

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 77:

Textversion av Konkurrenten avsnitt 77. Våga mer i Kris (publicerat 24 mars 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.

Marie Strömberg Lindvall:

Hej och välkommen. Idag ska vi tala beredskapsfrågor här i Konkurrenten. Det är ju förstås en fråga som angår oss alla.

Och det gäller även oss här på Konkurrensverket i egenskap av tillsynsmyndighet över ett antal centrala regelverk som är viktiga att ha i åtanke i det arbete som nu pågår med att förbereda oss inför eventuellt kommande kriser. Vi har också tänkt säga något om hur vi som tillsynsmyndighet kommer att agera i skarpt läge när krisen i värsta fall är här alltså. Och de som ska bistå med den här informationen är Therese Westermarck och Martin Bäckström.

Välkomna hit båda två!

Jag ska också säga att Therese är chef över en av våra två enheter som jobbar med upphandlingstillsyn. Och Martin är chef över enheten för otillbörliga handelsmetoder. Och jag heter Marie Strömberg Lindvall. Men innan vi drar igång samtalet här så tänkte jag säga att det vi vill att ni som lyssnar på den här podden – ska ta med er ifrån det här avsnittet är att de regelverk vi kommer prata om nu är flexibla. De kommer inte vara ett problem under kris och krig. Med vissa nyanser förstås, men det kommer vi återkomma till.

Så det är vårt medskick i det här poddavsnittet. Jag skulle vilja börja med att säga att det pågår ju ganska mycket arbete på olika håll som rör försörjningsberedskapen, Sveriges försörjningsberedskap. Olika utredningar, beredskapsmyndigheter som har fått i uppdrag att stärka sin beredskap och säkra tillgång till varor i kris och så vidare.



Hur ser vårt, Konkurrensverkets, roll ut i det här arbetet? Jag börjar med att vända mig till dig Martin.

Martin Bäckström:

Ja, Konkurrensverkets uppgift är bland annat att vara förvaltningsmyndighet för konkurrensfrågor över de här tillsynsuppdragen och upphandlingslagarna. Det vi gör som är mest tydligt är att vi bland annat svarar på olika remisser utifrån statliga utredningar. Exempelvis kom det för några år sen om en ny svensk livsmedelsberedskap. Vi har skrivit remissvar och bevakar, eller tillser och trycker på behovet av konkurrens och att man använder sig av upphandlingsreglerna och annat som vi har sett i vårt arbete. Så vi föder in det i lagstiftningsprocessen helt enkelt.

Så det är ett sånt exempel.

Marie Strömberg Lindvall:

Du Therese, du har också varit med.

Therese Westermarck:

Precis som du sa Marie så sker det ju väldigt mycket i hela Sverige. Man satsar ju på försvaret och att vi har ett krig väldigt nära och så vidare. Och också covid-pandemin, flyktingkrisen och så vidare.

Det har också gjort att vi behöver ha en beredskap har det visat sig. Men precis som du sa så är vi ju inte en beredskapsmyndighet utifrån det. Men vi svarar på remisser, vi också försöker hjälpa myndigheter vid upphandling att hitta flexibla sätt att använda upphandlingslagarna. Och senast nu har vi svarat på den här remissen gällande så kallade F-avtal. Det är inte riktigt klarlagt om F ska stå för försörjningsberedskapsavtal. Men det man säger i den remissen är att vissa myndigheter och i vissa upphandlingar ska man ställa krav på att leverantören har beredskap helt enkelt. Och där har vi då svarat. Och det vi har svarat är att det kanske är bra, vi vet inte riktigt men det krävs en ganska rejäl utredning också. För man får också tänka på att marknaden, om leverantörerna, ska ha så stor beredskap.

Martin Bäckström:

Ja, och utredningar, precis som du är inne på, och där sitter vi som experter också. Ibland, om man ser att det finns ett behov av någon från Konkurrensverket. Så för egen del tog jag som expert i utredning av en ny svensk livsmedelsberedskap för jag har jobbat mycket med livsmedelsfrågorna de senaste åren.



Och det är ju samma sak där då, att man ser till och föder in vår kunskap och våra perspektiv. Att konkurrens är ju bra för att få en marknad att fungera väl. Och det vill vi ju ha, i synnerhet om det kommer en kris. För ju bättre marknaden fungerar innan krisen, desto bättre är den ju på att hantera krisen. Och bättre är den på att återhämta sig efter krisen. För det kommer ju kriser, det vet vi, och de kommer med jämna mellanrum.

