

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 32: Så känns det när Konkurrensverket knackar på dörren

Textversion av Konkurrenten avsnitt 32 (publicerat 30 augusti 2018), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Malin de Jounge:

Varmt välkommen till Konkurrenten, Konkurrensverkets podcast där vi pratar om frågor som rör konkurrens och upphandling. Jag heter Malin de Jounge och jag är enhetschef på Konkurrensverket. Under några månader så har vi på Konkurrensverket här funderat kring varför finns vi till. I alla fall varför finns vi till för Upphandlingssverige och vad har vi för roll med vår tillsyn ute i landet. Och för att kunna diskutera den här frågan så har vi i dag bjudit in två personer som faktiskt tidigare har jobbat med upphandlingstillsyn här på Konkurrensverket och det är Christian Blume och Gustav Knopp. Och jag tänkte att ni kanske kan få presentera er själva, vill du börja Christian?

Christian Blume:

Christian Blume heter jag som sagt och jag har jobbat på Konkurrensverket med tillsyn i fjorton år. De sista åren med upphandlingstillsyn och jobbar i dag som upphandlingsstrateg i min hemkommun Gnesta kommun, där har jag jobbat i snart tre år.

Gustav Knopp:

Gustav Knopp heter jag. Jag jobbar på Affärs Concept som är en konsultfirma som jobbar uteslutande med upphandling och jag har varit här på Konkurrensverket i två år innan jag började på Affärs Concept.

Malin de Jounge:

Så ni har då tagit det här steget från att jobba med tillsyn, upphandlingstillsyn till att egentligen ge er ut i verkligheten och det är det som jag tänkte att jag skulle vilja höra litet grann om hur ni ser på tillsynen och vår roll ute i verkligheten. Hur känns det egentligen att bli granskad när vi knackar på?

Christian Blume:

Ja jag kan ju börja som företrädare för den lilla kommunen Gnesta. Jag jobbade inte där när den här tillsynen inleddes och jag var inte heller inblandad i tillsynsärendet så att jag hade ett helt rent bord när jag kom till kommunen. Men det var ju litet, vad ska man säga, uppjagat kanske med tanke på att det är var en så pass ingripande tillsyn och man begärde ut väldigt mycket och så där så det var en ganska hög stressnivå kan man säga.

Malin de Jounge:

Ja för det vi gjorde i Gnesta var en så kallad fördjupad upphandlingsgranskning där vi hämtade in väldigt mycket information från inköp under flera års tid.

Christian Blume:

Ja, just det.

Malin de Jounge:

Och sedan gick vi igenom vad som hade hänt och vad som inte hade hänt och när vi hade gått igenom allting så skrev vi en rapport. Men det såg ju ändå ganska bra ut för Gnestas räkning men ändå så upplevdes det som litet omskakande.

Christian Blume:

Ja, eftersom det var första gången som kommunen råkade ut för en sådan sak. Upphandlingsverksamheten hade väl inte riktigt haft något direkt fokus som jag uppfattade det i alla fall under åren som föregick min anställning där. Och jag kan väl säga det att ett av de konkreta resultaten av den utredningen och det beslutet som kom från Konkurrensverket, var ju att man insåg att man måste ta tag i upphandlingsfrågan. Och det landade i att man bestämde sig för att anställa en upphandlingsstrateg och på den vägen var det.

Malin de Jounge:

Och då kom du dit.

Christian Blume:

Ja, jag kom dit och det kan jag säga det var ingen nepotism eller någon sådan där grej utan det var faktiskt ett rent öppet anställningsförfarande med ansökan och så vidare. Nu råkade det komma rätt i tiden bara. Och de bedömde väl att min bakgrund som tillsynsperson, jag har jobbat med tillsyn i nästan hela mitt yrkesverksamma liv som jurist och inte bara på Konkurrensverket utan även tidigare, så bedömde de väl att det var den kompetens de behövde för att hålla sig på rätt sida om lagen så att säga.

Malin de Jounge:

Och du då Gustav.

