

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 73: Så ökade vi kunskapen om konkurrensreglerna

Textversion av Konkurrenten avsnitt 73 (publicerat 2 april 2025), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Axel Wråkhufvud:

Hej och välkomna till Konkurrensverkets podcast *Konkurrenten*. Jag heter Axel Wråkhufvud och kommer att leda dagens samtal. Under 2023 och 2024 genomförde Konkurrensverket en satsning för att öka informationsinsatser om konkurrensreglerna och konkurrensens betydelse. Syftet var att stärka kunskapen hos företagare, yrkesverksamma och rådgivare inom branscher med många småföretag samt att öka förståelsen för vikten av sund konkurrens. Genom en riktad informationskampanj med namnet *Varför Konkurrens?* lyfter vi, med texter, filmer och podcast, på ett enkelt och översiktligt sätt hur rättvis konkurrens gynnar både näringslivet och samhället i stort.

En annan mycket central del av projektet var de kommun- och näringslivsträffar vi var på runtom i landet, där vi berättade och svarade på frågor om hur man bidrar till en sundare konkurrens. Och jag tänker därför att vi i det här avsnittet kan passa på att berätta mer om och diskutera vad vi faktiskt har gjort.

Hur har vi tänkt när vi tagit fram lättillgänglig information om rätt så komplexa områden? Och vilka var de vanligaste frågorna vi fick när vi var ute och pratade? Och har vi fått någon tydligare bild av hur det offentliga och privata arbetar för att bidra till en så bra och välmående konkurrens som möjligt? Med mig här idag för att diskutera det här har jag Stina Lif, som var projektledare för informationskampanjen *Varför Konkurrens?* och Ulf Bengtsson, sakkunnig ekonom hos oss på Konkurrensverket, och som var en av dem som var ute i landet och pratade om vikten av väl fungerande konkurrens.

Välkomna!



Ulf Bengtsson:

Tack så mycket!

Stina Lif:

Tack!

Axel Wråkhufvud:

Tack! Ja, nu har jag ju här i inledningen försökt att sammanfatta projektet och vårt arbete. Men om du kan börja med att berätta lite kort om bakgrunden.

Stina Lif:

Från första början så är det här ett regeringsuppdrag. Vi fick i det reviderade regleringsbrevet för 2023 i uppdrag att öka informationsinsatserna om konkurrensreglerna och konkurrensens betydelse. Och då startade vi det här projektet för att fundera över hur vi ska ta oss an det här uppdraget, och en del av det resurstillskott som vi fick på konkurrenssidan skulle också gå till det här uppdraget. Vi satte oss ner och funderade lite.

För det står ju ingenting i uppdraget om till exempel en specifik målgrupp eller vilka typer av informationsinsatser vi skulle ta oss an. Så vi började fundera och valde några målgrupper, där huvudmålgruppen kan man säga var egenföretagare och småföretagare som inte känner till reglerna. Det vi gjorde var att se vilka delar som den här målgruppen skulle behöva veta om konkurrensreglerna.

För det är ju ganska omfattande det här regelverket. Och då samlade vi medarbetare internt och kollade på vilka delar eller vilka budskap som skulle vara viktigast att lyfta för den här målgruppen och landade i några budskap. Sen jobbade vi ganska mycket med klarspråk och att förenkla den här informationen. De här budskapen spred vi sen på olika sätt, med några av de som du nämnde.

Vi har filmer, texter på vår webbplats där vi skapade en samlingsplats som heter *Varför Konkurrens?*. Sen spred vi också information via verksam.se, för det är en sida som samlar myndighetsinformation till företagare, och där såg vi att det inte fanns någon sida om konkurrens. Så då tog vi fram innehåll och har det publicerat där i dag.

Och sen en annan stor del av projektet var ju också de här näringslivsträffarna som du nämnde.

Axel Wråkhufvud:

Vi arbetar ju väldigt mycket med olika typer av områden med ett ganska brett uppdrag på Konkurrensverket. Jag tänker – vilka områden valde vi att lyfta inom det här uppdraget, inom den här informationskampanjen?



