

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 51: Handsprit, hyresundantag och en hel del digitalisering

Textversion av Konkurrenten avsnitt 51 (publicerat 20 januari 2021), 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 Konkurrenten. Jag som leder podden heter Marie Strömberg Lindvall och med det här avsnittet sätter vi en tradition. Vi ska nämligen även i år titta på året som har gått och vi ska titta på det med tipsfunktionens ögon. Vi gjorde en årskrönika här i podden även förra året och nu gör vi det igen med samma gäster som förra gången och ni får gärna presentera er själva.

Martin Bäckström:

Jag heter Martin Bäckström och är ansvarig för Konkurrensverkets tips- och klagomålsfunktion eller klagomålsgrupp. Vi är vägen in på Konkurrensverket och brukar säga att vi vaskar guldkornen till de utredande enheterna. Det vill säga att vi hittar det som vi går vidare med på Konkurrensverket och utreder på fördjupad nivå, och hjälper till och sorterar bort den stora massan som aldrig leder till fördjupad utredning.

Alexander Albrecht:

Jag heter Alexander och jag arbetar som föredragande på tipsfunktionen och gör allt det där som Martin precis beskrev.

Marie Strömberg Lindvall:

Ni har ett helhetsperspektiv, skulle jag vilja säga. Är det inte så här att nästan allt passerar er och sedan landar det ute i organisationen?

Alexander Albrecht:

Jo men så är det och det gör väl att vi är en av få delar av Konkurrensverket som faktiskt arbetar både på upphandlingssidan och på konkurrenssidan.

Marie Strömberg Lindvall:

Och har koll.

Martin Bäckström:

Vi har lite koll om väldigt mycket kan man säga.

Marie Strömberg Lindvall:

Och därför är ni utmärkta i denna årskrönika där vi ska försöka att välja guldkornen med hjälp av guldvasarna här, av det som har hänt under 2020. Då tänkte jag så här att vi tar väl tjuren i hornen direkt, det här går ju inte att undvika att prata om Corona. Det har ju förstås, onödigt att säga egentligen, präglat oss alla och präglat allt och även Konkurrensverkets tipsfunktion. Hur har det sett ut ur coronaaspekt? Har det varit någon konkurrenskoppling, upphandlingskoppling? Ska du börja Martin?

Martin Bäckström:

Ja det kan jag göra. Det har varit jättemycket koppling till vår verksamhet och vi får nästan spola tillbaka lite till mars när det brände till och smittspridningen ökade i Europa. För det som hände då som är en väldigt stor grej. Det var att konkurrensmyndigheterna inom EU och EU-kommissionen gick ut och sade till företag och marknadsaktörer att nu kan ni vända er till oss för att få vägledning kring era avtal och liknande med era konkurrenter med anledning av Coronakrisen. Att kunna vända sig till en konkurrenstillsynsmyndighet för att få vägledning i konkurrensrättsliga frågor är inte någonting som man har kunnat göra efter 1 juli 2003 så det här är någonting ganska nytt. Och man såg ett behov av att införa den här möjligheten för att företag skulle kunna prata ihop sig om distribution och produktion och liknande vad gäller livsnödvändiga varor och tjänster, till exempel läkemedel som man behöver ha i vården av coronapatienter. Så det här landade hos oss i mars och då var tipsfunktionen med. Det skulle kanaliseras genom oss, så om någon kontaktade oss så gick det genom oss på tipsfunktionen. Så det var väl det första som drabbade oss, eller påverkade oss i ganska hög grad, för då fick man ta fram rutiner och så kring det här. Så det var det första som hände egentligen, som berörde oss på konkurrenssidan. Sedan kan det också sägas att vi fick några propåer inledningsvis och vi ska inte gå in och prata om dem i detalj men det man ganska snabbt märkte vara att när det kommer till läkemedelsdistribution och så, så var det mycket effektivare att handlägga det på EU-nivå

Marie Strömberg Lindvall:

På EU-nivå?