Gustav Knopp:

Ja om Konkurrensverkets tillsyn är det ofta man kommer in i det här när det har

kommit snett redan, liknande som Christian, och då är det oftast uppfattningen att man har gjort rätt men att det kan vara svårt att få Konkurrensverkets gehör så att säga. Man har gjort allt man kunnat för att undvika att göra den här direktupphandlingen tycker man själv men lagen säger något annat och Konkurrensverket säger också något annat. En väldigt lärorik process att byta sida så här, för jag var ju själv en sådan som satt och tyckte att det här borde ni ha tänkt på tidigare. Men man får nya perspektiv då när man får se mer ingående på den andra sidan, hur det kan gå fel så att säga.

Malin de Jounge:

Och som konsult så kommer du in i rollen att försöka rädda situationen?

Gustav Knopp:

Ja eller antingen försöker vi hjälpa de upphandlande myndigheterna i den här processen där ni är motpart, men det kan vara så att man kommer in efteråt när man har konstaterat, okej här gjorde vi fel nu måste vi göra en upphandling för att täcka upp för den här direktupphandlingen som vi har gjort tidigare. Och då har man ju en uppförsbacke där för det handlar ju dels om att man vill få till någonting som ska bli bra för verksamheten och att de ska se, ja men vi gör det inte bara för att Konkurrensverket inte ska komma, utan det finns andra värden, pengar att spara, hur man kan styra verksamheten på ett helt annat sätt om man jobbar mer strategiskt med upphandling, man kan nå miljömål och andra mjukare värden eller vad man ska säga än bara rena pengar. Det kan man jobba med mycket mera strategiskt om man tar ett större grepp om det i en upphandling eller i samband med en upphandling. Ja på så sätt vidgas perspektiven men tillsynen har fortfarande en väldigt viktig funktion på så sätt att det är det som sätter bollen i rullning så att säga. Om man inte upphandlar över huvud taget så kanske man inte tänker på alla de här frågorna och frågan kommer aldrig upp till bordet, miljöfrågor till exempel. Så det behövs.

Malin de Jounge:

Ja hur ser det ut i vardagen? Om ni tittar er omkring, när ni stöter på upphandlande myndigheter, ja du jobbar i en Christian.

Christian Blume:

Ja, det där är en intressant fråga. Jag slog upp i någon statistik och såg att genomsnittskommunen i Sverige har 34 000 invånare. Gnesta har en tredjedel av det, drygt 11 000 invånare och då blir det ju nästan nödvändigt så att alla medarbetare i kommunen måste ha flera kepsar. Jag har lyxen att bara ha en keps på mig, nämligen upphandlingskepsen men den kepsen kan vara nog så trång i alla fall. Man är ju ensam i den rollen och jag kan ju säga att förståelsen för regelverket och behov av tillsyn, den har ju ökat markant det måste jag ju åtminstone ge min kommun en eloge för. Att man har insett behovet av både tillsyn och ett mer samlat tänk kring det här med upphandling. Men man sitter som "thin blue line" man är ju "last line of defense" på något sätt när det gäller

upphandlingsfrågor. Det är ju inte sällan man är den här som kommer med de här litet tråkiga nyheterna eller informationen om att nu måste vi tänka på det här och nu måste vi tänka på det här det är ju litet så. Den stora, vad ska man säga, stöttestenen från min praktiska erfarenhet som jag har fått under de här åren, det är ju framförhållningen och samarbetet mellan verksamhet och upphandlingsfunktionen. Det är där det finns en utvecklingspotential om man ska tänka positivt.

Gustav Knopp:

Den ser jag också ofta i min roll, det här samarbetet som krävs för att man ska få till bra avtal helt enkelt, som är bra för hela kommunen eller hela den upphandlande myndigheten.

