

Transskribering af podcast "Tegn på karteller"

Ulovlige kartelaftaler kan skjule sig i tilbud, og de er ofte svære at få øje på, fordi karteldeltagerne netop forsøger at holde dem skjult. Men karteller skader både indkøbere, skatteydere og samfundsøkonomien, fordi de fjerner det konkurrencepres, som normalt giver lavere priser, bedre kvalitet og mere innovation. Faktisk vurderer OECD, som står for Organisationen for Økonomisk Samarbejde og Udvikling, at karteller årligt koster offentlige myndigheder på tværs af lande milliarder af dollars. Og de koster selvfølgelig også milliarder for private virksomheder.

Det kan derfor betale sig for os alle sammen at afsløre karteller. Og det kan du blandt andet gøre via Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens hjemmeside. Også helt anonymt. Men allerførst skal vi tale om, hvordan man spotter karteller, hvis de er godt skjult, fordi der er nogle tegn, du som indkøber kan være opmærksom på, og du, som måske bare er interesseret lytter, også kan blive klogere på.

Med her i studiet har jeg en gæst, som kan give en masse råd om og eksempler på, hvordan man spotter karteller. Velkommen til dig Jonas Rekve Eriksen – du er efterforsker i Center for Konkurrence, Jura, Efterforskning og Proces i Konkurrence og Forbrugerstyrelsen. Hvad består dit arbejde ind i i det daglige?

Jonas (gæst)

Jamen, i det daglige, der sidder vi i styrelsens efterforskningsafdeling, hvor jeg sammen med en gruppe af medarbejdere, hvor vi alle sammen har forskellige faglige kompetencer. Men det hele det bunder i, at vi har efterforskningserfaring.

Lotte (vært)

Altså nogle af jer har simpelthen politierfaring?

Jonas (gæst)

Vi er folk, der har politierfaring, andre der er graverjournalister osv. Så det er sådan en bred palette af erfaring, at alle sammen kan kigge ind i efterforskning med forskellige nuancer.

Lotte (vært)

Hvad laver I så?

Jonas (gæst)

Jamen, det vi som primer gør, det er vi validere og undersøger de tips og henvendelser, der tilgår styrelsen, og vi ser, om der er hold i de oplysninger, der kommer ind. Og er det tilfældet, jamen så kan vi indhente en kendelse ved retten og så gå ud og foretage kontrolundersøgelser hos en eller flere af virksomhederne og kontrolundersøgelse.

Lotte (vært)

Kontrolundersøge - det kan vi godt lige helt kort fortælle hvad er. Det er, når I dukker uanmeldt op ude hos nogle virksomheder.

Jonas (gæst)

Jamen, det er korrekt. Så dukker vi op uanmeldt, typisk koordineret og så undersøger vi virksomheden. Og det er jo primært data, vi indhenter fra computere, telefoner og andre elektroniske devices, men også fysisk gennemgang af kontorer hos relevante personer.

Lotte (vært)

Og det tager altså også med tilbage jo.

Jonas (gæst)

Det tager vi med tilbage, og så analyserer vi det her i styrelsen.

Lotte (vært)

Allerførst er det, vi skal snakke om. Det er karteller. Så hvad er et kartel?

Jonas (gæst)

Kartel, det er når to eller flere virksomheder, de indgår en aftale, der begrænser konkurrencen. Det er en overtrædelse af konkurrenceloven, og derfor så er det ulovligt. Det kan være virksomheder, der koordinerer priser, de deler markedet mellem sig eller på forhånd afgør, hvem der skal vinde i en given opgave. Og det er sådan nogle af de eksempler. Man kan sige alle former for koordination, der sætter konkurrencen ud af spil, det er per definition ulovligt.

Lotte (vært)

Og I har jo i jeres afdeling afsløret en hel del karteller i tidens løb.

Jonas (gæst)

Altså i forhold til det vi lige nævnte her, så er der eksempel på priskoordineringer. Det kan være, hvis du og jeg vi er producenter af samme produkt og så aftalte vi, at vi sætter en minimumspris, som vi ikke må afvige fra. Det kan også være en geografisk opdeling af markedet, hvor den ene tager Jylland og den anden tager Sjælland. Og endelig så kan det jo være en tilbudskoordinering på for eksempel et udbud, hvor man koordinere hvilke priser man skal tage eller tilbyde på det givne udbud.

Lotte (vært)

Så de aftaler simpelthen hvem der skal have ordren, ved at sige du laver den højeste pris og du laver den laveste.