Stina Lif:

Vi valde att lyfta lite olika delar. Bland annat karteller – alltså otillåtna samarbeten, kan man kalla det för. Vi hade också prissamarbeten som ett budskap – att man inte får komma överens om priser eller prata om priser på förhand med sina konkurrenter. Vi pratade också om offentlig konkurrens, som handlar om hur det offentliga får konkurrera med det privata. Sen finns det också ibland situationer där man får samarbeta, till exempel vid upphandling om man inte kan lämna ett anbud själv.

Så vi tog fram lite olika budskap, också kring företagsförvärv.

Axel Wråkhufvud:

Och hur kom vi fram till – du sa lite i början – men hur kom vi fram till att just småföretagare skulle vara målgruppen?

Stina Lif:

Det vi ville göra var att rikta in oss på en relativt ny målgrupp. När vi kollar på konkurrensreglerna och vilka vi kanske stöter på i vårt tillsynsarbete, eller de som följer våra frågor idag via nyhetsbrev eller i andra kanaler – det är ofta större aktörer eller jurister, bolagsjurister, advokatbyråer och liknande. Så vi ville nå ut till en ny målgrupp.

Och även fast konkurrensreglerna kanske riktar in sig på större företag, så måste också småföretagare följa konkurrensreglerna. Så vi ville ta fram enkel information som också de kan ta till sig av och göra det tillgängligt för dem. Så vi tog lite tillfället i akt att rikta in oss på en ny målgrupp, vilket var spännande.

Axel Wråkhufvud:

Små företag omfattas ju, som du säger, också av de här reglerna, men kanske inte i lika stor utsträckning som de stora aktörerna på marknaden. Men däremot så påverkas de av beslut som de stora aktörerna tar – på olika sätt. Och det är ju bra att man känner till att det finns regler som gör att de inte kan missbruka dominerande ställning, till exempel.

Stina Lif:

Det stämmer. Och småföretagare kan ju också upptäcka saker på marknaden där de verkar – som kan innebära konkurrensproblem eller något de kan tipsa oss om. Då kan ju vi titta på den frågan och utreda det.

Axel Wråkhufvud:

En annan del inom det här projektet som jag pratade om lite initialt, det var ju att vi har besökt flera näringslivsträffar i olika delar av Sverige. Kan du bara kort berätta lite om vad det var?



Stina Lif:

Ja, vi visste ganska tidigt att vi ville träffa företagen också. Det är jättebra att ha information på en samlad plats på webben, men vi ville också skapa ett samtal och ge dem möjlighet att ställa frågor. Det vi gjorde var att skicka ett mejl till Sveriges alla kommuner och säga: "Hej, bjud gärna in oss till något frukostmöte eller en näringslivsfrukost."

Vi hade väl hoppats på några svar åtminstone – men det trillade in ganska många, vilket vi såklart tyckte var kul. Den här delen av projektet växte också ganska mycket, så det blev lite av en Sverigeturné. Men det var bara kul.

Vi fick värva lite fler medarbetare internt som kunde åka ut och prata om de här frågorna.

Axel Wråkhufvud:

Så det övergripande intresset var ändå större än man kanske från början hade trott?

Stina Lif:

Ja, det skulle jag säga. För vi hade ju som sagt en förhoppning att några kanske skulle tycka att det här med att "alla vinner på fungerande konkurrens" kan vara ett intressant ämne för företagare ute i kommunerna. Och det visade sig vara ganska spritt också ute i landet – var man tyckte det var intressant att vi skulle komma och prata.

Axel Wråkhufvud:

Jag var ju en av de medarbetarna som var ute och pratade för Konkurrensverkets räkning vid ett par tillfällen. Skulle du bara kort kunna berätta om hur det var?

Ulf Bengtsson:

Ja men absolut, det var intressant och roligt att komma ut och träffa näringslivsföreträdare på olika ställen i Sverige. Jag kan säga att jag var till exempel i Överkalix, och det var lite exotiskt för mig som assimilerad stockholmare. Det var roligt att komma upp dit. Och det var intressant för de var väl pålästa också. Jag blev imponerad av näringslivet i Överkalix.

