yes, vi lägger det här, men vi kommer vilja att den här leverantören A, ska vara med och hjälpa till med asfalten", säger jag nu bara för att jag tänkte på Asfaltkartellen, men ...

Marie Strömberg Lindvall:

Det är lätt hänt.

Victoria von Uexküll:

Det finns alla möjligheter. Och det här är då precis som jag var inne på, det som EU-domstolen har understruket. Att det är jätteviktigt att den upphandlande myndigheten är med på det här, förstår att det här går att göra, kanske är tydlig med att det går att göra. Hur det fungerar. För att just små företag, inom citattecken, ska kunna gå ihop. Alltså, det vill säga, använda varandra för att kunna genomföra ett större uppdrag.

Anna Larka:

Exakt, och vad som är viktigt också här, det är ju att tänka på i varje enskild upphandling som är unik, att man kravställer och anpassar upphandlingen, det vill säga, det som man ska köpa, man anpassar kraven efter det, så att man inte ställer för stora krav. Så att inte små- eller medelstora företag eller enskilda leverantörer inte kan lägga för att de inte uppnår kraven.

Marie Strömberg Lindvall:

Magnus, du ville inflika någonting?

Magnus Johansson:

Ja jag tänkte om vi skulle fortsätta just med kapaciteten för det är ju det är ju det som är hela grundbulten i detta. Har ett företag egen kapacitet att lämna ett eget anbud så har man ju inte rätt enligt konkurrenslagstiftningen att samarbeta med

andra. Men för de fall att man inte har kapacitet själv, att lämna ett anbud då kan man samarbeta eller åberopa någon annans kapacitet. Någonstans måste man hela tiden utgå från huvudanbudsgivarens egen kapacitet.

Victoria von Uexküll:

Och det här är ju det som är det viktiga, för att om man, det som vi var inne på från början, att konkurrenslagen är förbudslagstiftning, då är förbudet mot otillåtna samarbeten att konkurrenter samarbetar på ett sätt som har till syfte eller effekt att begränsa konkurrensen. Då kan man ju säga att om två stycken leverantörer pratar med varandra inför en anbudsgivning och säger "ja men vi lägger väl tillsammans, här då" då har man ju egentligen tappat en konkurrent, i den upphandlingen om man säger så, alltså om de inte behöver gå ihop för att de kan själva. Då vill ju hellre den upphandlande myndigheten ha två anbud och inte ett.

Anna Larka:

Gärna.

Victoria von Uexküll:

Så det är precis det som Magnus säger att man måste, det är jätteviktigt för att leverantörerna säger kan ni göra det här själva eller inte? Eller går jag ihop med någon annan bara för att det är bekvämt?

Marie Strömberg Lindvall:

Och det måste leverantören fråga sig själv?

Victoria von Uexküll:

Ja, absolut, men det här är ju inte lätt. Det finns gråzoner, har man tillräckligt eller inte, skulle man klara det, eller inte?

Marie Strömberg Lindvall:

Hur menar du där? Vad då gråzoner?

Victoria von Uexküll:

Det är juridik! Om det är uppenbart att de är konkurrenter om det här kontraktet, båda kan absolut leverera det här själva, då ska man inte samarbeta för då kommer förbudet i konkurrenslagen in. Bara för det så minns inte jag hur det står i nya LOU, man kan bli lite förvirrad för det står att man kan åberopa någon annans kapacitet i upphandlingslagstiftningen och där borde det egentligen stå en fotnot "men glöm inte konkurrenslagen" för där kan man bli litet lurad att allting är okej. Men det är inte alltid okej för konkurrenslagen kommer in där.

Marie Strömberg Lindvall:

Har upphandlarna koll på det här då, Anna? Jag känner dig litet till svars här

nästan känner jag, men det menar jag inte men du får vara upphandlarnas röst här.

Anna Larka:

Jo jag får vara det, mer och mer skulle jag vilja säga. Där har vi ju stöd också på Upphandlingsmyndighetens webbplats där man kan läsa om allt det här. Just för att som enskild upphandlare kan man inte ha koll på allting. Jag måste försvara mig med att säga det. Däremot så försöker ju vi då på Upphandlingsmyndigheten skapa stöd så att man inte behöver kunna allting, utan man kan dyka ner i de här enskilda frågorna som kan vara lite krångliga när man ska börja med en upphandling och då kan man läsa och så får man inspiration och kunskap därifrån.

