

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 17: Upphandlingstillsyn

Textversion av Konkurrenten avsnitt 17 (publicerat 14 december 2016), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Karin Lunning:

Varmt välkomna till ännu ett avsnitt av Konkurrenten, Konkurrensverkets podcast, där vi pratar om konkurrens och upphandlingsfrågor. Idag ska det handla om Konkurrensverkets arbetssätt när det gäller upphandlingstillsyn och det här är något som jag tror intresserar många upphandlare och även andra representanter för upphandlande enheter. Jag som leder den här podden heter Karin Lunning och är chef för Avdelningen för kommunikation och internationella frågor på Konkurrensverket. Med mig idag har jag tre experter på upphandlingsfrågor Eva Wennberg, avdelningschef på avdelningen för upphandlingstillsyn välkommen.

Eva Wennberg:

Tack så mycket.

Karin Lunning:

Magnus Johansson, biträdande enhetschef på enheten för upphandlingstillsyn. Välkommen du också.

Magnus Johansson:

Tack så mycket.

Karin Lunning:

Och slutligen Dick Moberg, sakkunnig på enheten för upphandlingsskadeavgift. Välkommen.

Dick Moberg:

Tack.

Karin Lunning:

Eva jag tänkte börja med dig. Under det senaste året så har ju Konkurrensverket på flera sätt utvecklat sitt arbetssätt när det gäller upphandlingstillsyn. Kan du berätta varför ni har fokuserat på det här och kanske mer konkret vad är det ni har gjort?

Eva Wennberg:

Om vi tittar tillbaka några år t. o. m. 2014 när vi då samlade hela tillsyn och stöd här på Konkurrensverket så fick vi en tydlig injektion på att arbeta bredare med upphandlingsfrågor. Och ungefär i samband med det så började vi arbeta förutom då med ansök av upphandlingsskadeavgifter, som vi hade fokuserat på länge sedan den möjligheten infördes, men också fokusera bredare på andra frågor och inte bara då direkttilldelningar. Skulle jag säga. Så redan 2014 så började vi utveckla ett nytt arbetssätt där vi också kom med kritik mot upphandlande myndigheter och inte bara då ansökte till domstol om avgifter. Och det här har vi egentligen då fortsatt att utveckla parallellt då med att vi arbetar med ansökningar. Och man skulle säga så här i våras så bestämde vi oss för att vi skulle visualisera hur vi arbetar för det är ju också så att det är viktigt för oss att upphandlande myndigheter förstår hur vi arbetar för att vi ska kunna nå ut med vår tillsyn på bästa, möjliga sätt. Vi arbetar hela tiden efter tesen att den tillsyn vi vill göra ska ge maximal effekt eller i varje fall en önskad effekt. Och därför så bestämde vi oss för att vi skulle göra en ny prioriteringspolicy som vi hade haft sedan länge i och för sig, men försöka anpassa den ännu mera till att kunna ge den effekt på de tillsynsärenden som vi valde.

Karin Lunning:

När vi pratar om prioriteringspolicy men hur väljer ni de ärenden som ni ska driva då?

Eva Wennberg:

Ja, vi får ju in rätt mycket tips och vi spanar också själva efter otillåtna direktupphandlingar eller felaktigheter indikationer på myndigheter som gör fel helt enkelt när det gäller upphandlingsregelverket. Och jag tror att vi får in ungefär 1600 tips och klagomål till Konkurrensverket, varav då kanske hälften är på upphandlingssidan. Så att vi måste ju prioritera och det som är viktigt att veta om är att leverantörerna har ju själva en möjlighet att begära överprövning eller ogiltighet, så det är ju faktiskt så att leverantörerna själva har ett stort ansvar själva att göra någonting åt det här. Så att vi på Konkurrensverket vi kan ju helt enkelt fokusera på russionen skulle jag vilja säga. Plocka russionen ur kakan och det har ju vi då själva bestämt oss för vilka är då russionen och utifrån en prioriteringspolicy där vi bestämmer oss för vad vi ska prioritera så gör vi då det här. Där säger vi att ärenden som är avskräckande eller som är vägledande det är sådana ärenden som vi vill prioritera. Sådant som också är i allmänhetens intresse är också sådana ärenden som vi vill prioritera. Man kan säga att den sista prioriteringsgrunden hos oss är just när vi ser indikationer på att det brister i

myndighetens agerande på något sätt. Man kanske har dåliga rutiner det behöver inte vara upphandlingsregelverket man för fel på, man har dåliga rutiner och vi ser att det kan leda till att man gör fel på andra sätt så är det sådana typer av ärenden som vi är intresserade av.

