



Ärlighet ska löna sig

Så upptäcker och förebygger du anbudskarteller

INFORMATION FRÅN KONKURRENSVERKET



Kom ihåg!

- » Anbudskarteller leder till högre priser och sämre produktutbud.
- » Anbudskarteller skadar konkurrensen, konsumenterna och samhällsekonomin.
- » Du som upphandlare kan hjälpa till att upptäcka anbudskarteller.
- » Följ checklistan!

Anbudskarteller leder till sämre konkurrens, högre priser och minskad utveckling och innovation. Anbudskarteller skadar samhällsekonomin och sätter upphandlingar ur spel, vilket är negativt för våra gemensamma resurser och kostar pengar för skattebetalarna.

Anbudskarteller är svåra att upptäcka. Upphandlande myndigheter och offentliga upphandlare är de viktigaste aktörerna för att upptäcka och förebygga anbudskarteller.

Konkurrensverket vill hjälpa dig som är upphandlare genom att ge konkreta tips på vad du kan göra för att minska risken för anbudskarteller och därmed spara tid och pengar.

I den här broschyren kan du läsa om:

- » olika tecken på en anbudskartell*
- » hur du kan förebygga anbudskarteller i din upphandling*
- » vad som är bra att tänka på när du utformar ett förfrågningsunderlag*
- » hur du gör för att anmäla en misstänkt anbudskartell.*



500

1721248133

TUGO KRONOR

KRONOR

Vad är en anbudskartell?

En anbudskartell innebär att konkurrenter samarbetar genom att göra upp om vem som ska vinna olika upphandlingar. Samarbetet begränsar konkurrensen på marknaden och är olagligt enligt konkurrensreglerna och kan leda till höga böter.

Du kan vinna mycket på att upptäcka och förhindra anbudskarteller. En anbudskartell kan, förutom att förstöra konkurrensen i din upphandling, även leda till högre priser i anbuden och därmed högre kostnader för skattebetalarna. Som upphandlare är du väldigt viktig i arbetet med att upptäcka och förhindra anbudskarteller.

Känn igen tecken på en anbudskartell

Här är exempel på sådant som kan känneteckna en misstänkt anbudskartell och som du därför bör vara extra uppmärksam på.

Höga priser?

Om samtliga eller majoriteten av anbudena är väsentligt högre än anbudena i tidigare upphandlingar, företagens publicerade prislister eller den uppskattade kostnaden för varan eller tjänsten, kan det vara så kallade artighetsanbud. Det innebär att företaget är med och lämnar anbud för syns skull, samtidigt som de har kommit överens om att ett visst företag ska vinna.

Olika priser?

Om ett företag lämnar väsentligt högre anbud i vissa upphandlingar jämfört med andra utan att det finns några uppenbara kostnadsskillnader som kan förklara prisskillnaden, kan det betyda att företagen har bildat en anbudskartell. De kan då ha kommit överens om vilket företag som ska vinna upphandlingen för en särskild produkt eller inom ett visst geografiskt område.



Identiska priser kan vara ett tecken på en anbudskartell.

Stora prisskillnader?

Om skillnaden är oförklarligt stor mellan det vinnande anbudet och de andra anbuden i samma upphandling, kan det betyda att några företag i branschen har bildat en anbudskartell för att hålla prisnivån uppe. Det vinnande anbudet kommer från ett företag som inte ingår i anbudskartellen och som därför lämnar ett betydligt längre anbud än de som ingår i den.

Lika priser?

Om flera företag lämnar anbud med identiska priser kan det innebära att de har kommit överens om att försöka dela på kontrakten.

Lika anbud?

Om anbuden hänvisar till överenskommelser i branschen som kan påverka priset, kan det betyda att företagen har kommit överens om att använda till exempel:

- » gemensamma branschprislistor
- » förseningsavgifter
- » andra försäljningsvillkor.

Sådana överenskommelser leder till högre priser och är olagliga enligt konkurrensreglerna.