Marie Strömberg Lindvall:

Magnus är det här frågor som du möter när du är ute och pratar med leverantörer? Får jag samarbeta? Får jag inte samarbeta? Är det här rätt eller fel?

Magnus Johansson:

Ja, visst är det så. Framför allt frågan ur perspektivet jag kan inte själv vara med och lämna ett anbud, eftersom upphandlingarna är så pass stora. Och då är ju alltid min andra fråga förstås okej, men vet du eller känner du till det här med samarbete, eller att du kan åberopa någon annans kapacitet? Det är ju förstås en stor hjälp för småföretag som vi organiserar som jag träffar framför allt. Jag tror att båda sidorna kan bli bättre, jag håller med Anna att det är omöjlighet att kunna det här som ett rinnande vatten men om man åtminstone vet var man ska hitta information så har man kommit en bra bit. Och som sagt det är snårigt liksom, det här är verkligen inget svart på vitt utan vi pratade om gråzoner tidigare och det är exakt där vi befinner oss.

Marie Strömberg Lindvall:

Vi pratar om gråzoner men det finns väl, saker man inte får göra, eller hur Victoria?

Victoria von Uexküll:

Ja, alltså konkurrenter får inte samarbeta på ett sätt som begränsar konkurrensen. Och om det är två stycken som kan lämna anbud själva då ska inte dom, då behöver inte dom prata med varandra om att samarbeta i den här upphandlingen. Eller vem som ska lägga vad eller på vilket sätt, utan då gäller det att också som leverantör komma ihåg att det gynnar alla faktiskt, även om man inte tänker på det just då, om konkurrensen fungerar i upphandlingarna. För det är offentliga medel, det är skattepengar. Det är också så att i nästa upphandling så vill man inte vara på utsidan av den kartellen då, om man säger så. Om man går in i en upphandling och det är schysta villkor eller vad man ska säga. Så att det gynnar alla även om det i kanske så klart både oavsiktligt och avsiktligt i en situation kan verka som att det är bra att samarbeta. Sedan har man ju en svår gråzon till

exempel om de är någon som kan lägga och någon som inte kan lägga anbud. Kan man samarbeta då? Och då finns det ju avgörande på att om det kan anses inte tillåtet. För den som inte kunde lägga kan väl samarbeta med någon som inte heller kan lägga i stället för att ta den som faktiskt kan.

Marie Strömberg Lindvall:

Vänta nu måste du nästan säga det där en gång till. Den som, vad sade du?

Victoria von Uexküll:

Om man säger så här att ett företag kan lägga ett anbud i en upphandling, men inte det andra företaget, så finns det avgörande på att det här normalt inte är ett okej att samarbeta. För man ska inte begränsa konkurrensen mer än nödvändigt. Sedan kommer det här att bero på situation, upphandling, som alltid. Men i det här avgörandet då, Däckia-avgörandet som det kallades. Då var det ett samarbete mellan en som kunde och en som inte kunde. A hade alltså kapacitet och den andra hade inte kapacitet. Då sade man att det här är inte proportionerligt, det här samarbetet. För det fanns andra aktörer som den som inte kunde lägga hade kunnat samarbeta med. Det hade varit mindre konkurrensbegränsande.

Marie Strömberg Lindvall:

Okej så att om ingen av de här företagen hade kunnat lämna på egen hand, då hade det varit okej. Men här kunde den ena men inte den andra.

Victoria von Uexküll:

Precis, och det är mellanläget. Om båda inte kan då är de egentligen inte konkurrenter ju, här i det läget. Så då går det bra, och då är det bra för konkurrensen om de går ihop.

Marie Strömberg Lindvall:

Då tänker jag så här, det här låter inte lätt.

Victoria von Uexküll:

Men det finns vägledning på vår hemsida.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja precis det finns vägledning på vår hemsida.

Anna Larka:

Jag skulle vilja fylla i litet där och gå tillbaka till det här med, är schyssta villkor, lika villkor, skulle jag vilja uttrycka det som.

Victoria von Uexküll:

Ja, kanske bättre.

Anna Larka:

Och så tänkte jag lite, att när du inledde med att säga att båda leverantörerna kan lägga anbud på det här men väljer att gå ihop i alla fall. Och då är jag lite tillbaka på det här med upphandlingsdokumenten, med risk för att bli litet tjugig. Det är för att ofta kan det ju vara så, att det tar alldeles för mycket tid för de här leverantörerna att lägga ett anbud, så då väljer de att gå ihop av den anledningen. Och det är också en parameter, att vi ska göra upphandlingsdokumentet enklare så att alla har möjligheten, så att man inte missar en konkurrent där.