Christian Blume:

Jag ska bara säga det att det spänner ju över så brett, det här som ska upphandlas kan ju vara något som är väldigt enkelt och generiskt å en a sidan. Och samtidigt kanske man får ett uppdrag som innefattar en upphandling som är bra mycket mera komplex, ett it-system eller vad som helst, och att lyckas ha någon form av systematisk framförhållning och samarbete med verksamheten, det är en utmaning. Och det tror inte jag är något unikt för en liten kommun, det tror jag är för kommuner överlag eller upphandlande myndigheter över huvud taget. Att få ha den här ömsesidiga förståelsen för dels verksamhetens behov men också verksamhetens förståelse för upphandlingens behov så att säga, av information och framförhållning jag tror att det är någonting överlag som är en stor fråga på den upphandlande sidan.

Gustav Knopp:

Och jag som jobbar mot många olika sorters upphandlande myndigheter, det kan vara små kommunala bolag med kanske ett tiotal anställda upp till större kommuner eller landsting med tio tusentals anställda, så ser man ett ganska stort spektrum av mognadsgrad vad gäller acceptansen och förståelsen för varför man ska göra en upphandling. I de här kanske mindre mogna, om man får använda det uttrycket, upphandlande myndigheter så kan det vara en väldigt lång väg att gå från det att man säger nu ska vi göra en upphandling, till det att man har tagit fram en kravspecifikation. För att då måste man börja med att förklara regelverket, varför måste man vara så tydlig med sina krav och hela den processen fram till att man kan annonsera kan ta väldigt lång tid. Medan i en mer mogen organisation kan det gå väldigt fort och är alla redan med på banan så kan man titta på hur vi gjorde förra gången, ja det funkar inte så bra, det här funkar bra, det kan vi ha kvar och då kan man jobba mycket mera effektivt med det här. Då behöver det inte bli så långgrandigt som det ibland blir, de här dåliga historierna som man hör om.

Christian Blume:

Och det kan jag också säga att den här tillsynen som Konkurrensverket



genomförde och det beslut som följde på den och så vidare. Det fungerade som en väckarklocka men också litet grann som en nödbroms kan man säga, att det var ett sätt att dra i nödbromsen. Så efter det så omgavs bara begreppet upphandling av en mystisk aura kan man väl säga, där allting plötsligt skulle bli föremål för en upphandling. Det är litet grann litet på gott och ont. För att då får jag i min roll som upphandlingsstrateg, och även intern utbildare i upphandlings- och inköpsfrågor en ganska stor uppgift att förklara när det här verkligen är väsentligt och när det inte är det. När man måste, vilken nivå av regelverket man ska tillämpa och på vilket djup man ska tillämpa regelverket. Det kan ju hända att det står någon i dörren och säger vi behöver köpa fem par arbetshandskar. Och vi behöver upphandla det. Upphandling blir synonymt med anskaffning över huvud taget. Så den där pedagogiska biten den har ökat. Men jag ser det som en kunskapsinvestering för att kunna slippa de där frågorna senare så att säga. Så att folk faktiskt får en förståelse för vilka procedurer det handlar om. Och att ska man då köpa någonting så får man ha det på avtal. Så handlar det mer om var man hitta de avtalen och hur man ska göra de inköpen och så vidare. Det är inte så att varenda anskaffning ska mynna ut i ett upphandlingsförfarande. Det blir nästan ett modeord man slänger sig med, upphandling det är allting som är någonting som vi får i vederlag i pengar.

Malin de Jounge:

Det låter ju uppmuntrande i alla fall att vår tillsyn har kunnat leda till ett ökat fokus på just inköpsfrågor, upphandlingsfrågor, även om det kanske blir en lätt överreaktion i början. För det problemet som jag ibland har sett att de upphandlare vi har pratat med får inte riktigt kanske det stöd från organisationen som man skulle behöva, utan de jobbar ganska isolerat. Och om det då kan sprida sig i organisationen varför ska vi ha regler om inköp, varför måste man följa de här reglerna och att man får en respekt för lagen och förstår syftet med den då känner ju i alla fall jag från Konkurrensverkets sida, att då har vi gjort en skillnad. Att vi försöker vakta litet grann på skattebetalarnas pengar. För det är ju trots allt våra gemensamma pengar som går åt.