Marie Strömberg Lindvall:

Så i de här förberedelserna som pågår i form av utredningar bland annat så vår uppgift är här att tillvara ta de frågor som vi är ansvariga för som tillsynsmyndighet och se till att de får plats i de diskussioner som pågår, i de beslut som tas. Då ska jag säga också att det här med det förberedelsesarbete som pågår och de insatser som nu görs, här har vi ju en del erfarenheter sedan tidigare att stå på. Vi är ju inte helt obekanta med krissituationer av olika slag.

Therese, du nämnde bland annat här alldeles nyss att vi har en pandemi bakom oss där vi drog erfarenheter. Rysslands invasion av Ukraina och även den situation som uppstod 2015 när det kom väldigt mycket flyktingar under en ganska kort tid till Sverige. Jag tänkte, det här är lite intressant, att vi drog vissa lärdomar här och jag tänker att vi kan diskutera dem lite grann.

Vi börjar med att prata lite om konkurrensfrågan.

Martin Bäckström:

Ja, men precis. Det finns flera intressanta aspekter när det kommer till pandemin.

För en marknad är det inte någon skillnad på en kris om en kris är någon bemärkelse utan vad är det som händer när det är en kris på en marknad? Jo, men ofta är det ju att man inte får tillgång till den typen av produkter som man behöver till sin produktion eller som man vill sälja till konsumenterna eller andra företag och så. Så oftast blir det någon form av efterfrågeschock, kallar man det. Det vill säga att det är väldigt många som efterfrågar samma typer av produkter.

Det hade vi ju jättetydliga exempel på under pandemin där efterfrågan på olika typer av läkemedel som behövdes för vården av patienter inom pandemivården steg jättemycket. Som ni minns var det också att pandemin blommade upp i olika delar av Europa i olika tidpunkter. Ett sådant exempel som jag minns var att mediciner som ska vara muskelavslappnande i samband med intubering– för många som behövde intuberas och ges stöd för förhandlingen under pandemin.

Bland mediciner fanns det begränsad mängd av. Man ville ha mer än vad som fanns. Det företagen gjorde var att man tillskrev EU-kommissionen och det var



branschorganisationen för tillverkare om jag inte minns fel som skickade in ett brev, och det var den 6 april tror jag där man beskrev problembilden att vi har de här problemen med att vi har olika toppar i efterfrågan i olika delar av EU.

Vi skulle vilja samarbeta för att bättre distribuera de här läkemedlen varifrån pandemin just nu är mer allvarlig och därför finns ett större behov. Det är den typen av samarbete som man typiskt inte får göra. Enligt konkurrenslagen pratar man ihop sig om vem som ska distribuera var och så.

Det kan ju vara gränsfall till en marknadsdelning och så. Men det man gjorde från kommissionens sida var att man såg behovet att det här handlar om liv och död. Det är klart att konkurrenslägerreglerna kan anpassas efter det.

Två dagar senare fick de ett svar där de mer eller mindre gav ett klart besked till de här företagen eller den här branschorganisationen att ni får samarbeta för den här typen av distribution. Ni får inte prata priser. Det är fortfarande en röd linje som ni inte får gå förbi när ni pratar med konkurrenter.

Det ni pratar om måste vara nödvändigt utifrån behovet av att kunna ge medborgare i EU så god vård som möjligt. Det är det som ska vara syftet. Det man också kunde se var att det kommissionen gjorde, och det brukar man inte göra är att man också gjorde en rättslig analys på förhand.

Det är en stor no-no i konkurrensvärlden för att det är så många länder i EU som är involverade i konkurrensrätten som man brukar inte ge förhandsbesked. Jag har inte gjort så på 23 år. Men det gjorde man här.

Vi tror också att den här typen av samarbete utifrån den här problembeskrivningen som finns att den sannolikt inte strider överhuvudtaget mot konkurrensrätten och inte ens ska prövas mot förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete. Men även om så är fallet så är det sannolikt att undantagen för samarbete uppfyller. Det vill säga att det här samarbetet är nödvändigt för att det ska uppstå en skälig och stor konsumentnytta, mer eller mindre.

Det här gick på några dagar. Det är ofta en fråga som jag har fått. Vi vet inte hur lång tid det kommer att vara att få besked från myndigheterna om det behövs.

Jag tror att det tog två dagar på EU-kommissionen. Det är inte det man förknippar med hur lång tid byråkratin i Bryssel tar. Så det är ett väldigt konkret exempel.

Marie Strömberg Lindvall:



Nu vänder jag mig till Therese här. Även när det gällde upphandlingsregelverket så gjorde väl EU-kommissionen ett uttalande. Man pratade mycket om bland annat det här med synnerlig brådska.