Marie Strömberg Lindvall:

Mm. Ja, Magnus?

Magnus Johansson:

Nej, men om man ska se riskerna med det här då. Det är ju då framför allt att du som leverantör kan riskera att ingå ett otillåtet samarbete förstås och drabbas av sanktioner från Konkurrensverket, alternativt också att du kan ju också bli utesluten ur den upphandling som du har varit med och lämnat anbud i om den upphandlande myndigheten tillämpar den fakultativa uteslutningsgrunden, att utesluta ett företag som snedvrider konkurrensen. Så att det är klart att en viss risk finns det ju alltid när du går in i de här samarbetena. Men det är därför det är så viktig att man alltid funderar, först och främst på: har jag egen kapacitet? Eller inte? Och i sådana fall om jag inte har det, hur ser det då ut för det företag jag väljer att samarbeta med? Har inte det heller kapacitet, ja då skulle jag vilja säga då ser det ju bra ut för att samarbetet ska kunna vara tillåtet. Och sedan är det klart att så får man ju bara samarbeta om det är det som man behöver just i den här upphandlingen. Det handlar ju inte om att utbyta alla typer av information, bara för att du går in i ett sådant här samarbete. Men som sagt, det handlar om en riskkalkyl, i de allra flesta fall skulle jag vilja säga är det här någonting som gynnar konkurrensen.

Marie Strömberg Lindvall:

Victoria?

Victoria von Uexküll:

Jag skulle bara hänga på då och säga att, nu kommer förbudslagstiftningen, men det är en risk att bli utesluten från upphandlingar framöver också, om det är så att du har fått på dig en konkurrensskadeavgift eller någonting. Så det är ju en risk då som man verkligen ska fundera över och sedan har vi ju ett eftergiftsprogram också. Det kan hjälpa så att man ändå kan få vara med i upphandlingar sedan. Men det är ju jätteviktigt att man funderar över de här frågorna, att de är med när man tänker och så just som leverantör att kanske inte ta den enklaste vägen alltid, utan tänka efter litet.

Marie Strömberg Lindvall:

Och då ska jag bara be dig här, att du förtydligar. Du nämnde konkurrensskadeavgift och eftergiftsprogram.

Victoria von Uexküll:

Vi har ett eftergiftsprogram på Konkurrensverket som är att man kan kontakta oss anonymt först, för att höra om vi utreder en speciell händelse som man kanske själv har varit med i, och så kan man hjälpa oss med att utreda den här händelsen. Och då, även om man har varit en aktiv kartellmedlem, eller vad man ska säga, så kan man få eftergift från det från oss. Det är lite olika på olika sätt men ju tidigare man kommer, ju mer man hjälper till, desto större chans att man får full eftergift det vill säga att vi säger okej, vi går inte på er i det här.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det gäller alltså de företag som har ingått i samarbetet.

Victoria von Uexküll:

Ja exakt och då är det så att om man har varit med i en anbudskartell men har gått till oss och hjälpt oss för att få eftergift, det kan då hjälpa så att man inte blir utesluten från upphandlingar framöver.

Marie Strömberg Lindvall:

Men uteslutning är annars den stora risken här för den som samarbetar på det här viset? På det otillåtna sättet, förutom konkurrensskadeavgiften då. Har vi någonting mer som vi vill tillföra med det här med samarbete? Det är väldigt mycket att tänka på men kontentan av det hela är väl litet grann att har man hyfsad koll så minskar i alla fall risken att man gör något tokigt. Men någonting annat ni vill skjuta in här, när vi har pratat om samarbete?

Magnus Johansson:

Jag kan tillägga det att liksom upphandlingslagstiftningen ger ju väldigt långtgående möjligheter till att samarbeta precis som Victoria sade, att du hittar inte den här fotnoten där det står att du måste beakta konkurrenslagstiftningens regler för hur långt du kan dra det här samarbetet. Och det finns väldigt små möjligheter för den upphandlande myndigheten att begränsa sådana här typer av anbud. Och det gör ju att ett väldigt stort ansvar ligger på leverantörerna. Det är de som ska visa att det här samarbetet är sunt och det hade inte skett om någon av samarbetspartnerna hade haft en egen kapacitet. Så det är väldigt bra att ha det i bakhuvudet, och att man tecknar ner förutsättningarna för samarbetet så att det blir tydligt, inte minst för den upphandlande myndigheten också när man väl ska tilldela kontraktet för att du måste ju veta liksom vem du vänder dig emot och vad som händer för de fall att kontraktet inte kan fullgöras på något sätt. Men som sagt: tänk efter före, teckna ner förutsättningarna för samarbetet och fall alltid tillbaka på om du har en egen kapacitet eller inte.