Christian Blum:

Och i mitt fall blir det ju väldigt påtagligt eftersom jag bor i den kommunen jag jobbar i så jag vill ju naturligtvis att min kommun inte ska göra..., alltså att man ska vårda mina skattepengar på bästa sätt och få mest nytta för pengarna så att säga. Där ligger ganska stor del av min drivkraft kan jag säga, rent personligt. Du var inne litet grann på det man måste upprätthålla momentum i de här frågorna. Det är ju så att det är en viss personalomsättning, folk börjar, folk slutar och man tror att man en gång har informerat om saker och ting och det har man ju egentligen inte, det här är någonting man måste hålla liv i. Det kräver energi från min sida, det kräver energi från organisationens sida. Man får liksom inte mattas för då hamnar man i den situationen att ingen har snubblat eller halkat i den här trappan de senaste vintrarna alltså kan vi låta bli att sanda den. Risken är ju att man hamnar i den omedvetna situationen så att det gäller ju att hålla liv i de här



frågorna och då får jag väl skylla mig själv litet grann att jag får det här frågorna att ja vi behöver fem par arbetshandskar, var ska vi köpa dem? Liksom så.

Gustav Knopp:

Men det är ett tecken på att det går åt rätt håll.

Christian Blume:

Ja, exakt. Det finns en medvetenhet och det är det stora ljuset i det här. Att det finns den här medvetenheten, så kan man arbeta därifrån i alla fall.

Malin de Jounge:

Kanalisera den i rätt riktning så att man vet var man är på väg.

Gustav Knopp:

Jag tycker att det skulle litet fler goda exempel på fördelen med eller när det kan gå bra med upphandling, solskenshistorier. Man hör ofta bara när det går åt helvete helt enkelt med Nya Karolinska och allt man läser om i tidningen. Men det finns ju väldigt mycket bra som kommer ut ur det, om man bara tar sig tiden och ser ljuset så att säga, upphandlingsljuset.

Christian Blume:

Ja för det finns ju. Jag kan ju säga att jag tycker att jag upplever att det finns en allmän skepsis, alltså inte nödvändigtvis i organisationen för där tycker jag att där finns det en förståelse. Men när man pratar med folk, nu är det här inte något samtalsämne som man nödvändigtvis tar upp på en bjudmiddag det är inte så jättespännande att prata upphandling så...

Malin de Jounge:

Jo!

Christian Blume:

Om man är nörd kanske, nej men riktigt så illa är det inte. Men om man tar upp det här och pratar om det, då får man det här tillbaka att det här med upphandling är ju fullständigt värdelöst. Ja men det är ju litet grann en skuggteater för det man stoppar in där det får du ju tillbaka. Vet du, men nu sparkar jag in öppna dörrar för vi som sitter här är fullkomligt medvetna om det, om du inte klarar av att ställa relevanta krav och så vidare, du får det du betalar för, på gott och ont. Det är det vi har pratat om förut det här med förståelse, förberedelse, planering och allt det här. Om man inte är beredd att investera i den tiden och lägga den tiden och mödan på att göra ett bra förarbete då får man det man förtjänar faktiskt.

Gustav Knopp:

Man får ju ofta frågan eller jag har fått frågan när jag höll i en utbildning om vad kostar det att ha upphandling egentligen, vad kostar det att anställa alla upphandlare och vad tjänar vi på det, finns det någon forskning på det. Jag kunde

inte svara något på rak arm. Men vi upphandlar för sexhundra någonting miljarder om året i Sverige. Det krävs ju inte många procent där för att det ska bli mycket pengar som man kan spara. Och så jag läste någon artikel att det var 3 000 upphandlare i Sverige.

Christian Blume:

3 000?

Gustav Knopp:

Vilket inte är särskilt många.

Christian Blume:

Nej det är inte många.

Gustav Knopp:

Kan man tycka. Med tanke på hur mycket pengar det handlar om och viktiga funktioner det är i samhället som man ser till att de fungerar genom upphandlingar.