Therese Westermarck:

Det är det undantaget som finns i lagen om offentlig upphandling som bygger på ett direktiv helt enkelt. Där sa man väl att sådana här omständigheter som bland annat flyktingkrisen, pandemin, svininfluensan sen tidigare, 2009 är en sån oförutsägbart omständighet som faktiskt kan kopplas till en sån här typ av kris eller pandemin eller om det skulle vara krig till exempel. Så det sa man från dem också. Och det är väl lite så vi också resonerade på Konkurrensverket med olika ärenden som vi hade. Men det är viktigt att komma ihåg att man kan inte åberopa undantaget för länge. Och det var det vi såg att man gjorde. För då fyller det inte sin funktion utan då blir det otillåtna direktupphandlingar. Och där är ju vi, eller vi, men det är ju EU och vi, Konkurrensverket också och det är väldigt viktigt att man konkurrensutsätter. För det är ju en flexibel lagstiftning i viss mån men det är också en lagstiftning för att motverka korruption och ekonomisk brottslighet och så vidare.

Och så fort man gör de här direktupphandlingarna så finns det risker med det. Jag ska vända mig till dig igen,

Marie Strömberg Lindvall:

Martin. Du satt ju här på Konkurrensverket under den här tiden.

Martin Bäckström:

Ja, men precis. Om vi tar flyktingkrisen så jobbade jag med upphandlingsfrågor på den tiden. Och då pratar vi om flyktingkrisen 2015 från Syrien i stora dagar.

Och där minns jag att Konkurrensverket och upphandlingsmyndigheten gick ut med ett gemensamt, eller i alla fall ett speglat ställningstagande där vi sa att det här är att det har kommit så många flyktingar på så kort tid. Det är särskilda skäl och synnerlig brådska för att de behöver någonstans att bo. Jag vet inte om ni minns filmerna och reportagen från Stockholm central där det var jättemycket människor.

Det var olika volontärer som var där för att hjälpa och guida. Men sen var det upp till kommunerna och Migrationsverket att fixa boende för de här flyktingarna. Och det gjorde man ju.

Och då var det ju en direktupphandling, för det gick ju inte att annonsera. Och då låter de stå i sidan i tre månader. Men det var okej då.



Men sen hade vi väl också ärenden i bakgrunden som Therese är inne på. Det vill säga när man inte kunde skylla på flyktingkrisen längre utan man måste ju också planera. Och det har vi sett under pandemin också.

Att det är företag som har tyckt att pandemin har pågått lite längre än vad vi kanske har tyckt. Att kom igen nu, nu får ni faktiskt börja upphandla igen. Och så har vi sparkat dem lite i bakgrund med en upphandlingsskada just.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja, det har ni sett ganska mycket av på upphandlingssidan.

Therese Westermarck:

Det har vi gjort. Och framför allt under flyktingkrisen så var det ju också det här med att man... Det finns ju ett undantag som heter att man kan ta det in house i egen regi.

Och där såg vi ju då... Under flyktingkrisen så startade ju kommunerna de här HVB-hemmen i egen regi. Och det var ju också någonting... Jag tror vi uttalade oss om att det ser okej ut. Men som sagt, vi prövar ju varje ärende.

Och det går liksom inte att skylla på det för två år sedan till exempel så hade vi ett ärende gällande bemanningstjänster där man då sa att nu har vi varit tvungna att direktupphandla för väldigt mycket pengar. Jag minns inte exakt om det var 500 miljoner kronor eller något sånt. Och där så hade man då lagt anbuden i lådan under pandemin.

Visst kan man förstå att det var en stressig tid för alla anställda inom vården då också såklart. Men vi tyckte faktiskt att nej, man kunde inte skylla på pandemin. För pandemin var 2020-2021 och det här tror jag var 2022-2023.

Och det fanns anbud som man hade kunnat teckna ett avtal med. Och det fallet gick faktiskt upp till... För vi ansökte om upphandlingsskadeavgift. Det var på den tiden innan vi fick beslut om upphandlingsskadeavgift, vilket vi gör nu.

Då ansökte vi om en upphandlingsskadeavgift på 10 miljoner kronor. Den högsta som fanns då faktiskt. Men där förlorade vi i kammarrätten faktiskt.

För där sa domstolen att absolut, det har pågått otillåtna direktupphandlingar men att det skulle vara stötande att vi skulle då ge den här regionen en så pass stor upphandlingsskadeavgift. Så att de satte ner beloppet till noll efter det eftergift då. Så kan det också gå.



Men där vi har sett att man har... Det är pandemi och vi har inte hunnit. Att inte hinna och åren går, det funkar inte. Utan det ska vara ett orsakssamband som ligger ganska nära i tid, helt enkelt.