Jonas (gæst)

Simpelthen. Det kunne eksempelvis være et udbud på en kommunal skole, der skal have lavet nyt tag, hvor det er mindsteprisen, der er afgørende for hvem der vinder det her udbud. Hvis der er to bydere, der aftaler, jamen vi presser prisen højere op, end vi ellers ville gøre, jamen så vil ordregiver i sidste ende, ende ud med at have fået en højere pris, end man ellers ville have fået, hvis ikke de har koordineret, at de skulle presse priserne op.

Lotte (vært)

Så de har simpelthen aftalt at sætte priserne højt og begge to gør det.

Jonas (gæst)

Ja, lige præcis.

Lotte (vært)

De her karteller, de har jo netop konsekvenser for indkøberne - altså både offentlige og private. Prøv at uddyb det.

Jonas (gæst)

Jamen, karteller er jo problematiske af flere årsager. Primært, så er kartellers primære formål at begrænse konkurrencen, og derved opnå højere priser på deres ydelser. Og det gør de ved typisk at aftale priser, de kan opdele markedet eller koordinere tilbud med hinanden, som vi netop lige har været inde på. Og alt det, det foregår så på bekostning af indkøberen. Det betyder, at indkøberen han får ikke den pris, som han burde kunne forvente ved et udbud, fordi der bliver lavet koordinering, der presser de priser op, så han ikke får den bedst mulige pris.

Lotte (vært)

Så han risikerer at komme til at han har betalt for meget for opgaven.

Jonas (gæst)

Simpelthen.

Lotte (vært)

Jonas, den her podcast skal jo handle om, at vi faktisk skal have identificeret 12 tegn, som man kan være opmærksom på, når man som offentlig institution eller privat virksomhed sender opgaver i udbud. Det er 12 tegn, som vi har samlet og lagt ind på vores hjemmeside, og så har vi ligesom i den her podcast delt dem ind i tre overordnede kategorier, fordi alt, så bliver det en meget lang podcast.

Den første af de her grupper, det er tegn på fælles træk, i de tilbud man får, når man sidder som indkøber og skal vurdere de tilbud, der kommer ind på en opgave. Den anden kategori er tegn i prissætningen og den tredje kategori det tegn på mønstre i flere udbud. Hvis vi nu starter med at se nærmere på tegn på fællestræk i de tilbud, man som indkøber får.

Lotte (vært)

Der er tre tegn på fælles træk, ved jeg. Hvad er det første?

Jonas (gæst)

Jamen, det er korrekt. Det første tegn på fællestræk, er identiske detaljer i de tilbud, man får. Og det er sådan, at når virksomhed konkurrerer, så vil det naturligvis være forskelle i pris, dokumentation, metoder, formuleringer osv. Men hvis du som indkøber for eksempel sidder med fire tilbud, og du ved gennemgang af de her tilbud opdager at der er to af dem, der er helt identiske. Så er der noget, der tyder på at der kan være sket en koordination, og det kan være identiske regnemetoder eller formuleringer eller helt ned i stave og tastefejl der er ens.

Jonas (gæst)

Hvis man ser det, jamen så er der noget, der tyder på, at der er sket en direkte kopiering af det ene tilbud.

Lotte (vært)

Der er også et andet fælles træk ved jeg.

Jonas (gæst)

Ja. Et andet tegn inden for fællestræk, det er hvis et tilbud indeholder fortrolige detaljer fra andre tilbud - altså informationer, som kun konkurrenter, de burde kende til. Her skal du være opmærksom som ordregiver, da det kan tyde på, at det er virksomheder har talt sammen og derved har koordineret deres tilbud.

Lotte (vært)

Så kopiering og fortrolige detaljer fra andre tilbud, de er værd at holde øje med, hvis man skal spotte et kartel. Så er der også noget, med såkaldte Meta data. Først og fremmest, hvad er metadata for noget?

Jonas (gæst)

Metadart er de oplysninger, der ligger skjult bag selve dokumenterne, altså fx Word eller Excel fil. Det er det, vi kalder for metadata. De er rigtig interessante at holde øje med, fordi det er faktisk nogle af de tydeligste tegn, man kan se på karteller som kartelsamarbejde.

Lotte (vært)

Altså, hvad kunne det være - nu siger du "der ligger bag"? Men kan du give et eksempel - hvad ligger bag?