Karin Lunning:

Kan du ge något exempel på just områden där ni anser att det behövs ett vägledande avgörande?

Magnus Johansson eller Dick Moberg:

Det är ett ärende som vi driver mot Statens servicecenter. Där handlar det om att man fick ett uppdrag från regeringen att man skulle utföra vissa arbetsuppgifter, ja eller vissa uppgifter. Och då vill vi titta på vilken när man då ska det är ett undantag som kallas synnerlig brådska och det är frågan i vilken utsträckning kan det här uppdraget från t. ex. regeringen, som är uppdragsgivare till den här myndigheten, under vilka omständigheter kan det göra att det blir synnerlig brådska för den upphandlande myndighet som ingår det här avtalet.

Karin Lunning:

När ni har fått in det här tipset och bestämt er för att prioritera just en viss fråga, vad händer sedan då här innanför väggarna, hur går ni vidare? Kan ni berätta litet om arbetssättet Eva.

Eva Wennberg:

Ja vi har ju ett gäng som samlas helt enkelt på prioriteringsmöten där vi bestämmer för oss att det är de här ärendena som är uppe. Vi tittar på dem, vi bestämmer vilka vi vill ta vidare helt enkelt inom ramen för det.

Karin Lunning:

Och vilka är vi? Vilka är det som deltar där?

Eva Wennberg:

Ja, där deltar flera personer från Konkurrensverket på enhetschefs nivåer men även medarbetare. Där handlar det ju också om återigen att hela tiden gentemot prioriteringspolicyn se vad är det för ärenden som vi vill prioritera. Men sedan är det ju så att vi arbetar på två olika sätt skulle man kunna säga. Och det här är den händelsestyrda verksamheten där vi agerar på något som händer. Sedan har vi också en planerad tillsyn där vi innan har bestämt oss för vilka rättsfrågor eller vilka branscher som vi faktiskt vill arbeta med. Och det har att göra med att vi har sett att det är frågor som behövs vägledning i gentemot upphandlande myndigheter. Och just i år och det här ligger också i det nya utvecklade sättet som vi arbetar, just i år har vi en studie, en litet djupare studie än vad vi har gjort tidigare år. Vad är det för rättsfrågor som faktiskt man behöver svar på utanför vårt hus. Det är väldigt viktigt för oss att vi jobbar som jag har sagt tidigare då

med att det får en effekt, men det innebär ju att det finns ett behov av det vi också gör.

Magnus Johansson:

Det är ju faktiskt så att vi kan inte springa på alla bollar även om vi skulle vilja göra det, så har vi ju då precis som nämnts vår prioriteringspolicy att falla tillbaka på. Sedan kan det förvisso hända att ett ärende som har prioriterats prioriteras bort efter att vi har startat ett ärende och det kan ju bero på kanske att tipsaren i det här fallet hade uppfattat saken fel eller att vi upptäcker under utredningens gång att det har inte skett något fel, upphandlande myndigheten har agerat i enlighet med lagen om offentlig upphandling. Men självklart är prioriteringspolicyn ett stort hjälpmedel i vårt arbete att välja ut rätt ärenden, för det är rätt ärenden som vi vill tillsyna och det är sådana ärenden som just kan ge så stor vägledning som möjligt för våra upphandlande myndigheter.

Karin Lunning:

Och du nämnde här att om ärendet prioriteras och går vidare så fortsätter utredningen då på en av de här upphandlingsenheterna, det finns ju två stycken. Vad jag har förstått så har den ena bredare ansats och arbetar generellt med tillsyn medan den andra där du arbetar Dick hanterar ärenden som avser otillåtna direktupphandlingar, nu pratar vi upphandlingsskadeavgift. Kan du berätta litet mer, vad gör ni för någonting?