Martin Bäckström:

Ja precis, på EU-nivå. Och det har ju bland annat att göra med att aktörerna på de här marknaderna är globala företag många gånger som är verksamma på jättemånga olika marknader i Europa. Men också att vi såg ju att smittspridningen

var olika intensiv på olika platser så det kunde finnas skäl att prata ihop sig om att, nej nu ska vi prioritera att skicka läkemedel till Italien och Spanien och sedan lite senare kanske till Sverige och Belgien och ännu lite senare till Slovenien eller vad det nu kan vara. Och en sådan distribution har ju vi svårt att prata för med svenska mått mätt eftersom vi bara kan vår egen marknad och kan prata för vår egen marknad. Men om man då vänder sig till EU-kommissionen så kan ju EU-kommissionen prata för hela EU mer eller mindre. Så man såg att vägledningen i högre grad skedde genom EU-kommissionen och genom de större ländernas konkurrensmyndigheter i de här frågorna.

Marie Strömberg Lindvall:

Så riktat till oss där vi kunde göra någonting, det var inte så mycket sådant?

Martin Bäckström:

Nej det var några trevare inledningsvis men det ebbade ut ganska snabbt och sedan har det varit väldigt lugnt på den fronten. Så det var en bit på konkurrenssidan som har att göra med konkurrensbegränsande samarbete. Sedan har vi haft, om vi spolar fram bandet fram till sommaren, så har vi haft klagomål på konkurrenssidan och det tänkte jag att du kanske kunde berätta om Alexander. För det är också en effekt av Corona. Jag tänker på vårt ärende med Swedavia och Arlanda.

Alexander Albrecht:

Ja vi ska väl säga så att vi har fått ett antal ärenden eller ett antal klagomål just inom de här områdena och till viss del så har det rört sig om klagomål som kanske har handlat mer om stödåtgärder till näringslivet som kanske upplevs som något asymmetriska och där de som råkar relativt sett ut sämre än sina konkurrenter har vänt sig till oss. Och där varierar det lite grann hur mycket vi kan göra beroende på om det är något förfarande som överhuvudtaget omfattas av konkurrensreglerna eller om det mer är statsstödsregler som är tillämpliga och ett av dem gällde just Swedavia.

Martin Bäckström:

Ja men vi fick in ett klagomål i somras som gällde Swedavias beslut om att flytta trafiken från terminal 2 till terminal 5. För det Swedavia valde att göra, och vi pratar om Arlanda flygplats nu, det Swedavia valde att göra när flygtrafiken gick ner det var att samla all trafik till en och samma terminal och då pekar man ut terminal 5. Och bevekelsegrunderna för det här var bland annat att det är onödigt att ha personal och el och belysning på i delar av flygplatsen som inte utnyttjas speciellt mycket. Och då fick vi ett klagomål från ett företag som levererar marktjänster exempelvis lobbyer och biljettdiskar och kundservice och så åt flygbolagen. Så det är ett företag som då har avtal med flygbolagen om att leverera deras tjänster på Arlanda till oss passagerare. Lounger och sådant är också den typen av produkter och tjänster som de erbjuder. Och de hade sin bas i terminal 2 och när all trafik flyttades till terminal 5 så fick deras personal

transportera sig betydligt längre på Arlanda. Om man har varit på Arlanda så vet man att det är ganska långt mellan terminal 2 och terminal 5, så att det tar en stund att gå. Det tar säkert tio minuter. Och företagets konkurrenter fanns redan i terminal 5 eller precis bredvid terminal 5 så deras personal behövde inte gå lika långt för att kunna bedriva verksamhet i terminal 5 och därigenom så fick de en nackdel då tyckte de själva gentemot sina konkurrenter. Och då var de inte nöjda med hur Swedavia hade hanterat ersättningarna och ersättningsvillkoren för de här förändringarna. Så att det var det man klagade på. Vi fick in data från Swedavia som är allmänt tillgänglig men där såg man ju att flygtrafiken hade gått ner med 98 % mellan 2019 och 2020 på Arlanda i mars, april, maj. Så det var det första klagomålet som vi granskade utifrån effekterna som pandemin har fått på marknader. Annars har det varit ganska lugnt på konkurrenssidan med klagomål. Det är väl det enda skarpa vi har haft, annars är det som Alexander säger att det har varit mycket stödfrågor där man har haft synpunkter på hur regeringen beslutar om stöd för olika branscher och vilka som ska få ta del av stödet. Men det är som Alexander också var inne på att det är statsstödsreglerna som är tillämpliga då. Det är ingenting Konkurrensverket pysslar med utan det är EU kommissionen primärt.

