



KKV

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 76: Så tipsar du och så bevakar vi

Textversion av Konkurrenten avsnitt 76 (publicerat 29 januari 2026), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten. Delar av transkriberingen är AI-genererad så fel kan förekomma.

Axel Wråkhufvud:

Hej och välkomna till Konkurrensverkets podcast Konkurrenten. I dag ska vi prata om något som många företag, upphandlade myndigheter och privatpersoner kommer i kontakt med när de söker hjälp hos oss. Vill anmäla någon överträdelse eller bara komma med tips? För på Konkurrensverkets webbplats finns det, i det högra hörnet, i mittpanelen, en väl synlig knapp som säger "Tipsa oss".

Men vad är det då vi gör med alla tips som kommer in? Och vem eller vilka är det du kommer i kontakt med om du trycker på den här gula knappen? Jo, det är högst troligen någon på enheten för tips och bevakning, ofta förkortat TB, som lyfter på telefonen eller svarar på ditt mejl. Tips och bevakning är den enhet som arbetar med informationsinhämtning, bevakning och hantering av inkommande tips och förfrågningar gällande samtliga av Konkurrensverkets rättsområden. Och parallellt med att hantera inflyttade tips och klagomål så arbetar enheten aktivt med att utveckla nya metoder för att identifiera överträdelser.

Och detta ganska så omfattande arbete är något som jag tänkte att tips- och bevakningsenheten själva då kan få berätta lite mer om. Så med mig här idag har jag enhetschef Grant McKelvey och föredragande jurist Alice Sunesson. Jag säger välkomna båda två.

Och jag som modererar det här avsnittet heter Axel Wråkhufvud. Och om vi börjar lite från början då, TB är ju en relativt ny enhet här på Konkurrensverket. Kan du, Grant, berätta varför den skapades och vilket uppdrag ni har?

[Företagsnamn]
[Besöksadress]
[Postadress]
[Telefonnummer vxl]
[e-post]

www.konkurrensverket.se



Grant McKelvey:

Ja, det har länge funnits en tipsfunktion på Konkurrensverket. Och det har alltid varit väldigt viktigt för Konkurrensverket att allmänheten ska kunna komma i kontakt med myndigheten och tipsa oss och ställa frågor. Så den funktionen har funnits länge. Det som är nytt sedan ett par år tillbaka är att den befintliga funktionen har byggts om till en egen enhet och har förstärkts med flera nya kollegor.

Så att vi är fler än vad vi tidigare har varit. Och det är framförallt en klapp på axeln för tipsfunktionen och det jobbet som alltid har gjorts där. Och en erkännande av den centrala rollen som den funktionen har spelat i att upptäcka nya överträdelser och generera nya ärenden för Konkurrensverket.

Och syftet med att satsa ännu mer på tips och bevakning som en ny enhet med flera medarbetare. Det är att generera flera ärenden till tillsynsenheten. Och för att utöka kapacitet för att kunna jobba proaktivt.

Och det vill säga för att aktivt bevaka och leta fram nya överträdelser istället för att vara beroende av inkommande tips. Men om vi ska konkretisera lite då, om vi går ner på vardagsnivå.

Axel Wråkhufvud:

Hur ser en vanlig arbetsdag ut på TB? Ja men att konkretisera en vanlig arbetsdag hos oss på TB är lite svårt.

Alice Sunesson:

Då varje dag ser olika ut. Men på TB har man många olika arbetsuppgifter och ärenden samtidigt. Som handlar om olika rättsfrågor men även olika rättsfrågor inom olika rättsområden. Som Axel nämnde i början så jobbar TB med samtliga av Konkurrensverkets rättsområden. Så konkurrensrätt, offentlig upphandling och då och då fråga eller tips om otillbörliga handelsmetoder. Och ofta har man runt 10 ärenden samtidigt som är på olika stadier.

Så till exempel vi sitter ofta och utreder om ett tips, klagomål, information från en mediaartikel eller något som vi borde starta ett ärende på eller inte. Det vill säga vi gör en första bedömning om det finns någon indikation på att en överträdelse av bland annat konkurrenslagen eller någon av upphandlingsregelverken har skett. Samtidigt i ett annat ärende så kan man hålla på och skicka en skrivelse till en kommun eller en skrivelse eller åläggande till ett företag.



Samtidigt har man förberett ett annat ärende för att ta upp på ett så kallat prioriteringsmöte för att ett prioriteringsbeslut ska kunna tas. Och det är då när man är i sluttampen av vår förstudie som avgör om vi ska prioritera ärendet för en fördjupad utredning. Vissa dagar kan man också ha externa möten med ett företag som är föremål för en förstudie eller utredning.

