

2025-04-28

Till: konkurrensverket@kkv.se

Diarienummer: 801/2024

Dagligvaruleverantörerna, DLFs synpunkter till Konkurrensverkets utvärdering av Lag (2021:579) om förbud mot otillbörliga handelsmetoder vid köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter, LOH

Dagligvaruleverantörerna, DLF tackar för möjligheten att inkomma med synpunkter till Konkurrensverkets pågående utvärdering av Lag (2021:579) om förbud mot otillbörliga handelsmetoder vid köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter, även förkortat LOH.

Dagligvaruleverantörerna är en branschorganisation för företag som producerar och säljer dagligvaror till handel, restauranger och storhushåll i Sverige. DLF:s uppdrag är att skapa förutsättningar för en effektiv, innovativ och hållbar dagligvaruindustri. DLF har 190 medlemmar som tillsammans producerar eller importerar merparten av de dagligvaror som säljs i Sveriges dagligvarubutiker och restauranger.

1) Upplever ni att lagen fyller sitt syfte? Om inte, vilka syften har varit verkningslösa? Finns det några kringgåenden av lagstiftningen?

Dagligvaruleverantörerna, nedan DLF, har gjort en enkät bland sina medlemmar och fått svar från 81 bolag. 75 procent av dessa har svarat att lagen fyller sitt syfte mycket väl eller ganska väl, se bilaga [Fig. 1](#). Det har skett en positiv förändring i sättet som dagligvaruhandeln hanterar sina leverantörer, i synnerhet vad gäller de totalförbjudna förfarandena på den svarta listan – ”tonen är en annan nu”. När det blev tydligt att det t ex är maximalt 30 dagars betaltid som gäller har handeln snabbt anpassat sig, och den frågan är också den som flest medlemmar nämner som en positiv effekt av lagen. Redan en handfull publika tillsynsärenden hos Konkurrensverket leder till långt större beteendepåverkan än vad antalet ärenden i sig indikerar. Kunskapen om UTP-lagen är också god bland DLF:s medlemmar; 95 procent känner mycket eller ganska väl till den, [Fig. 2](#).

Koncentrationen inom dagligvaruhandeln har ökat i och med Axfoods förvärv av Bergendahls och CityGross. Den ökade koncentrationen har påverkat balansen mellan leverantörer och butikskedjor och gett dagligvarukedjorna ökad köparmakt.

Behovet av att UTP-lagen finns kvar, och utvecklas vidare, har därför snarare förstärkts på senare år. Den svenska lösningen att inte bygga in tröskelvärden baserade på omsättning har också upplevts som positiv för lagens tillämpning. Hade större leverantörer undantagits från lagen, hade de teoretiskt sett ha kunnat gynnas på bekostnad av mindre leverantörer när dagligvaruhandeln väljer motpart. Detta eftersom större bolag i större utsträckning kan antas acceptera och bära ekonomiskt ofördelaktiga villkor som annars hade varit förbjudna för dagligvaruhandelns aktörer då dessa villkor finns med på svarta listan.

Även om medvetenheten har ökat och dagligvaruhandeln i större utsträckning avhåller sig från att tillämpa otillbörliga - och svartlistade - handelsmetoder är det relativt vanligt att man använder sig av handelsmetoder som är grålistade, eller av andra ojusta förfaranden, och detta i större omfattning än vad som synliggörs i form av anmälningar till Konkurrensverket. Såväl stora som små aktörer drar sig för att anmäla dagligvaruhandelns aktörer, på grund av rädsla för repressalier och för att tappa någon av de allt färre kunder som finns på den koncentrerade marknaden. De påstådda lagöverträdelsena består i verklig eller spelad okunskap om lagen; i DLFs enkät ger medlemmar flera anonyma exempel på inköpare som kräver betalt för ersättningar som tydligt förbjuds i svarta listan och därmed med andra ord utnyttjar sin starka köparmakt. Många nämner att samma grundmekanismer som tidigare fortfarande styr, även om inköparna har blivit mer diskreta med direkta hot om avlistning, och snarare avlistar en produkt i taget fram till dess att deras budskap gått hem. Man upplever dessutom att dagligvaruhandeln använder sig av mer sofistikerade eller svårupptäckta metoder. Det kan röra sig om sämre placering i butiken eller att man kräver mer detaljerad information om en viss vara/produkt, vilket i sig är problematiskt eftersom dagligvaruaktörerna inte sällan är direkta konkurrenter med leverantörerna genom sina EVM-produkter.

2. På vilket sätt har villkoren förändrats för era medlemsföretag till följd av lagen? Specificera gärna med konkreta exempel.