Dick Moberg:

Till att börja med när vi får ett ärende så vi är ju en myndighet och det innebär att vi ska ha ett ärende när vi arbetar. Så vi startar ett ärende där vi hanterar alla skrivelser som kommer in, alla skrivelser som vi själva skickar ut som vi har för att sköta kommunikeringen. Vi lyder ju under offentlighetsprincipen så vi ska ju visa man ska ju kunna se vad gör Konkurrensverket egentligen i det här ärendet. Sedan börjar vi ofta med att man försöker läsa sig in litet på det, vad är det den upphandlande myndigheten påstås ha gjort, vad är det de påstås ha köpt. För det är en sak om det är kopieringspapper, det förstår alla vad det handlar om, men är det medicinteknik så kan man börja undra ok vad är det här för någonting egentligen, vad är det bra för? Sedan när vi har gjort det då skickar vi en skrivelse till den upphandlande myndigheten och ber dem förklara litet kortfattat vad är det som har hänt, har ni gjort en upphandling eller inte, menar ni att det finns något undantag som ni kan tillämpa för det här och vi vill också se till att vi får in det här avtalet, om man har ingått ett avtal att vi får in det avtalet.

Karin Lunning:

Och om det är så att ni kommer fram till att den här misstanken som ni har då att det är en otillåten direktupphandling. Vad kan det leda till då?

Dick Moberg:

Vi har möjlighet att ansöka om någonting som kallas upphandlingsskadeavgift.

Det är då en sanktionsavgift som kan uppgå till högst tio miljoner och högst tio procent av den totala kontraktssumman. Och då tittar man på det som totalt ska betalas enligt ett kontrakt man kan även titta på om det finns en option på om man kan förlänga det här avtalet i två år. Då räknar vi med den optionen. Om vi då tycker att det här har varit en överträdelse att vi vill gå vidare med och ansöka enligt prioriteringspolicyn att det här är någonting vi tycker vi ska fortsätta arbeta med då ansöker vi hos Förvaltningsrätt alltså första instans i de allmänna förvaltningsdomstolarna om att den här avgiften ska dömas ut. Och sedan då vi har gjort en ansökan då går vi över till att då blir det domstolen, Förvaltningsrätten, som ska sköta kommunikeringen som man säger. Alltså se till att den upphandlande myndigheten får svara på det här, att vi kanske får svara på deras svar och liknande. Och sedan är det domstolen som avgör om det ska dömas ut en upphandlingsskadeavgift eller inte. Så det är inte ett beslut som vi på Konkurrensverket fattar.

Karin Lunning:

Hur lång tid kan en sådan utredning ta?

Dick Moberg:

Det beror väldigt mycket på utredningen som jag sade det kan vara väldigt komplicerade frågor och då tar det ju längre tid. Sedan är det så att när det gäller att ansöka om upphandlingsskadeavgift så har vi bara ett år på oss sedan avtalet slöts så att det kan vara ganska bråttom ibland.

Karin Lunning:

När ni väl beslutar er för att då ansöka om upphandlingsskadeavgift i domstol, får den upphandlande myndigheten veta det i för väg eller är det bara någonting som bara kommer som ett brev på posten?

Dick Moberg:

Vi har som absolut målsättning det är inte ett krav men vi försöker att alltid skicka ett utkast till ansökan som den upphandlande myndigheten får svara på. Så det ska inte komma som en överraskning för den upphandlande myndigheten. Det kan också vara viktigt att de verkligen får se att det här är hur Konkurrensverket ser på det så vi inte pratar förbi varandra att de ser att ok men de fokuserar på det här. Det vara ju i själva verket så här, då kan det bli så att vi drar tillbaka eller att vi inte går vidare med den ansökan för att det då kommer fram att ok det kanske var helt ok det som den upphandlande myndigheten hade gjort. Men det hade inte framkommit under den tidigare delen av utredningen. Så vi ser de här utkasterna som ett utredningsverktyg för att det ska bli ett så bra resultat som möjligt.

Karin Lunning:

Det är klart om man kan bespara både de upphandlande myndigheterna och oss en process i domstol så är ju det bra.

Dick Moberg:

Absolut. Och även för domstolarna är det bra.

Karin Lunning:

Jag har hört att det är en skillnad mellan obligatorisk och frivillig ansökningar om upphandlingsskadeavgift. Kan du förklara skillnaden?