Marie Strömberg Lindvall:

Men det tar vi sedan Martin, vi ska prata lite grann om de där statsstödsreglerna sedan.

Martin Bäckström:

Ja men det kommer vi tillbaka till.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja det kommer vi tillbaka till för nu pratar vi om coronakoppling här. Och då har vi pratat konkurrens. Ska vi prata upphandling nu också, om vi har sett någonting om upphandlingssidan med koppling till Corona eller har vi ytterligare saker vi vill säga på konkurrenssidan.

Martin Bäckström:

Vi kan gå över till upphandling.

Alexander Albrecht:

Ja för där har vi fått in en del tips som rör direktupphandlingar med hänvisning till undantaget synnerligen brådskande och vad jag vet har vi inte kommit så pass långt i något av de här ärendena att det går att ta ställning i sak kring fallet där det har varit tillåtet eller inte. Men generellt sätt har vi valt att prioritera de ärenden där kopplingen till pandemin kanske inte har varit jättetydlig vid en första anblick och det omedelbara behovet kanske inte har varit uppenbart.

Marie Strömberg Lindvall:

Så kopplingar finns, ni har sett spår av det på tipsfunktionen, men ganska många indirekta kopplingar då får man säga?

Alexander Albrecht:

Ja men så är det.

Marie Strömberg Lindvall:

Nu när vi sitter här och pratar så kommer jag ihåg vid pandemins början så höll ni på och tittade på någonting som rörde handsprit.

Martin Bäckström:

Ja men det var ju rubriker där också den 3 april, jag fuskar och tittar lite, i riksmidia om extrema prishöjningar på hygienprodukter. Så var det en bild på handsprit på någon av de stora mediaaktörernas hemsida. Det var väldigt mycket en medialfråga där och då kring handspritspriserna då helt enkelt och att det var höjningar som var fler hundra procent i vissa fall och så. Det vi gjorde då, det var att vi tyckte att det är lite intressant vad som händer med priserna nu på den här produkten som är extremt efterfrågad.

Marie Strömberg Lindvall:

Det har vi nästan glömt nu. Men då fick man springa gatlopp nästan, ja inte gatlopp, men man fick springa och jaga handsprit.

Martin Bäckström:

Ja precis. Så det vi gjorde på tipsfunktionen var att vi började samla in en massa prisuppgifter från nätapotek på handspritsprodukter. Och det började vi med 11 mars, det är första dagen som vi gjorde det och höll på en bra bit in i maj. Det man kunde se av det här var att under mars och halva april ungefär så fanns det i princip inga produkter alls, nu pratar jag om under tio produkter i lager hos de här aktörerna som tillhandahöll den här typen av produkter. Och sedan där i april händer någonting och det är ju att marknaden hinner ställa om och börja producera handsprit. Och marknaderna i det här fallet var både handspritsproducenter men alla mer eller mindre som hade möjlighet att göra det här. Det fanns ju spritfabrikanter som ställde om och började göra handsprit och så vidare, gymnasieskolors kemiklasser och så vidare som började tillverka handsprit för de här ändamålen. Men ungefär i slutet av mars, mitten och slutet av mars där någonstans ser vi en explosion av produkter och från början av maj så ligger vi helt plötsligt på 60, 70 produkter, så tio gånger mer egentligen än i mars i lager hos de här stora aktörerna som vi valde att ta in priser från då. Så då har marknaden anpassat sig efter det här och det tyckte vi var en intressant notering egentligen. Och här kan man också klicka sig tillbaka och läsa lite mer i vårt nyhetsbrev från juni om jag inte minns fel.