Axel Wråkhufvud:

Vilka var de vanligaste typerna av frågor som ni fick?

Ulf Bengtsson:

De föll inom tre kategorier. Det första är naturligtvis upphandling. Det är väl en av de vanligaste frågorna – kan ett gruvbolag och ett transportbolag delta i samma upphandling? Kan man samarbeta i upphandlingen? Så det var en första



kategori – upphandling. Och det kan jag förstå också, just att kommunerna ofta är väldigt stora inköpare, och det är tacksamt att få leverera till kommunen.

Den andra kategorin var hur man ska tänka kring kommunal konkurrens. Skulle inte kommunen ha upphandlat detta, till exempel? Det märktes att det ibland fanns en viss motsättning mellan näringslivet och kommunen.

Den tredje kategorin var mer av konkurrensteoretisk natur – hur man ska tolka vissa beteenden. De tittade mig i ögonen och sa: "Nu när ICA säger att de ska sänka priserna – är inte det lite prissignalering?"

Axel Wråkhufvud:

Och vad svarade du då?

Ulf Bengtsson:

Ja, man får ju ta det på plats, liksom. Så där direkt. På frågan om gruvbolaget och transportföretaget svarade jag: Absolut, man kan samarbeta i en upphandling – så länge man inte kommer överens om att begränsa konkurrensen. Så länge man inte är konkurrenter, så kan man samarbeta.

Och på frågan om inköp och prissignalering: ja, det skulle absolut kunna vara det.

Axel Wråkhufvud:

Nu när du varit med på kommunträffar och pratat mer övergripande om konkurrensfrågor och upphandling – de går ju hand i hand på många sätt. Hur ska det offentliga och privata bli bättre på att värna en sund konkurrens, tror du, utifrån de här samtalen som du har haft?

Ulf Bengtsson:

Ja, jag funderade lite på det också. Vad är vårt budskap egentligen? Jag skulle säga att min uppgift är att företagare ska få en känsla för när något är fel. Som jurist säger man ju att det *är* fel, men jag tycker företagare ska kunna känna det – "nej, det här känns inte tillåtet" – och agera därefter.

När det gäller relationen mellan näringsliv och kommun, så tror jag att bra konkurrens utgår från att man tänker: vi är konkurrenter. Och man tänker på medborgarna i kommunen som konsumenter. Vi konkurrerar för att kunna erbjuda ett bra pris och en bra produkt.

Som jag sa till många där ute: det är inte olagligt att bli monopolist – man får inte bli det *på fel sätt*. Man kan bli dominerande genom att ha en bättre produkt eller lägre pris, men man får inte begränsa konkurrensen.



Och sen handlar det också mycket om att ta vara på kunskap. Har man inte kunskap, så behöver man skaffa den. Jag tycker faktiskt att en lösning är att ta juridisk hjälp. Att man inte chansar – utan hellre frågar innan man gör fel.

Axel Wråkhufvud:

Hellre fråga om hjälp innan man gör fel.

Ulf Bengtsson:

Ja, faktiskt. Det skulle jag vilja lyfta fram. Att man hellre tar juridisk hjälp i komplicerade ärenden om man är osäker.

Axel Wråkhufvud:

Och att fortsätta sprida kunskapen om just de här frågorna – vad har varit de största framgångarna med projektet, om vi börjar där?

Stina Lif:

Största framgångarna skulle jag säga är att vi har nått ut till en ny målgrupp – att vi valde att fokusera på den här målgruppen och lyfta de här frågorna på ett sätt som är anpassat efter dem. Som Ulf säger – vi vill att man ska få lite kännedom om det här och ha det i bakhuvudet i sitt arbete. Att om något verkar vara en gråzon, så vet man vart man kan hitta mer information, läsa på eller kontakta oss.

Men också att man får förståelse för varför konkurrens är viktigt. Att det inte alltid handlar om att "någon gör fel", utan om att förstå situationen.