Dick Moberg:

Obligatoriska upphandlingsskadeavgifter är inte ärenden som vi inleder utan en leverantör har möjlighet att inom sex månader från att den upphandlande myndigheten har slutit ett avtal så kan man begära ogiltigförklaring av det här avtalet vid Förvaltningsrätt eller första instans i allmänna förvaltningsdomstolar och sedan kan man ju då välja att gå vidare. Och då kan det vara så att domstolen säger att ja den upphandlande myndigheten har gjort fel men det här är någonting som är väldigt viktigt. Jag brukar ta som exempel bränsle till ambulanser. Det är någonting som den upphandlande myndigheten, ett landsting, måste ha men man tycker nej men landstinget skulle ha de visste att det här avtalet man hade för bränsle var på väg att löpa ut. Så man skulle ha upphandlat i tid, och det har man inte gjort och därför kunde man inte göra en direktupphandling, men man tycker att det här är så viktigt, ambulanserna måste ha sitt bränsle så det här avtalet får bestå. Och då pratar man om att det ska vara tvingande hänsyn till allmänintresse då får avtalet bestå fast det är felaktigt men däremot har Konkurrensverket en skyldighet att ansöka om upphandlingsskadeavgift. Det är de obligatoriska. Sedan de frivilliga ansökningarna det är de ärendena som vi själva inleder och där kan vi själva välja om vi ska driva det här vidare eller inte.

Karin Lunning:

Jag tänkte vända mig till Magnus. Du arbetar på den enheten där ni har en bredare ansats och mer generellt med tillsyn som Eva nämnde. Kan ni berätta vad ni gör?

Magnus Johansson:

Vi har möjlighet att tillsyna hela upphandlingslagstiftningen och det kan innebära allt från kravställande till tilldelning av beslut och hur detta har gått till. Självklart så är det så att det är de övergripande allmänna principerna som också utgör en grund för vår tillsyn. Vi har också möjlighet att tillsyna otillåtna direktupphandlingar precis som min kollega Dick pratade om. Men här är ju framför allt tudelningen den preskriptionstid som finns som innebär att Konkurrensverket har möjlighet att inom ett år från att kontraktet har slutits ansöka om en upphandlingsskadeavgift. Har den här tiden löpt ut av olika skäl det kan ju exempelvis vara så att vi har fått in ett tips om en otillåten direktupphandling som har preskriberats så har fortfarande min enhet som jag jobbar på möjlighet att fatta ett tillsynsbeslut. Och till skillnad från en ansökan om upphandlingsskadeavgift så är ju tillsynsbeslutet något som Konkurrensverket

står bakom. Det är vi som fattar beslutet, vi fattar själva ställningstagandet och kommunicerar självklart detta med den upphandlande myndigheten. Sedan kan förvisso vårt tillsynsbeslut överklagas till Förvaltningsdomstolen i precis den ordning som Dick nämnde och det har vi också sett exempel på.

Karin Lunning:

Så de här tillsynsärendena de kan resultera i annat än upphandlingsskadeavgift men mer konkret; vad är det kritik eller vad är det ni uttalar er om i besluten?

Magnus Johansson:

Det finns ju alltid en lagöverträdelse i grund och botten i våra beslut, men vi väljer ju självklart ut de här överträdelserna utifrån vår prioriteringspolicy och vad som är ledstjärnan i vår verksamhet är just att vi vill verka vägledande för våra upphandlande enheter. Så förvisso så riktar vi stark kritik mot den upphandlande myndighet som vi har tillsynat, men självklart så kan ju även andra myndigheter läsa och ta till sig det budskap som vi har beskrivit i vårt beslut. Och här har vi också jobbat särskilt med hur vi uttrycker oss i våra beslut just för att vi ska kunna vara så vägledande som möjligt så är det förstås viktigt att vi uttrycker oss på ett sådant sätt som är lättförståeligt. Och det är ett arbete som har pågått nu i över ett år det var en utmaning tror jag för många av oss som började skriva klarspråk. Men vi har sett väldigt positiva effekter på vårt sätt att uttrycka oss i och med att upphandlande myndigheter i stor utsträckning förstår vad vi menar med våra beslut.

Karin Lunning:

Vad är den vanligaste kritiken då i de här tillsynsärendena? Finns det någon fråga som återkommer?

Magnus Johansson:

Det är klart vi har en väldigt bred ansats i och med att vi kan tillsyna hela upphandlingslagstiftningen men självklart är det vissa områden som återkommer i de ärenden som vi väljer att driva. För att ta exempel så har ju ramavtal varit någonting som ofta kommer upp i våra prioriteringsmöten och det kan ju röra allt från hur lång tid man har ingått ett ramavtal, att man tillämpar den fördelingsnyckel som man har valt på ett objektiva sätt så att leverantörerna kan få en transparens i hur avtalen tilldelats. Men som sagt det är en väldigt bred ansats och vi försöker välja ut de ärenden som ger så stor spridning som möjligt och vägledning då självklart.