Marie Strömberg Lindvall:

Anna, låter det där bra?

Anna Larka:

Jag tycker allt låter bra, jag sitter och nickar här, det är ingen som ser men jag nickar på varenda mening Magnus har sagt här.

Marie Strömberg Lindvall:

Det är ganska komplicerade grejer, men det blir enklare både om man är upphandlare och om man är leverantör om man har koll på de här sakerna, och det hjälper vi ju till med på olika sätt.

Anna Larka:

Absolut.

Marie Strömberg Lindvall:

Upphandlingsmyndigheten har sitt stöd, Företagarna pratar med företagen.

Magnus Johansson:

Det stämmer.

Marie Strömberg Lindvall:

Och Konkurrensverket kan ju...

Victoria von Uexküll:

...precis, vi har ju på hemsidan så finns det vägledning, både för leverantörer och för upphandlare framför allt, hjälp att upptäcka anbudskarteller, för det är ju det är ju andra sidan också om man tycker att det går... om man anar oråd, så finns det tips där hur man kan spana efter och om man vill höra av sig till oss.

Marie Strömberg Lindvall:

Om man då upptäcker en anbudskartell så kan man hör av sig till oss.

Victoria von Uexküll:

Ja, eller att man misstänker att det här är något konstigt, det är jättehöga priser, eller jättefå anbud så finns det på vår hemsida då tips om det. Och det är ju så klart som vi sade i början, hela poängen är ju att upphandlingarna ska vara effektiva, de ska vara öppna för alla som kan vara med, eller skulle kunna vara med och ingen ska känna sig avskräckt, det ska inte förekomma anbudskarteller som förstör konkurrensen, för andra anbudsgivare. Såväl som för köparna det vill säga upphandlarna, för oss är det jätteviktigt att upphandlare som anar oråd hör av sig, det behöver liksom inte vara en jättestor grej. Vi har en Tipsfunktion som man kan ringa och bolla med.

Marie Strömberg Lindvall:
Anna?

Anna Larka:

Upphandlingsmyndigheten har ju frågeservice så man kan ringa till alla dagar i veckan. Man kan också ställa frågor skriftligen så att det ska inte vara svårt att få svar på de här frågorna när man som enskild upphandlare sitter därute, utan det finns tillgång till att få svar på de här frågorna, de låter komplexa, de kan vara det ibland, men vi har svar på dem, i de flesta fall.

Marie Strömberg Lindvall:

Magnus vill du göra något medskick du också?

Magnus Johansson:

Ja men jag tycker att båda era respektive hemsidor är väldigt informativa. Jag sökte på dem här om dagen och hittade väldigt många träffar när jag sökte på samarbete i offentlig upphandling, så det är en jättebra början. Och som sagt det kan vara en grund för hur du sedan väljer att ingå i det här samarbetet, eller inte.

Marie Strömberg Lindvall:

Vägledning finns att få, för att orientera sig i de här ganska knepiga frågorna och vi ha fått ett smakprov här. Jag tackar er allihopa, jag ska också säga att det här är frågor vi har pratat om nu och vi har pratat om dem förr och vi kommer att prata om dem igen. Det är viktiga saker, vi från Konkurrensverkets sida har till exempel en skrift på gång som handlar om de här sakerna. Vi har en konferens som kommer där vi ska prata om de här grejerna, så tyckte man att det här lät jätteroligt så att man vill lära sig mer, då finns alla möjligheter i världen. Med de orden vill jag säga tack till er allihopa. Jag tackar Anna Larka från Upphandlingsmyndigheten.

Anna Larka:

Tack.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag tackar Magnus Johansson från Företagarna .

Magnus Johansson:

Tack så mycket.

Marie Strömberg Lindvall:

Och jag tackar Victoria von Uexküll från Konkurrensverket.

Victoria von Uexküll:

Tack så mycket.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag heter Marie Strömvall Lindvall, tack för att ni lyssnade.