

Tolv sätt att upptäcka anbudskarteller

Tycker du att något verkar konstigt med anbuden i din upphandling? Ta din misstanke på allvar. Ofta lämnar den som fuskar i upphandlingar spår efter sig. Spår som med lite kunskap kan vara enkla att upptäcka.

I den här checklisten kan du läsa om tolv tecken på att företag kan ha bildat en anbudskartell. Känner du igen ett eller flera av dessa tecken, tveka inte att höra av dig till oss på Konkurrensverket. Vi kan hjälpa dig att göra en bättre affär!



KONKURRENSVERKET

Swedish Competition Authority

1

Misstänkt höga priser?

Om alla eller majoriteten av anbuden är väsentligt högre än i tidigare upphandlingar, företagens prislister eller en rimlig uppskattad kostnad, kan det vara fråga om artighetsanbud. Företagen är då med och lämnar anbud för syns skull, medvetna om att ett visst företag ska vinna.

2

Misstänkt 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. Företagen kan då ha kommit överens om vem som ska vinna upphandlingen för exempelvis en produkt eller inom ett visst område.

3

Misstänkt stora prisskillnader?

Om skillnaden är oförklarligt stor mellan det vinnande anbudet och de andra, kan några företag ha bildat en anbudskartell för att hålla prisnivån uppe. Det vinnande anbudet kommer då från ett företag som inte ingår i anbudskartellen och därför har lämnat ett lägre anbud.

4

Misstänkt lika priser?

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

5

Misstänkt bojkott?

Om inga företag lämnar anbud kan det vara frågan om en samordnad bojkott för att påverka villkoren i upphandlingen. Företagen har då kommit överens om att avstå från att lämna anbud, så att de ska kunna dela upp en viss marknad mellan sig.

6

Misstänkt få anbud?

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

7

Misstänkt lika anbud?

Om anbuden hänvisar till överenskommelser i branschen som kan påverka priset, kan företagen ha kommit överens om gemensamma branschprislister, förseningsavgifter eller andra försäljningsvillkor. Sådana överenskommelser är olagliga.

8

Misstänkt mönster?

Om samma företag vinner upphandlingen varje gång ett kontrakt ska förnyas, kan företagen ha delat upp marknaden mellan sig. Var uppmärksam på mönster, som att någon alltid lägger lägst anbud i ett visst område eller att företag verkar lämna lägst anbud enligt en turordning.

9

Misstänkt 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. Företagen har då kommit överens om att vinnaren ska kompensera konkurrenterna genom att anlita dem som underleverantörer.

10

Misstänkt slarviga anbud?

Om endast det vinnande anbudet är grundligt och detaljrikt sammanställt, medan de övriga verkar slarvigt gjorda, kan det tyda på en anbudskartell. Då har bara det vinnande företaget lagt ner resurser på arbetet med anbudet, medan de andra förlorar medvetet.

11

Misstänkta formuleringar?

Om det finns konstigheter i de olika anbuderna eller i de frågor som företagen ställer till upphandlaren, kan det tyda på att företagen har samordnat sig. Se upp med identiska formuleringar, samma fel i kalkyleringen eller samma brevpapper och formulär.

12

Misstänkt gemensamt anbud?

Om ett gemensamt anbud lämnas av fler företag än vad som är nödvändigt för att utföra uppdraget, kan det vara olagligt.

Ärlighet ska löna sig!

Tipsa oss om anbudskarteller på 08-700 16 00.
Du kan också skicka e-post till konkurrensverket@kkv.se
Läs mer på www.konkurrensverket.se