Eva Wennberg:

Jag tänker på hur vi arbetar i tillsynen. Ibland finns det ju en anledning för oss att även sanktionera myndigheter med vår tillsyn, nämligen när vi ser att det är någonting som görs gång på gång på gång på gång. Att det då är viktigt att vi just går på den myndigheten och talar om att så där får ni inte göra och det kan ju naturligtvis också vara vägledande. Men det är någonting som vi arbetar med så

man skulle att vi egentligen har två typer av sätt att arbeta nämligen ibland när vi måste gå på en enskild myndighet på grund av hur man hanterar upphandlingslagstiftningen och det andra då där det ska få en större spridning.

Karin Lunning:

Dick, du ville tillägga någonting.

Dick Moberg:

Det är ganska många som ska följa upp lagstiftning och då pratar man ibland om offentligt styrda organ. Och där finns det ju ett exempel på ett offentligt styrt organ som vi först fattade ett tillsynsbeslut mot och menade att det här företaget skulle följa LOU och upphandla men man gjorde en annan bedömning så att de följde inte upphandlingslagstiftningen. Och där gjorde vi ju sedan så att vi gick in och ansökte om upphandlingsskadeavgift för att liksom markera och få det prövat att domstol skulle fastställa att jo det här företaget ska följa LOU. Så där gjorde vi verkligen så som Eva pratade om att först så har vi kanske den litet bredare tillsynen. Att vi fattar först ett tillsynsbeslut och säger att ni måste börja följa LOU och när de sedan inte gör det, då är det så här att ok men då måste vi gå in och sanktionera det beteendet och då går vi in och ansöker om uppskadeavgift.

Magnus Johansson:

Generellt kan man då också säga att vi vid vår tillsyn tittar på just när man åberopar undantag från upphandlingslagstiftningen av olika skäl för den upphandlande myndighetens sida. Det kan ju också finnas ärenden där man har uppsåtligen försökt kringgå lagstiftningen genom att dela upp kontrakt så att de hamnar under gränsen för direktupphandling. Ja det finns en väldigt stor variation av överträdelser att tillsyna helt enkelt.

Eva Wennberg:

Dick, jag tänkte på dig som arbetar framför allt med ärenden som kan generera allvarliga sanktioner. Om man ser utifrån den upphandlande myndighetens perspektiv som då möts av en utredning. Vad bör de tänka på när man får vetskap om att Konkurrensverket har inlett ett ärende mot sig.

Dick Moberg:

Till att börja med tycker jag det är viktigt att vi tillsynar upphandlande myndigheter och inte enskilda personer. Vi är inte ute efter att hänga ut någon med vår tillsyn utan vi vill åstadkomma en förändring om det behövs en förändring. Och det är viktigt att säga också att vi får ju om det då är så att vi har fått ett tips så är det så att det är en information vi får som vi agerar utifrån, sedan kan det vara så att det är inte så som det här tipset säger. Man kanske har gjort en helt korrekt upphandling men det är bara så att den här tipsaren har inte riktigt förstått hur det har gått till eller har på annat sätt missuppfattat det, eller det kanske fanns ett undantag som man kunde använda sig av. Det ska ju inte vara något konstigt att vi inleder en utredning. Det kan ju mycket väl vara så att det



här är inte någonting som är ett problem. Men det är ju det att man kanske ska fundera över vem är det som ska svara. Kan jag svara själv? Är det min chef som ska svara eller skriva under eller är det min chefs chef som ska skriva under eller om man jobbar på en, kan tänka mig många kommuner att det kanske måste gå via politikerna. Och då kan jag fråga bara när har nämnden sitt nästa sammanträde. Så att om man ser att vi har satt en svarstid om man ser att nej vi kommer inte hinna svara här, att man hör av sig till oss så snart som möjligt och säger att okej vi satte den 23 januari vi behöver svara senast den 29 januari. Är det okej att man tar den diskussionen med oss så snart som möjligt så kan vi anpassa vår planering efter det.

Karin Lunning:

Så det går att lyfta luren och ringa er och fråga helt enkelt.

Dick Moberg:

Absolut man är jättevälkommen att ringa och våra kontaktuppgifter står alltid på de skrivelser vi skickar ut.