Och självklart under dagarna när vi jobbar så tar vi också och svarar på frågor och tar emot tips och klagomål som har kommit in till myndigheten. Så om man ska summera hur en vanlig dag hos TB ser ut så är det många olika bollar uppe i luften och ingen dag är lik den andra. Men sen så har vi också specifikt vår omvärldsbevakare som gör vår omvärldsbevakning som är också en viktig del av vårt egna spaningsarbete och proaktiva arbete.

Axel Wråkhufvud:

Grant, vill du lägga till någonting?

Grant McKelvey:

Det är ganska stor skillnad med hur vi jobbar jämfört med hur andra delar av Konkurrensverket jobbar. För ofta som handläggare på Konkurrensverket sitter man ofta insatt i ett långt djupt ärende och det kanske är ett ärende som gäller under en väldigt lång tid. Som alla svarar inne på, hos oss är det snarare tio bollar i luften samtidigt, massa olika rättsområden och det är på gott och ont.

Om man ska trivas hos oss så ska man gilla att kasta sig in i nya rättsområden och vara lite grann av en detektiv i sådana här frågor. Det gör ju kanske också att kunskapsnivån hos er enhet ändå är väldigt bred, både från upphandlingsfrågor till konkurrensrättsliga frågor. Verkligen, vi måste ha koll på alla rättsområden som Konkurrensverket har att göra med och det är klart att över tid, vissa kollegor blir mer insatt i vissa typer av frågor men som utgångspunkt ska vi alla kunna jobba med alla våra rättsområden och det tycker jag personligen gör att det är jättekul att sitta på just tips och bevakning. Och det kan jag verkligen instämma med.

Axel Wråkhufvud:

Vad kan man säga att ni kan mycket om mycket eller lite om mycket?

Grant McKelvey:

Det kanske beror på vem man pratar med eller hur vi betraktas, men lite om mycket i alla fall och förhoppningsvis mer och mer mycket om mycket. Det vi definitivt får är en känsla för vad som är viktigt för allmänheten, vad som allmänheten reagerar på där ute på marknaden genom att vi ser alla frågor och



tips som rullar in och bevakar mediehantering av olika frågor så det är väldigt intressant tycker jag.

Axel Wråkhufoud:

Om vi ska gå in lite på själva kontakten som folk ändå får med er, för en sak som är väldigt viktig för Konkurrensverket är ju tillgänglighet. Så hur lätt är det egentligen att komma i kontakt med er om man har en fråga eller vill lämna tips?

Grant McKelvey:

Vi har en väldigt hög tillgänglighet, vi har bemanning jämnt under kontorstid 8-16.30 och alla kontakter får även ett svar. Och man kan även skicka in sin fråga eller lämna ett tips via telefonsamtal, mejl, vanlig post men man kan också komma till vårt kontor på Ringvägen 100 i Stockholm om man har vägarna förbi.

Axel Wråkhufoud:

Och eftersom ni får in väldigt mycket ärenden och sånt där varje år, hur gör ni för att sortera och prioritera allt som kommer in?

Grant McKelvey:

Det stämmer som du säger Axel att vi får in väldigt många kontakter och det varierar såklart från år till år. Men se att en typiskt år som 2025 till exempel, drygt 1500 frågor, tips, klagomål på våra olika rättsområden. Och det är klart att inte alla kan prioriteras.

Så det är väldigt viktigt att vi har ett system för att kunna logga alla kontakter och se till att alla har fått ett svar och var vi landar i en preliminär bedömning i de här frågorna som rullar in. Där har vi stor nytta av ett intern hanteringssystem. Det är inte olikt tror jag hur telefoncentraler jobbar med att logga alla kontakter.

Så vi har ett motsvarande system internt som tips och bevakning använder sig av. Så oavsett vem man kommer i kontakt med så tas en anteckning, hela enheten har tillgång till det. Vi kan spåra vem som ansvarar för frågan, vad status är och så vidare.

Det gör också att vi har väldigt tydligt statistik varje år över vilka kontakter som vi har, vilka frågor som det rör och vad som uppföljningen har varit.

Alice Sunesson:

Och just när det kommer till hur vi prioriterar de tipsen som ska leda till ärenden så utgår vi alltid från vår prioriteringspolicy. Så där har vi en för upphandlingstillsynen och en för konkurrenstillsynen.