En annan framgång tycker vi internt är att vi tagit ett nytt grepp. Vi är annars en ganska reaktiv myndighet – vi arbetar med tillsyn, utreder det som redan hänt och kan besluta om böter. Men det här var mer ett positivt grepp: hur gör man rätt? Hur ska jag tänka för att inte göra fel?

Vi har verkligen kokat ner konkurrensreglerna till korta kärnbudskap. Så man ska få en översikt över vad man får och inte får göra.

Ulf Bengtsson:

Man behöver hålla i minnet att konkurrenstillsyn är både en juridisk och en ekonomisk fråga. Det är juridiskt – vad är tillåtet, vad är förbjudet – men också ekonomiskt: när, var och hur uppstår skadliga effekter av svag konkurrens?

Det har vi också försökt visa i våra budskap. Ja, det råder fri konkurrens – men man måste göra det på rätt sätt. Man ska erbjuda bättre produkter, lägre priser och konkurrera på schyssta villkor.



Vi har försökt visa att syftet med konkurrens är att värna konsumenten. På Konkurrensverket har vi alltid konsumentens perspektiv i våra utredningar och vår tillsyn.

Stina Lif:

Något vi märkte var att småföretagarna vill lära sig mer om de här frågorna. Det har vi verkligen märkt när vi varit ute på träffarna – att det är engagerade företagare. Att göra informationen enklare och mer översiktlig har varit ett sätt att göra den tillgänglig för dem.

Axel Wråkhufvud:

När vi ändå är inne på det här med proaktivt arbete – är det här något vi borde fortsätta med även om det kanske inte alltid formellt ingår i vårt uppdrag?

Ulf Bengtsson:

Jag tycker det. Jag tycker det har varit bra för Konkurrensverket att komma ut och prata med kommuner och näringslivet. Det är en viktig vinst i sig att vi varit där ute.

Stina Lif:

Jag håller med. När vi fått feedback från dem som varit ute och pratat, så är det många som sagt att de uppskattat att vi tagit oss tid att komma – till exempel till Överkalix i norr eller Ronneby i söder – och att vi ville lyssna på deras frågor.

Vi lär oss också mycket. Vi har haft seniora medarbetare som varit ute och fått frågor de aldrig tidigare fått – trots att de jobbat här i tio år. Så vi har vunnit mycket på att vara på plats.

Axel Wråkhufvud:

Är det här något vi kommer fortsätta göra, alltså åka ut och träffa företag och kommuner?

Stina Lif:

Ja, det har faktiskt fortsatt lite grann. Även efter att projektet tog slut har vissa kommuner hört av sig – de som inte kunde då men vill träffa oss nu. Och vi har börjat prata internt om att kanske göra liknande insatser på våra andra områden.

När vi var ute och pratade i kommunerna, så kom vi också in på upphandling. Om vi ändå skulle komma och prata om konkurrens med företagen, så passade vi på att prata om upphandling med deras upphandlare också. Det växte till att inkludera fler delar av vårt uppdrag. Så vi har pratat om att det vore kul att fortsätta träffa olika målgrupper ute i landet.



Axel Wråkhufvud:

Och om jag som företagare eller offentligt anställd vill ha mer information om det vi pratat om här idag – vart vänder jag mig då?

Stina Lif:

Då finns all vår information på vår webbplats – konkurrensverket.se. Där finns en samlingsplats som heter *Varför Konkurrens?*. Där finns all information samlad – poddar, filmer och hur man kontaktar oss.

Axel Wråkhufvud:

Då säger jag stort tack till Stina Lif.

Stina Lif:

Tack!

Axel Wråkhufvud:

Och Ulf Bengtsson.

Ulf Bengtsson:

Tack så mycket!

Axel Wråkhufvud:

Och om du som lyssnare vill veta mer om projektet *Varför Konkurrens?* eller några av de andra saker vi arbetar med, så är det bara att besöka vår webbplats – konkurrensverket.se. En länk till sidan om *Varför Konkurrens* kommer också att finnas i avsnittsbeskrivningen. Jag heter Axel Wråkhufvud och jag önskar alla som lyssnat en fortsatt trevlig dag.