Jonas (gæst)

Alle dokumenter indeholder metadata, der giver nogle oplysninger omkring selve dokumentet. Det kan være oprettelsesdato, hvem er forfatter, hvornår det sidst ændret osv. Det er naturligvis alle informationer som er vigtige for os at kigge ind i som styrelse.

Lotte (vært)

Og hvis man så sidder som indkøber og skal vurdere de to tilbud man nu har fået ind. Hvad er det så man kan kigge efter i de her metadata?

Jonas (gæst)

Jamen, det er lidt det samme, som det jeg lige sagde her. Hvis du har et word dokument eksempelvis, der kan du gå ind og trykke på egenskaber og derefter detaljer, så kan man se hvem har oprettet dokumentet, hvornår er det oprettet og så videre. Og har du to tilbud du tænker de er meget ens, så en måde som ordregiver, så kan du gå ind og undersøge her er det samme forfatter, og er det konkurrenten der er forfatter på det ene eller rettere sag begge dokumenter, så er der i hvert fald noget, der tyder på, at der er sket en aftale mellem to virksomheder.

Lotte (vært)

Det ved jeg faktisk, at de har et konkret eksempel med to virksomheder i vvs-branchen.

Jonas (gæst)

Jamen det er korrekt. Vi havde en sag for nogle år tilbage, hvor to vvs virksomheder de bød ind på et kommunalt udbud. Kommunen retter henvendelse til os, fordi de kunne se, at dels var der nogle ligheder

mellem tilbuddene, men også at det ene tilbud havde en oploadningstid på 40 minutter, mens det andet havde en oploadningstid på 4 sekunder.

Jonas (gæst)

Vores videre arbejde med sagen gjorde, at vi endte ud i kontrolbesøg hos virksomhederne, og det var rigtig interessant, fordi ikke nok med, at de to virksomheder, de sad på samme kontor, de sad simpelthen også ansigt til ansigt med to borde stillet op mod hinanden. Så på den måde var det jo en formssag, og koordinere tilbuddet med at man kan snakke ind over computerne.

Jonas (gæst)

Og selv om det er belejligt, så med to virksomheder, jamen så er det ikke desto mindre fortsat ulovligt.

Lotte (vært)

Og det, der egentlig afslørede dem her, det var lige præcis den, jeg oploadningstid, tid som i kunne se i metadata.

Jonas (gæst)

Det var metadata, der gjorde det afgørende.

Lotte (vært)

Okay, det var jo smart, at I kunne tjekke det her, men har du andre eksempler på ting, I har fundet på den måde?

Jonas (gæst)

Ja, det har jeg. Det var så denne gang fra det statslige udbud, hvor det var en stor spiller på markedet, der ønskede at byde ind på det her bud. Men for ikke at virke for dominerende i udbud, så fik jeg en lille spiller til at byde ind også. Det, der var med det lille spiller, og det var, at de havde hverken mandskab eller kapacitet eller viden til at udfærdige sådan et udbud. Så den store virksomhed udfærdigede samtlige udbuds dokumenter for det lille og det af kunne vi se, at det var samme forfatter, det var samme tidspunkt det var blevet oploadet på, og det var tilmed sendt på samme IP-adresse, så det var i hvert fald et godt udgangspunkt for styrelsen til at gå ud og foretage en kontrolundersøgelse.

Lotte (vært)

Det var lidt afslørende så.

Jonas (gæst)

Det må man sige.

Lotte (vært)

Jonas - nu har vi talt om tre ud af de her 12 tegn, vi snakker om i starten. Tre tegn, som hører under kategorien "Fælles træk i tilbud". Nu bevæger vi os så videre til den næste kategori, som også indeholder tre tegn, og som handler om tegn i prissætningen. Det er altså nogle tegn, man kan holde øje med som indkøber, når man modtager de her forskellige tilbud.

Hvad er det første tegn i prissætningen, der kan indikere, at her er der tale om et kartelsamarbejde?

Jonas (gæst)

Jamen, der er flere tegn man skal holde øje med. Et af dem – det er i forhold til prisen i de tilbud, som man som indkøber for ind - der vigtigt at holde øje med, om det ligger unaturligt højt. Som indkøber, så er man altid interesseret i, at man får den laveste pris. Hvis man får flere uafhængige tilbud ind, og de ligger væsentlig over det, som man kunne forvente, så er det jo måske værd at kigge ind i om der er sket en koordineret aftale, der.

Lotte (vært)

Så unaturligt høje priser skal man lige lægge mærke til. Ligesom vi så talte om før om identisk metadata, så kan man også holde øje med identisk pris adfærd. Er det sandt?