Och de finns också väldigt tydligt på vår webbplats om man skulle vilja läsa mer om vilka indikationer som vi utgår ifrån.

Axel Wråkhufvud:

Men när ni prioriterar så här, hur förklarar ni för dem som kanske har lagt ner väldigt mycket tid på sitt ärende eller på sina tips att det inte prioriteras?

Alice Sunesson:

Diskussionen utgår oftast från vår prioriteringspolicy och att vi pratar med personen, att vi tar emot upp mot 2000 frågor eller tips och klagomål varje år och att vi inte kan öppna ärenden på alla och utreda alla de tips som skickas in. Men sen så är det inte heller ovanligt att en viss ärende som vi öppnar kommer från äldre uppslag från vår förstyrd verksamhet.

Så att vi inte alltid omedelbart öppnar ärenden på alla de tips och klagomål som vi får in, utesluter inte att de är till nytta för oss och för vårt uppdrag. Så man försöker också på rätt att vi tar med oss det som vi uppmärksammas på i vår löpande förstyrd verksamhet och att vi regelbundet går tillbaka till äldre uppslag.

Axel Wråkhufvud:

Nu kanske det är väldigt olika, men hur brukar de som kontakter reagera då om de får den här förklaringen?

Alice Sunesson:

Lite olika. Jag tror ändå att alla förstår att vi inte kan prioritera allting, men sen samtidigt så kan det också vara tråkigt att man får reda på att vi inte kommer prioritera ett ärende och att man blir besviken och tycker att vi borde till exempel öppna ett ärende på det.

Grant McKelvey:

Ja, och sen precis som du sa Alice, det kan vara så att här och nu när tips kommer in så är det inte prioriteringsvärt. Den bilden kan ändras över tid och precis som du sa Alice, det händer att vi går tillbaka till äldre tips och där över tid man ser en trend där man faktiskt kan konstatera att det här kanske är ett större problem än vad vi trodde från början.



Så prioriteringsbeslut, man behöver inte vara fast i ett prioriteringsbeslut i all evighet. Och det kanske är värt också att diskutera lite grann vilka prioriteringsgrunder som vi har. För man kan tänka sig, det här är som en trats, det kommer in 1500-2000 frågor, tips, klagomål, indicer varje år.

Vi tittar på alla, men det är en del av dem bara som blir till faktiskt ärenden hos oss. Och av de ärenden så handlar det om att vi ska förbereda frågan och ta det till ett internt prioriteringsmöte där det bestäms utifrån tips- och bevakningspreliminär utredning ska vi utreda det här djupare. Och om det bestäms att det ska utredas djupare, då lämnas över ärendet från tips- och bevakning till en av tillsynsenheterna.

Och hur fattar man beslut om prioritering? Ja, det är helt enkelt baserat på vår prioriteringspolicy som finns på Konkurrensverkets hemsida. Men om vi tittar på Konkurrenssidan så är det fyra grunder som man har för prioritering. Det är skador för konkurrensen och konsumenterna.

Det är förutsättningar att effektivt utreda och ingripa. Det är det allmänt preventiva syftet och behovet av vägledning. Och sen är det frågan om Konkurrensverket är bäst lämpat att agera i frågan.

Och det är alltid de kriterier som vi tittar på när vi har en fråga om huruvida man ska prioritera. Och det är ungefär samma prioritering även på upphandlingssidan. Och de diskussioner har vi löpande med våra kollegor när vi har gjort en preliminär utredning av en fråga.

Axel Wråkhufvud:

Bra, då tänkte jag att vi kan gå vidare lite. För en viktig poäng är ju att ni inte bara jobbar med ärenden som kommer in. Du sa ju inledningsvis, Grant, att ni arbetar mer proaktivt än man kanske har gjort tidigare.

Vad innebär det här med det proaktiva arbetet i praktiken?

Grant McKelvey:

Under lång tid så har det varit så att konkurrensärenden har kommit till konkurrensmyndigheter som Konkurrensverket av sig själva. För många år sedan så brukade bolag faktiskt aktivt anmäla avtal för godkännande i förväg från konkurrensmyndigheter. Och när det systemet togs bort för ungefär 25 år sedan så blev det istället det så kallade eftergiftsprogrammet som har blivit drivande för framförallt nya kartallärenden.

Och det systemet funkar allt jämnt och varje år så får vi in eftergiftsansökningar allt jämnt på Konkurrensverket. Men det är viktigt att vi upprätthåller incitament



för bolaget att rapportera och söka eftergift. Och det finns risk över tid att eftergiftseffekt kan avtas.