Martin Bäckström:

Det är ett jättebra exempel också. Att kammarrätten satte ner, ja, men det var lite tråkigt för oss. Men samtidigt så ger vi också vägledning vad som gäller i beredskapssammanhang.

Så det är också ett exempel som visar upphandlingsregelverkets flexibilitet. Det hade man ju lite utrymme att agera inom ramen för en kris. Och det var samma sak med läkemedel under pandemin på konkurrensrättens område.

Så det är väl två exempel på att det är flexibla regelverk, tänker jag.

Therese Westermarck:

Absolut. Flexibla, men med en noggrann övervägning.

För just undantagen, de ska ju användas väldigt restriktivt. Nu låter jag jättetråkig jurist, men så är det faktiskt. Och det var som jag var inne på lite tidigare.

Alltså lagen om offentlig upphandling och LUFs och LUK och alla upphandlingslagarna finns ju av en anledning. Och det är ju att vi vill ha konkurrens, inte få in korruption utan kontrollera vilka man slutar avtal med och så vidare. För det är ju också lite i ropet det här med att det är ekonomisk brottslighet. För det är ju väldigt stora avtal. Vi har ju en hel del stora myndigheter här i Sverige. Bland annat så hade vi ju ett ärende bara här alldeles nyligen där man hade direkt upphandlat ett avtal för 1,3 miljarder kronor. Och där blev upphandlingsskadeavgiften på 16 miljoner kronor.

Martin Bäckström:

Det är också en viktig poäng som Therese gör. I händelser av kris så blir det ju mer turbulent och det öppnar ju också upp för oseriösa aktörer att ta en chans.

Det minns jag också att vi pratade om hur viktigt det var under pandemin och var kanske lite extra på tårna. Sen är vi alltid på tårna, men ännu lite mer på tårna just för att försöka identifiera otillåtna samarbeten till följd av pandemin. Sen är det så klart att de flesta företag sköter sig.

Det såg vi också under pandemin hur man sprang till och ville hjälpa till på alla sätt man kan. Och det är ju också en aspekt av det här med marknadsekonomin att det finns så mycket kompetens och kunskap därute som kan bistå på olika sätt.



Marie Strömberg Lindvall:

Turbulensen som uppstår. Det uppstår väldigt många olika saker. Vi vänder tillbaka till pandemin igen, Martin. Du var med och följde utvecklingen på handsprit.

Martin Bäckström:

Det finns väl ganska intressanta erfarenheter ifrån? Som alla minns var det ett av medskicken vi fick från Folkhälsomyndigheten. Stanna hemma i möjligaste mån, sprita händerna väldigt mycket, ofta. Så det blev ju en efterfrågeschock. Jättemånga ville ha handsprit på samma gång. Då tänkte vi som bevakade priser och så bland annat – att det här borde väl innebära att priserna sticker iväg. Det är ju enkel utbud och efterfrågan. Om efterfrågan ökar, då borde priset öka. Så vi började hålla koll på priserna på öppna källor i nätapotek för att ha det lätt att tillgå. Vi märkte ganska snart att det inte hände med priserna. De står helt still här i början av mars 2020. Efter ett tag till så märkte vi att det här gick väldigt fort. För Robert som satt med det här och märkte att det beror på att det finns ingen handsprit att köpa. Då finns det ingen handsprit att prissätta. Så priset stod still. Men det vi kunde se var att vi fortsatte att hålla koll. När de får tillbaka borde de ändå höja priserna. Så vi fortsatte att bevaka priserna över tid. Det som hände någon gång i början av april var att olika typer av produkter började poppa upp. De såg slut snabbt ibland, men det var ändå fler produkter. Någon gång från mitten av april var det en jätteskarp kurva uppåt. Helt plötsligt fanns det över 60 olika artiklar att tillgå i nätapoteken och ett rikligt utbud per artikel.

Det som hade hänt under tiden var att marknaderna hade ställt om. Det tog ungefär en månad på handspriten. Som ni minns var det gymnasieklasser som gjorde handsprit på kemin. Det var företag inom spritindustrin som gör sprit för dryckseändamål som också kunde ställa om. Det var många företag som hade ställt om sin verksamhet för att kunna leverera den efterfrågan som fanns. Priserna stack inte iväg heller. Det vi märkte var att det fanns en större spridning på priserna. Det fanns låga och höga priser, men framför allt ett större produktutbud. Det är också en del av syftet med konkurrens.

Det är inte bara att hålla nere priserna utan det har också skapat en ökad valfrihet för oss konsumenter och också produktutveckling och såna bitar. Det kan ju vara att det finns en mer premiumhandsprit som man kanske vill ha på en finare restaurang i innerstan på en medelstorsvensk stad, och även de stora dunkarna som man kanske har på en förskola där det går mycket handsprit. Det är också aspekter av konkurrens.