Samordnad bojkott?

Om inga företag lämnar anbud vid en upphandling, kan det tyda på en samordnad bojkott för att påverka villkoren i upphandlingen. Det betyder att företagen kommit överens om att avstå från att lämna anbud. Syftet med en samordnad bojkott kan till exempel vara att företagen som ingår i anbudskartellen ska kunna dela upp en viss marknad mellan sig.



När en bojkott är ett tecken på en anbudskartell

En statlig upphandling av en produkt var utformad så att myndigheten skulle teckna kontrakt med endast en leverantör. Under anbudstiden kontaktade fem företag myndigheten och bad om ett möte för att diskutera villkoren i upphandlingen. Myndigheten meddelade att ett möte kunde äga rum först efter anbudstidens utgång. Inga anbud kom in i upphandlingen. När myndigheten träffade företagen förklarade de att de inte klarade av att lämna anbud på egen hand, utan att de ville att alla fem skulle få teckna avtal till identiska priser. Agerandet är ett exempel på en kollektiv anbudsbojkott, där syftet var att dela upp en marknad mellan de företag som ingick i kartellen och förhindra priskonkurrens.

*Syftet med en bojkott kan vara
att dela upp en marknad.*





Få anbud?

Om oförklarligt få företag lämnar anbud kan det betyda att det finns en marknadsdelningskartell. Syftet med en marknadsdelningskartell är att undvika konkurrens, till exempel inom vissa geografiska områden. Företag avstår då från att lämna anbud inom ett område för att någon annan ska vinna upphandlingen där.



När misstänkt få anbud är tecken på en anbudskartell

I en upphandling utförd av landstinget kom det in få anbud trots att det fanns många företag som skulle kunna leverera. Det visade sig att flera företag deltog i en anbudskartell där de hade delat upp marknaden mellan sig. Vissa företag lämnade anbud i landstingsupphandlingar och andra endast i privata upphandlingar. Upphandlingarna fick alltså in färre anbud än vad som annars skulle ha varit fallet.



Misstänkta mönster?

Om samma företag vinner upphandlingen varje gång ett kontrakt ska förnyas, kan det betyda att företagen i branschen har delat upp marknaden mellan sig. Du bör vara uppmärksam på om det finns ett mönster, till exempel att samma företag alltid lägger det lägsta anbudet hos en viss upphandlare eller i ett visst geografiskt område. Ett annat sätt att dela upp marknaden är att företagen lämnar det lägsta anbudet enligt en fast turordning.

När misstänkta mönster är ett tecken på en anbudskartell

I asfaltkartellen, Sveriges hittills största anbudskartell, hade företagen fördelat upphandlingarna mellan sig. De företag som avstod från att lämna konkurrenskraftiga anbud kompengserades på olika sätt av vinnaren, till exempel genom att få utföra underentreprenader eller genom att få ekonomisk ersättning.





Samarbete med underleverantör?

Om ett företag som vunnit en upphandling ger underentreprenader till företag som lämnat högre anbud i samma upphandling kan det tyda på en anbudskartell. Företagen kan ha kommit överens om att vinnaren ska kompensera sina konkurrenter genom att ge dem underentreprenader vid utförandet av jobbet.



Misstänkt samarbete med underleverantör

Två företag deltog i en anbudskartell i samband med upphandling av kraftledningsstolpar. Företagen kom bland annat överens om att det företag som vann upphandlingen skulle kompensera det förlorande företaget genom att köpa hälften av stolparna från detta företag.

Slarviga anbud?

Om endast det vinnande anbudet är grundligt och detaljrikt sammanställt, medan de övriga är mer slarvigt gjorda, kan det tyda på en anbudskartell. Bara det vinnande företaget har då lagt ner resurser på att lämna ett väl genomarbetat anbud, medan de företag som medvetet förlorat upphandlingen inte har lagt ner tid och resurser på att sammanställa sina anbud.

Identiska formuleringar?