Det är framför allt de redan omnämnda 30-dagarsreglerna (om betaltider och annullering av leverans) som lett till en positiv förändring; de stora kedjorna kunde tidigare delvis finansiera sig själva genom att tvinga fram långa kredittider från leverantörer. Detta ledde till upplåning på sämre räntevillkor för leverantörerna än vad dagligvaruhandeln rimligen själva i kraft av sin storlek bör kunnat låna till, och följaktligen en prisdrivande faktor som nu har kunnat begränsas.

De tidigare "krossavgifterna" där leverantörerna har fått stå för kostnaden för destruktion av de varor som dagligvaruhandeln beställt för mycket av och inte lyckats sälja, har minskat betydligt men förekommer enligt medlemmarna fortfarande i viss utsträckning.

Tack vare att lagen finns, kan redan ett omnämmande av svarta och grå listan leda till att förhandlingar kan undvikas som tidigare kostat tid och därmed pengar.

Samtidigt inför dagligvaruhandeln, enligt medlemmarna, avgifter som inte på något sätt står i proportion till egentliga kostnader eller förluster. De ”servicegradsavgifter” eller ”logistikavgifter” som avtvingas leverantörerna innebär en ren förflyttning av marginal till dagligvaruhandeln från leverantörerna. Repressalier och avlistningar upplevs förekomma i ökad omfattning som påtryckningsmedel, och träffas inte av lagen idag.

3. Vilken effekt har den här lagstiftningen haft för era medlemsföretag? Specificera gärna med konkreta exempel.

Som nämnts ovan är den mest uppenbara fördelen med lagen att maximalt 30 dagars kredittid för leverantörerna har lett till ett något mindre behov av att låna upp kapital, och en något bättre kapitalbindning. I övrigt, se ovan.

4. Har förhandlingsstyrkan mellan köpare och säljare ändrats sedan lagen trädde ikraft? Om ja, på vilket sätt?

Majoriteten av leverantörerna, 58 procent, upplever att handelns förhandlingsstyrka är oförändrad, 27 procent upplever en förbättring för leverantörerna, och ca 10 procent upplever att handelns förhandlingsstyrka har ökat något eller mycket; [Fig. 3](#).

5. Ser ni behov av att lagen ändras på något sätt? Finns det behov av kompletterande bestämmelser? Om ja, i vilka delar och på vilket sätt?

Den kompletterande bestämmelse som skulle göra störst skillnad vore om dagligvaruhandelns logistikavgifter och servicegradsviten med mera enbart får motsvara faktisk kostnad, med bevisbördan på dagligvaruhandeln.

Dagligvaruhandeln har, enligt information från medlemmar, visat stor fantasifullhet i att påföra leverantörerna avgifter som inte uttryckligen är förbjudna i UTP-lagen, och som helt saknar proportionalitet till faktiska utgifter eller kostnader. En utökad UTP-lagstiftning där dagligvaruhandeln har bevisbördan för att nya avgifter är baserade på faktiska kostnader och verkliga förluster skulle kunna begränsa möjligheten till marginalförflyttning till dagligvaruhandeln. I de fall då en leverantör drabbats av logistikproblem torde effekten oftast vara att konsumenten väljer en annan vara, inte att de helt avstår från att handla. Drabbas då leverantören (och inte dagligvaruhandlaren) dubbelt både av en utebliven intäkt och en ”servicegradsavvikelseavgift”, så slår detta hårt mot redan svaga marginaler.

Samma sak gäller för en övernitisk tillämpning av viten, som vissa dagligvarukedjor benämner ”tariffer” och där minimala avvikelser systematiskt bötfälls för att driva upp en kvittningsskilling motfordran mot leverantören. Vitesbelopp på vad som kan förefalla som mindre belopp – t ex 300 kr för ett fel som rimligen kostar 30 kr att åtgärda – blir snabbt

stora summor när de utfärdas på varje mottagen pall, och där leverantören kan ha svårt att bevisa att man gjort rätt när leveransen redan skett till dagligvaruhandlaren.

DLF vill därutöver också poängtera följande:

- Det finns en vilja att lagen utsträcks till att gälla alla konsumentprodukter som säljs genom dagligvaruhandeln, och inte enbart jordbruks- och livsmedelsprodukter. Vi anser att principen "fairness for all" bör gälla. Det borde vara självklart att otillbörliga handelsmetoder inte ska vara tillåtet att använda sig av - oavsett produktkategori. Flera EU-länder har utvidgat lagen till att omfatta alla konsumentprodukter, exempelvis Frankrike, Portugal och Litauen.