Men det var ett intressant exempel på hur marknaden ställer om – och att det är det marknaden behöver göra i händelse av kris. Det handlar inte om att klara av krisen. Det är bara att titta hur det går i Ukraina nu.

Vi spelade in det här strax före fyraårsdagen av Rysslands fullskaliga invasion i Ukraina. Det finns inga beredskapslager kvar från hösten 2021 som fortfarande har använts. Samhället har ställt om till kriget som är den allra alvarligaste formen av kris i beredskapssammanhang.

Marie Strömberg Lindvall:

Du nämnde tidigare det här med HVB-hemmen – under den flyktingsituation som uppstod. Det var väl också en snabb omställning man gjorde?

Therese Westermarck:

Det var en snabb omställning. Jag tror att Ivo sa att ni behöver inga tillstånd. Kör, bara kör, typ. Då fick kommunerna uppdrag att göra det här i egen regi. Sen kan man också fundera i nuläget på HVB-hem. Just nu har man kanske inte fortsatt, vill jag säga men nu är det väldigt viktigt. Det har ju också ekonomiska brottslingar tagits in och som inte har tillstånd. Jag vill kanske inte uppmuntra det nu men det gäller ju alltid att se över i egen regi. Men svar på din fråga, absolut. Då ställde man ju om ganska snabbt. Det var ju samma sak som du var inne på, Martin, med hyresbostäder. Det var ju väldigt ont om bostäder helt enkelt. Vi var ju tvungna att ta hand om alla de här människorna som kom. Där hade vi ett fall mot en kommun som åberopade det här med flyktingkrisen också.

Men där var vi också lite tuffa. Vi sa att det här borde ni ha planerat. Den här kommunen hade varit utan bostäder även innan flyktingkrisen kom.

Det var för många år efter, helt enkelt. Där dömde vi faktiskt till en upphandlingsskalavgift.

Marie Strömberg Lindvall:

Men nu har vi pratat om våra erfarenheter från pandemin och från flyktingsituationen och så vidare.

Hur sammanfattar vi våra erfarenheter? Regelverken visade sig vara flexibla. Vi var flexibla. Vi ställde om.



Martin Bäckström:

Man får fundera på varför regelverken syftar till. Om vi tar upp handlingsregelverket ska vi som kommuner, regioner och landsting som medborgare få ut så mycket som möjligt av våra skattepengar och få lite korruption. Det hänger ofta samman också.

På konkurrenssidan har vi en väl fungerande marknadsekonomi. Det tjänar oss väl. Marknadsekonomi är bra på att tillvarata samhällets resurser– och fördela dem på ett effektivt sätt. Regelverken funkar.

Therese Westermarck:

Det har vi med oss, men man kan också våga lite. I upphandlingslagarna finns det påskyndat förfarande.

Det såg vi att man inte använde det som fanns. Det finns möjligheter. Direktupphandling, absolut.

Men det finns också förhandlat förfarande utan föregående annonsering. Man kan ha ett påskyndat förfarande. Man kan minska annonseringstiden från 35 till 15 dagar.

Det är mer än hälften som man behöver annonsera. Men just vikten av att annonsera... Du var inne på att leverantörerna kunde ställa om ganska snabbt och var beredda att leverera. Jag vet att handsprit för polisen var en jättebeställning på hur mycket som helst.

Det fanns nån leverantör som kunde. Alla poliser var tvungna att ha handsprit i bilarna även som läkare vid pandemin. Men tillvara ta reglerna.

Det vi har lärt oss är nog att vi är lite mer beredda. Jag tror att myndigheter och kommuner och regioner är lite mer på tårna. Vi har lärt oss av det här.

Vi har lärt oss att använda regelverken. Som jag sa, en pandemi, ett krig och så vidare omständigheter som vi absolut tittar på är det här nånting där det fanns skäl för synnerlig brådska.

Marie Strömberg Lindvall:

Nu har vi pratat om de lärdomar vi har dragit som tillsynsmyndighet.

Vi har sett saker, förstått saker och ingår nu i det här förberedelsearbetet som pågår. Men om vi nu säger att nu kommer den här krisen eller i värsta fall det här kriget vad vill vi som tillsynsmyndighet att man ska tänka på om man sitter som



en inköpare på en upphandlande organisation eller om man är leverantör och ska leverera en efterfrågad produkt? Vi har dragit de här slutsatserna. Vad vill vi göra för medskick?

Therese Westermarck:

Det är lite det som remissen om FA-avtal tar upp.