Magnus Johansson:

Och självklart är det ju så att vi har en skriftlig handläggning och vi har också märkt att både den upphandlande myndigheten och vi tjänar på i många fall att lyfta luren och ringa och ställa kompletterande frågor, för det är ofta så att vi initialt skickar en skrivelse. Men när vi får svaret så kanske det genererar ytterligare frågor och då kan det finnas anledning att ringa upp den upphandlande myndigheten. Vi har också exempel på när representanter har kommit hit och vi har fört en dialog.

Dick Moberg:

Vi har också åkt ut till de upphandlande myndigheterna ibland själva. Vi gjorde det och åkte ut till Karolinska för att titta på någon medicinsk utrustning som var rätt avancerad. Man förstår inte vad det här är utan man blir tvungen att princip se den för att förstå vad det egentligen var för någonting, för maskin det var.

Magnus Johansson:

Så utifrån ärendets karaktär kan man säga, väljer vi den mest effektiva handläggningsmetoden.

Dick Moberg:

Och där är ju som sagt det är ju jättebra om den upphandlande myndigheten tar kontakt med oss, om de tycker att man gärna vill ha ett telefonmöte för att förklara vad det kan vara.

Karin Lunning:

Det låter ju väldigt ändamålsenligt. Det kan ju vara så att det förkommer samma upphandlande myndighet gång från gång i de här sammanhangen, både när man tittar på en bredare tillsyn men också när det gäller upphandlingsskadeavgift.

Hur kommer det sig att Konkurrensverket har riktat flera ansökningar om upphandlingsskadeavgift gentemot en och samma myndighet? Får det verkligen någon effekt?

Eva Wennberg:

Det här är ju också någonting som vi alltid tänker efter var enda gång vi får ett ärende. Hur ska vi hantera det här ärendet. Om vi får in tips på flera stycken ärenden mot en och samma myndighet så tänker vi alltid till. Och är det så att vi behöver ha flera ansökningar eller är det så att det egentligen är en det handlar om, och det i sig beror också på vad ärendet handlar om. Det har framför allt handlat om att det har varit inom olika typer av områden så det har varit viktigt för oss att visa på att det finns en bredd i den här upphandlande myndighetens felaktigheter om du förstår, därför har vi velat ha alla de ärendena. Sedan så har vi ju också sett att i ett av de här fallen i vart fall har vi haft en dialog, en tillsynsdialog, som vi kallar det för, för att kunna reda ut de här sakerna. Och då har vi ju sett att det faktiskt ger en effekt och det har också varit uppskattat från den upphandlande myndighetens sida. För att vi just har tagit diskussionen om hur kan vi göra för att det här ska bli bättre. För det är väldigt sällan någon vill göra fel utan det här handlar ju till syvende och sist också om att vi vill hjälpa till att åstadkomma den här förändringen och förbättringen.

Karin Lunning:

Jag tänkte på handläggningstiden här det kan ju vara besvärande ibland. Hur lång tid tar en sådan här utredning om otillåten direktupphandling Dick?

Dick Moberg:

Det beror ju väldigt mycket på vad det är för ärende. Vi har ju alltid en vision om att det ska gå så snabbt som möjligt och framför allt om vi tycker att det inte är någonting som vi vill gå vidare med då ska vi skriva av det så snart som möjligt. Där har vi en målsättning att vi efter tre månader ska vi ha tagit ställning till om vi vill fortsätta titta på ett ärende eller om vi ska skriva av det. Så vi försöker alltid att det ska avslutats så snart det går. Sedan kan det vara att om det är en mera omfattande utredning att det tar längre tid. När det gäller, som jag sade tidigare, när det gäller upphandlingsskadeavgift där har vi ju en tidsfrist på ett år från att avtalet slöts så att vi kan ju inte hålla på längre med det. Då kan det i stället vara aktuellt om den tiden har löpt ut men att vi ändå tycker att det är något vi vill fortsätta att titta på, att vi gör det inom ramen av ett tillsynsbeslut i stället.

Karin Lunning:

Det var precis det som fick mig att fundera litet grann Magnus om ärendet då tas över av er enhet, hur lång tid kan man förvänta sig att det tar där?