Och därför är det en viktig fokus för Konkurrensverket och för andra konkurrensmyndigheter att vi inte bara ska lita på att vi får in anmälningar och frågor utan vi får också på egen hand försöka upptäcka nya överträdelser.

Och vad innebär det att vara mer proaktiv? För det är ett viktigt mål för tips och bevakning. Och det är något som vi också diskuterar mycket med våra systemkonkurrensmyndigheter runt om i Europa som har samma inställning.

Jag skulle säga att först och främst tycker jag det är viktigt att tips och bevakning som enhet, vi är proaktiva. Om man tänker sig, som vi har sagt redan, att man får in någonstans mellan 1500 och 2000 tips varje år. Det är självklart att kärnverksamheten hos oss det är ett detektivarbete.

Det är väldigt sällan man får ett färdigt paketerat ärende. Oftast är det indicier, frågor, funderingar som vi får lägga ihop och bygga en bild. Tycker vi eller tycker vi inte att det finns en överträdelse här.

Så all den där bearbetning av inkomna tips det är för mig ett proaktivt arbete och det är vår kärnverksamhet. Utöver det så har vi också en omfattande omvärldsbevakning som genererar mycket i termer framförallt av upphandlingsärenden. Det skrivs mycket i lokala tidningar oftast om upphandlingar och det fångar vi upp och det är en väldigt bra källa till nya upphandlingsärenden hos oss.

Men vi kan alltid bli mer proaktiva och några områden som vi jobbar med. Kartellscreening. Baserat på upphandlingsdata så finns det möjlighet att använda smarta verktyg för att upptäcka mönster som kan tyda på att det har blivit något olagligt samarbete mellan anbudsgivare till exempel.

Så kartellscreening är en väldigt viktig proaktiv verktyg som vi tidigare har använt och som vi ska satsa mer på i framtiden. Att vara ute och träffa marknadsaktörer är också något som tips och bevakning har satsat mycket på och det ska vi fortsätta med. I värsta fall blir det en möjlighet att helt enkelt presentera om våra regler och få upp kännedom för konkurrensrätt och upphandlingsregler.

I bästa fall fångar man upp intressanta frågor och tips från de där marknadskontakterna så det är jätteviktigt att vi är ute och syns. Sen utvecklar vi några nya metoder. Till exempel inom upphandlingstillsyn gjorde vi en övning under förra året där vi begärde ut inköpsdata från ett antal kommuner, jämförde med upphandlingsdatabaser som vi har tillgång till och ställde frågor kring inköp där det verkade som att det kanske inte hade gjorts en upphandling som det skulle ha gjorts.



På det sättet har vi fått till en del nya ärenden som nu sitter med våra upphandlingskollegor. Så det är ett sätt för oss att istället för att vänta på att en journalist ska skriva en artikel eller att någon ska reagera från allmänheten om ett inköp att vi på vår sida granskar och ställer frågor där vi ser att det kanske har skett ett inköp utan upphandling. På konkurrenssidan är det till sin natur ett mer dolt beteende.

Det är svårare att upptäcka, det finns mindre tillgänglig information att komma åt. Men även där finns det offentliga spår hos privata marknadsaktörer. Exemplen inkluderar offentliga uttalanden.

Bolag som framförallt noterade bolag uttalar sig regelbundet på earnings calls. Ibland kanske de går för långt i vad de säger i termer av prishöjningar och så vidare. EU-kommissionen till exempel har gjort grundningsräder baserat bland annat på offentliga uttalanden.

Så det är något som vi är jätteintresserade av att titta på. Även på bolags webbplatser och i deras årsredovisningar till exempel finns det information som kan tyda på konkurrensöverträdelser. Så alla de här tittar vi på också som en källa till potentiella nya ärenden.

Axel Wråkhufvud:

Kan man vara för proaktiv? Jag menar om man bara kollar framåt eller försöker motverka olika typer av överträdelser. Kan det bli att man missar den här biten till slut med att man tittar där man är nu?

Alice Sunesson:

Jag tänker väl att vi heter ju tips och bevakning. Jag tänker att ungefär 50% ska vara på den ena och 50% på den andra.

Vi är ju också bunnade av våra inkomna tips och vi tar ju varje person som kommer och söker, frågar oss funderingar eller om någon kommer och vill tipsa någonting, vi tar ju det på största allvarlighet och kollar om det finns någon indikation om det finns någon överträdelse av konkurrenslagen eller upphandlingsregelverken. Och det kommer inte sluta.