Om det finns konstigheter i de olika anbuden eller i de frågor som företagen ställer till upphandlaren under anbudstiden, kan det tyda på att företagen har samordnat sig. Konstigheterna kan till exempel vara identiska formuleringar eller samma fel i kalkyleringen. De kan också ha använt samma brevpapper eller formulär.

Växelvis lägsta anbud?

Om det verkar som att leverantörerna växelvis, enligt ett roterande schema, lämnar lägsta pris i en upphandling kan de ha kommit överens om vem som ska vinna respektive år.

Var vaksam på identiska formuleringar i anbuden.



Så förebygger du anbudskarteller

Risker vid upprättande av ett förfrågningsunderlag

Vissa marknader och branscher har egenskaper som kan anses öka risken för anbudskarteller. Genom att ha kunskap om dessa risker kan du förebygga anbudskarteller redan när du skriver förfrågningsunderlaget för din upphandling.

Litet antal potentiella anbudsgivare

Risken för att potentiella anbudsgivare ingår i en anbudskartell ökar om det endast finns få aktörer på marknaden. Det blir lättare för dem att komma överens om villkoren och att hålla anbudskartellen hemlig för utomstående. Ett sätt för att få in flera anbud är att dela upp upphandlingen i delkontrakt, så att mindre företag kan lämna anbud.

Svårt för nya anbudsgivare att komma in på marknaden

Det finns marknader som kan vara särskilt svåra att komma in på. Anledningen kan vara att tjänsten eller produkten är:

- » väldigt kostsam med tidiga investeringar
- » tekniskt komplicerad
- » särskilt tidskrävande.

När det är svårt för nya företag att komma in på marknaden ökar makten hos de bolag som redan är etablerade. Dessa potentiella leverantörer kan dela upp marknaden mellan sig, exempelvis geografiskt eller genom att pressa priserna mycket.

Okomplicerade produkter

Det är lättare att genomföra en anbudskartell om produkten eller tjänsten i upphandlingen är av enkel natur eller inte förändras särskilt mycket över tid. Anbudskartellen kan hålla under en längre tid då anbudsgivarna inte behöver förhandla om villkoren inför varje upphandling.



Råd till dig som är upphandlare

Öka konkurrensen i upphandlingen

Genom att underlätta för flera anbudsgivare att lämna anbud minskar du risken för anbudskarteller. Du kan exempelvis se över alla ska-krav. Fråga dig själv om:

- » kraven är proportionerliga och verkliga nödvändiga i upphandlingen?
- » du har satt upp krav som indirekt begränsar utländska anbudsgivare?

Variera förfrågningsunderlaget

En anbudskartell trivs bäst i förutsägbara sammanhang. Ett förfrågningsunderlag som inte varierar underlättar för anbudsgivare att upprätthålla en flerårig anbudskartell.

Genom att förändra avtalsområden eller utvärderingsmodeller kan du ändra förfrågningsunderlaget utan att göra det svårare för potentiella anbudsgivare att lämna anbud.

Nätverka med andra upphandlare

Att gå på nätverksträffar och ha ett samarbete med andra upphandlare kan aktivt förhindra att potentiella leverantörer ingår i en anbudskartell. Kontakten med andra upphandlare, genom utbyte av erfarenheter och planerade upphandlingar, kan underlätta upptäckten av anbudskarteller. Kunskapen om att upphandlare utbyter erfarenheter kan även i sig avskräcka leverantörer från att ingå anbudskarteller.





Det finns vissa åtgärder du kan genomföra för att minska risken för anbudskarteller. Hur effektiva och proportionerliga dessa åtgärder är varierar beroende på vad som ska upphandlas och vilka övriga hänsyn som måste tas i upphandlingen.

Val av upphandlingsförfarande

Korta tidsfrister för att lämna anbud

Risken för anbudskarteller ökar om leverantörerna får lång tid på sig att utforma sina anbud. Detta gäller särskilt upphandlingar som genomförs med tvåstegsförfaranden.