Christian Blume:

Ja.

Gustav Knopp:

Där finns ju en pedagogisk utmaning kan man säga, att sälja in det här paketet med lagstiftningen, upphandlingslagstiftningen.

Malin de Jounge:

Ja precis och förklara syftet. Vi har ju försökt sprida..., vi har ju fått återkoppling från vissa myndigheter som säger jo men nu har vi börjat upphandla det här och vi har sänkt våra kostnader med ganska mycket pengar. Och de upplever det som väldigt positivt. De berättelserna har vi försökt att sprida men jag tror precis som du säger att vi måste försöka få ut budskapet mer och just visa på att jo men det finns ett syfte och det fungerar faktiskt och att man tar en ganska stor risk om man inte försöker.

Christian Blume:

Det har ju flera syften men tittar man på de bakomliggande direktivens syfte så är ju det att underlätta gränsöverskridande handel mellan medlemsstaterna i EU. Det är ett rent, vad ska vi säga, företagsperspektiv då. Det här att vi ska spara skattepengar det känns litet grann som ett svenskt argument samtidigt som det naturligtvis är ett mål också att spara skattepengar. Men det blir litet så här att när jag ska förklara varför det är bra med upphandling så tar jag ändå det här att ökad konkurrens ger ett bättre urval. För om vi inte kan definiera det behov vi har då ska vi inte göra någon anskaffning över huvud taget för då vet vi inte vad vi betalar för, då kan man betala i princip vad som helst för någonting vi inte vet vad det är. Det är väldigt väsentligt, så det är ju liksom skatteargumentet som jag tror

att man åtminstone i Sverige oftast lyfter fram som den stora fördelen med ett offentligt upphandlingsförfarande.

Gustav Knopp:

Det är på något sätt en skyddslagstiftning för leverantörer.

Christian Blume:

Ja, precis.

Gustav Knopp:

Att ge dem möjlighet att klaga när man ska ha en så öppen process som möjligt så att de kan se varför man väljer en viss leverantör. Annars så hade det varit på den upphandlande myndigheten, det blir ingen upphandlande myndighet då, på deras godtycke så att säga. Så det är också en viktig aspekt man borde prata mer om tycker jag.

Christian Blume:

Det där är någonting som man ute i kommuner, nu pratar jag återigen i mitt eget perspektiv, i en liten kommun så är det ju nära till kommunmedlemmarna, det är nära till det lokala näringslivet och det är nära till politiken och så vidare. Där måste ju alla känna sina roller också, det är ju väldigt viktigt. Man kan ju inte gynna det lokala näringslivet bara rakt upp och ner men däremot kan man ju genomföra ett upphandlingsförfarande som åtminstone inte försvårar för de små, medelstora lokala företagen att kunna lämna anbud. Men det där kan ju vara en utmaning i sig, för vårt behov kanske är större än vad en eller två eller tre leverantörer på orten kan leverera. Så att många av våra ramavtal som vi har, de avropar ju vi på Kommentus, SKL Kommentus, och de är ju nationella så det blir på en helt annan nivå. Det finns ganska det jag kunde tycka vore ett bra argument och kunna visa upp, det har jag faktiskt försöker kämpa för, det är att ta fram de här goda exemplen där man har gjort lyckade, korrekta upphandlingar som har ett gott ekonomiskt resultat för kommunen och för leverantören i det lokala formatet. Det hade varit väldigt intressant att kunna ta fram det. Vi har ett exempel på det där ett av de kommunala bolagen har gjort en upphandling där vinnaren var en elbyrå lokalt, de gör elarbeten och så där. Men vi är avropsberättigade på det avtalet, det är ett sådant där lyckat avtal men jag skulle vilja se mer sådana exempel och det är någonting jag försöker arbeta med faktiskt.

Gustav Knopp:

Det tror jag också är viktigt.

Malin de Jounge:

Om man då ser på vår tillsyn, vad tror ni den kan hjälpa till med för att lyfta fram den här frågan, hur känns det att bli tillsynad? Hur upplever man det?