Grant McKelvey:

Jag håller verkligen med.

Det är otroligt viktigt att allmänheten kan komma i kontakt med oss. Det är ändå, som vi har sagt förut, 1500-2000 kontakter varje år. Det är ett tecken på att folk är



engagerade i våra frågor och det är viktigt att vi är där för att lyssna på det de har att berätta.

Men, precis som Alice sa, viktigt också att vi funderar på hur vi själva kan upptäcka nya överträdelser.

Axel Wråkhufvud:

Kan ni ge några konkreta exempel på frågor eller problem som ni har arbetat med under 2025? Antingen som började röra sig med tips eller som ni själva identifierade. Vilka tendenser ser ni?

Alice Sunesson:

Vi får in ganska många konsumentfrågor som är löpande under året och då kan det både handla om matpriser som vi ofta får in både frågor och tips om, men också väldigt mycket frågor och funderingar kring djursjukvård, el- och drivmedelspriser och bredbandspriser eller att det inte finns få aktörer som man kan välja mellan.

Så det är sådana olika frågor som vi ser kommer år efter år som är ganska engagerande utifrån allmänheten.

Grant McKelvey:

Ja, och de tips och klagamål som inte är från privata individer så skulle jag säga att missbruk av dominerande ställning är ganska vanligt förekommande. Att man ser en konkurrent som känner att en större konkurrent missbrukar deras marknadsställning på något sätt.

Och konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet är också väldigt vanligt förekommande, vilket jag måste säga för mig som är fortfarande ganska ny på Konkurrensverket, det var ganska förvånande för mig från början att se att det finns så många frågor i det området. Det är inte nödvändigtvis det man tänker på först när man tänker på konkurrensrätt, men det är många privata aktörer där ute som upplever att de får konkurrera med det offentliga på något sätt och att de lider av den konkurrensen. Så det är många frågor som kommer in i det området.

Alice Sunesson:

Och om vi går över till upphandlingssidan så har vi sett ganska många tips och klagomål angående tillgången till upphandlingsdokument. Så många tips och frågor som har kommit in efter att en aktör gjorde en viss ändring, så det var ganska aktuellt under första delen av 2025. Och sen så ser vi även många ärenden om otillåtna direktupphandlingar, tipsar om det, men även många som tipsar om



att de grundläggande upphandlingsprinciperna inte följs, vilket också tenderar till att leda till många ärenden sen till slut också.

Grant McKelvey:

Så tittar man på de öppna ärenden hos Konkurrensverket så skulle jag säga att absolut mer parten av dem har passerat genom tips och bevakning, antingen att det har kommit in som ett tips och klagomål eller omvärldsbevakning. Det är inte ovanligt att det leder till ärenden också. Jag tänker på, förra året så var du Alice alldeles väldigt inblandad med golfklubben som är ett ärende.

Alice Sunesson:

Precis, det var ett ärende som kom in till TBE början av året 2025. Jag tror faktiskt att det var ungefär 20 januari. Det var ett klagomål som har varit relativt omskrivet i media vilket handlar om hur många idén golfklubb får utfärda.

Detta är ett exempel på ett klagomål som kommit in till tips och bevakning där en förstudie gjordes med skrivelser och möten med klagande bolag och även motpart och en första bedömning. Detta ledde senare till att ärendet prioriterades och inledde en fördjupad utredning. Som ni båda säger, det har ju varit väldigt uppmärksammat det här ärendet i media.

Axel Wråkhufvud:

Har det kommit in mycket synpunkter utöver det första klagomålet? Eller är det så att andra har ringt in och gett sin bild?

Alice Sunesson:

Det har kommit in både om tips kan man väl säga från golfspelare som också vill ge sin synpunkt på det. Antingen mot det positiva eller negativa som vi också har lagt in i ärendet.

Grant McKelvey:

Ja, det är som en perfekt blandning av en konsumentfråga, idrottsvärlden och bolag och idrottsföreningar som är inblandade.

Så det är många som har synpunkter i ärendet och även efter att ärendet har prioriterats och utreds som det utreds idag. Det slutar inte komma in funderingar från allmänheten kring den här frågan.



Axel Wråkhufvud:

Om vi lämnar just det ärendet, är det så att ni har fått in något annat ärende där ni känner? Eller inte ärende kanske men tips eller klagomål där ni tänker, vad är det här för någonting? Finns det något som ni kan dela med er av?