Att vi ska ha ett beredskapslag. Där är själva beroende på vilken myndighet du är på. Om du är på Konkurrensverket behöver vi antagligen inte ha plasthandskar och handsprit.

Men är du till exempel på en annan myndighet, på ett sjukhus där ska du nog ha beredskap. De avtalen, där bör man nog ändå kanske kunna ställa de kraven att vi vid en pandemi önskar att leverantören ska ha kapacitet att kunna leverera. Men det är också lite svårt.

Vad är det för varor och tjänster man ställer krav på? De anbudet du får in blir kanske väldigt dyra. Och det är kanske inte vissa småföretag som inte kan lägga anbud. Så det är en avvägning där. Men de beredskapsmyndigheter det kommer nog att komma nåt sånt. Att de ska ta höjd för det här. För det var ju det vi såg. Det var ju material till sjukhusen som saknades mest. I alla fall vid pandemin. Och vid krig och så vidare.

Men det är ju även livsmedel också. Så klart att det finns mat och affärerna. Affärerna är ju på en privat marknad.

Det är lite jämförelse mot staten och kommuner och regioner. Men jag tänker ändå att man behöver ha ett litet beredskapstänk med sig. Och i sina upphandlingsstrategier ha det.

För varje inköp är ju faktiskt... Man sitter ju med sitt upphandlingsunderlag. Och då tycker jag att alla myndigheter ska tänka till. Är det här nåt vi behöver ställa krav på? Beredskap för leverantören.

Att det kan finnas nån option som man kan lösa ut. Men med försiktighet. Att man inte slår ut marknaden.

Utan att man liksom... Man gör sin lilla research ordentligt innan. Det är ju viktigt.

Martin Bäckström:

Failing to plan is planning for failure. Som inte jag har sagt. Eller det har jag visst gjort många gånger. Jag sa det precis.



Men det är väl olika som man tillskrivit det citatet. Men lite så är det ju att man får förbereda sig. Och det är väl också en lärdom av pandemin.

Är man mer förberedd så har man större chans att kunna hantera det på ett bra sätt. Och det gäller ju med all offentlig upphandling. Att man är förberedd på vilka inköp man ska göra.

Har gjort sin behovsanalys. Och att man har en tanke kring avtalsuppföljning och vad som händer sen.

Therese Westermarck:

Exakt.

Det är viktigt. Avtalsuppföljning. Det är ju väldigt viktigt att man följer upp sina avtal.

Om leverantören har sagt att de ska ha plasthandskar hela avtalstiden. Så att man tittar under tiden om de är inte föremål för konkurs. Att de har betalt sina skatter.

Att de inte har fått någon dom på sig och så vidare. Och där har ju faktiskt kommit ett nytt förslag nu i den här leverantörskontrollsutredningen. Att Bolagsverket ska ha ett sammanhållet register för upphandlande organisationer.

Där de lätt kan titta på leverantören. Både innan man tecknar avtal och under avtalstiden. Och det här har ju vi också påtalat i de här regeringsuppdragen väldigt tufft.

Jag tror vi har lite uttryckt oss att man nästan vill ha ett lagkrav på avtalsuppföljning. För det är ju lika viktigt som planeringen. Själva upphandlingen.

Avtalssigningen. Och sen det som kommer efter. Det är det man ska leva med.

Marie Strömberg Lindvall:

Martin, vad säger du om samarbete mellan företag till exempel? Du har varit inne och nämnt det tidigare.

Martin Bäckström:

I grund och botten så får man ju fundera på. Okej, behöver vi samarbeta från första början? Eller vore det bara lite gött? Och såg man under pandemin när väldigt många blev sjuka.



Så vet jag att det gick diskussioner om man skulle få låna lastbilschaufför och busschaufför av varann. Sen blev det aldrig så. För vi blev inte till så sjuka.

Men då kan man också fundera på. Vad blir effekterna om en konkurrent lånar ut sin personal till en annan? På vilket sätt påverkar det konkurrensen? Det kan ju vara att två företag finns kvar efter krisen. Istället för att ett av dem går i konkurs och så.

Då är det väldigt svårt att se den direkta skadan egentligen. Sen behöver man ju inte prata om vilka priser man tagit på sina kunder. Så den typen av agerande kan man fundera på.

Vad behöver vi samarbeta kring? Och på vilket sätt påverkar det vår marknadsposition och vårt agerande? Är det här någonting som vi vill att vår konkurrent ska känna till om oss? Då kanske man ska hålla hårt i det. Och snacka aldrig priser.

Marie Strömberg Lindvall:

Det gäller oavsett? Kris eller nej?

Martin Bäckström:

Jag tror det.