Marie Strömberg Lindvall:

Just det, där skrev du en artikel om det där och diskuterade det där lite grann. Alltså tiden går. Man glömmer, det här med handspriten kommer jag ihåg, och toapapper jagade man också. Men vi har inte haft några tips om toapapper?

Alexander Albrecht:

Nej inte vad jag kan komma ihåg.

Martin Bäckström:

Och dippås såg jag någon rubrik någonstans att det var slut i Tranås eller någonting sådant där.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag tror att vi glider ifrån det här med Coronan lite grann nu, för det har ju faktiskt hänt andra saker också, allting har ju inte bara handlat om Corona hos tipsfunktionen. Då ska vi plocka upp den här frågan om statsstöd igen som vi var inne och pratade om alldeles nyss, bara säga någonting mer om det eller har ni sagt det ni ville säga. Det här är en fråga som återkommer hos oss.

Martin Bäckström:

Ja men det kan man väl säga också, att även vid sidan av Corona, så på sina egna ben så har vi fått ganska mycket frågor om stöd till glasögonfabriker och till skolkoncerner med internationell prägel och så. Och det man undrar är ju får en kommun, ofta har det varit kommuner, får en kommun stödja ett privat företag. Och då är det enkla svaret att för vår del är det här inte någonting som ligger på vårt bord, för det regleras inte inom konkurrenslagen som vi är tillsynsmyndighet över utan det här regleras genom kommunallagen och EU:s statsstödsregler. Så att det här är ingenting vi gör någonting mot egentligen, utan det får man pröva på annat sätt då, antingen gå till Förvaltningsrätten eller anmäla det till EU-kommissionen som får titta på det.

Marie Strömberg Lindvall:

Det här är lite intressant för det här brukar vi få förklara med jämna mellanrum. Det är lite komplicerat förstås men det händer med jämna mellanrum.

Martin Bäckström:

Jag blev kontaktad av en journalist som skrev om det här i just det här fallet om SMHI:s försäljning av sin sjöfartsverksamhet till en före detta anställd till ett pris som andra marknadsaktörer tyckte var långt under marknadspris. Och då hade journalisten fått kontakt från en massa som undrade varför gör inte Konkurrensverket någonting åt det här, och då brukar jag säga att Konkurrensverket har ett lite missvisande namn ibland, vi gör inte allt som, håller inte på med allting, som rör konkurrens egentligen utan vi är ju primärt tillsynsmyndighet över konkurrenslagen och upphandlingslagstiftningen. Sedan finns det ju massa saker som påverkar konkurrensen som regleras på annat sätt.

Det är bland annat då statsstöd. Vi har elnätsavgifterna som en klassiker som vi brukar dra upp på tipsfunktionen som regleras av energilagstiftningen som Energimarknadsinspektionen är tillsynsmyndighet över. Det finns konkurrenslagstiftningar i viss lagstiftning som reglerar vilka avgifter flygplatserna får ta ut från flygbolagen och det är Luftfartsverket som utövar tillsyn. Skatteverket är väl en av de aktörer som, vad ska man säga, viktigaste uppdrag för att tillse att marknadens aktörer har likvärdiga förutsättningar genom att alla betalar skatt på ungefär samma sätt och inte fuskar med svart arbetskraft och så vidare.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det här kommer man osökt att tänka på ett sådant här stående skämt att varför finns det bara ett Konkurrensverk. Det stämmer inte, det är en sådan fråga som brukar dyka upp på Twitter, varför finns det bara ett Konkurrensverk, det stämmer ju inte.

Martin Bäckström:

Nej och dessutom kan man säga att det finns minst två som har liknande uppgift som oss, för EU-kommissionen har också jurisdiktion i Sverige. Så även om man ser det snävt, så snävt som vi fyrkantiga Konkurrensverks byråkrater gillar att göra, det vill säga att ett Konkurrensverk tillämpar konkurrenslagen, så finns det egentligen två aktörer som tillämpar konkurrenslagen. Det är vi och EU-kommissionen på den svenska marknaden så bara där så är man fel ute, det är dubbelt så mycket konkurrens som de säger då.