Gustav Knopp:

För det första tycker jag att ni ska vara noga med att sätta dit de riktigt fula

fiskarna, det ska vi inte glömma så att vi inte bara pratar om hur vi kan stödja i och med tillsynen utan det finns en viktig repressiv del i tillsynen som ni ska använda tycker jag. Men sedan gäller det att jobba med det här pedagogiska. Jag vet att vi började prata om det redan när jag jobbade här om klarspråk, att man ska skriva så tydliga beslut och skrivningar som möjligt för att motparten ska kunna förstå varför Konkurrensverket gör på ett visst sätt. Och det tror jag är jätteviktigt för att då kunna visa på nyttan med att de gör på ett visst sätt i stället för att det bara blir straffar för de har gjort fel. Så att jobba mer med morot än med piskan, även om piskan behövs också.

Christian Blume:

Jag tänker också på en sak som jag reagerade på, jag kom som sagt in på sluttampen av ... det var när de i princip väntade på ett beslut från Konkurrensverket. Och det var väl litet grann det här som man från kommunens sida, den chefsperson som jag arbetade mest tillsammans med i samband med den här tillsynen, det han upplevde att det var väldigt bristfällig kommunikation från verket och det var långa ledtider. Man fick ingen information om hur ärendet fortskred så det blev ju en viss nervositet i det här, man visste inte om utredningen hade lagts ner, den skulle ju inte läggas ner då skulle man ha fått besked om det men eftersom man inte har den erfarenheten eller den vanan som tur är i och för sig. Det där var ett litet orosmoment i sig, han kunde ju inte för sina chefer heller eller för de andra cheferna i organisationen redogöra för framskridandet av den här utredningen. Jag tror att där hade man nog gärna emotsett litet mer underhandsinformation, jag vet att det är problematiskt att göra det för tillsynsmyndigheterna det är ju min erfarenhet också. Det var i alla fall någonting som jag upplevde när jag kom till Gnesta kommun att det fanns en sådan "vad är det som händer egentligen vi hör ingenting, vi hör ingenting" och så vidare. Man har inte insikten vilka ledtider en sådan här utredningen har och hur mycket material det är man ska gå igenom och processa också. Sedan var det väl en lättnad att när beslutet väl kom så var det mer en reprimand, åt det hållet, och det kan ju jag tycka att det var korrekt men det var ändå en lättnad att det var så det såg ut när det var färdigt.

Malin de Jounge:

Det är något vi har jobbat på rätt mycket. Och vi lärde oss också mycket på det här projektet, för det var första gången vi genomförde en sådan här typ av granskning. Med just kommunikation, för att hålla kontakten med våra tillsynsobjekt, det är något som tyvärr litet för ofta glöms bort och det blir liggande, själv tycker vi att vi jobbar på och det gör vi. Vi jobbar ju hela tiden men det märks ju inte riktigt så det är något som vi har fört in nu och försöker göra mer aktivt även om vi inte har hänt något så tar vi en kontrakt och säger "Hej vi håller fortfarande på" i alla fall är det vårt mål att gör så, så att det inte ska sitta någon stackare i något slags vakuum på andra sidan och bara vänta. Ovissheten är ju rätt jobbig och det har vi ju förståelse för.

Christian Blume:

Det kan stå ekonomiska värden på spel men det står ju ganska mycket prestige på spel för tillsynsföremålet, det ska man nog inte underskatta. Även om det här är något som sker på tjänstemannanivå så är det ju ändå något som politiker ska svara för sedan så småningom i media och annat också. Det finns flera nivåer i det så att säga, så det kan nog gå prestige i det här internt inom organisationen, vi kan nog inte ignorera det helt och hållet. Jag tänkte på att du sade det att man kanske ska kommunicera litet under hand så jag tänkte på Hagbard Handfaste när stadsvakten som står på murkrönet och säger: klockan är 12 och allt är väl, klockan är 12.30 och allt är fortfarande väl.