Om någon lyssnare har något exempel där det varit okej att prata priser med sin konkurrent. Så får ni gärna komma in med det. I offentlig upphandling är vi också lite inne på just att om man inte kan få en konkurrens om en marknad. Eller på en marknad rättare sagt. Det vill säga att det finns privata företag där. Då kan man ju få en konkurrens om en marknad. Och där kommer offentlig upphandling också in. Att man använder det som verktyg. Och ser till också då att när man försöker köpa in någonting och sedan sälja av. Att det blir så få och små marknadsstörningar som möjligt. För det är det långsiktiga. Att vi ska hålla fler kriser och så. Men sen är väl också det viktigaste egentligen till privata företag. Att ringa. För det var ju samma sak vid pandemin. Där öppnade vi upp för att kontakta oss. Och vi kan ge informell vägledning som går lite längre än vad vi brukar kunna göra historiskt sett. Det var ju det EU-kommissionen också gjorde med de här läkemedlen. Och det undrar inte jag är ett medskick som vi också har gjort efter att kriget i Ukraina bröt ut. Och det kostar liksom aldrig någonting att ringa. Utan ring och prata med oss. Och så ser vi vad vi kan göra. Istället för att inte göra någonting. För det är ju det. När det kommer en kris så handlar det om att göra någonting.



Marie Strömberg Lindvall:

Vi har dragit lärdomar. Vi har nog precis som du sa Therese.

En högre beredskap i den här typen av frågorna. Och det gäller väl både upphandlande organisationer och företag. Vi har ju det här ganska tätt nyss bakom oss.

Men hur kommer vi då som tillsynsmyndighet. Hur kommer vi jobba under en kris. En skarp kris.

Vad händer hos oss?

Therese Westermarck:

Ja vi kommer fortsätta svara på remisser. Försöka komma ut med analyser i korthet. Ställningstaganden möjligtvis.

Men att vi också snabbt kan ställa om utifrån vårt tillsynsansvar. Där vi ska ha ganska otillåtna direktupphandlingar. Men också försöka komma med.

Nu säger jag inte att vi har lösningarna. Men att vi ändå kan någonstans som vi gjorde i flyktingkrisen där. Där vi ändå tog någon ställning till att här är det en oförutsägbar omständighet.

Och jag tänker händer det ett krig då är det nog detsamma. Och då får väl vi göra det vi kan. Från vårt håll helt enkelt. Bevaka frågorna och hur det går för upphandlande organisationer. För det är återigen det är ju det här om man får till ändå ett underlag. Försöker konkurrensutsätta eller skriver ett bra avtal ändå. Och går igenom leverantören framförallt. Så att man inte sluter avtal med oseriösa aktörer. För det vill vi inte ha in på marknaden. Inte ens vid en kris. För det kan innebära antagonister och så vidare. Infiltration som faktiskt det var på rapport senast igår tror jag. Där man pratar om att man tar sig in på statliga myndigheter just. Infiltrerar sig helt enkelt.

Marie Strömberg Lindvall:

Förslå vakt om konkurrensen i kris måste vi ju göra också eller hur?

Martin Bäckström:

Ja precis.



Och nu ska man ju alltid vara lite försiktig med att basera för mycket av framtiden. På sin senaste erfarenhet. För att det är klart att nästa kris kommer att se ut som en pandemi.

Om det nu är. Och vi kanske redan är i en kris apropå antagonistiskt beteende. Och den typen av hybridkrigsföring som Sverige sägs vara utsatt för.

Therese Westermarck:

Det är ju Rysslands sanktioner. Vi får ju inte teckna avtal med Ryssland till exempel. Och vi får inte ha de avtalen som hade ingått.

Fick man inte heller fortsätta med helt enkelt. Så det där är ju också viktigt.

Martin Bäckström:

Och man kan räkna med att vi fortsätter att bedriva tillsyn.

För det gjorde vi under pandemin. Så vi var ute och genomförde platsundersökningar. Och utredde konkurrensbegränsandesamarbeten mellan företag då.

Och då handlade det ju inte bara för att vara tydlig om läkemedel och liknande, utan helt andra branscher där det inte fanns något behov av att samarbeta egentligen.

Marie Strömberg Lindvall:

Så vi körde på, tillsynen pågick.

Martin Bäckström:

Tillsynen pågick.

Marie Strömberg Lindvall:

Men då skulle jag vilja återvända till det medskick som jag började den här poddinspelningen med, det vill säga där vi slog fast att i en kommande kris, kanske till och med i ett krig, kommer inte regelverken vara ett problem. Ska vi sammanfatta det igen? Ska vi ge en liten förklaring?

Vad menar vi med det?