Marie Strömberg Lindvall:

Då har vi punkterat det skämtet här.

Martin Bäckström:

Ja, en gång för alla.

Marie Strömberg Lindvall:

En gång för alla. Jag skulle vilja haka tag i den här frågan som du nämnde Martin om SMHI och när de avyttrade den här enheten, det blev väl ett upphandlingsärendet så småningom sedan också, eller hur Alexander?

Alexander Albrecht:

Ja precis för där hade de väl även ingått avtal med en konsultbyrå just angående försäljningen och en del bitar som skulle göras i samband med det, och det avtalet vill jag minnas att vi tittade lite närmare på för att se om det kunde vara upphandlingspliktigt eller inte.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det där är väl inte helt ovanligt att ett ärende börjar med en fråga och sedan trillar det över i en annan?

Alexander Albrecht:

Precis och det är därför det är bra att vi har möjligheter att jobba så pass brett inom tipsfunktionen.

Marie Strömberg Lindvall:

Då har vi pratat om statsstöd, det var en av punkterna jag hade på min lista här, för det är en sådan här återkommande grej som vi behöver lyfta och nu har vi gjort det, då bockar vi av den. En annan sak som jag tänkte vi skulle lyfta lite som också präglar vår verksamhet väldigt mycket och det är digitaliseringen. Det har vi jobbat jättemycket med under det senaste året på olika sätt, internt i myndigheten. Förra året inledde vi bland annat en utredning av en träningsaggregator vid namn Bruce. Den hade vi precis påbörjat har jag för mig när vi pratade sist här för ett år sedan. Det här ärendet har landat nu och jag vet att ni utlovade förra året att ni skulle återkomma i den här frågan, så var så goda, vad hände med den?

Martin Bäckström:

Ja vad hände där egentligen, jo det hände eller jag kanske ska dra en kort resumé så slipper ni som lyssnar gå tillbaka och lyssna på förra årspodden.

Marie Strömberg Lindvall:

Gör det.

Martin Bäckström:

Vi fick in ett klagomål mot Bruce, eller I'm with Bruce, som företaget heter. Och det är ett företag som erbjudet ett flexibelt gymkort för oss konsumenter. Och om man då tecknar avtal via Bruce så kan man utnyttja massa anläggningar som Bruce i sin tur har tecknat avtal med, så du kan välja att gå på yoga på en specifik yogastudio på måndag, gå och klättra på tisdag, utöva kampsport på onsdag, testa paddelboard på torsdag och så vidare på ett och samma gymkort. Och då var Bruce en av marknadsaktörerna och den som vi fick indikationer på var den starkaste. Vi fick in ett klagomål från deras konkurrent Swifter som hade börjat märka att Bruce hade börjat låsa upp alla studios genom så kallade exklusivavtal, alltså avtal om att ni bara får ha partneravtal med oss på Bruce, så ni får inte tillhöra någon annan. Och det här ledde till att Swifter hamnade i en "spiral of death" som man gillar att prata om på konkurrensökonomispråk. De började tappa studios som var anslutna till sin plattform vilket i sin tur ledde till att de började tappa konsumenter som ville vara medlemmar på plattformen. När man tappade konsumenter så var det mindre attraktivt för studios att vara kvar på den här plattformen och så var man i den här spiralen, som vi brukar prata om som negativa nätverkseffekter också på svenska. Det som hände sedan efter vår förra årskronika, det var dels att vi ingrep interimistiskt och sade att nej men ni på Bruce får inte tillämpa de här exklusivavtalen i avvaktan på att vår utredning är klar. Och det är kul att vi ingrep interimistiskt för det är ganska sällan vi gör det och i synnerhet så är det viktigt på den här typen av marknader där det händer

någoting väldigt snabbt, som det gör på digitala marknader många gånger. Så då fick vi till ett snabbt ingripande. Sedan fortsatte vi utreda de här exklusivavtalen och även om andra aktörer på marknaden hade liknande exklusivavtal, exempelvis klaganden och en tredje aktör också. Det som avslutade utredningen egentligen, det var att Bruce meddelade oss att vi kommer inte tillämpa exklusivavtal på det sättet och då tyckte vi att det var väl bra och skrev av ärendet helt enkelt. Så det var det som var slutet att vi fick bort det förfarandet som vi hade indikationer på och preliminärt tyckte var problematiskt.