Jonas (gæst)

Jo, det er korrekt. Det er hvis flere virksomheder de sætter deres priser op på præcis samme tidspunkt og med det samme beløb uden åbenlys grund. Et eksempel på det her kunne være, hvis vi har en rammeaftale på fire år, eksempelvis under rengøring, og der to rengøringsselskaber, der byder ind, og de kommer med hver sin pris.

Jonas (gæst)

Det behøver ikke nødvendigvis være ens pris. Der er jo ting, der skal tages i betragtning, der er materiale, der er lønninger osv. Så priserne kan variere. Men ved den næste rammeaftale fire år senere, hvis man så der bemærker, at det er identisk prisstigning, der skete på det her, det vil sige procentsatsen i de to priser der kommer ind er ens, så er det også værd at holde øje med. Så det behøver ikke nødvendigvis at være ens priser, men det kan være ens prisstigninger, der er sket.

Lotte (vært)

Ja, så der kan altså være en sammenhæng mellem høje priser og identiske priser. Men de her to tegn kan også vise sig individuelt. Der er også noget med at priserne pludselig kan falde markant, når der kommer en ny leverandør på markedet. Prøv at sige lidt om det.

Jonas (gæst)

Det er eksempelvis, hvis vi har nogle faste bydere, der altid tilbyder ind på samme tilbud, og prisen i de ligger stabilt. Så kommer der en ny fræk dreng i klassen, der byder ind med lavere priser. Det vil naturligt skabe noget panik, og man vil se de andre, der tidligere lå med høje priser, de vil nu tage det ned på lavere priser. Det kan igen være et tegn på, at prisen de har været unaturligt høje.

Lotte (vært)

Det lyder jo lidt kunstigt, hvis de egentlig godt kan sælge varen billigere, og lige pludselig gør det.

Jonas (gæst)

Lige præcis. Det i hvert fald ikke til ordregivers fordel.

Lotte (vært)

Så for lige at opsummere den her kategori om tegn i prissætning. Så kan man som indkøber holde øje med tre ting. Det er unaturligt høje priser, identiske priser og så pludselige markante prisfald hos leverandører,

hvis priser tidligere har været meget højere. Nu skal vi tale om de sidste seks tegn, og de handler alle sammen om at holde øje med mønstre i flere udbud.

Jonas, der er lidt af hvert i det her. Den pakke vi har lavet ud af de sidste 6 punkter omkring mønstre, er det ikke korrekt?

Jonas (gæst)

Jo det korrekt, der er en del forskellige mønstre, man skal holde øje med. Altså ting der gentager sig.

Lotte (vært)

Hvad kunne det være for eksempel?

Jonas (gæst)

Det kunne være, at leverandører de skiftes til at vinde de forskellige opgaver. Det skal man kigge ind i. Det kan ske på forskellige måder. Det kan være, at de koordinerer selve prisen, men det kan også være man giver det der hedder låne priser. Altså det vil sige man vil gerne være i loopet med tilbud, men man orker ikke selv at lave tilbud, så får du den der skal vinde opgaven, som sender dig det vi kalder lånepriser - det vil sige priserne ligger højere end hans priser, så han er sikker på at vinde, selv om priserne er højere.

Lotte (vært)

Der er også noget med, at man skal kigge lidt på noget med nogle underleverandører.

Jonas (gæst)

Ja, det er korrekt. Hvis man har en tilbudsgiver, og man kan se, at det altid er samme underleverandører de bruger. Det kan være tegn på, at der er sket en aftale mellem tilbudsgiveren og leverandøren om, at de altid skal vinde og bruge deres underleverandører. Det vil sige på den måde er der en mindre til at byde ind på udbud, men man er sikker på, at begge to de får opgaver i den forbindelse.

Lotte (vært)

Det storkøbenhavnske bygge-kartel er jo et af de der helt store karteller, som løb igennem mange år, og som vi egentlig afslører sådan lidt efter lidt og hvor de involverede parter også blev dømt lidt efter lidt. Der var flere af de her mønstre, som gik igen, ved jeg, lige præcis i det. Kan du give nogle eksempler på, hvad vi så der?

Jonas (gæst)

Jamen, det kan jeg godt. Det var jo et stort kartel. Der var mange involverede, men noget af det, der var i spil, det er, at der netop var låne priser. Gav sin pris til konkurrenten, men også koordinering af priser og hvem der skulle vinde. Så det man sige, at det var noget nær den fulde palette lige i det kartel.