Malin de Jounge:

Ja men det blir ju litet så, men det kan ju vara gott nog för någon stackare som sitter och väntar. Från Konkurrensverkets sida jobbar vi ju väldigt hårt med hur vi prioriterar ärenden, vilka ärenden vi prioriterar just för att försöka hitta rätt ärende att driva och då har vi en hel massa omständigheter som vi väger in och försöker då kristallisera ut vilka ärenden vi ska driva. Men när vi då har valt ärenden, ibland kan jag känna, vi brukar ibland skämtsamt säga att det är jakt på liten tjänsteman, för oftast är det ju då små fel eller enstaka fel som vi träffar på det kan vara svårt att hitta de här övergripande felen. Hur ser ni på det?

Christian Blume:

Ja, precis. Jag har väl funderat litet grann kring det här, av den erfarenheten jag har dels som tillsynsman när man sitter i ett kollegium av medarbetare och kan diskutera de är sakerna både på lunch och kafferaster och så väl som i själva arbetet med utredningen och så där. Och så tänker jag på den situation man har när man sitter, i bästa fall två i värsta fall ensam, med upphandlingsfrågor och så ska man bedriva någon form av strategiskt arbete mitt upp i allt det dagliga arbetet. Då känns det litet grann att styrkeförhållandena är litet ,de kan riskera att bli litet obalanserade och det är ju ingenting konstigt så med det, det är ju bara som det är, det där är ju en fråga som egentligen inte borde behöva vara en fråga för det är en fråga om kommunal prioritering. Men det är ju ändå så att när man väl sitter där och det bedrivs en utredning så känner man ju då att tillsynsmyndigheten har många trumf på handen det är lätt att det kan uppstå en känsla av att man jagar en liten tjänsteman och så där.

Gustav Knopp:

Ja det händer väl mycket tror jag, det som vi var inne på innan, det här med mognaden i en myndighet, för den här lilla tjänstemannen, jag menar den gör förmodligen allt hon eller han kan för bedriva så bra verksamhet som möjligt men finns det inte resurserna så hinner man inte med. De här strukturella bristerna som kan finnas får den här lilla tjänstemannen stå till svars för. Så det gäller ju att man skapar en kultur där det blir en självklarhet det här med upphandling. Att det inte ses som en sidoverksamhet utan som att det är någonting lika självklart som, vad vet jag kommunallagen eller förvaltningslagen, en lika central del av en

förvaltning. Så där har vi ju alla på vårt egna sätt ett ansvar så att säga, ur våra egna perspektivs ansvar roller då. Konkurrensverket, jag tror att ni är på god väg där och försöker jobba litet mer pedagogiskt men det återstår att se.

Malin de Jounge:

Jo för vi försöker ju utjämna det här informations- eller kunskapsövertaget som vi har eftersom vi har ju resurser att lägga på att kunna precis allt vad gäller just lagstiftningen. Sedan är det en del saker som vi inte kan vad gäller just själva hantverket och där har vi mycket att lära av att lyssna på just de vi tillsynar. Just för att få förståelse för hur är verkligheten, vad beror det här felet på. Det kan vara ett fel men det kanske beror på något annat som är större än den enskilda affären och då kanske det är vi som ska plocka upp på ett annat sätt och försöka illustrera genom en rapport eller komma med ett förslag på en lösning på ett annat sätt. Det kanske behövs en ändring i lagstiftningen, det kanske är någonting som inte funkar för att, ja lagstiftningen är ofta en skrivbordsprodukt på gott och ont och det är svårt att känna in verkligheten och det tar ett tag innan man har hunnit testa igenom lagen och hunnit se vad är det egentligen som är problemet. Där försöker vi i alla fall ha en..., vi jobbar mycket med hur vi kommunicerar och vi jobbar mycket mer med muntlig kommunikation nu. Vi ringer, vi har telefonmöten, försöker träffas när det går, just för att få igång den här diskussionen kring vad är det som har gått snett. För då får ju vi en förståelse och de tror jag också får en bättre förståelse för vårt arbete och kan föra med sig tillbaka till organisationen och det blir mer som ett, det låter kanske konstigt att prata om ett samarbete kring en utredning men vi försöker ju nå dit och oftast blir det faktiskt en samverkan. Det är väldigt sällan vi stöter på tillsynsobjekt som inte vill svara på frågor utan alla försöker hjälpa till och försöker bidra och då är det vårt ansvar också att förklara varför vi behöver den här informationen. Och också tänka igenom så vi inte lägger onödig börda på de som ska komma in med information så att vi inte bara ber om all information, utan att vi kanske ska begränsa oss till det som vi verkligen behöver. Det blir ju som ett samspel just för att jämma ut, så att de inte känner sig överkörda utan att de förstår varför och känner sig inbjudna i processen.