Grant McKelvey:

Ja, vi får väldigt många olika funderingar och tips som kanske inte handlar just om konkurrens eller upphandling.

Jag tror att det har hänt att man får in till exempel en bild av en paprika på Ica med prislappen och inte ens en fråga, vad ska man göra med det? På något sätt, återigen, det är ett tecken på att vi är tillgängliga och folk är engagerade i våra frågor. Så det är bara positivt. Sen kommer det tillbaka till att vi kan inte jobba med alla tips och frågor som kommer in.

En del av vårt arbete är att vaska fram, vad är det som kan bli till ett ärende och vad ska vi inte lägga tid på? Och det är klart att med 1500 frågor per år så kan man inte lägga tid på allt. Det är också ganska vanligt att det kommer in frågor som ska till Konsumentverket och inte Konkurrensverket. Men en paprikabild kanske ni inte lägger särskilt mycket fokus på.

Axel Wråkhufvud:

Men ni säger ju ändå att alla får svar, vad får en person som har skickat in en sån bild?

Alice Sunesson:

Vi har ju börjat med att man får ett autosvar just nu, men innan så var det att vi skrev att vi tar emot ditt tips eller fundering. Eller vi tar emot dina synpunkter. Och så här prioriterar vi vår verksamhet.

Grant McKelvey:

Oftast får man också en rad om lite bakgrund om vilka regler som vi tillämpar. Så den som har skickat in frågan får ett svar och får bakgrund. Sen är det inte ovanligt att någon mejlar in och sen att det blir ett uppföljningssamtal till exempel. Så jag tror det är väldigt viktigt att betona att vi tar gärna emot alla tips och klagomål och vi ger tid till dem. Och det är oerhört viktigt att vi har en hög tillgänglighet för allmänheten. Så vi välkomnar alla tips och klagomål. Och sen hoppas vi också att det finns förståelse för att i slutändan finns det en prioriteringspolicy som gör att vissa frågor kan vi inte driva längre.



AXEL WRÅKHUFVUD:

Ja, då tänkte jag att vi nu här avslutningsvis ska blicka lite framåt. Vad ligger i fokus för TB under 2026 och de kommande åren?

Grant McKelvey:

Som vi har diskuterat under det här avsnittet så proaktivt arbete, nya proaktiva metoder, det är prioriterat hos oss. Det är också oerhört viktigt att vi inte tappar bort kärnverksamheten vilket är tillgänglighet för allmänheten vad gäller konkurrens och upphandling och otillbörliga handelsmetoders frågor. Den proaktiva satsningen ska inte ske på bekostnad av tillgänglighet. Så att vi fortsatt ska vara tillgängliga och ge svar till alla som kommer i kontakt med oss men också jobba vidare med proaktiva metoder.

Inte lita på att vi kommer få tips och klagomål eller omvärldsbevakning som lyfter frågor till oss utan vi måste också hitta egna sätt att hitta nya ärenden.

Axel Wråkhufvud:

Ni har redan varit inne lite på det tidigare men finns det något annat särskilt budskap som ni vill skicka med dem som funderar på att kontakta Konkurrensverket?

Alice Sunesson:

Jag skulle säga kontakta oss gärna om det är så att ni har frågor eller funderingar eller om det är någonting som ni skulle vilja tipsa oss om. Det finns som sagt inte heller några dumma frågor eller funderingar som Grant var inne på innan.

Sen vill jag också skicka med att man kan vara anonym om man vill. Man kan ringa in till oss med ett dolt nummer. Man kan även göra en anonym mejladress. Sen har vi även vår visselblåsarfunktion. Om du i ett arbetsrelaterat sammanhang upptäcker en överträdelse inom områdena konkurrens och offentlig upphandling. Då kan du alltid rapportera det till oss i enlighet med visselblåsalagen.

Grant McKelvey:

Vilket innebär full anonymitet.

Axel Wråkhufvud:

Då säger jag stort tack till Grant och Alice för att ni var med i podden och berättade mer om hur Konkurrensverket arbetar med tips, klagomål och omvärldsbevakning.

Grant McKelvey:

Tack!

Alice Sunesson:

Tack så jättemycket!

Axel Wråkhufvud:

Och till dig som lyssnat, vill du veta mer om hur man kontaktar Konkurrensverket eller lämnar tips så finns länkar i avsnittsbeskrivningen.

Jag heter Axel Wråkhufvud och jag önskar er alla en fortsatt trevlig dag. Hej då!