Lotte (vært)

Det var et mønstereksempel på, hvad man ikke skal.

Jonas (gæst)

Lige præcis.

Lotte (vært)

Interessant! Så hvis man nu lægger mærke til, at leverandører skiftes til at tilbyde den bedste pris, eller de gang på gang benytter de samme underleverandører, så kunne der godt foregå noget der, og så igen det her med låne-priser. Det var altså to tegn på mønstre. Jeg ved at virksomheder også kan lave aftaler, der skal sørge for at de vinder præcis eller i hvert fald stort set lige mange opgaver. Hvad drejer det sig om?

Jonas (gæst)

Det er som vi talte om tidligere, så er det mønster, at leverandører på skift tilbyder den laveste pris og på den måde kan deles om opgaverne. Men det kan også være, at de aftaler, hvad man skal byde ind på, og så helt konkret, så har vi en sag fra persontransportbranchen, hvor der var 53 udbud, og man måtte kun byde ind på et vis antal af de her udbud og der have to tilbudsgivere der formåede at byde ind på samtlige 63 udbud uden en eneste gang at ramme ens. Uden at jeg skal gøre mig selv til ekspert i statistik, så tænker det er noget, der kræver øvelse og ramme den. Så det er i hvert fald også noget som ordregiver, man skal være opmærksom på og kan se som en mulig kartel.

Lotte (vært)

Altså det vil sige, at den ene måske bød på 26 af de her delopgaver og den anden på 27, og så gik det op.

Jonas (gæst)

Lige præcis.

Lotte (vært)

Imponerende. Og et detektivarbejde at finde frem til, tænker jeg. Mønstre kan vel så også ses på andre måder ik?

Jonas (gæst)

Jo, det kan det. Lidt i forlængelse heraf, så kan virksomheder også finde på at aftale, hvem der er konsekvent afgive det laveste eller højeste tilbud på bestemte typer opgaver eller i bestemte geografiske områder og derved laver en geografisk deling af markedet.

Lotte (vært)

Nogle gange så kan sådan nogle mønstre vel også næsten være ulogiske?

Jonas (gæst)

Jo, det har du ret i. Altså det er jo ikke altid, at det ser logisk ud. Man kan have et udbud, hvor ordregiver ønsker en eneleverandør, men hvor der simpelthen bliver lagt pres på ordregiver til, at der skal være flere omkring udbuddet. Man kan spørge sig selv hvorfor gør man det, fordi det må da være økonomisk dårligt? Men det de så undergår, som tilbudsgivere, det er at de undgår, at konkurrerer om ét tilbud – det vil sige, at være med til at presse prisen ned. Så hvis de kan fordele opgaven ud på flere geografiske områder, jamen så kan de få deres egne områder og dermed kan de i udgangspunktet presse prisen højere op, end hvis de kun skulle konkurrere om ét tilbud.

Lotte (vært)

Jeg ved du har et konkret eksempel på et andet mønster. Det var det såkaldte æggekage-kartel. Hvad gik det ud på?

Jonas (gæst)

Ja, det er korrekt. Det var den benævnelse, som vi valgt at give det her i styrelsen. Grunden til, at vi gjorde det, det er at der var en række entreprenører der, der valgte at koordinere tilbud. Delt tilbud, og dels, hvor den geografiske deling af de her udbud. Og når det foregik, så foregik det altså på den lokale kro, hvor de købte æggekagen og så aftalte de mens de hyggede sig med den.

Jonas (gæst)

Og det var jo oplysning vi fandt ud af efter et kontrolbesøg hos de involverede virksomheder og deraf æggekagekartellet.

Lotte (vært)

Vi vil være fremme med det allersidste tegn Jonas. Der er også et mønster, som måske kan virke lidt atypisk. Hvad er det for et mønster, man også kan kigge efter?

Jonas (gæst)

Et andet mønster, som man også kan kigge efter er, hvis der er meget lav interesse på et udbud. Det vil sige, at det er få, der byder ind, og man som ordregiver ved at der er aktører derude, der burde byde ind – de har kapaciteten, de har økonomien, og der ikke er ikke nogen logik i, hvorfor de ikke byder ind. Det kan også være et tegn på, at der i indgået aftale om, at hvem skal byde og hvem skal ikke byde.

Lotte (vært)

Og det vil sige, de har også aftalt, hvem der så skal vinde.

Jonas (gæst)

I sidste ende, ja.