- Att UTP-lagens territoriella begränsningar utsträcks; idag ska köparen eller säljaren ha hemvist i Sverige och det finns anonyma exempelsvar i enkäten på hur utländska inköpsorganisationer utnyttjar detta till att kräva lösningar som faller utanför svensk hemvist m.m.

- Som nämnts tidigare finns ingen anledning att genom konstlade omsättningsgränser göra skillnad på leverantörer av olika storlek, så Sverige bör behålla nuvarande implementering, utan differentiering. Viktigt att notera är att även leverantörer som är stora globalt är väldigt små i förhållande till handelsaktörerna på den lokala svenska marknaden där inköpen sker. Exempelvis svarar ICA generellt för cirka 50 procent av såväl små som stora leverantörers dagligvaruomsättning i Sverige, medan stora leverantörer endast utgör mindre än 1 procents andel av ICAs omsättning i Sverige.

- Dagligvaruhandeln får del av väldigt mycket information om leverantörernas nya produkter inför lansering – och transparensen fortsätter att öka mot bakgrund av att objektivt vällovliga syften som social och miljömässig hållbarhet också innebär en utökad redogörelseplikt för leverantören, men det öppnar också för att informationen används i andra syften. Inte sällan låter inköpsorganisationerna samma personal som arbetar med EMV delta i leverantörsmöten, där bland annat konkurrenskänslig information om priser och produktutveckling delas. Här finns ett behov av att med lagstiftning begränsa möjligheterna för att konkurrenskänslig information delas, i varje fall tills dess att produkten är lanserad, med köpare som också är att betrakta som konkurrenter. I UTP-direktivets artikel 3.1 första stycket stadgas ett förbud mot att en köpare olagligen anskaffar, använder eller röjer leverantörens företagshemligheter, i den mening som avses i Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2016/943 om skydd av företagshemligheter. DLF anser att direktivets förbud mot att en köpare använder en säljares företagshemligheter behöver förtydligas i lagstiftningen, så att den ger säljare ett förstärkt skydd i förhållanden till köpare som också är att betrakta som konkurrenter. Nuvarande lagstiftning om företagshemligheter anses inte vara ett tillräckligt skydd vid informationsdelning av konkurrenskänslig information mellan konkurrenter.

- Det bör införas en broms för avlistning av produkter, på samma sätt som gäller i Norge och Storbritannien. Köparen måste ange rättvisa, dokumenterade och faktabaserade skäl för att med leverantören diskutera en potentiell avlistning av produkt. Parternas avtal måste ange tydliga tidsfrister för avlistningsbeslut och avtals upphörande. En köpare måste lämna meddelande med skäligt varsel inför det att en produkt avförs från försäljning i butik. Ett sådant meddelande måste skickas oavsett om avtalet innehåller en tidsfrist för avlistning. På begäran av leverantören så måste köparen motivera sitt beslut skriftligen.

- Paradoxalt nog innehåller UTP-lagen ingen rätt till skadestånd för en skadelidande leverantör; om en köpare bryter mot lagen så finns en rättsföljd med sanktionsavgift som tillfaller staten.

Det har tydligt framkommit att leverantörer i gemen är rädda för att anmäla överträdelser av UTP-lagen eftersom dessa förmodas leda till att kundrelationen då förstörs. Det skulle dock kunna ha en avhållande effekt på dagligvaruhandelns inköparens otillbörliga beteenden om leverantörerna kunde ges rätt till skadestånd.

- Det kan finnas anledning att se över sanktionsavgiftsbeloppen om de skall fylla sitt syfte att verka avhållande på överträdelser.