Gustav Knopp:

Det låter kanske klyschigt men läste ni Processen av Kafka när ni pluggade juridik? Det känns litet som samma problem här att man vet inte varför man blir tillsynad och man vet inte vad man har gjort för fel och man vet inte vad man ska göra för att göra rätt. I den situationen då struntar man ju lika gärna i Konkurrensverkets tillsyn. Men om man jobbar mera pedagogiskt så som ni är inne på så då får man mycket större effekt.

Christian Blume:

Jag kan ju mycket väl tänka mig det. I det där fallet är ju min egen bakgrund som både jurist och tillsynstjänsteman sedan många år tillbaka har jag ju en viss förståelse för den processen och den här problematiken. Men jag tror om du tar

den här ensamma upphandlaren i en liten kommun på 6 000–7 000 invånare som sitter ensam i de här frågorna, och kanske dessutom är nämndsekreterare på 25 procent, vad vet jag, sitter och jobbar med upphandlingsfrågor på en tredjedel av sin arbetstid. Den människans känsla av övermaktighet när..., även om den personen har en förståelse för varför tillsynen har initierats, därför att det har framkommit uppgifter i media eller på en annan grund som Konkurrensverket har informerat om när de inledde den här undersökningen så måste det kännas närmast övermaktigt. Och då kan jag ju tänka mig att förtvivlan ligger nära skulle jag nog kunna tänka mig då. Och då kan det ju vara som du säger Gustav att antingen bryter man ihop, höll jag på att säga, eller så biter man ihop och försöker gå igenom det här. Jag tänker mer på dem som kanske inte har det bakgrunden som kanske har mera hamnat på upphandlingsbordet bara för att det saknades en person där och så har man liksom blivit anvisad att man ska börja jobba med det. Då är det nog tufft att möta en tillsynsmyndighet som har arsenalen av juridik i bakfickan.

Malin de Jounge:

Det är ju någonting som vi har arbetat mycket med, att det inte ska kännas så. Och om det skulle vara så att någon känner så, så är de väldigt välkomna att höra av sig och säga det till oss. Så att vi kan fortsätta och utvecklas, all feedback är ju väldigt välkommen.

Christian Blume:

Sedan är det kommunens ansvar som vi pratade om tidigare också, att se till att den här organisationen faktiskt finns. Man måste ju veta vad det är man gör eftersom man ytterst sett har ansvar för skattebetalarnas pengar och då måste man ju veta hur man har hanterat dem. Det ska ju inte den här enskilda medarbetaren sitta och bära hundhuvudet för.

Malin de Jounge:

Nej.

Christian Blume:

Där måste man ha uppbackning internt i organisationen också.

Gustav Knopp:

Ja visst, verkligen.

Malin de Jounge:

Då får jag tacka så mycket för att du var här i dag, Christian Blume upphandlingsstrateg från Gnesta.

Christian Blume:

Tack så mycket.

Malin de Jounge:

Och även du Gustav Knopp upphandlingskonsult, Affärs Concept.

Gustav Knopp:

Tack så mycket.

Malin de Jounge:

Och jag heter Malin de Jounge på Konkurrensverket och jag säger hej då.