Lotte (vært)

Godt så. Lad os så lige hurtigt opsummere de her 12 tegn. Det er rigtig meget info på én gang, men jeg håber, at det har været til at have med at gøre for dig som lytter. Helt i starten, der talte vi om tegn på fælles træk i tilbud, identiske detaljer, tilbud med fortrolige oplysninger fra konkurrenter og metadata.

Lotte (vært)

Så handlede det om tegn i prissætningen, unaturligt høje priser, ens prisstigninger hos flere firmaer og store prisfald, når nye leverandører lige pludselig byder ind. Og så har vi lige nu talt om tegn på mønstre på tværs af udbud, leverandør skiftes til at vinde opgaver, leverandører udvælger de samme underleverandører, leverandør aftaler en lige opgavefordeling enten generelt eller ud fra opgavetyper, leverandører har faste mønstre i deres bud, fx at nogle byder på opgaver i Region Sjælland og andre i Region Hovedstaden, leverandør efterspørger aktivt opdeling af udbuds kontrakter frem for selv at tage hele opgaven, eller at leverandører konsekvent holder sig ude af en konkurrence, selv om de egentlig sagtens kunne byde ind. Det var en ordentlig klamamse Jonas. Der er jo rent faktisk ret mange ting man kan være opmærksom på her. Ting, som kan gøre det lettere at afsløre kartellerne derude. Så her til sidst vil jeg godt spørge dig, slipper for mange karteller af sted med de her forskellige aftaler? Hvad er din vurdering?

Jonas (gæst)

Ja, det er jo svært at sige, helt konkret. Det vil nok være naivt at tro, at karteller ikke findes ved udbud. Jeg kan sige så meget, at vi her i styrelsen gør vores allerypperste, både for at finde, men også for at optræfle de karteller, der nu måtte være. Og i den forbindelse så kan jeg kun opfordre ordregiver til at, ser de nogle af de tegn, som vi har været inde på her, så ræk ud til os.

Jonas (gæst)

Vi står altid til rådighed til at kigge ind i i det de måtte have af materiale, hvad enten det er fysiske papirer eller data. Her i styrelsen har vi udviklet et værktøj vi kalder BidViewer der er netop lavet til at kunne analysere store mængder data.

Lotte (vært)

Hvad kan BidViewer?

Jonas (gæst)

Jamen, det giver os mulighed for at analysere ned i udbudsdata. Det der tidligere ville ha taget os ugevis at kigge ind i, jamen det kan vi nu ved at tage det ind i BidViewer på ganske kort tid analysere og programmet giver os nogle red flags i tilfælde af at der noget, der potentielt minder om et kartel, og er det tilfældet, jamen så som efterforskning afdeling, så kigger vi ind i de detaljer der er, og i sidste ende, så kan det så munde ud i, at vi besøger en eller flere virksomheder i en kontrolundersøgelse.

Lotte (vært)

Men hvis man nu har lyttet til det her, vi har stået og talt om sammen Jonas og måske får kolde fødder over noget, man selv har været med til, hvad kan man så gøre?

Jonas (gæst)

Jamen, så er der en mulighed i Konkurrenceloven. Det er det, der hedder leniencyprogrammet, hvor man, hvis man har været en aktiv del af kartellet, så er der faktisk mulighed for, at man kan slippe for straf, hvis man retter henvendelse til Konkurrence og Forbrugerstyrelsen og lægger kortene på bordet. Der er selvfølgelig nogle kriterier, der skal være opfyldt. Det ene er, at man skal fortælle alt, hvad der er sket i kartellet, man må ikke forfalske eller skjule beviser, og så skal man selvfølgelig når Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, hvis man vel at mærke siger god for det, stoppe kartellet.

Lotte (vært)

Så har du på den ene eller anden måde mistanke om et kartel, så kan du altså ringe eller skrive til Jonas eller til en af hans kolleger. Og det kan du også gøre anonymt. Og det kan du gøre via Konkurrence og Forbrugerstyrelsens hjemmeside, hvor du også altid kan finde de 12 tegn på karteller og læse meget mere om karteller i det hele taget.

Lotte (vært)

Jonas mange tak for at gøre os klogere. Og så håber jeg, du modtager en masse anmeldelser om karteller i fremtiden.

Jonas (gæst)

Det kunne være dejligt. Selv tak

Lotte (vært)

Og tak til dig, der lyttede med. Du kan finde mange flere episoder af vores podcast "Velfungerende markeder" på vores hjemmeside og der hvor du ellers lytter til podcast.