De potentiella leverantörerna får helt enkelt längre tid på sig att prata ihop sig om sina anbud. I lagen om offentlig upphandling finns vissa uppställda minimifrister för hur långa anbuds-tiderna ska vara. En anbudsfrist ska alltid vara proportionerlig i förhållande till det som upphandlas.

Uppge inte hur många som går vidare

I tvåstegsförfaranden blir det lättare att bilda en anbudskartell om potentiella anbudsgivare vet hur många som kommer att lämna anbud i upphandlingen. Att inte uppge det exakta antalet på förhand kan vara ett sätt att minska risken för anbudskarteller i upphandlingen.

Dela upp upphandlingen i delkontrakt

Om flera anbudsgivare har möjlighet att vinna kontrakt i upphandlingen minskar incitamentet för vissa typer av anbudskarteller. Att tänka på i samband med att du delar upphandlingen i delkontrakt är att du inte ska förenkla för anbudsgivare att på förhand bestämma vilken anbudsgivare som ska lämna anbud på vilken del.

Kvalificeringskrav

Förändra och förfina förfrågningsunderlaget inför återkommande upphandlingar

Genom att kontinuerligt förändra, förbättra och förfina förfrågningsunderlaget i upphandlingar som återkommer med jämna mellanrum, blir det svårare för anbudskarteller att bestå. En del anbudskarteller går ut på att deltagarna i kartellen bestämmer vem som ska vinna varje ny upphandling enligt ett roterande schema, något som förutsätter att upphandlingen genomförs på samma sätt varje gång.

Underleverantörer

En potentiell anbudsgivare har möjlighet att använda sig av underleverantörer för att uppfylla kvalificeringskrav i upphandlingar. Ett sådant samarbete med ett externt företag kan fortfarande vara en anbudskartell. Om underleverantören skulle ha möjlighet att delta i upphandlingen självständigt, kan det ligga en anbudskartell bakom. Anbudsgivaren kan exempelvis ha kommit överens med leverantören om att den inte lämnar anbud i upphandlingen mot att få vara underleverantör. För att undvika en sådan situation, kan upphandlaren ställa ett obligatoriskt krav i förfrågningsunderlaget. Anbudsgivaren ska intyga att denna inte haft otillåtna kontakter med konkurrenter i samband med anbudslämnandet.

En del anbudskarteller går ut på att deltagarna bestämmer vem som ska vinna varje ny upphandling.



Tilldelningskriterier

Lägsta prisupphandlingar underlättar bildandet av anbudskarteller

Upphandlingar som har tilldelningsgrund *lägsta pris* löper en större risk för anbudskarteller än de upphandlingar som tilldelas på kriteriet *ekonomiskt mest fördelaktiga*. Det kan underlätta för anbudsgivare att bilda en anbudskartell om det enda de behöver komma överens om är ett eller ett fåtal priser. Riskerna ökar även när det är fråga om upprepade upphandlingar där förutsättningarna i förfrågningsunderlaget inte förändras från gång till gång.

Undvik relativa utvärderingsmodeller

Relativa utvärderingsmodeller kan vara öppna för manipulation av samarbetande anbudsgivare. Anbudsgivarna kan utforma sina anbud så att de påverkar poängsättningen av sina samarbetspartners på ett fördelaktigt sätt. Det är bättre att använda absoluta utvärderingsmodeller som är svårare att manipulera.

Undvik tilldelningskriterier som gynnar nuvarande leverantör

Du bör undvika tilldelningskriterier som gynnar den nuvarande leverantören om du har som syfte att:

- » skapa innovation
- » underlätta för nya anbudsgivare
- » generellt förbättra konkurrensen i upphandlingen.

Genom att göra den nuvarande leverantören mindre säker på att vinna efterföljande upphandlingar undviks även anbudskarteller. Variation försvårar för leverantörerna att upprätthålla en anbudskartell.