Marie Strömberg Lindvall:

Och allting gick ganska fort.

Martin Bäckström:

Ja det gjorde det. Beslutet kom i somras, jag tror det var i juli och visst, ni därute kanske tycker att det inte alls snabbt men i vår värld så är det ganska snabbt, där utredningar kan pågå många år.

Marie Strömberg Lindvall:

Alexander nu vänder jag mig till dig, du trendspanade lite förra året.

Hyresundantaget, var någonting som du tyckte att du hade sett, eller du såg det förra året. Hur har det sett ut med det? Är det något som fortsätter att trilla in?

Alexander Albrecht:

Ja men det tycker jag att det är.

Marie Strömberg Lindvall:

Du måste berätta lite om vad hyresundantaget är också, lite kort.

Alexander Albrecht:

Absolut, det är ett undantag i upphandlingsreglerna som innebär att när myndigheter behöver anskaffa nya lokaler exempelvis för att de behöver hyra in sig i ett kontor eller motsvarande, så finns det en möjlighet att göra det utan att behöva genomföra en upphandling. Jag tror det är tredje kapitlet nionde paragrafen. Och det här är ganska naturligt att det är en ständigt aktuell fråga i och med att lokalförsörjning är en fråga som konstant behöver hanteras. Och det blir också lite grann av en gränsdragningsproblematik mellan att en myndighet exempelvis hyr in sig i ett vanligt kontorshotell eller motsvarande och att myndigheten behöver bygga helt nya lokaler från grunden som också är specialanpassade för myndighetens behov. För där blir gränsdragningen gentemot byggtreprenader i första hand. Och sådana här frågor har vi sett ganska många av under året, det blir oftast just den här gränsdragningen som får göras i varje enskilt fall. Och vi ser också olika former av samverkan mellan offentliga och privata aktörer just när det kommer till anskaffning av lokaler eller uppförandet av nya lokaler.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det här jobbar ni ganska mycket med de här frågorna, tycker jag har sett det under 2020 att det har poppat upp här med jämna mellanrum.

Martin Bäckström:

Det man kan säga är väl också att vi har prioriterat flera ärenden för fördjupad utredning under 2020 där utredning pågår, så om vi tog på oss att återkomma om Bruce förra året så tror jag att det här är någonting vi kanske kan fånga upp igen nästa år.

Marie Strömberg Lindvall:

I nästa årskrönika. Jag noterar det så kommer vi ihåg det. Nu ska vi fånga upp en annan grej som vi tog upp förra året också, då var det du Alexander som pratade om en upphandling av ett serbiskt skepp. Jag har för mig att jag frågade er vilket var de märkligaste frågorna ni har fått och då nämnde du upphandlingen av ett serbiskt skepp, eller frågar du hade fått om ett serbiskt skepp, men det här serbiska skeppet fick ju en fortsättning.

Alexander Albrecht:

Ja men det fick det ju. Som jag nämnde vid det tillfället så var det ju här ett inköp som hade gjorts av ett kommunalt bolag som hade köpt ett skepp, eller en båt som det verkade vara om man Google-bildsöker lite grann på det, som var tillverkat i Serbien och som hamnade i södra Sverige. Och det här inköpet var så pass gammalt att det inte fanns någon anledning för oss att titta närmare på det i och med att det fanns skarpare och färskare tips som vi kunde göra mer med. Men det har fått en liten uppföljning i det att det har visat sig att det även serveras räkfrossa på den här båten och att samma kommunala bolag alltså har ingått avtal med en privat leverantör om att tillhandahålla den här räkfrossan. Och det avtalet ligger betydligt närmare i tiden vilket gör att det har varit lite mer intressant för oss att titta på hur det här egentligen har gått till rent upphandlingsmässigt.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det här är också jag hakar i det jag sade tidigare att ett ärende kan börja på ett sätt, i det här fallet med köp av en båt, och sluta med räkfrossa.