Martin Bäckström:



Tittar vi på konkurrensområdet och så, så har vi jättemycket erfarenheter av tidigare kriser och samarbeten. För att det är just samarbete mellan företag som företagen oroar sig för. Vi har också erfarenheter av hur marknader ställer om.

Där kan vi se att konkurrensregelverket är flexibelt, vilket det ska vara, för det ska anpassa sig efter marknaderna och inte tvärtom i någon bemärkelse. Så det kommer inte vara något hinder, snarare kommer det vara en möjliggörare för att ha ett bra liv efter krisen och kriget kanske.

Therese Westermarck:

Och vad säger du Therese? Nej men använd lagstiftningen och vi har ju också nu en översyn av direktiven, vilken vi också hoppas på kommer att mynna ut i lite mer vägledning faktiskt, när undantag får tillämpas. Och jag tror att om, jag hoppas inte det kommer, men om en ny kris kommer så som jag sa innan, använd regelverket.

Dels som vi har varit inne på med synnerlig broska, uppstår en sån här kris, inte till hundra procent men för det mesta så är det att anse som en oförutsägbar omständighet. Och då är vi inne på undantagsreglerna. Och där som jag har också nämnt, med påskyddat förfarande, man kan ha förhandlat förfarande utan föregående annonsering.

Att man ändå har liksom med sig lite att konkurrensutsättning är alltid bra och även om man gör en direktupphandling, att det behöver gå fort, så är rekommendationen att i alla fall alltid vända sig till minst tre på marknaden. Absolut, och sen vårt mål som tillsynsmyndighet kommer ju också då vara såklart att försöka hjälpa till och skriva det vi anser att här kan ni faktiskt köpa in till exempel vad det nu kan vara handsprit eller vapen eller vad det nu skulle kunna vara.

Martin Bäckström:

Ja, på konkurrensrättens område, och det kanske inte blivit så konkret exempel men om vi tittar på vad man oroar sig för, det är ju liksom att samarbeta på ett sätt man inte får och drabba sig av jättehöga böter. Då får man väl någon bemärkelse att komma ihåg att att vi sitter i det här rummet nu och poddar, ja men det är ju en följd av att mänskligheten alltid har samarbetat, det är ju något helt naturligt för oss. Det är ju så vi har tagit oss vidare och har kläder på oss idag och inte lever på savannen längre och så vidare och så vidare.

Och regelverket, konkurrensregelverket har också anpassat sig efter dess att det finns mekanismer och strukturer som möjliggör samarbeten som är till nytta för



oss konsumenter. Det behöver man inte oroa sig för och det har vi också i historiska exempel så ta det lugnt och fortsätt att arbeta och prata inte priser.

Marie Strömberg Lindvall:

Och har man funderingar så finns det ju en fantastisk sakkunskap i det här huset.

Martin Bäckström:

Ja då ringer man 08 7 00 16 00 och ber att få prata med vår tipsfunktion.

Therese Westermarck:

Och också läsa våra rapporter. Du släppte ju en analys i korthet gällande upphandling i kristider. Nu är den lite gammal jag läste på den här precis innan här men det är några ärenden där som har vunnit laga kraft då så den kanske behöver revideras men i princip så gäller grunderna.

Upphandling i kristider. Upphandling i kristider. Och det finns till och med en konkurrens i kristider.

Martin Bäckström:

Det finns det där vi pratar bland annat priser och av en händelse så finns det med ett diagram om handsprit där i om jag inte minns fel.

Marie Strömberg Lindvall:

Hörrni tack med det sätter jag stopp för den här diskussionen. Jag tackar dig Therese Westermarck.

Therese Westermarck:

Tack snälla att jag fick vara med.

Marie Strömberg Lindvall:

Och jag tackar dig Martin Bäckström.

Martin Bäckström:

Tack, tack.



Marie Strömberg Lindvall:

Och de här analyserna i korthet om konkurrens och upphandling i kristider. Jag lägger ut en länk på avsnittssidan så att man kan lätt hitta in i dem om man tycker att det låter som en jättespännande läsning.

Therese Westermarck:

Sen har vi ju en beredskapsforskningsrapport också. En uppdragsforskning vi arbetar ju en del med uppdragsforskning här då. Där är det ju författarnas egna ord ska vara viktigt eller är viktigt att tillägga.

Men det är bra läsning.

Martin Bäckström:

Vi har en sida där vi har sammanfattat allt om beredskap. Så den kan man också titta på. Den kan vi länka till.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag lägger länkarna även till den intressanta läsningen i avsnittsbeskrivningen. Jag heter Marie Strömberg Lindvall. Tack för att ni lyssnade.