Vänliga hälsningar,

Jörgen Friman

VD

Dagligvaruleverantörerna, DLF

Bilaga

Fig. 1

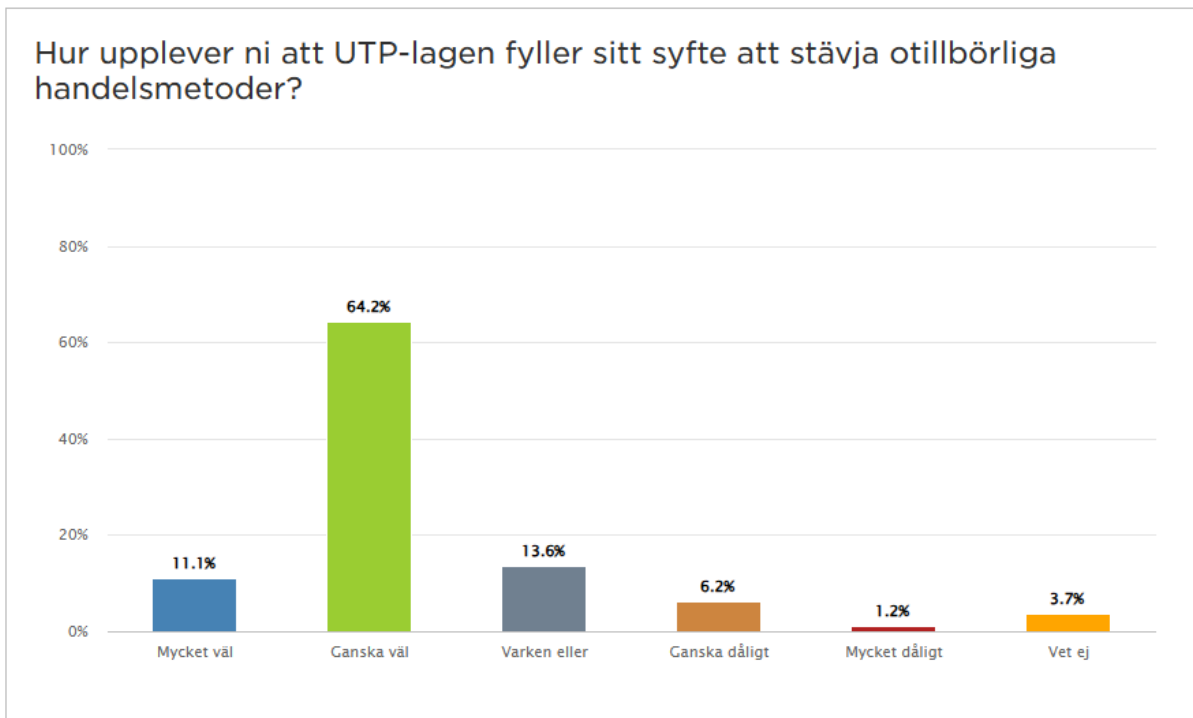


Fig. 2

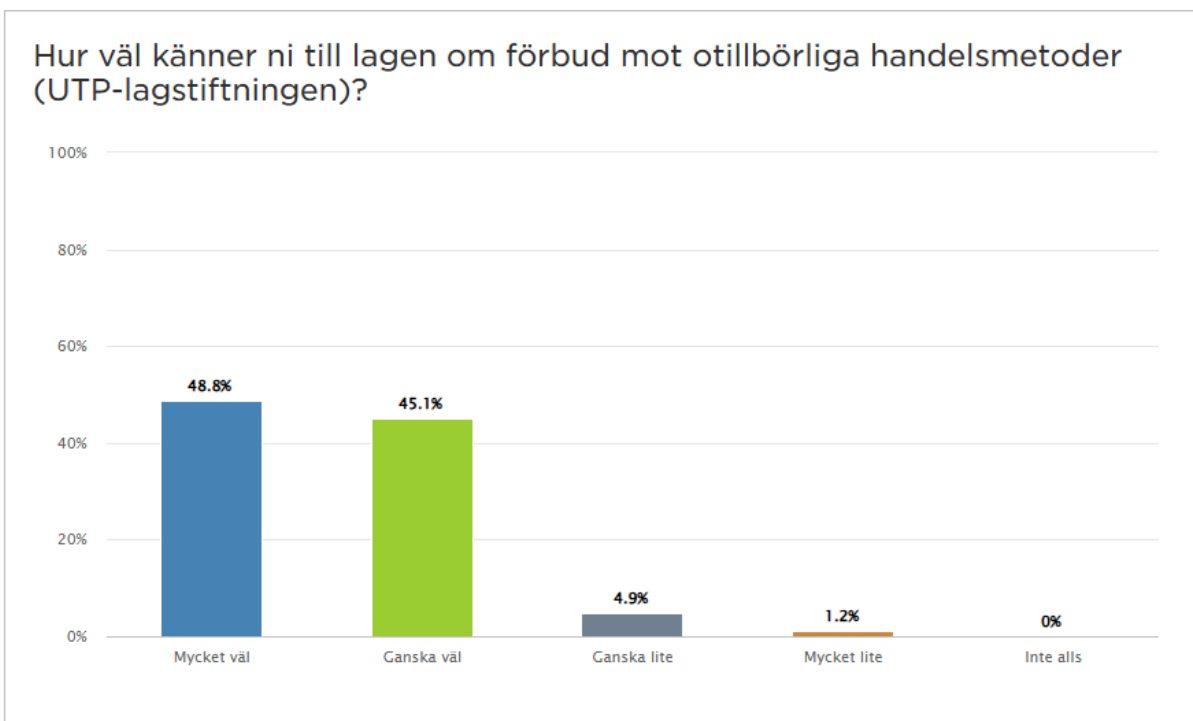


Fig. 3