Alexander Albrecht:

Ja precis.

Marie Strömberg Lindvall:

Börjar i en ände och slutar i en annan. Bubblare tänkte jag att vi skulle prata om i år och kanske för kommande år, som väntar här runt hörnet. KOS-frågor det vill säga konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet. Det ser jag att ni har ganska mycket på ingång. Ska någon av er prata om det. Är det Martin som brukar ta KOS-frågorna eller?

Martin Bäckström:

Jag kan ta KOS-frågorna. KOS i Konkurrensverkets bemärkelse är reglerna om konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet i konkurrenslagen, kort sagt kan man säga att det här är regler som tar sikte på den konfliktyta som uppstår när privata företag konkurrerar med offentliga aktörer, stat, kommun, landsting och deras bolag. De här reglerna fyller tio år i år. De introducerades 2010 och det vi har sett är väl att efter att ha fått in väldigt mycket klagomål i början av 2010-talet, och vi drev också många processer, så ebbade det ut någonstans runt 2014, 2015. Sedan har det minskat antalet tips och klagomål vad gäller konkurrens från det offentliga. Men det vi tycker vi har sett i år är väl att vi har fått fler klagomål igen. Att det är någon form av trendbrott. Då får man fråga sig om det beror på att kommunerna har börjat bedriva mer företagsverksamhet som konkurrerar med privata företag, för det är oftast kommuner vi får klagomål mot, eller om benägenheten att klaga till oss har ökat igen. Det vet vi inte i nuläget, men det är ändå någonting som vi har sett som också sammanfaller med tioårsjubileet av de här reglerna.

Marie Strömberg Lindvall:

Och då kan jag passa på att skjuta in att den som är specialintresserad av KOS, så spelade vi faktiskt in ett poddavsnitt för inte så länge sedan om just KOS tio år, när vi hade gått igenom och tittat på utvecklingen under de här senaste tio åren. Så det kan man leta efter i vår lista över våra poddar där. KOS tio år heter den. Så får man veta mer om den frågan. Jag hakar fortfarande tag i saker som vi pratade om förra året eller vid förra årskrönikan. Alexander, du pratade om visselblåsartjänsten som var ganska ny då. Vi hade infört den och det hade trillat in ganska mycket tips under förra året. Har den utvecklingen fortsatt?

Alexander Albrecht:

Den har väl fortsatt i bemärkelsen att det fortsätter att komma in ganska många tips via visselblåsarsystemet, vilket är jättebra, sedan vet jag inte ifall andelen tips som kommer in den vägen har ökat utan där skulle jag nog snarare säga att det ligger ganska konstant eller möjligen, möjligen har gått ner lite grann. Utan att lägga någon värdering i det så är det väl ganska rimligt att tipsare som verkligen vill vara anonyma har den möjligheten och också utnyttjar den, men att tipsare som kanske inte har det behovet också använder de vanliga kanalerna, så blir det lite lättare med kommunikation och så vidare.

Marie Strömberg Lindvall:

Då kan man prata direkt med er i telefon till exempel, eller mejl. Någonting annat som ni skulle vilja ta upp som har stuckit ut under året som inte jag har frågat om här?