Magnus Johansson:

Om det skulle vara på det viset att vi skulle ta över ett ärende som initial har startats utifrån att vi skulle ansöka om upphandlingsskadeavgift så kan ju vår

utredningstid vara ganska kort, för då har ju den största utredningen redan skett. Men de flesta ärenden som vi driver i form av tillsynsbeslut är ju sådana som vi själva startar och som Dick sade, att det beror helt på karaktären på ärendet förstås. Men visst vi har en leddtid på tre månader just för att besluta ifall vi vill fortsätta utreda ärendet eller inte. Men sedan kan det variera förstås hur lång tid det tar.

Eva Wennberg:

Här hoppas ju vi också på att bli bättre ska jag säga inte utredningstiden tycker vi att vi har det bra men det är ju mera att vi ska vara transparanta i ungefär hur lång tid saker tar. Men anledningen till att vi inte är det hela tiden är just därför att det är så svårt att lova något med tanke på att det är olika typer av ärenden som vi faktiskt får in. Så vi måste ibland se det från fall till fall. Men där tror jag också att det finns någonting som vi skulle kunna jobba ännu mera med, att faktiskt bli ännu mera transparanta. Och det är ju en del av det nya arbetssättet att göra ännu mer transparent.

Karin Lunning:

Och apropå transparens, jag vet att ni använder andra metoder också än tips när det gäller att få uppslag till ärenden. Kan du berätta mer Dick?

Dick Moberg:

Vi har här på Konkurrensverket jätteduktiga omvärldsbevakare som tittar på det som skrivs i media. Det är vanligt att det i lokaltidningarna står att det har skett en upphandling som inte har annonserats att man har ingått ett avtal utan att vända sig till den stora marknaden och det är ju någonting som vi i sådant fall kan snappa upp genom de verktyg vi har och sedan starta en utredning ifrån det. Sedan har jag varit med och jobbat med någonting som vi kallar för fördjupad upphandlingsgranskning och det var att vi ville testa att ta ett helhetsgrepp på en upphandlande myndighet och den inköpsverksamhet som den har. Det är en utredningsmetod där vi tittade på betalningsströmmar. Man brukar ju ibland prata om follow the money och det är det som vi har gjort här, att vi gick in och tittade på, vi valde ut tre kommuner där vi hade då indikationer på att det fanns mera omfattande problem i deras inköpsverksamheter än att det var enskilda överträdelser som är det som vi traditionellt sett har tittat på. Vi undersökte hur man hade ingått avtalen med de här leverantörerna som man hade betalat ut pengar till för att se om det var annonserade kontrakt eller om det var så att man hade gjort direktupphandlingar. Fördelen med det här var ju att vi visste ju redan att man hade ett avtal med de här leverantörerna. För annars kan det ju vara så att om vi får ett tips så kan det visa sig att det stämmer inte, man har inte ingått ett avtal med den här leverantören. Här visste vi ju att man hade betalat ut pengarna av en anledning.

Karin Lunning:

Är det här någonting som ni tror att ni kommer att fortsätta med?

Dick Moberg:

Våra erfarenheter av det här har varit väldigt positiva, vi har hittat en del överträdelser och vi har fått en ökad förståelse för inköpsverksamheten ser ut. Så att vi kommer definitivt att fortsätta med det i någon form.

Karin Lunning:

Eva du nämnde inledningsvis att ni också utvecklar det tillsynsplan. Kan du berätta litet mer om det?

Eva Wennberg:

Ja, och det har ju varit just ett sätt för oss först för oss själva visualisera hur vi arbetar men främst för att man utanför vår tillsynsmyndighet dvs. andra upphandlande myndigheter ska förstå hur vårt arbete går till. Och då handlar det just om det här händelsestyrda arbetssättet som vi har. Där vi alltså då tar in det dagsaktuella och prioriterar utifrån de tips eller spaningar som våra spanare har hittat. Och det andra är ju den planerade tillsynen där vi redan på förhand i en analys väljer ut vilka rättsområden eller branscher eller inköp eller då upphandlande myndigheter som vi kanske då ska granska fördjupat för varje år. Och det är väl framför allt det som ligger i tillsynsplanen men också visa på de olika metoder som vi faktiskt använder i form av då ekonomibaserad metod som vi just fick höra Dick berätta om i den fördjupade upphandlingsgranskningen. Men även andra sätt som vi tar in information om. Trendspaning är något som vi pratar om nämligen att vi talar om, går ut i ett nyhetsbrev eller på en annan intressant aktörs sida och förklarar vad det är för något vi behöver få in. Det har vi gjort i några av våra ärenden att just det här spanar vi efter just nu, vad vet du därute. Men tips är ju också typiskt en sådan metod där vi har både telefon så man kan ringa till oss, vi har man kan anonymt anmäla sig till oss via webbdokument, eller i alla fall på vår hemsida eller på annat sätt ha möte om man är intresserad av det. Så det är också en av våra metoder förstås. Men det är intressant det här att vi faktiskt har spanare som spanar i media och i andra databaser som ju också ligger öppet då i och med att det offentliga upphandlingarna ligger ju faktiskt öppna. Så det är ju de här otillåtna direktupphandlingarna som är spännande för oss att hitta nya metoder bl. a. det Dick pratade om för att hitta just de.