Använd tilldelningskriterier som främjar utveckling och innovation

I en bransch där det finns lite innovation, utveckling eller alternativ, bildas anbudskarteller lättare. Om du skapar tilldelningskriterier som i stället främjar anbud som kännetecknas av nytänkande minskar det ofta de konkurrenshämmande effekterna och underlättar för nya innovativa företag att konkurrera om avtalen.

Uteslut anbudsgivare som deltagit i anbudskarteller

Anbudsgivare som har begått allvarliga fel i yrkesutövningen kan förkastas vid utvärdering av anbudet. Ett tidigare deltagande i en anbudskartell anses vara ett sådant allvarligt fel i yrkesutövningen. Om du redan i förfrågningsunderlaget informerar om att deltagande i en anbudskartell anses som allvarligt fel i yrkesutövningen så kan det förmå anbudsgivare att avstå från att delta i anbudskarteller.

Variation gör det svårare att upprätta en anbudskartell.



CHECKLISTA:

Tolv sätt att upptäc



Höga priser?

Företag kan lämna anbud för syns skull, medvetna om att ett annat företag ska vinna.



Olika priser?

Om ett företag lämnar väsentligt högre anbud i vissa upphandlingar jämfört med andra, utan att det finns några uppenbara kostnadsskillnader, kan det tyda på en anbudskartell.



Stora prisskillnader?

Oförklarliga prisskillnader mellan det vinnande anbudet och övriga, kan vara ett tecken på att övriga har en anbudskartell.



Lika priser?

Om flera företag lämnar identiska priser kan det innebära att de kommit överens om att försöka dela på kontraktet.



Samordnad bojkott?

Om inga företag lämnar anbud kan det vara frågan om en samordnad bojkott för att påverka villkoren i upphandlingen.



Få anbud?

Företag kan avstå från att lämna anbud inom ett område för att någon annan ska vinna upphandlingen där.

ka anbudskarteller



Lika anbud?

Att ha branschgemensamma prislistor och därmed lämna liknande anbud är olagligt.



Misstänkta mönster?

Om samma företag vinner upphandlingen varje gång ett kontrakt ska förnyas, kan företagen ha delat upp marknaden mellan sig.



Samarbete med underleverantör?

Om ett företag som vunnit en upphandling ger uppdrag till andra som lämnat högre anbud i samma upphandling, kan det tyda på en anbudskartell.



Slarviga anbud?

Om endast det vinnande anbudet är grundligt och detaljrikt sammanställt, medan övriga verkar slarvigt gjorda, kan det tyda på en anbudskartell.



Identiska formuleringar?

Se upp med identiska formuleringar, samma fel i kalkyleringen eller samma brevpapper och formulär mellan företagen.



Växelvis lägsta anbud?

Om det verkar som att leverantörerna växelvis, enligt ett roterande schema, lämnar lägsta pris i en upphandling kan de ha kommit överens om vem som ska vinna respektive år.



Tipsa oss om anbudskarteller

Om du har frågor eller misstänker oegentligheter i en upphandling är du välkommen att kontakta oss på Konkurrensverket. Tänk på att ringa oss först om du vill vara anonym.

Konkurrensverket utreder och bedömer om det är en anbuds-kartell. För att göra en sådan utredning behöver vi underlag från upphandlingen. Spara därför alla dokument, inklusive anbud, korrespondens, kuvert och liknande.

Diskutera inte dina misstankar med anbudsgivarna.

Det är även bra om du skriver ned detaljerad information över misstänkta beteenden – datum, vilka som var involverade, vad som sades. All sådan information är bra underlag för Konkurrensverkets utredning.

Tipsa oss

tfn: 08-700 16 00 (vår växel)

e-post: konkurrensverket@kkv.se

post: Konkurrensverket, 103 85 Stockholm

www.konkurrensverket.se





KONKURRENSVERKET

Swedish Competition Authority

Adress 103 85 Stockholm

Telefon 08-700 16 00

Fax 08-24 55 43

konkurrensverket@kkv.se

www.konkurrensverket.se

juni 2015