Martin Bäckström:

Nej men man kan bara fylla på där när vi pratar visselblåsarsystem att vi har både ett för upphandlingstips och ett för karteller och konkurrenstips. Där har vi ett

pågående ärende som är i slutskedet där vi nog går mot att företaget ska få betala konkurrensskadeavgift som är den bötesstraffet som vi har på konkurrenssidan, där man får betala upp till tio procent av sin årsomsättning. Vi har ett ärende om konkurrensskadeavgift som började i vårt visuellblåsarsystem på konkurrenssidan och det är det första ärendet som vi närmar oss mål som vi har fått in genom den kanalen, så det tycker vi är kul. Så det är bara väl ett påhäng där vad gäller visuellblåsarsystemet. Annars är det lite svårt, jag har suttit och funderat på vad som sticker ut och så och det har ju varit så extremt mycket kring coronapandemin så att i övrigt är det svårt att se något som sticker ut tycker jag. Du har nog fångat upp det mesta. Man kan kanske trendspara inför 2021 och det jag tror kan bli intressant är väl hur marknaderna kommer att utvecklas nu när stödmedlen kanske tar slut och så vidare, och det kommer att gå sämre för fler företag. För det kommer ju att leda till att det blir större turbulens på många marknader troligtvis, och det i sin tur leder till att det finns både möjligheter för företag och kanske agera mer offensivt och så. Men också större desperation i vissa fall. Det kan jag tänka mig att det kommer att spegla sig i det flödet av ärenden som vi får in nästa år också.

Marie Strömberg Lindvall:

Och så är det ju, att det som händer därute det syns hos oss, framför allt hos er på tipsfunktionen men överhuvudtaget. Du då Alexander, är det någonting annat som du tycker sticker ut, som har varit extra roligt eller extra intressant?

Alexander Albrecht:

Ja nu sitter jag och försöker fundera. Jag tycker också att vi har täckt in det mesta egentligen, så det är inget särskilt som jag känner att jag behöver tillägga där, utöver det som vi redan har sagt.

Marie Strömberg Lindvall:

Förra året frågade jag om ni skulle få önska er ett riktigt bra tips inför 2020 som det var då, då var det ett riktigt bra kartelltips önskade ni då. Hur ser det ut i år, har ni några önskningar?

Martin Bäckström:

Vaccin... Ja det är fortfarande kartelltipsen som är de viktigaste från konkurrenssidan i någon bemärkelse att vi får dem, så att vi kan utreda den allvarligaste typen av överträdelse på konkurrenssidan. För det kostar pengar för skattebetalarna och konsumenterna om företagen ingår i karteller med varandra, så är det så att det är fortfarande samma, samma som förra året, och det är det vi får in minst av.

Marie Strömberg Lindvall:

Så det var egentligen en uppmaning. Har man sett någonting så hör av er.

Alexander Albrecht:

Och på upphandlingssidan så är det väl jättebra ifall vi får in så färsk tips som möjligt så att det inte har hunnit gå ett år eller två efter att avtalet har tecknats exempelvis som med det här serbiska skeppet för då blir det svårare för oss att komma åt det.

Marie Strömberg Lindvall:

Då när vi ändå pratar om det så kan jag hur man når oss kan man ju se på vår webbplats men dra ändå ingångarna Alexander.

Alexander Albrecht:

Ja då kan man antingen ringa oss till vår växel 08-700 16 00 eller så kan man skicka e-post till tipsa@kkv.se och sedan har vi även våra visselblåsarkanaler och de hittar man via vår hemsida ifall man går in där.

Marie Strömberg Lindvall:

Så vi hade en konferens här för inte så länge sedan där deltagarna fick göra medskick efter konferensen om vad de hade gjort för medtag, vad de hade tagit med sig från den här konferensen, och jag minns att det var någon som skrev ring Martin om man ser något fuffens. Så man får väl säga det, ring Martin om man ser något fuffens eller Alexander.

Alexander Albrecht:

Precis.

Marie Strömberg Lindvall:

Då tycker jag vi avrundar för 2020, tack för att ni var med. Tack Alexander.

Alexander Albrecht:

Tack för att vi fick komma.

Marie Strömberg Lindvall:

Tack Martin.

Martin Bäckström:

Tack själv.

Marie Strömberg Lindvall:

Och jag heter Marie Strömberg Lindvall, tack för att ni har lyssnat.