Karin Lunning:

Och när du var inne på den här planerade tillsynen så var jag litet intresserad av vilken rättsfråga är aktuell just nu. Finns det någon fråga som vi brottas med särskilt?

Dick Moberg:

Vi har ju just nu tillsammans med Upphandlingsmyndigheten, som är den myndighet som står för upphandlingsstödet, vi står ju för upphandlingstillsynen och Upphandlingsmyndigheten för upphandlingsstödet. Vi kan ändå prata med

varandra och vi jobbar tillsammans och nu har vi ju då ett projekt rör mellanhänder.

Karin Lunning:

Mellanhänder, det får du förklara.

Dick Moberg:

Ja det är inte en fysisk hand utan det är ju då ett företag som är specialiserat på att hjälpa t. ex. upphandlande myndigheter men naturligtvis även andra stora företag och vad det kan vara. Att lösa ett behov, det är ett vanligt exempel, t. ex. tolktjänster där man då hjälper den upphandlande myndigheten att skaffa fram en tolk i t. ex. dari till ett sjukhusbesök eller en domstolsförhandling. Att istället för att den upphandlande myndigheten har ett avtal med respektive tolk eller företag som tillhandahåller tolkar så är det i stället tolkförmedlingen som sköter den här kontakten med den som ska utföra själva tjänsten som den upphandlande myndigheten har ett behov av. Och där har vi då tittat på hur sköts det här, vilka krav ställs för att man ska kunna göra det här på ett korrekt sätt eftersom vi gör det här tillsammans med Upphandlingsmyndigheten så har vi kunnat fokusera på två delar dels laglighet men även lämplighet så man får ett bredare perspektiv. Det är en rapport som kommer att komma ganska snart som jag hoppas många kommer att läsa.

Karin Lunning:

Magnus du som arbetar med bredare tillsyn, du nämnde tidigare att det här kan resultera i kritik eller att ni uppmärksammar myndigheterna på olika skyldigheter. Det låter ju bra. Men vad händer sedan då? Om det går ett halvår och så upptäcker ni att myndigheterna inte följer det här?

Magnus Johansson:

Vi har t. o. m. sett rubriker i vissa fall när upphandlande myndigheter har utbrustit vi kom undan. Och med det menar de säkert att de kom undan en upphandlingsskadeavgift men det är ju inte alls så vi ser på det. Vi riktar ju allvarlig kritik mot de upphandlande myndigheter som innefattas i vår tillsyn. Väldigt positivt har varit att när vi har följt upp våra beslut så har i nästan alla fall den upphandlande myndigheten rättat sig efter vårt beslut. Och det innebär ju att våra beslut är legitima, att man efterföljer dem och i det fall man inte delar vår uppfattning så har man självklart möjlighet att överklaga ärendet till Förvaltningsdomstol.

Karin Lunning:

Men ni gör alltså regelmässiga uppföljningar av era tillsynsbeslut.

Magnus Johansson:

Precis.

Karin Lunning:

Till sist Eva om man vill tipsa Konkurrensverket vad gör man då?

Eva Wennberg:

Då är man varmt välkommen att höra av sig till oss, antingen telefon eller via mejl eller på annat sätt på vår hemsida kkv.se.

Karin Lunning:

Tack Eva.

Eva Wennberg:

Tack.

Karin Lunning:

Tack Dick.

Dick Moberg:

Tack själv.

Karin Lunning:

Tack även du Magnus.

Magnus Johansson:

Tack.

Karin Lunning:

För att ni har delat med er av era erfarenheter kring Konkurrensverkets nya arbetssätt när det gäller upphandlingstillsyn.

